

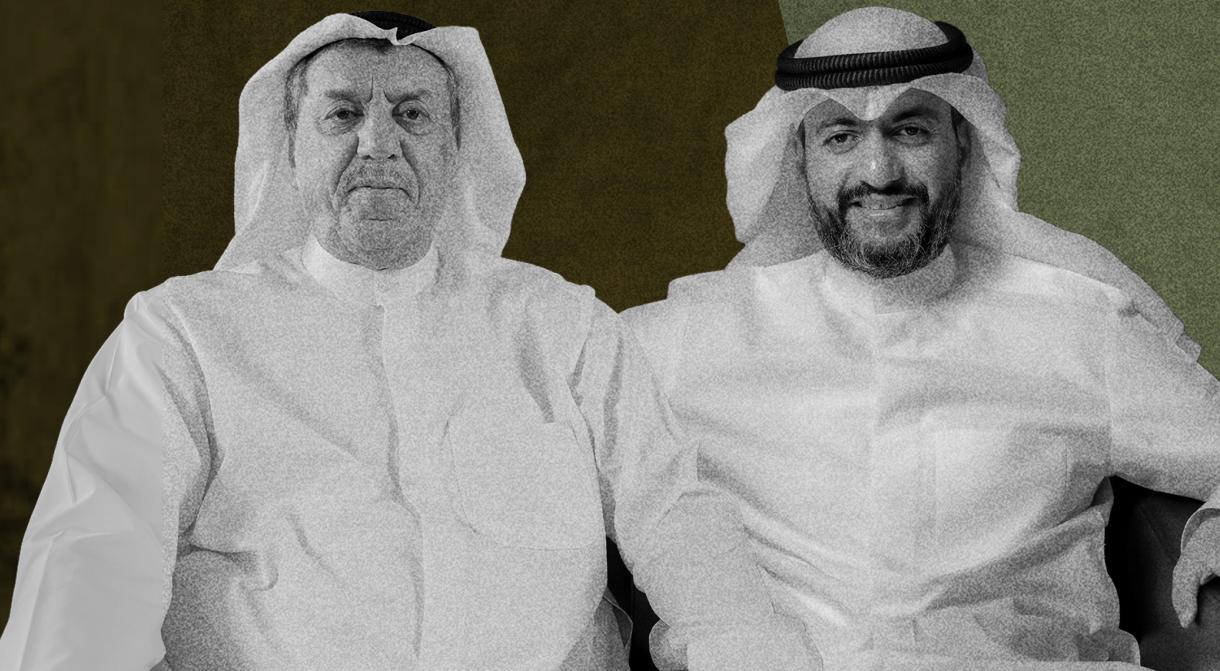


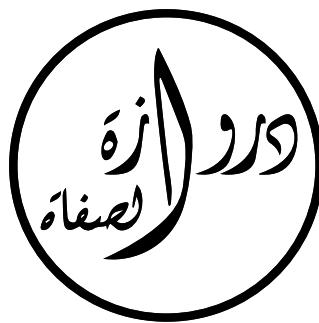
سلسلة كواليس سوق المناخ توثيق إحدى سلاسل الجمعة العقارية

إعداد :
منذر الدبيبة
علي الصفار

مع السيد /

محمود دشتري





مركز البحوث والدراسات لمؤسسة دروازة الصفا العقارية



@DERWAZALSEFAH



@DERWAZALSEFAT



@DERWAZALSEFAT



DRWAZAQS.COM



الجمعية العقارية

مؤسسة دروازة الصفة العقارية

برنامج يسلط الضوء على جميع ما يهم الجانب العقاري من خلال حوارات مع متخصصين في هذا المجال .

يقدم هذا البرنامج الأستاذ / علي الصفار
باحث عقاري تاريخي

المدير التنفيذي لمؤسسة دروازة الصفة العقارية
و يحاور من خلال هذا البرنامج ضيوفه عن تاريخ العقار في الكويت
و تطوره أو يتحدث معهم عن سيرتهم الذاتية لا سيما في الجانب
العقاري أو عن أحداث عقارية و اقتصادية مهمة حدثت في التاريخ
الكويتي و عايشها الضيوف أو بحثوا فيها

الجزء الأول

كواليس سوق المناخ

بتاريخ | ٢٥-٩-٢٠٢٥ م

على الصفار:

سوق المناخ أو قضية المناخ، دائمًا ما تحدث عن قضية أو سوق المناخ أو أزمة المناخ، غالباً ما نربطها بأشخاص معينين نعرفهم، لكن موضوع المناخ قضية المناخ متعددة الأطراف، وهناك أشخاص كانوا عناصر أساسية في هذا السوق، إلا أنّ التاريخ لم يتحدث عنهم بشكل مباشر، أو لم يوثقهم بالشكل الذي يجب أن نراهم به.

ضيفنا اليوم هو أحد العاملين الأساسيين في سوق المناخ. ضيفنا اليوم هو من الأشخاص الذين حركوا الممولين والمؤسسين لسوق المناخ والتجار في سوق المناخ، وكان حلقة وصل بينهم، ويمكن أن نطلق عليه لقب دينامو المناخ أو ممول المناخ.

ضيفنا اليوم كان يعمل خلف الكواليس، كان ينظم وينسق ويربط الخيوط بين المعاملين في سوق المناخ. نود أن نبحر معه اليوم ونستكشف ما كان يدور خلف الكواليس في سوق المناخ، ونحاول أن نستخرج منه معلومات ربما لم يتحدث عنها التاريخ من قبل.

{ ضيفنا اليوم هو السيد محمود عبد العزيز دشتي (أبو عبد العزيز) }.

قبل أن نبدأ الحديث عن سوق المناخ، نود أن نعود إلى البدايات في حياتك، إلى مسقط رأسك. بدايةً، أنت من مواليد عام ١٩٤٩ ونود أن نرجع إلى الأحياء القديمة التي فتحت عينيك عليها.

السيد محمود دشتي:

كنا نعيش في حي الشرق، وهو حي معروف بأهله وسكانه. كنا نسكن قرب البركة، وقد ولدت في منطقة تُعرف بـ ظهر البركة، وهي بركة المياه، وهناك كان بيتنا القديم. ترعرعت في تلك المنطقة، وبدأت دراستي في المدرسة الشرقية تقريرًا حتى الصف الرابع الابتدائي. بعد ذلك انتقلنا من حي الشرق إلى الرميثية، والتي كانوا يسمونها قديمًا رميث. ومن هناك أكملت دراستي في المدرسة المتوسطة في السالمية. ثم رغبت في أن أُجَلِّ في مساري، فلم تكن لدي رغبة كبيرة في إكمال الدراسة النظامية، فالتحقت بـ مركز التدريب المهني التابع لوزارة الشؤون، والذي كانت تُشرف عليه منظمة العمل الدولية. التحقنا بالمركز كطلبة لمدة سنة، وفي السنة الثانية اختاروا اثنين عشر مدرساً فقط، وكنت من بين هؤلاء الاثنين عشر الذين انضموا إلى الهيئة التعليمية في المركز. وتسلمنا إدارة مركز التدريب في سنة ١٩٧٠ في منطقة الشويخ.

علي الصفار:

في البداية، ذكرت منطقة «البركة». أنت إذن من الجيل الذي وصفته ربما الأستاذة نادية شراح - التي قابلناها - بأنه الجيل الميسور، الجيل الذي قطف ثمار الراحة والرفاهية بعد الثورة النفطية، بخلاف الأجيال السابقة التي عاشت حياة أكثر مشقة. فذلك الجيل كان أكثر راحة، وقد أنعم الله عليه بالرفاهية. حدثني الآن عن منطقة البركة تحديدًا.

السيد محمود دشتي:

تقع المنطقة الآن تقريرًا حيث منطقة «السنابل»، وهي معروفة هناك قرب بنك الدم ومركز الأسنان، وتعد من مناطق شرق أمّا منطقة «السنابل» الحالية، فهي التي تضم وزارة التعليم العالي.

نحن كنا تقربياً في الجهة الخلفية منها. والآن يمر الشارع الذي يمتد من دسمان باتجاه جبلة عبر تلك المنطقة، وقد أصبحت جميع تلك المناطق من ضمن المخطط الحضري الجديد. كانت المناطق القدية - شرق وجبلة والمرقاب - لها داخل المدينة، ثم تحولت مع الزمن إلى مناطق خارجية. خرجنا من منطقة شرق وانتقلنا إلى منطقة أخرى تقع خلفها تقربياً، وهي المنطقة التي يوجد فيها الآن مجمع بهباني، مقابل المكان الذي كانت فيه وزارة الشؤون الاجتماعية سابقاً.

علي الصفار:

إذا تحدثنا عن «شرق» ومنطقتك، ماذا تتذكر من البيوت الطينية القدية؟ صف لي تفاصيل بيتمك والحي أو «الفريج»، ماذا تتذكر منه؟

السيد محمود دشتي:

البيت كاً أذكره كان يتكون تقربياً من ثلاثة أو أربع غرف نوم، مع «ليوان» (مرأة أو ساحة داخلية) أما الحمام فكان خارج الغرف، ليس كاً هو الحال اليوم حيث يكون الحمام داخل الغرفة وفيه دش ومرافق كاملة، بل كان الحمام بعيداً؛ إذ كنت تمشي داخل البيت مسافة تقارب مئتين إلى ثلاثة متر حتى تصل إليه. وكانت السباحة أيضاً خارج البيت تقربياً أما المياه فكانت تُستعمل غالباً من مياه «الجلبان» (الأبار الملحية أو نصف الملحية)، لأن الماء العذب لم يكن متوفراً إلا للشرب فقط. وأذكر أن الماء العذب كان يُجلب من جهة العراق أو إيران على متن السفن (النجات). وكانوا ينزلونه في «البركة»

وأتذكر أن في البركة عربات بثلاث محولات تُدفع بالأيدي من قبل شخصين، قد يكونان من أهل المنطقة أو من العمال الأجانب كانوا يوصلان الماء إلى البيوت ويصبانه في داخل البيت في أوعية كبيرة تُسمى «DRAMAT»، يملأونها بستة أو سبعة «تبوب» (قناة) من الماء وكان هذا العمل يتم يومياً. وعندما يأتي العامل، يضع علامة على الجدار ليحسبكم «تب» أو «قوطي» ماء أنزل وكانت هذه طريقة في الحساب وفي نهاية الأسبوع أو في نهاية الشهر يتم دفع الأجرة حسب كمية الماء التي صببها، وكانت تلك حياتنا في ذلك الوقت.

علي الصفار:

هل كان بيتم يُعد من البيوت الكبيرة في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

نعم لأن عندنا كان هناك حوش (باحة) للبقر، وحوش آخر للغنم، وحوش ثالث تقطنه العائلة وتوجد فيه غرف النوم وبقية مراقبة البيت. كانت معظم البيوت في تلك الأيام فيها باحات منفصلة، واحدة للغنم، وأخرى لأمور أخرى. وأذكر أنه عندما يأتي «الشاوي» (الراعي) كان هناك حجر عند الباب يضع عليه قدميه وعندما يغادر يعود فيعرف بيته من تلك العلامة. كانت حياتنا القديمة هكذا؛ إذ كان الإنتاج داخل البيت ذاتياً، فكل شيء متوفّر في البيت ومستلزمات المعيشة كلها ولم يكن هناك غاز في ذلك الوقت بل كان الطبخ يتم على الحطب. وكانوا يجمعون الحطب هذا من «برق ضي» (مكان في الصحراء) ويشترونه.

وأذكر أنهم كانوا أحياناً يشترون الحطب مع الغنم في الأسواق، إذ يعرض جزء من الأخشاب مع الماشية وكان «السعف» يأتي من العراق عن طريق البحر وتحديداً من المنطقة التي يُعرف موقعها الآن بمجلس الوزراء حيث كانت هناك «نقطة» (مرسى) للسفن وكانت يأتون بالسعف والخشب على متن النجات من إيران والعراق وكان ذلك كله يستخدم بدل الغاز في الطبخ.

علي الصفار:

حدثني عن علاقتك بوالدك ووالدتك، وهل أدركت جدك أيضاً؟

السيد محمود دشتي:

الذي أذكره أن أمي - رحمها الله - كانت تقوم بعلاج نفسها بالطب العربي، خصوصاً في أمراض البطن أو الولادة، إذ لم يكن هناك أطباء ولكن كانوا يعتمدون على الطب الشعبي وكانت الوالدة لديها معرفة جيدة بهذه الأمور، مثل الولادة والعلاجات المنزلية. أما والدي فكان يخرج في الصباح بحثاً عن رزقه حيث يذهب إلى مكان يُعرف بـ «التدليل». كان هذا المكان بمثابة مكتب عمل؛ يجتمع فيه العمال صباحاً، فيأتي أصحاب الأعمال لاختيار من يحتاجون إليه للعمل في البناء أو النقل أو غير ذلك. يبدأ عملهم من الساعة السادسة والنصف صباحاً حتى الرابعة والنصف عصراً، ثم يعودون إلى بيوتهم. وفي المساء لم يكن هناك تلفزيون أو أي وسائل ترفيه، فكانوا يجلسون يتداولون الأحاديث والحكايات. كانت الجلسة الليلية عبارة عن «حزاوي العياز والشيب» (حكايات العجائز وكبار السن)، يتحدثون ويتسامرون.

أما النوم فكان مبكراً فبعد صلاة العشاء في السابعة والنصف أو الثامنة
كحد أقصى يكون الجميع نائمين، فلا سهر ولا سهرات كا هو الحال الآن.

علي الصفار:

ذكرت كلمة «التدليل»، ما المقصود بها تحديداً؟

السيد محمود دشتي:

«التدليل» هو الشخص الذي يملك مكاناً يشبه المكتب أو الدكان يجتمع
عنه الناس من أهل المنطقة صباحاً ليبحثوا عن عمل فنهم من يختار
ليعمل في حمل الطابوق (الطوب)، أو في أعمال البناء، أو أي عمل آخر
كان يختار القوي من الضعيف بحسب الحاجة، وكل رزقه الله بما قسم له
كان الناس كادحين يعملون بجهد وتعب وهناك فئة أخرى كانت تعمل في
البحر وهم من يجيدون العمل البحري فيخرجون مع «النوخذة» (ربان
السفينة) في رحلات الصيد أو الغوص أو النقل. وأتذكر أن والدي أيضاً
عمل فترة في «أبواام الماء» - وهي السفن المخصصة لجلب المياه - فكانوا
يدربون إلى شط العرب، ويملؤون السفن بالماء العذب في خزانات خاصة،
ثم يعودون إلى الكويت وينزلونها في البركة كانت تلك المهمة شاقة جداً
إذ يبحرون من البصرة مروراً بخور عبدالله حتى الكويت كان أجدادنا
يتعبون كثيراً فالحياة لم تكن سهلة كانت مشقة حقيقة وتعباً مستمراً، حتى
أنعم الله علينا بظهور النفط، الذي وفر الراحة والرفاهية للناس جميعاً.

علي الصفار:

ماذا تتذكر من شكل المنطقة قديماً عندما تتحدث عن «شرق»؟

السيد محمود دشتي:

كانت هناك ألفة كبيرة بين الناس. كان الجار يقوم بواجب جاره إذا غاب أهله، وكان الكبار في المنطقة يساندون بعضهم البعض دائمًا. كانت «الحمية» (النجدية والمرؤة) حاضرة بينهم لم يكن هناك تكلف أو تباعد بل كانوا يتقاسمون الطعام والخبز فيما بينهم. كانت هذه القيم جزءًا من الحياة اليومية أما الآن فقليل من الناس ما زال يحتفظ بتلك الروح القديمة التقارب بين الناس أصبح أقل حتى بين أفراد العائلة الواحدة. اليوم من النادر أن تجده عائلة تجتمع أكثر من مرة أو مرتين في الأسبوع أما في السابق فكان التواصل مستمرة والتلام قويًا وكان أبناء الفريج متعاونين دائمًا فإذا أراد أحدهم بناء بيت، جاء الجميع لمساعدته في حمل الطابوق والمواد، من باب التعاون والتآزر وفي المرض أو الحاجة يقفون مع بعضهم دون تردد وأذكر أن في إحدى السنوات عندما كان البحار يذهب للغوص، كان يحصل على سلفة من التاجر قبل الموسم، فإذا عاد ولم ينجح في الحصول على لؤلؤة ثمينة، لا يستطيع سداد الدين، فيرهن بيته عند التاجر وفي إحدى المرات عرض بيت أحد هم للبيع في المزاد وكان لديه زوجة وأربعة أو خمسة أبناء. عندما رأهم أحد التجار رق لحالم، فاشترى البيت وسجّله باسم الأبناء والزوجة، وقال لهم: لا تخافوا، هذا البيت لكم. كانت هذه روح التعاون والرحمة التي ميزت الناس في الماضي أما اليوم فهذه القيم قلت كثيرًا وأصبح التعامل بين الناس رسميًا وماديًا أكثر من قبل.

على الصفار:

المدرسة الشرقية، ماذا تتذكر منها؟

السيد محمود دشتي:

والله أذكر أن المدرسة الشرقية كان معنا فيها كثير من الشباب، مثل أبناء الروضان، وأبناء القصبي وأبناء الشملان وكذلك بعض أبناء بورسلي. أما المدرسون فلا أذكر أسماءهم جيداً، لكن أذكر ناظر المدرسة كان اسمه محمد حسين. وكان لدينا فراش (عامل المدرسة) اسمه محمد وكان يُلقب بـ(على القاري). كان من مهامه أن يبحث عن التلاميذ الذين يخرجون من المدرسة دون إذن، فيذهب إلى البحر ويُحضرهم إن وجدتهم هناك، وكأنما «يصيدهم» ويعيدهم إلى المدرسة. وفي ذلك الوقت، لم يكن يُسمح لأي طالب بالخروج من المدرسة إلا بإجازة رسمية، فلا يمكن لأحد أن يغادر إلا إذا كان مريضاً. وكان الناظر يرى حاليه، ثم الوكيل، ثم المضمد (المرض)، فإذا تأكدوا من مرضه قالوا: «نعم ودّوه البيت، وخلوه يرجع غداً». كانت العملية كلها دقيقة ومنضبطة.

على الصفار:

ماذا عن بناء المدرسة؟ كيف كان شكلها؟

السيد محمود دشتي:

المدرسة الشرقية كانت تُعد حديقة (مودرن) في ذلك الوقت صفوها كانت من طابقين وهي تقع الآن في موقع السلك الدبلوماسي، مقابل سوق شرق، والمبنى ما زال موجوداً حتى الآن. أما المدارس الأخرى في تلك الفترة معظمها كان مبنياً من الطين، تشبه البيوت القديمة لكن المدرسة الشرقية كانت متميزة فيها شرفات (بلكونات) وحمامات مرتبة وكان بناؤها حديثاً بالنسبة لعمرنا آنذاك.

وكانت الدراسة بنظام الدوامين: صباحاً وعصرًا فكنا ننام نصف ساعة أو ساعة في الظهر ثم نعود للدراسة قبل المغرب. كنا نقضي اليوم كله في المدرسة تقريباً مشغولين بالدراسة. على الصفار:

كيف كانت قوة التعليم في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

كانت قوية جداً في البداية كان معظم المدرسين من «الملاّ» والمدرسين الكويتيين، ثم جاؤونا بمعلمين من الإخوان المسلمين المصريين ثم الأردنيين والفلسطينيين. وأنا أرى أن الفضل الكبير في تطوير التعليم يعود إلى المدرسين الفلسطينيين فقد كانوا متميزين جداً في التدريس خياليين في عطائهم وأذكر أن الدولة أيضاً افتتحت مطابخ مركزية لتقديم الطعام في المدارس مثل شوربة العدس مع قطعتين من التوست وكان ذلك ضمن النظام المدرسي منظماً ومرتبًا بشكل رائع وكانت الدولة تصرف بسخاء على هذه الأمور في عهد الشيخ عبد الله السالم، حيث كان الخير يعم الجميع في تلك الحقبة.

على الصفار:

هل تتذكر أسماء بعض المدرسين؟

السيد محمود دشتي:

والله لا أتذكر وأنا الآن في الخامسة والسبعين من عمري.

على الصفار:

في سنة ١٩٥٤ عندما حدثت «المدamaة الثانية» (الفيضانات الكبيرة)، هل تذكر شيئاً منها يا أبا عبد العزيز؟

السيد محمود دشتي:

أنا مواليد سنة ١٩٤٩ أو ١٩٥٠، فكنت صغيراً جداً، في الخامسة أو السادسة من عمري سمعت أن كثيراً من البيوت تهدمت، وأن الناس سكنوا المدارس مؤقتاً، لكنني لا أتذكر ذلك بنفسي، فقط سمعناه لاحقاً.

على الصفار:

من كانوا الجيران آنذاك في فريج شرق؟

السيد محمود دشتي:

الذى أذكره أن الشيخ عبد الله السالم رحمه الله كان من دسمان وكان يمر من منطقتنا في الدوار حيث بيت معرفي على اليمين وكان عندما يمر يحيى الواقفين ثم يتجه نحو مجلس الوزراء وأذكر أيضاً أن في تلك المنطقة كانت المدرسة الجعفرية وبعدها المدرسة الشرقية للبنات، ثم المدرسة الشرقية للبنين، وكانت تطل على البحر وكان الشيخ يمر بينها وهو في طريقه، ويحيى الناس عند بيوت الروضان.

على الصفار:

نحن الآن نتحدث عن فترة بداية الخمسينيات، أو منتصفها، أي بداية «الخمسين» وتشكل الكويت الحديثة. هل كنتم تشاهدون هدم البيوت ورصف الشوارع؟

السيد محمد دشتي:

نعم، أذكر ذلك كان هناك مكان يُسمى «قُبار البركة في قار»، بدأوا فيه عندما شرعوا بعملية التثمين. كنا نسمع ونرى أن «الفرج» بدأ يتغير، والدولة بدأت تخطط لتوزيع الثروة على الناس. قُيمت البيوت في مناطق شرق والمراقب وجبلة. لكن الخطأ الذي ارتكبوه أنهم لم يتركوا شيئاً للذكرى، فقد أزالوا معظم البيوت القديمة ولم تبق إلا بعض الدواوين القليلة على البحر و تلك البيوت القديمة كانت لها طابع خاص وجمال أصيل وما زال حتى اليوم بيت موجود من الطين، محاط بسور، قريب من مدرسة الشرقية للبنات، يعود لأحد أبناء العوضية. وأيضاً هناك مسجد قريب منه وبالقرب منه بيت عربي قديم يُقال له الآن «بيت محيسن» وكان في السابق يُعرف بـ«بيت بورسلي» لكن بعد أن أجره أحد الأهوازيين أو العراقيين للعزّاب تغيّر اسمه إلى «بيت محيسن». وهذا البيت تقريباً يقع في الجهة اليسرى من موقع «السنابل» الحالي على بعد بيتين تقريباً. ولقد التقيت قبل أسبوع بأحد أبناء الأسرة في ديوانية قبازرد وكنا نتحدث عن هذا البيت، فقلت له: والله إني ما زلت أذكره لكن للأسف مع مرور الزمن تغيّرت الأسماء تبعاً للساكنين أو المستأجرين فاختفى الاسم الأصلي كا تغيّرت معالم المكان وتبدل الذكريات.

على الصفار:

وماذا تذكر من الأسواق القديمة في السابق؟

السيد محمود دشتي:

أذكر أننا كنا نسكن عند دروازة العبد الرزاق، وكنا ندخل السوق من هناك. كان السوق في ذلك الوقت مسقفاً وأظن أنه كان هناك معهد ديني قريب منه - هذا ما أذكره. كنا نسير عبر السوق المنسقوف حتى نصل إلى سوق التمر وأتذكر أنه في بعض المواسم كان يكثر البعوض والذباب، فكانت تأتي سيارات رش المبيدات (دي دي تي) وكنا نحن الصغار نفرح ونركض خلف الدخان المتتصاعد من الرش نستمتع بمشاهدته، بينما اليوم يقولون إنه سام ومضرٌ! ومع ذلك، لم نصب نحن بأي تسمم ولا شيء من ذلك. وأذكر أيضاً أن هناك رجلاً عُمانيًّا يُلقب بـ وردة وهيل، كان لديه عربة صغيرة (عَربَانة) مغلفة بالقماش، يبيع فيها الحلوي. كنت أراه يتتجول في السوق، يبيع حلوي مصنوعة من الورد والهيل، وكان رجلاً طيئاً ونظيفاً، يذكره جميع من هم بعمره. كان يقطع أكياساً صغيرة يضع فيها الحلوي ويبيعها بسعر ربع روبية أو نصف روبية. تلك الأيام كانت أيام الروبيات قبل أن يعتمد الدينار.

ثم بعد فترة بدأ الحلوانيون المعروفون يظهرون في السوق، مثل الشمالي الحلواجي، وبوفتين ثم تبعهم زماني والوطن، وعيال آخرؤن جميعهم تقربياً كانوا يبيعون الحلوي عند سبيل الدعوي، داخل السوق حيث تتصف الدكاكين الصغيرة يينياً ويساراً وكانت هناك منطقة تُسمى القصريات، وهي عبارة عن مجموعة دكاكين داخل مجمع صغير مسقف وكان يسكن بالقرب من هناك العوازم أيضاً، وأتذكر بيوتهم قرب المسجد الواقع عند الصراريف، وبالقرب منه بناية الدعوي التي ما زالت موجودة إلى اليوم.

على الصفار:

ماذا تعني كلمة «القصريات» بالضبط؟

السيد محمود دشتي:

القصريات تعني كما ذكرت: مجموعة دكاكين متاخورة داخل مجمع صغير ومغطى بالسقف.

على الصفار:

وماذا تذكر من سوق الغربلي؟ سوق التمر؟

السيد محمود دشتي:

سوق الغربلي كان يضم عدة أسواق متاخورة؛ منها سوق الخبابيز (الخبز)، وسوق السلاح، وسوق البوالطو. وسوق البوالطو هذا كان يبيع البالات أي الملابس المستعملة التي كان يشتريها التجار من الجيش الأمريكي والبريطاني بعد انتهاء استعمالهم لها. كانوا يكبسوها في رزم كبيرة تُسمى «بالات»، وأذكر أن أحد أخوالي كان يملك محلًا هناك. كنت ترى الناس يشترون هذه المعاطف الثقيلة، ومنها ذلك البالطو المشهور الذي ارتداه عبد الحسين عبد الرضا في مسلسل الأقدار، وهو الذي كان عليه خيطان من الأمام. كانت في ذلك الشارع نحو ست أو سبع دكاكين تبيع هذه البضائع، وهي مخلفات الجيشين البريطاني والأمريكي وفي ذلك الوقت لم تكن هناك خياطة كثيرة أو محلات ملابس جديدة، فكانت هذه البضائع مطلوبة وأذكر أن الحرس كانوا يرتدون زيًّا مكونًا من قطعتين يسمونه الدقلة، وغالبًا كانت تُخاط في العراق، وهي أشبه بلباس مفتوح من الأمام يلبس فوق الشوب. وكان بعض شيوخ العين في العراق وإيران يلبسونها أيضًا.

وكان أفراد الأمن العام يداومون بها رسمياً، يلبسون الدقلة ويحملون السلاح على الجنب، مع حزام الفشق (الذخيرة)، وهذا ما أذكره تماماً أما البالات فكانت تربط في حزم كل حزمة فيها مجموعة ملابس أو معاطف، وتشد بالحبال وتسمى بالة وكان كثير من التجار يتعاملون بها. وأذكر أيضاً أن أحد أولاد العيسى كان يعمل في البحر، وكان من ضمن الذين يتاجرون في هذه البالات، وهؤلاء الناس أذكراهم جيداً، كانوا معروفين في السوق، وعدهم كثير. أما سوق السلاح فكان الناس يشترون منه الأسلحة بأسائهم رسمياً، فيسجل السلاح باسم المشتري. أما سوق الخبازين، فكان يقع تقريباً مقابل السوق الحالي في الغربالي حيث المعرض وكان السوق آنذاك مكوناً من عدة سُكك، الأولى والثانية والثالثة وكان أيضاً هناك سوق الحلوى يليه سوق الخبازين، وكلها مخصصة للخبز وصناعته. كنت عندما تخرج من البيت في الصباح الساعة الخامسة، إما أن تفطر في المنزل أو في السوق. وفي السابق كان الدوام واحداً فقط حتى السادسة والنصف أو السابعة مساءً، بعدها يغلق السوق. وأتذكر قصة رواها لي أحد هم: قال إن في سنة من السنين، في الساعة السابعة مساءً تقريباً، أي قبل أن يتطور السوق، كان أصحاب التمور يخزنون التمر في أكياس خوص مصنوعة من السعف، ولم تكن هناك أكياس نايلون في ذلك الوقت كان المخزن يُسمى بخار لأن أرضيته كانت رطبة بالدبس والتمر. وذات يوم، تأخر أحد الباعة عن إغلاق محله بعد الغروب فقرر المسؤولون معاقبته بأن يبقى في المخزن حتى الصباح!

قال صاحب المخزن لابنه: "اقفل عليه الباب حتى الفجر".

يقول راوي القصة: ”كسر خاطري هذا الرجل، فقلت لوالدي: دعني أخرجه.“
فقال له الأب: ”آخرجه، لكن إن لم يرجع قبل صلاة الفجر فسوف يلومونني،
فقد قالوا إن عبد الله الأحمد سيحاسبنا، وربما يغسلوني (أي يعاقبني).“
فقال ابن: ”لا تقلق يا عمي، سأعيده قبل الأذان.“

وفعلاً أطلق سراحه، ولما اقترب الفجر جاء الرجل قبل الأذان، ففتحوا له
الباب ودخل.

يقول: ”لو لم أنقذه لكان قضى الليل كله داخل البخار المظلم بين الدبس والتمر.“

وأذكر أيضاً الأخرين العجيل اللذين كان لهم بقالة في سوق التمر، وكانا
معروفيين لدى الجميع. أحدهما كان يملك كشكًّا عند مدخل السوق قرب
كشك مبارك، والآخر في المنتصف تقريباً. كلّاهما توفياً منذ نحو عشر
سنوات تقريباً، رحهما الله، وما زال الناس يذكرونهم وأعمالهما القدية
التي كانت قائمة في السوق تلك كانت أيام السوق القدية التي لا تُنسى.

علي الصفار:
أين يكون سوق السمك؟

السيد محمود دشتي:

سوق السمك أنت عندما تتجاوز سوق التمر بقليل، يوجد الآن مطعم
»الشمم«، ولكن قبل كل هذا كان هناك السوق، وكان يُسمى سوق العيش.

أبناء كال كانوا يبيعون الأرز، وكان هناك جماعة يبيعون الجملة، وبعد ذلك يحاسبون الناس أسبوعياً. كانوا يقولون: «أنت فلان»، لأن الناس لم تكن تملك المال نقداً، فكانوا يسجلون الحسابات أسبوعاً بأسبوع. أذكر أن أصحاب محل أبناء كال كنا أنا والدي نشتري منهم، وكان لدينا عربانات بثلاث عجلات يسوقها عمال فلسطينيون، كانوا يوصلون الأغراض إلى المناطق مثل الشرق، والمرقاب، والجلبة من هنا. هؤلاء العمال الفلسطينيون كانوا من منطقة في فلسطين، وهم من كانوا يوصلون البضائع تقربياً. وبعد ذلك تطورت الأمور، فظهرت السيارات الصغيرة «الوانيتات»، بدلاً من العربانات. أنا أذكرهم جيداً، كانوا يشبهون ما يعرف اليوم في مصر باسم «التوك توك».

على الصفار:

انتقلنا الآن من الشرق إلى الرميثية قلت لي إنهم كانوا يسمونها «رميث» فما معنى «رميث»؟

السيد محمود دشتي:

كانت تقربياً مزرعة وكانت المنطقة زراعية في الغالب كنا مجموعة من البيوت، وأنذكر من العوائل التي كانت هناك: المزيدي، واليعقوب، والدمخي، والجساري، وبودي. وكانت هناك أيضاً بعض العائلات من الكنادرة والبلوش، كانوا يسكنون في شارع عمان. نحن تقربياً سكنا هناك في السنوات ١٩٥٧، ١٩٥٨، ١٩٥٩، وبقينا هناك إلى حدود عام ١٩٨٠ تقربياً. في الرميثية، بدأ التخطيط بعد ذلك؛ قبلها لم تكن المنطقة منظمة، ثم أصبحت مقسمة إلى قطع. عندما ظهرت قطعة ١٣، وهي التي تُعرف اليوم بالسالمية، وقباها قطعة ١١، تم تنظيمها.

أتذكر أنه في الرميثية تم تسمين بيتين لنا في قطعة ١٣، وهي الآن تسمى السالمية. قبل ذلك، كان الباص يأتي من منطقة البدع، يمر على أهل البدع، ثم يتجه إلى الرميثية، ويدور في شارع عمان، ويأخذنا إلى مدرسة السالمية التي كنا ندرس فيها في المرحلتين الابتدائية والمتوسطة. هذا ما أذكره تقريرًا. وقبل أن ننتقل إلى الرميثية، كان انتقالنا الثاني إلى مكان يقع تقريرًا خلف مخفر الصباح القديم، بالقرب من مطعم «نواره» تقريرًا. المنطقة المقابلة هناك كان يسكنها البلوش في الغالب، ونحن قبل البلوش كان يسكن معنا عائلة قبازرد، وكان معنا أحد أبناء «أبو طبيان» في نفس السكة، والله كان معنا كثيرون من الجيران.

علي الصفار:

هل تتذكر «الفريج» أبو عزيز؟ هل تذكر المكان بالضبط أم لا؟
السيد محمود دشتي:

أذكره، أنت الآن إذا ذهبت إلى دوار دسمان عند الإشارة، هناك مطعم «شرفه»، وإذا اتجهت نحو «سينما الفردوس» — كنا نسميه قديمًا سينما الفردوس والحمرا — في هذا الشارع بالمنتصف كان يوجد مخفر الصباح، وقباله كانت هناك حفرة ماء. ومن هناك، على اليمين، تدخل إلى سكة فيها بيت «أبو طبيان». وكان معنا في الجوار «أهل غريد الشاطئ»، والمطرب «عيسي خورشيد»، وكان هناك أيضًا «عدنان عبد الله» اللاعب، وأخوه «يعقوب»، وكنا لاعبين في نادي العربي. أذكرهم جيدًا، هؤلاء كانوا جيراننا.

علي الصفار:

لماذا انتقلتم من منطقة الشرق؟

السيد محمود دشتي:

حدث عندنا حادث في المنطقة، ولم يعجب الأهل الوضع، فبعنا البيت وانتقلنا بعيداً. أنا أذكر عندما كنا في الرميثية، إذا أردنا أن نذهب بالتاكسي، كان علينا أن ننزل عند جسر السالمية، ثم نمشي على الأقدام حوالي عشر دقائق أو ربع ساعة حتى نصل هناك. كانت المسألة صعبة بعض الشيء لأن في ذلك الوقت كانت السيارة الواحدة للعائلة كلها. في الصباح، إذا كان أخي يريد أن يذهب إلى «الديرة» (المدينة القديمة) نوصله هناك ثم في الظهر الساعة ١٢ أو ١ يأتي من كان في الديرة معنا في نفس السيارة، فنعود جميعاً. لم تكن هناك سيارات كثيرة فكان التنسيق ضرورياً.

علي الصفار:

هل تتذكر منطقتكم قبل البلوش؟ وكيف كان بناء البيت؟

السيد محمود دشتي:

البيت كان مبنياً من الطابوق والإسمنت، ولكن لم تكن هناك كهرباء، ولا ماء. كنا نملك «جليب» (بئر ماء) في البيت وأيضاً مسبحاً صغيراً وهذا كان شيئاً نادراً وقتها. كنا نسحب الماء من «الجليب» ولدينا «جنريتر» (ماكينة توليد الكهرباء) وكنا نشغله لتشغيل مكيف واحد يسمونه «عنتر». كان أهل البيت ينامون جميعاً في الغرفة الكبيرة لأن المكيف كان واحداً فقط، إذ لم يكن هناك «سنترال» أو تكييف مركزي كما هو الآن، بعد ذلك بدأت المكيفات تُعرف بأسماء مثل «عنتر» و«جنرال» وهذه هي التي أذكرها في تلك الفترة وكان كل بيت تقريباً فيه مكيف أو اثنان فقط.

علي الصفار:

كيف كان تصميم البيت في تلك المنطقة؟

السيد محمود دشتي:

تقريباً كان في الغالب على طراز البناء العربي، حيث يوجد «الليوان»، وكان عرضه تقريباً مترين ونصف، ثم تأتي الغرف التي تكون موزعة حول فناء المنزل، وفي الوسط توجد حديقة، هذا ما أذكره تقريباً.

علي الصفار:

كيف كانت أوضاع منطقة الرميثية في السبعينيات؟ هل تتذكر شوارعها ومزارعها في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

انظر، المزارع كما أذكر كان أغلب أصحابها يزرعون فيها أشجار السدر والخضروات، وأنت تعرف أن أكثر الخضار كان الطماطم والجزر. هذا ما أذكره، وكان ماء الجليب في تلك الفترة صافياً وصالحاً للزراعة. أذكر أننا أخذنا أرضاً كبيرة مساحتها تقريباً ستة آلاف متر في تلك الأيام، وكانت المنطقة غير منظمة بعد، أي أنك تمشي في خطوط عادية فقط. وأنذكر أن شخصاً كان يُدعى «حلاوة» أو «محمد حلاوة» كان يقود دراجة هوائية في منطقة المرور، وكان موقع المرور آنذاك بالقرب من الأوقاف. وأذكر أننا كنا نحصل على رخصة قيادة «القاري» (المركبة الصغيرة) من المرور، وكانت فيها صورتنا، وينجرى لنا اختبار بسيط ثم ينحونا الرخصة لقيادة القاري. لم تكن تلك القواري جديدة آنذاك، وكان الحصول عليها صعباً، لأن القاري لم يكن متاحاً لكل شخص، وكان من يملكته يعد ميسور الحال.

ثم عندما تحول التعامل إلى الدينار، أذكر أنني اشتريت قارئاً بسعر ستة وعشرين ديناً، والدي هو من اشتراه لي. كان ذلك القاري يُعد فخماً نوعاً ما وسريعاً، وكنا نقول عنه «فيه شrox» بمعنى أنه قوي وسريع. كان هذا تقريراً في عام ١٩٧٨ أو ١٩٧٩، أي في أواخر الستينات، عندما بدأ الوضع المعيشي يتحسن قليلاً. القاري آنذاك كان شيئاً ثميناً، لأن ستة وعشرين ديناً في تلك الفترة لم تكن قليلة أبداً.

علي الصفار:

نعود إلى الحديث عن الرميثية بتفاصيلها، كيف كانت يا أبا عبد العزيز؟

السيد محمود دشتي:

كما قلت لك، كانت في الغالب منطقة مزارع، وبعض الناس الذين كانت لهم بيوت في المدينة (الديرة) كانوا يأتون إليها في عطلة نهاية الأسبوع، مثل «كشة» يقضون فيها يومي الخميس والجمعة ويبيتون هناك. أما نحن فكنا من المقيمين الدائمين هناك، وكذلك عوائل مثل بودي والجسار وجزء من البلوش الذين سكنوا هناك أيضاً. وبعد أن تم تسمين منطقة شرق، أخذ هؤلاء المنطقة كلها تقريراً، وامتدوا نحو جهة شارع عمان. أما نحن فكنا تقريراً في المكان الذي يُعد الآن قطعة ١٢، لأن البيوت في ذلك الوقت لم تكن كثيرة، وكانت عشوائية، والمساحات فارغة. لم يكن هناك الكثير من الناس، فكنت تسير خمس أو ست دقائق حتى تصل إلى بيت آخر. كنا مجموعة من خمسة عشر إلى عشرين بيتاً، ثم بعد مسافة خمس دقائق سيراً تجد ستة أو سبعة بيوت أخرى، أي أن البيوت لم تكن متلاصقة، وكانت الأراضي واسعة وفارغة، ولا يوجد شيء حولها تقريراً.

وكان الجو جميلاً، ووالدي كان يقول إن السالمية قبل ذلك كانت فيها حياة، وكان يسكن فيها العوازم، وكذلك الشيخ، فمعظم الشيوخ كانوا يسكنون في السالمية، ومن ضمنهم قصر الشعب، وهو كان مخصصاً للشيخ. وأذكر أن أبناء الشيخ من آل الصباح والسام وسعود كانوا يعيشون هناك. وكنا نحن قريبين منهم، وبيننا وبينهم بالسيارة حوالي سبع إلى عشر دقائق فقط، ولم تكن المسافة كبيرة.

على الصفار:

هل تم الاتفاق في تلك الفترة أن مجموعة من العوائل تذهب إلى الرميثية معًا؟

السيد محمود دشتي:

نعم، البلوش جميعهم جاؤوا بعدهنا بقليل، وبعد أن جئنا نحن تبعنا أهلنا جميماً. في البداية لم تكن المنطقة منظمة، وكان بيت عمي هناك ومعه عائلتان أو ثلاث، ثم بدأ الناس يأتون تباعاً وعندما تم التسمين قُسمت الأراضي وأذكر أن القسمية كانت تُجزأ بحسب موقعها: القسم على الشارع الرئيسي كانت تُباع بخمسة آلاف دينار، أما التي داخلية فكانت تُباع بثلاثة آلاف دينار. كان ذلك تقريرًا في عامي ١٩٧٣ و١٩٧٤.

أذكر أننا كنا في مجلس عزاء، وسألني أحد هم: «من أي عائلة أنتم؟»

فقلت له: «نحن من عائلة فلان..»

فسألني: «وأين تسكنون؟»

فقلت له: «في الرميثية..»

فسأل: «متى اشتريتم بيوتكم؟»

فقلت له: «اشتريناها من شخص اسمه صبّاخ أو من عيال مسلم.»
فقال لي مازحًا: «يا حليله، أنا الذي كنت أشتري البلوكات وأقسمها وأبيعها!»
وقال: «التي على الشارع كنت أبيعها بخمسة آلاف، والتي داخل بثلاثة آلاف.»
لا أعلم إن كان وكيلًا عن الشيوخ أم لا، لكن أعتقد أنه من عيال مسلم.

علي الصفار:

كم ثُمنت بيوتكم في منطقة شرق في تلك الفترة عندما انتقلتم إلى الرميثية
واشتريتم مساحات كبيرة؟

السيد محمود دشتي:

تقريباً في المدينة لم تكن المبالغ كبيرة، لكن كان بقدورك أن تشتري بيتاً
أو بيتين بالملبغ الذي تأخذه من التعويض، لأن عشرة آلاف روبيه أو
سبعة آلاف روبيه كانت آنذاك مبلغاً جيداً، والأراضي كانت رخيصة وكان
من يبيع في المدينة يستطيع أن يشتري في الرميثية بربع السعر تقريباً.
فإذا بعت هناك بعشرة آلاف، تشتري هنا بآلفين فقط، لكن الفرق كان في
المسافة، فإذا كنت تملك سيارة فلا مشكلة، أما من لم يكن لديه سيارة
فكان ينتظر الباص أو إحدى السيارات (الوانيتات) لتنقله إلى المدينة.

علي الصفار:

أغلب سكان شرق ذهبوا إلى الدسمة وكيفان والقادسية، لماذا
لم تذهبوا إلى الدسمة أو كيفان أو القادسية في ذلك الوقت؟

السيد محمود دشتي:

لا أدرى لكن كا تعرف كل شخص كان يتبع جماعته وأقاربه، العائلات كانت تنتقل كمجموعة واحدة يتبع أحدهم الآخر. وأنا أذكر أنني سمعت من الكبار أن الشركات الأجنبية عندما جاءت لتقيم المشروعات في الكويت، قالت: «حاولوا أن تخلوا المنطقة بالكامل حتى لا تبقى العائلات متواسكة في مكان واحد، وذلك لتسهيل السيطرة عليها». هذا كان رأي النظام الإنجليزي، إذ كان يقول: «فرّقوا بينهم»، أما النظام الألماني فكان يرى العكس، أي أن تجتمع العائلات في نفس البيئة التي اعتادت عليها. هذا ما سمعته من الكبار، ولا أجزم بصحته، لكن أذكر أننا عندما ثمنّت بيوتنا في شرق، أعطونا بدلاً عنها بيّنا في سلوى مساحته ألف متر، وكان التعويض خمسة وخمسين ألف دينار تقريرًا في سنة ١٩٧٤. وأعطونا أيضًا ما يسمى بـ «التشتت» أي منحة بناء، قيمتها حوالي ألفان وخمسة دينار، لكن عندما بدأنا في بناء البيت لم تكفي المبلغ، فبعنا تلك المنحة وأكملنا من مالنا الخاص، ثم سكنا في البيت. وقد ثمنّت منطقة شرق في البداية بالروبيات، ثم تحولت إلى الدينار لاحقًا، وبعض الناس لم يبيعوا في البداية، ثم عندما تم التثمين بالدينار حصلوا على مبالغ أعلى. أما نحن فبعنا وانتقلنا إلى الرميثية، ولم نهتم كثيرًا بالأمر، لأن العقلية التجارية لم تكن منتشرة بين جماعتنا، فقلة منهم فقط كانوا يفكرون بعقلية تجارية، مثل عائلة العوضي، إذ كانوا يشترون ولا يبيعون، لأنهم تجارة أقمشة. هؤلاء استفادوا في الخمسينات والستينات، حيث كانت حركة التجارة شطة، وكان يأتي إلى الكويت جاج من روسيا والصين عبر إيران، ومن هناك يعبرون باللنجرات إلى الكويت، ثم يذهبون منها إلى مكة للحج.

في تلك الأيام كان الناس يسافرون على الجمال، ثم ظهرت السيارات بعد ذلك، وتطورت الأمور قليلاً. كانت لديهم حركة تجارية نشطة، وبعض التجار الكويتيين كانوا يغامرون بأسفارهم إلى الهند، وأذكر أن أحد النواخذة كان يقول لي:

«كما سافرت يا محمود، اشتريت لي أرضاً أو أرضين.»

ويقول: «نحن عندما نغادر الديرة غيب سنةً ونصف تقريباً، نحمل التمر من العراق ونذهب به إلى الهند. كانت رحلتنا تستغرق شهرين أو ثلاثة أشهر للوصول إلى الهند بالشراع، لأنه لم تكن هناك محرّكات، وكنا نعتمد على الرياح. وإذا توقفت الرياح، توقفنا نحن أيضاً.» وكان هذا النواخدة يمتلك نظرة بعيدة للمستقبل، فكان يستفيد من التجارة والأراضي. مثلاً، أبناء العوضي تراهم اليوم من أهل شرق، وكان والدهم ذا عقلية تجارية. أما بعض الناس الآخرين، كانوا يعيشون يومهم فقط، يريدون أن يأكلوا ويصرفون ويسافروا، ولم يكن لديهم تفكير استثماري بعيد المدى. لكن معظم التجار التقليديين استفادوا من ارتفاع العقارات مع مرور الوقت، لا بسبب ذكائهم بالضرورة، وإنما لأنهم امتلكوا ما ارتفعت قيمته لاحقاً. وفي المقابل بعضهم ربما كان قد سافر ورأى أموراً نحن لم نكن نراها، ف تكونت لديه خبرة مختلفة.

على الصفار:

لتحدثت عن أبرز تجار العقار الذين كانوا يشترون العقارات في تلك الفترة – في الستينيات والسبعينيات والثمانينيات – من تذكر منهم؟

السيد محمود دشتي:

والله الذي أذكره من عندنا هو هلال المطيري هلال فجحان هذا كان في البداية يجمع الطعام، ولكن عندما بدأ يبيع ويشتري الأراضي أصبح من التجار. كان في السابق يجمعون الطعام ويشربونه ويطحونه ويصنعون منه الخبز، لأن الطحين لم يكن متوفرًا. أنا أذكر حتى السكر، أذكر مع جدتي حين ذهبنا إلى بيت العوسي، كانوا يقولون له "القر" — السكر المحروق — وكانوا يسمونه القر. وبعدها كانوا يطبخون "السلوق"، ويقطعونه قطعًا صغيرة ويأكلونه مع الشاي، وكان ذلك بديلاً عن السكر. هذا ما أذكره، كانوا يسمون "السلوق" هذا الذي يطبخونه، خصوصاً الأحمر منه، وبعدها حين تضنه يكون حلو الطعم، وكان هذا طعامهم مع الشاي في فترة العصر. أما بالنسبة للتجار، فكانوا كثيرين، مثل عائلة بهباني، والمعرفي، وعائلة المرزوق، ومعظم تجارنا هؤلاء كانوا يذهبون إلى البحر، ثم حولوا أرباحهم إلى تجارة العقار. بيتنا تقربياً كان بمساحة تتراوح بين ألف إلى ألف وخمسين متراً، وكان مريحاً لنا جداً، وكنا نملكونه. عندما انتقلنا، كما قلت لك، كان عندنا مسبح، وعندنا أغنام، لأن وجود الغنم ضروري للحصول على الحليب، وكذلك كان عندنا بقر. كانت حياتنا تعتمد على البحر تقربياً، فكنا نخرج إلى البدع أو مثلاً إلى القهاوي التي على البحر عند الرأس أو السالمية. كل هذه الأماكن لم تكن تأخذ منا أكثر من عشر دقائق إلى ربع ساعة بالسيارة.

على الصفار:

انتقلت إلى قطعة ١٣ باتجاه شارع عمان، لماذا تم هذا الانتقال أو كما نسميه «الانتقال الرابع»؟

السيد محمود دشتي:

عندما تم تسمين البيت، اشترينا بيته في السالمية على الشارع الرئيسي. دخل الشارع على جزء من البيت، فاعتراضنا، فتم تسمينه بالكامل. كنا الوحدين الذين ثمن بيتهما كاملاً. وكان موقع البيت — عندما تأتي من شارع عمان وتنعطف يميناً باتجاه الدائري الخامس — هناك تدخل إلى الفرع، وهناك تم أخذ جزء من البيت. اعتراضنا فثمنوه كاملاً، بينما المقابلون لنا في القطعتين ١١ و ١٢ ثمنوا بحدود ٦٠ إلى ٧٠ إلى ١٠٠ متر فقط.

على الصفار:

كيف اختلفت هذه المنطقة عن المنطقة السابقة في الرمثية؟

السيد محمود دشتي:

المنطقة أصبحت «مودرن» — أي حديثة — أصبحت أنظف، فيها شوارع منظمة، وفيها طرق ومجاري. سابقاً لم تكن هناك مجاري، فقط «بالوعة»، والبالوعة كانت عبارة عن «جليل» — أي بئر — أما بعد ذلك فأنشأنا مثل البركة، وتأتي التاكر لتسحب المياه منها. فتغير الوضع قليلاً. حتى الحمامات تغيرت، وأصبحت من البورسلان. كل شيء تغير. كان هذا تقريباً في عام ١٩٧٤ أو ١٩٧٥، وقبلها كان هناك بعض الناس المتطورين الذين سبقونا في هذا.

على الصفار:

ومن كان جيرانكم في «الفريج»؟ كيف كانت الأجواء؟

السيد محمود دشتي:

كان عندنا الكثير من الجيران من عيال السالم، وكان عندنا أيضاً الفنان عبدالرويشد - الله يطيل عمره - وكان والده جارنا. وكثيرون غيرهم، تقريباً كنا كنا أصدقاء منذ المدرسة. كنا نلعب الكرة معاً، كنا متحدين. وفي المرحلة الثانوية لم أكمل، خرجت وبدأت أعمل. اشتغلت في مركز التدريب المهني، ثم أرسلوني في دورة إلى الخارج لمدة سنة تقريباً في لندن. وبعدها عدت، ثم نقابة العمال أرسلوني إلى ألمانيا الشرقية، مكثت هناك ثلاثة أشهر. وبعدها عدت، وأكملت دورات: ثلاث أشهر، شهرين، أربع أشهر... أذهب وأعود.

على الصفار:

وأين كان مركز التدريب المهني هذا؟

السيد محمود دشتي:

كان مركز التدريب المهني عندما افتتح لأول مرة في كراج الأشغال مقابل وزارة الأوقاف. وكان الذين يشرفون عليه منظمة العمل الدولية، وكان معهم خبراء أجانب هم الذين كانوا ينظمون الدورات. مدة الدراسة كانت سنة، والتخصصات كانت مثل ميكانيكا السيارات، والكهرباء، والتبريد، والنجارة. تقريباً كان هناك خمسة أقسام، وكنا حوالي ستين شخصاً في المركز.

على الصفار:

ماذا كان تخصصك؟ ولماذا اخترته؟

السيد محمود دشتي:

كنت في ميكانيكا السيارات، لأنني كنت أحب السيارات منذ صغرى. كنت أعبث بها دائماً، لأن عندنا تناكر (صهاريج)، وعندنا شاحنات كبيرة. والدي كان يتعامل مع هذه الشاحنات الكبيرة التي تنقل الطحين والتراب. كان عندنا سيارات «واري» – شاحنات نقل – وكنا نغذي المناطق الشرقية منها، ونقل الطحين وغيره إلى مناطق مثل الخفجي في السعودية. فكانت سياراتنا تعمل بشكل دائم، وأنا أذكر هذا جيداً.

على الصفار:

ولماذا لم تكمل الثانوية يا أبو عبدالعزيز في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

كنت مستعجلأً أريد أن أعمل. أذكر أن ابن خالي ذهب إلى ثانوية الشويف، وكانوا هناك يقيمون أسبوعاً فقط، أما أنا فقلت لا، سأخرج وأعمل. لم أكن أحب الدراسة كثيراً، ولكن المركز أفادني كثيراً، لأنني كنت لبقاً، وأتحدث الإنجليزية جيداً، وأنحرك بسرعة. حتى الخبراء لاحظوا ذلك ورثحوني، مع أن المفروض ألا أرشع، لكنهم جربوني لمدة سنة، وكنت مواطباً، و كنت أخرج الثاني على المركز. كل الذين كانوا معي معهم شهادة الثانوية العامة، وأنا معي المتوسطة فقط، فكانوا يقولون لي: أنت أفضل منهم. وفعلاً نجحت والله الحمد.

على الصفار:

ومن أين تعلمت اللغة الإنجليزية؟

السيد محمود دشتي:

تعلمتها من التلفزيون، ومن السياح الذين كانوا يزورون الكويت. يجب ألا تستحي عندما تخطئ، بل أصلح خطأك. إذا لم تخطئ فلن تتعلم. تخطئ فتصلح خطأك، تخسر فتصلح خسارتك. الحياة معترك لا تأتي بسهولة.

على الصفار:

وأين كنت تلتقي بالسياح الذين تعلمت منهم الإنجليزية في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

كان هؤلاء يزورون السفارة البريطانية، وكانوا يأتون كسياح من الخارج في تلك الفترة كانت السندينيا بخمسين فلساً، فكنت أذهب إلى المطعم وأتعشى معهم وأقضي معهم ساعتين أو أكثر، وأحياناً أحضر أصدقائي معي – بعضهم ثانوي، وبعضهم متوسط – وأقول لهم: تحدثوا وتعلموا. يقولون لي: لا نعرف. فأقول لهم: لا يصح، حاولوا. كنت أحاول دائماً أن أتعلم، حتى في "الصالون" مع الخبراء الإنجليز، كنت أتحدث معهم وأمارس اللغة. وفعلاً، مع الممارسة تعلمت ولله الحمد، وهذه نعمة.

على الصفار:

وكيف تم قبولك في المركز في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

الذين اختبروني رأوا مستوىي، فكنت الثاني على المركز، فعرضوا عليّ أن أعمل مدرساً. قالوا لي: السنة القادمة تداوم معنا، وإذا تطورت أكثر سنتين كمدرس، وإذا لم تتطور موقفك. فقلت لهم: لا مانع لدى.

كنت أخرج الساعة الثانية عشرة ظهراً وأكمل عملي حتى الثانية بعد الظهر، لأن الذين معي كانوا أقوى مني علمياً، فكنت أعمل أكثر. ثم رشحوني مدرساً لمادة ميكانيكا السيارات. كنا ندرس في مركز مثل مركز شويخ حالياً، وكان عندنا كراجات: كراج الأشغال، وكراج الصحة، وكراج البلدية، وكراج الشؤون. هؤلاء كانت لديهم سيارات، فكنا ندرب طلابنا في هذه الكراجات. قسمنا كان يدرب ١٢ طالباً لمدة سنة، نوزعهم على هذه الكراجات، ونتابعهم ونطورهم. وكلما ظهر شيء جديد، نجمعهم عندنا لأسبوعين أو ثلاثة لنحدث معلوماتهم وندرّبهم عليه. أنا تقريباً في سنة ١٩٧٩ – في بداية أزمة سوق المناخ – استقلت من عملي، ولم أكن أعلم شيئاً عن "المناخ"، ولكن كان عندنا مكتب في سوق السلاح، فدخلت مع أخي إلى السوق. كانت الأسمم الخليجية قد بدأت حديثاً في تلك الفترة. حتى عندما قالوا لي: «أنت تستقيل من الحكومة؟ هذا راتب مضمون!» قلت: لا، لا أريد أن أكون كسولاً، آخذ راتباً لا يكفي. أذكر أنها كانت مدرسين أعلى راتب نحصل عليه هو ٢٠٠ دينار، وكان لا يكفي. كنت متزوجاً ولدي بنتان. الحياة معترك، والبركة في التجارة، والحركة في التجارة. والله الحمد دخلت المجال التجاري ونجحت.

على الصفار:

قبل أن تتحقق بالتدريب المهني، كيف كانت طبيعة الدراسة فيه؟

السيد محمود دشتي:

كانوا يعلموننا مهنة. نحن مثلاً كنا في قسم السيارات، وهناك طلاب يدخلون قسم الكهرباء، وأخرون في قسم النجارة. فالشخص يستطيع أن يستمر في المجال الذي يختاره. مثلاً عقاب الخطيب كان في الكلية الصناعية وهؤلاء أعطتهم الدولة قسمات صناعية ودعتمهم أمّا أنا فلم أهتم كثيراً، ففتحت كراجاً، لكنني وجدت أنّه لا يمكنني الالتفاف والدوران بل يجب أن أعمل بجد. وعندما تعمل بجد تتعب كثيراً. في سنة ١٩٧٩ تقريباً، كنت أداوم مع الطلبة من الساعة السادسة والنصف صباحاً إلى الساعة الثانية ظهراً، وكانت قد فتحت كراجاً لمدة سنة ونصف. لكنني وجدت أنّ العمل يحتاج إلى زبائن وأصدقاء، يأتيك أحدهم ويقول لك: «رّكب لي هذا الخرطوم في السيارة»، فتساعده وتشكره وimeshi. وكان هناك شخص سوري يقول لي: «يا أخي، هذه الشغالة لا تُطعم خبزاً، ولا تحتاج إلى صيانة. بدل بواجي، بدل كذا، تحصل على ثلاثين ديناراً زيادة»، فقلت له: «لا، لا، لا أستطيع أن أعمل بهذه الطريقة»، وتركت العمل في الكراج. وكان إيجار الكراج في تلك الأيام بين ١٠٠ و٢٠٠ دينار لمساحة ألف متر، أما الآن فالإيجار يبلغ ١٥ ألفاً! انظر إلى الفرق الكبير. لذلك لم ينجح الأمر معي، فأنا لا أستطيع أن ألتّف وأدور، أنا صريح في عملي.

على الصفار:

ما هي الفترة التي درست فيها وتعلّمت؟

السيد محمود دشتي:

درست تقريرياً سبع سنوات، واستمررت في عملي. وكان وزيرنا رحمة الله سالم صباح السالم يطلبني أكثر من مرة. حتى عندما استقلت، قال لي: «يا ولدي، نحن نريدكم». فقلت له: «يا طويل العمر، أنا أعمل ولا أستطيع التفرغ أكثر، عندي مصاريف، وعندي والدان كبيران في السن، ولم تكن الـ ٢٠٠ دينار تكفي. ثم إن لدى التزامات اجتماعية، أجلس مع الناس وأعزهم، ويدنا مفتوحة، لا يمكن أن يأتي ضيف ولا نكرمه، أو يأتي صديق يطلب سلفة ولا نعطيه، هذا لا يصح».

على الصفار:

والآن، كيف قيلوك في مركز التدريب من غير شهادة الثانوية؟

السيد محمود دشتي:

الله يسلامك، عندما جئت لأختبر عندهم، أذكر أنهم في البداية لم يقبلوني، فقد كانوا قد أخذوا ٦٠ طالباً. بعد شهر تقريرياً، وصلتني رسالة منهم يطلبونني فيها للحضور. ذهبت إليهم، وكان معنا مدرسون فلسطينيون. دخلت على المدير وكان - أظنه - باكستانياً أو كويتياً. فقال لي: «الآن ستدخل مع الخبراء ليختبرك». فقلت له: «ولماذا طلبتمنوني؟» فقال لي: «كان لدينا طالب توفي والده وهو يعيش أسرته في قسم السيارات، فانسحب، وكنت أنت صاحب الحظ، فستدخل مكانه لديك مقابلة مع الأجانب إن شاء الله».

دخلت وقلت للذى معي: «اسمع لا تتكلم إلا إذا كان هناك شيء لا أعرفه بالإنجليزية عندها أطلب منك المساعدة.» فسألني الخبير: «هل تتحدث الإنجليزية؟» قلت له: «عندما ندخل إذا لم أعرف شيئاً بالإنجليزية سأخبرك» بدأوا يسألونى، وكنت أجيبهم. سألوني: «من أين تعلمت الإنجليزية؟» قلت لهم: «من التلفزيون. كان لدينا تلفزيون أبيض وأسود، كنت أتابع المسلسلات الإنجليزية وأسافر وأخالط الناس.» رأوني لبقاً في الحديث فوافقوا عليّ مباشرة. أذكر أنه عندما أنهيت السنة الأولى، كان النظام لديهم يشترط شهادة الثانوية العامة. هذه كانت تقريراً سنة ١٩٧٠ - ١٩٧١. قالوا: «نحتاج الآن إلى موافقة الوكيل والوزير حتى نعتمدك بشكل رسمي.» رحهم الله، ذهبنا في حوالي الساعة العاشرة صباحاً بعد انتهاء الدورة، وكان الكتاب موقعاً من خمسة أشخاص، من بينهم المدير. قال لي: «اذهب إلى الوكيل ليوقعه مع الوزير.» وكان الوكيل آنذاك عبد العزيز محمود (الله يرحمه). دخلت عليه، وكنت لبقاً في الحديث. فقال لي: «هؤلاء يشترطون الثانوية العامة، فكيف وقعوا لك؟» قلت له: «هؤلاء مثل أعمامي.» فقال: «تعال، تعال نذهب إلى الوزير محمد الرجيب (الله يرحمه).» صعدنا إلى مكتب الوزير، وكان لديه فكرة عن المركز وما يحتاجونه. قال: «يا ولدي، كيف وقعوا لك؟» فقال له عبد العزيز: «هؤلاء خواه.» فقال الوزير: «وقع له، وقع له هذا الولد لبقة.» فابتسم ووقع لي، وقال: «مبروك، لكن انتبه لعملك.» قلت له: «إن شاء الله، لا تقلق.» رجعت إلى المركز، ووقع لي المدير وبقية المسؤولين.

بعدها أكملت السنة الثانية. أذكر أن راتبنا كان ٤٨ ديناراً، وكنت وقتها غير متزوج. وكان هذا المبلغ متوسطاً بالنسبة للمعاشات آنذاك. وبعد أن رشحونا كمدرسین، أعطونا ١٣٠ ديناراً. كانت وزارة التربية تدفع لنا الفارق، ووقتها كان راتب المدرس ١٣٠ ديناراً مبلغاً كبيراً في السبعينات. فاستمرت معهم، وبعد سنة أو سنة ونصف أرسلوا خمسة من زملائنا إلى لندن لدورات تدريبية. وعندما عادوا، قال الخبر: «هؤلاء لا يداومون يوم الجمعة والسبت لأنهم يأخذون الجمعة للصلوة.» فقلت له: «لا تقلق، أنا سأذهب.» وبالفعل ذهبت، وأول ما أرسلوني أرسلوني إلى إيطاليا، لكن لم يعجبني الوضع هناك، لأن الشعب هناك لم يكن مريحاً، كأنك جالس بين أناس لا يعرفون النظام. اتصلت على الخبرير النيوزيلندي، واسمه مستر بيكرون، وقلت له: «الوضع لا يعجبني هنا.» فقال لي: «إلى أين تريد أن تذهب؟» قلت له: «أريد الذهاب إلى لندن.» فقال: «حسناً، سأرسل لهم.» وفي اليوم التالي، جاءني مدير المعهد وقال: «أخ محمود اجلس سنأتي لك بأكاديمية هنا» قلت له: لا أريد الذهاب إلى لندن. وفي اليوم التالي أرسلوني فعلاً إلى لندن. قضيت فترة هناك، وكنا نعمل مع مدرس يهودي. قال لي: «هل أنت ميكانيكي (فور كل)؟» قلت له: «إن شاء الله، أنا جئت لأنتعلم الآن.» كان يختبرني أثناء العمل، ورأني أفهم الأمور بسرعة، لأنني كنت أعمل مسبقاً وأعرف الأعطال. في كل مرة يحضرون سيارة يقول لي: «ما مشكلتها؟» فأقول له العطل فيفتحونها فيجدون ما قلت صحيحأ فقال لي مرة: «لا تتكلم أثناء الشرح.» قلت له: «لكن من مَنَّا الميكانيكي (فور كل) الآن؟» فقال: «أنت.» فضحك وقال: «حسناً، أكمل..»

بعد أن أنهيت الدورة، قال لي: «هل ستعود إلى بلدك؟» قلت له: «نعم، سأعود.» قال: «ألا ت يريد العمل معنا؟» قلت له: «لا، سأعود..» رجعت إلى الكويت وجلست أعمل في المركز. في سنة ١٩٧٩ تقريراً قدّمت استقالتي كانت الدورة قد طورت مستوى كثيراً، فالتجربة هناك أضافت لي معلومات جديدة عن السيارات الحديثة والمتقدمة. عندما عدت، كنت أجلب هذه المعلومات إلى الكويت. أذكر أنني كنت أمرّ على جميع كراجات الكويت: الغانم، البهانجي، مرسيدس... كنت أداوم عندهم شهرين شهرين لأتعلم عن السيارات الجديدة، أجلس مع الخبرير الذي يأتون به، أستفيد منه، وأنقل هذه المعلومات إلى الطلبة. كنت أقيم لهم دورات عن أحدث السيارات. أذكر آخر مرة عندما وصلت سيارات «بي إم دبليو» الجديدة، موديل ٧٣٥ و٧٣٠، جاء خبير ألماني، فذهبت لأخذ فكرة. عرضوا عليّ عملاً معهم، لكنني قلت لهم: «لا، لا أستطيع العمل في دوامين. أريد دواماً واحداً، وفي العصر الذي شغلي الخاص أبيع وأشتري وأتدير أموري و لقد كافحت في حياتي كثيراً والحمد لله. على الصفار:

ما نوع الأعمال التجارية التي كنت تعمل بها في البداية؟ وما أسلوب البيع والشراء لديك؟

السيد محمود دشتي:

بدأت بفتح محلات للرياضة، كنت أشتري البضائع بالجملة وأبيعها بالتجزئة. سر مهنتي يكمن في طريقة التعامل مع الوكاء.

مثلاً، كان هناك وكلاه في الكويت لماركة أديداس، لكنني لم أشتري منهم مباشرة. كنت أشتري الدرزن الواحد بثلاثة وثلاثين ديناراً وأبيعه أحياناً بثلاثة وربع دينار، حتى لو كلفني الأمر خسارة قليلة، لأن الوكيل لا يدفع لي نقداً، أما أنا فكنت أملك النقد، وهو ما يمنعني مرونة كبيرة.

كانت هناك بعض المنتجات الألمانية عالية الجودة التي أبيعها بسعر أعلى، بينما الوكيل نفسه لم يكن يحسب لها حساباً. اشتري المنتجات بالجملة وأبيعها أحياناً للخارج مثل إيران، حيث يكون الربح أكبر. بعد سنتين أو ثلاث، كنت أعود وأشتري كييات جديدة من الموردين الأساسيين. خلال هذه العمليات، كنت أتعامل بذكاء مع النقد وأحافظ على سيولة مالية جيدة، مما ساعدني على إدارة محلاتي بنجاح.

على الصفار:

ما الذي دفعك لدخول هذا المجال التجاري؟

السيد محمود دشتي:

الإنسان يستهلك الطعام والملابس باستمرار، لذلك يجب أن يعمل في شيء مستهلك دائماً. في تلك الفترة، كانت المطاعم مكتظة والبيوت قليلة الطعام، لذا التجارة في المنتجات الاستهلاكية كانت مجزية ومستمرة.

على الصفار:

وما معنى «النيادة» في هذا السياق؟

السيد محمود دشتي:

النيادة تعني العمل في شيء يمكن ارتداؤه أو أكله، بحيث يكون له استهلاك دائم. كل شيء له مغزى، والتجار الأوائل كانوا يعرفون ذلك جيداً. تجار المواد الغذائية لم يكسروا السوق، لأن الكل يحتاج للطعام. وهذا هو سر النجاح في التجارة.

على الصفار:

من كان له التأثير الأكبر في اختيارك ل مجال التجارة؟

السيد محمود دشتي:

والدي كان يغامر في بعض الأعمال، وأمي كانت تقول له: «احذر من خلط الأمور». لكنه كان يرفض الغش ويضع الأشياء في مكانها الصحيح، ويحدد الأسعار بدقة. التجارة بالنسبة له كانت مغامرة، لكنه كان يعلمني أهمية السمعة، والأمانة، والالتزام بالمواعيد عند التعامل مع الآخرين. إذا أخذت مالاً من شخص ما، يجب أن تدفعه في الوقت المحدد، وهذا يعطيك احتراماً كبيراً بين الناس. كما أن المجتمعات والمجتمع، مثل اللقاءات في الديوانية، كانت مهمة جداً. يجب احترام الأشخاص المتواجدون، حتى لو كان الشخص حرامياً، فإن التعامل معه يتطلب هدوءاً وأدباً. تعلمت أن أتعامل مع الناس المتفائلين والتفاعلين، وليس مع المتشائمين.

على الصفار:

هل كانت لديك تجارات أخرى قبل دخول التجارة الكبرى؟

السيد محمود دشتي:

نعم، قبل ذلك كنت أبيع السمك. كنت أذهب إلى سوق السمك في الفجر، حوالي الساعة الثالثة والنصف صباحاً، رغم أنني كنت مدرساً. كنت أشتري السمك وأعيد بيعه بأسعار مناسبة للناس، حتى يتمكن الجميع من الشراء. بعد ذلك انتقلت إلى تجارة السيارات، وكان هناك ربح جيد من السيارات الجيدة والدلاله في البيع. أحياناً كنت أربع ما بين ٣٠٠ و٧٠٠ دينار، حسب السيارة والصفقة. تعلمت في هذه الفترة ما يمشي وما لا يمشي في السوق، وتعلمت التعامل مع جميع الجنسيات دون حسد أو تمييز.

على الصفار:

من الذي كان له التأثير الأكبر في توجيهك نحو التجارة؟

السيد محمود دشتي:

أتذكر أنني شعرت بضيق شديد عندما لم تتمكن من الحصول على مبلغ مالي يحتاجه، وكان هذا سبباً لدفعنا للتحرك والعمل بجد منذ ذلك اليوم، تعلمنا أن نتحرك، نجرب كل شيء، ونتعلم من أخطائنا. الحياة تتطلب المثابرة، وعدم التوقف عند أي عقبة، والتعلم من كل تجربة. حتى اليوم، أحرص على الالتزام بمواعيد واحترام الناس، والتخفيط الجيد لكل شيء، وهذا ما ساهم في تشكيل شخصيتي في عالم التجارة.

الجزء الثاني

لواليس سوق المنازع

بتاريخ | ٢٦-٩-٢٠٢٥ م

على الصفار:

قبل ذلك، في سنة ١٩٧٧، كانت هناك أزمة كبيرة في البورصة، وبعدها بستين عملت أنت في سوق المناخ. هذه الأزمة تحدّث عنها التاريخ بأنها أثّرت على شكل التجارة في الكويت، فكان الناس يستثمرون بشكل كبير، يبحثون عن أماكن يغامرون فيها بأموالهم. خلال هاتين السنتين توقف السوق تقرّيباً، وبعدها انتقلنا إلى سوق المناخ. نحن نريد أن نعرف الفكرة، وبداية دخولك إلى سوق المناخ، ونود أن نفصل في التفاصيل، ونذهب إلى ما وراء الكواليس، فهناك أمور ذكرتها وأمور لم تذكرها. نريد أن نعرف كيف كانت البداية.

السيد محمود دشتي:

الله يسلامك أذكر أن أخي أحمد - رحمه الله - كان يجلس مع بعض التجار في السوق، و كنت أذهب إليهم وأجلس معهم في المساء، في الديوانيات وغيرها. كان يدور بينهم نقاش وأنا لا أتحدث، بل أستمع فقط وأخزن في ذهني ما يدور. تقرّيباً عندما استقلت من عملي لم يكن لدى عمل آخر، كان عندي محل رياضة أملكه مع شخص يُدعى بدر الجيران - رحمه الله - وكان هو المدير، لكنه يعتمد عليّ في العمل.

فلمّا جئت وسلمت المحل، قال لي:

«أنت الآن استقلت؟»

قلت له: نعم.

قال: «خذ راتبك من المحل.»

قلت له: لا لا تقلق علي، أموري بخير.
قال: «وكيف ستدبر أمورك؟»

قلت له: شوف، عندما استقلت أعطوني ٤٢٥٠ ديناراً مكافأة نهاية الخدمة،
وأذكراهم جيداً.

كان أخي أحمد يقول لي: «أنا سأأخذ عيالك معي لـ تغيير الجو»، وكان عندي
بنستان وزوجتي - رحمها الله - فقلت له: «خذ ثلاثة آلاف دينار»، فقال:
«لا، احتفظ بها أنت.»

قلت له: «لا تقلق، عندي مال، لا أريد أن أحركك..»
بقي معي ١٢٠٠ دينار تقريباً.

وفي الليل كنت أجسس معهم في الديوانيات وكان يدور النقاش حول
السوق. في البداية كنا تقريباً في سوق السلاح في بناية عبد الله السالم.
كان لأنبي مكتب هناك مع شخص يُدعى إبراهيم - رحمه الله - و كنت أداوم
معهم، لكن لم يكن لي مصلحة خاصة. كان مكتبه مكتباً عقارياً، وقبل
ذلك كانوا يشترون قسائم في منطقة سلوى بسعر ثلاثين ألفاً أو خمسين
ألف دينار. كانوا يتشاركون ستة أو سبعة أشخاص، كل واحد يضع
عشرة آلاف أو خمسة آلاف دينار، فإذا باعواها اقتسموا الربح. أما أنا فلم
تكن لدي تلك الإمكانيات كانت القسمية الكبيرة ألف متر أو سبعين متر
و خمسين مترًا، يشترونها بهذا النظام، لكن لم أكن أملك تلك المبالغ.

أذكر أن أحد أصدقاء أخي قال له:

«مُحَمَّدٌ مَاذَا يَفْعُلُ الْآنَ؟»

فقال له أخي: «تصدق! استقال، لا يأتي إلى ولا يذهب إلى أبيه أو أمه، يقول أريد مالاً.»

كنا في البيت نضع الأموال كلها عند والدتي - رحمة الله - كانت عندها التجاري (الخزنة)، وكل شيء لديها، وكان عندها دفتر تسجيل فيه من يأخذ المال ومن يعيده. فإذا أخذت من التجاري خمسة آلاف دينار سجلت عليك، لتعيدها لاحقاً. كنا منظمين جداً في البيت.

ثم قال لي أخي: «اذهب إلى فلان، يريدك..»

ذهبت إليه، وكانوا حينها قد بدأوا سوق المناخ، وكان ذلك تقريراً في سنة ١٩٧٩ في شهر نوفمبر تقريراً. ذهبت إليه وكان يختبرني في الحساب الرجل الذي ذهب إلى اسمه صلاح الأيوبي - رحمة الله. تناقشت معه، فقال لي في نهاية النقاش:

«اقبض المكتب.»

قلت له: حاضر.

وبعد يومين أو ثلاثة قال: «الآن قبضت المكتب.»

لكنني كنت وحدي، وعندي موظفون وثلاثة مكاتب.

بدأوا يؤسسون شركات في الكويت ولم يكن يُنح لهم ترخيص فصاروا يؤسسونها في دول الخليج ثم يوزعون أسهمها هنا على المساهمين، ببالغ مثل ١٠٠ ألف، أو ٥٠ ألف، أو ١٠ آلاف، أو ٥ آلاف دينار، يوزعونها على الناس.

قبضت المكتب لمدة أربعة أشهر وصار علىّ ضغط كبير في العمل. كانوا يريدون شخصاً يساعدني، فجاء - رحمه الله - وتسليم المكتب، وبدأنا نعمل سوياً، كان عن يميني ويساري، نعمل معاً، لم نعد شخصين منفصلين بل كنا نكمل بعضنا البعض. بدأنا العمل وكان هو صاحب علاقات وأنا كذلك عندي علاقات. أذكر أنه حين كنت أقول له: «اكتب مليون» كان يسألني: «كم صفر في المليون؟» فأقول له: «ستة».

فيقول: «كثير، أحد عشرات أحد عشرات!»

وكان يفهم بالأرقام الكبيرة فقط، لم تكن ثقافته الأكاديمية قوية، لكنه كان لسانه طيباً وله علاقات واسعة. بدأنا نعمل ونتفاهم في العمل، وقبل أن يأتي كنت أنا قد تعلمت أسرار العمل. مثلاً، إذا اتصل أحد وقال: «نريد طلباً عندكم»، كنت أعرف ما يقصده. في البداية كنا نشتري بمبالغ تصل إلى مئتي ألف دينار خلال الأشهر الستة الأولى، كنت أعمل وحدي دون بيع، لكن بعد فترة تقوى السوق وأصبح قوياً. الذين كانوا يمولون السوق - رحهم الله - وهم كبار الممولين، في البداية كانوا يعطون مبالغ معينة. مثلاً، يأتي أحدهم ويقول لي: «محمود لك حتى ٢٠ أو ٣٠ مليون تمويل، بنسبة ١٠٪ هذا مثل القرض لكن بنسبة ١٠٪» ويقول لي: «انظر أي سهم تريده أنت مفوض لا تسألني ولا تعد إلى أنا لست متفرغاً فقط وقع بأسمى وأحضر لي الأوراق، وأنا أصدر له المبلغ ويشتري السهم الذي يريده».

بدأنا في البداية بنسبة ربح ١٠٪، أي أن المئة ألف عليها عشرة آلاف دينار ربح. بدأنا نعمل، ثم دخل تجار آخرون عندهم أموال نقدية يريدون تشغيلها، وبدأت الدورة تتسع. فالذى اشتري بعشرة آلاف يبيعها بعشرين فيصير عنده فرق عشرة آلاف. والذى أخذ بعشرين، يبيع بثلاثين، وهكذا. فصارت العملية متسلسلة. نحن بعنا بـ ١١٠، والذى اشتري بـ ١١٠ باع بـ ١٢٠، والذى اشتري بـ ١٢٠ باع بـ ١٣٠ توسيع القاعدة وزادت الأرباح، وحدث تضخم كبير في الأرباح والصفقات وزادت الأموال في السوق.

على الصفار:

ما هو موضوع التمويل بالضبط؟

السيد محمود دشتي:

التمويل هو أن يأتي شخص لديه مال ويقول: «أنا الآن لدي لنقل مثلاً خمسة آلاف دينار وأريد أن أربع منها خمسين» فهنا الأمر يعود إلىّي، من حقي أن أبحث له عن شخص مناسب، رجل يكون ملتزماً وجاداً، ولديه قدرة مالية. أقول له: «إن شاء الله». ثم مثلاً أسأل أحد الأشخاص: «هل ترغب بتمويل؟ هل تريد السهم الفلاني بسعر ١١٠؟ أنا أشتريه بـ ١٠٠» فيقول لي: «انظر لي مبلغ ٢٠٠,٠٠٠». فأحسب له المدة شهر، شهرين، أو سنة وأحسب الأرباح الناتجة ثم أعطيه المبلغ. لم يكن هناك أي ضمان مثل الشيكات سابقاً ولا كانت هناك مسألة رهن فيها بعد سأخبرك من هم الذين بدأوا يطلبون الرهون في البداية كنا نمول أشخاصاً محافظين على سمعتهم،

نعم أن لديهم ملأة مالية. فإذا لم يكن لدى الشخص مال لا أعطيه. لا أعطي أي شخص بل أعطي من أعلم أنه يملك أو أن والده يملك أي أنه يمتلك محفظة مالية قوية. هؤلاء هم الذين دخلوا أولاً. أما الذين دخلوا لاحقاً أي الطارئون هؤلاء في البداية لم يكن لديهم شيء. ماذا فعلوا؟ أنا لم أمنحهم تويلاً، فذهبوا وأخذوا من شخص آخر، وكونوا لأنفسهم اسماءً ومع مرور الوقت بدأت شيكاتهم تصرف بانتظام وبدأوا يتزمون بالدفع كل ثلاثة أشهر أو شهرين أو أربعة. وماذا كانوا يفعلون؟ كانوا يشترون لمدة سنة، ويدورون المبالغ (أي يعيدون استثمارها) والسوق كان يخدمهم، لأن السوق كان في حالة ارتفاع مستمر مثل الموجة فثلاً عندما كان يشتري بسعر ١١٠، كانت الأسعار ترتفع إلى ١٥٠. فكان هناك فائض نقدi والسوق كان يرتفع معهم ولهذا لم يكن يظهر أي تراجع الارتفاع في السوق جعل الربح يتضاعف فثلاً نسبة ١٠٪ أصبحت ٥٪. فالمائة ألف التي يدفعها مع ربح خمسين أصبحت ١٥٠ ألف، ثم ترتفع إلى ١٧٥ ألف. أعطيك مثلاً: سهم سعره الأصلي ربع دينار، وأنت تبيعه بدينار و٧٥٠ فلس بعد سنة. ما هذه المداورة؟ هي أنك تتحقق فرق دينار ونصف في سنة. هذا ما أربك الأمور فيما بعد. سابقاً عندما نكتب الشيك مثلاً بتاريخ ١-١-٢٠٢٦، لم يكن يحق لك أن تودعه غداً. الآن يمكنك إيداعه متى شئت، فهو أداة دفع واجبة، لكن يجب الالتزام بالتاريخ. لا يجوز أن تقول: «اعتمدته»، بل عليك الالتزام بالتاريخ المحدد. وما أربك السوق هو أن البعض بدأ يودع الشيكات قبل موعدها، وهذا ما سبب الفوضى.

على الصفار:

كيف تُشعرون الأسماء؟ وكيف يتداولون بها؟ كيف تتم العملية بالضبط؟

السيد محمود دشتي:

نحن حالياً مثلاً عندما تكون الشركة حديثة التأسيس، يكون سعر السهم ١١٠ فلوس. نبيعه بـ ١٢٠ فلس. هذا هو وضع السوق الآن. أنت عندما تؤسس الشركة وتشتري السهم، سعره في السوق هو هذا القلم – أي له سعر محدد في السوق. إذا كان سعر السهم ١١٠ فلس، لا يصح أن تبيعه بـ ٩٠ فلس. فتبيعه بنفس السعر أو أكثر. يقولون: السهم ١١٠ فيبدأون بتحريكه فيرتفع إلى ١١٥، ثم إلى ١٢٠. وهكذا تكون له قاعدة سعرية عند ١٢٠. في السابق لم تكن هناك لوحات إلكترونية أو شاشات عرض، بل كانت تُسجل المعاملات في المكاتب يدوياً. فمثلاً يكتب: «محمود عبد العزيز اشتري من أبو علي بسعر ١٣٠ فلس.» عند الإعلان عن ذلك، يعلم السوق بأن السعر ارتفع، فلا يستطيع أحد أن يبيع بأقل منه طالما هناك طلب، بل يبيع بسعر أعلى. فماذا يحدث؟ إذا زاد العرض أكثر من الطلب، ينخفض السعر. لكن الإعلان لم يكن واضحاً، بل يعرف بالكلام، والبونات (الإيصالات) كانت تُسجل فقط في المكاتب دون لوحات أو كمبيوترات فقط يُقال: «فلان اشتري بـ ١٣٠ لمدة ستة أشهر.» فيعلن ذلك، أما البيع النقدي فيُقال: «ابتاع بـ ١١٠ أو ١١٥ نقداً.» أي أنه يدفع الشيك فوراً. هؤلاء يكون لديهم مثلاً ٢٠٠ أو ٣٠٠ ألف دينار، يدورونها نقداً. كلما ارتفع السوق بنسبة ١٠ أو ١٥ فلساً، يبيعون ثم يشترون من جديد عندما ينخفض السوق بخمسة فلوس. هناك فترات نزول بـ ١٥ فلساً أحياناً، وهنا يتحققون استفادة.

أما التمويل عندنا فمثلاً أحدهم يتصل بي يقول : «تعال إلى المكتب، نحتاج ٧٠٠,٠٠٠ دينار لمدة سنة..»

أسأله: «من هو الشخص؟»

فيقول : «فلان وفلان..»

فأجبيه: «لا والله، هذا ليس موثقاً، لا أستطيع أن أعطيه. إذا أردت أن تعطيه، فأنت تعرفه أكثر.»

فيقول : «أنا أضمنه، خذ شيك أنا، وأنت وياه على راحتكم.»

فأقول : «اعتمد لي.» وأعتمد له وأبيع له التمويل بمعنى أنها نشتري له أسماء موجودة عندنا أو من السوق ونعطيه التمويل اللازم. فأنت تجتمعون الأسماء من السوق وتقولون أشخاصاً ليربحوا، وبذلك تحركون السوق نعم هذا صحيح. ثم إن البنوك تعرف الأشخاص ذوي الملاءة المالية، فتعطيهم تسهيلات مثلاً شخص لديه مليون، فيمنحونه مقابلة ثلاثة ملايين إضافية أحياناً بدون رهن فقط اعتماداً على قوته المالية. هؤلاء يدخلون السوق ولديهم دعم من البنك أي «ظهر» قوي. أذكر أن شخصاً طلب مني مبلغاً وقالوا له في البنك «لا نعطيك»، ففوجئوني لأنني أستطيع تحريرك السوق. أعضاء مجلس الإدارة يقولون : «فلان يحرك السوق، انظر كم يحتاج تسهيلات.» في السابق لم تكن هناك ضمانات، لم يطلبوا منك أن تضع رهوناً. لكن فيما بعد بدأوا يأخذون رهوناً من الضعفاء، من الناس البسطاء الذين ليس لديهم ملاءة مالية. مثلاً شخص عنده أسماء كويتية، رهنتها وبدأ يدور فيها، وإذا لم يحسب حساباته جيداً، خسر أسمه. أما الذي لديه دعم قوي، فهو يستفيد، لأن الطريق مفتوح أمامه.

الذي أضر السوق هو أنك عندما تجعل حجم التداول (Turnover) ملياراً ثم ترفعه إلى ثلاثة مليارات، فمن أين يأتي الفرق؟ الفرق لا يأتي من أموال جديدة بل من الداخل أي أن السوق تضخم. فعندما تضخ مليوناً وتجعله يbedo كثلاثة من أين تأتي الاثنين الباقيين؟ بالتأكيد من الناس الذين يهارون ويخسرون.

على الصفار:

كيف تأسس سوق المناخ، ومن الذي أسسه؟

السيد محمود دشتي:

سوق المناخ في البداية كان عندنا أسم البنوك الكويتية كانت البنوك الموجودة آنذاك هي البنك الوطني، بنك الخليج، بنك الشرق الأوسط، بنك الكويت والبحرين، تقريرياً ستة أو سبعة بنوك. فرأى القائمون على الأمر أنهم يريدون توسيع القاعدة، فجاؤوا إلى وزارة التجارة. وزارة التجارة لم تسمح إلا لبعض الشركات أن تنشأ برأس مال قدره خمسة ملايين دينار، ويكون لها أعضاء مجلس إدارة منتخبون، أو أن المؤسسين هم الذين وضعوا مبلغ الخمسة ملايين دينار لتأسيس الشركة. عندما أنشأوا الشركة طرحوا أسهمها في السوق، ووضعوا مكتب تدقيق، واصدروا مصاريف معينة. فمثلاً، السهم الذي كان يفترض أن يكون قيمته 100 فلس أصبح 110 فلوس بسبب المصاريف. هذه التغطيات كانت كاملة، والمبلغ هذا يجب أن يكون موجوداً في البنك. فمثلاً، السهم الذي تأسست به الشركة وعدهه خمسة ملايين سهم، على سبيل المثال، تقول بسعر دينار واحد، هذه الأسم تُوزع مع مصاريفها وتأسيسها، وهكذا تكونت. أصبح السهم بدينار و100 فلس. أنا أخذت مائة ألف سهم، وذاك أخذ مائة ألف سهم، ودفعنا الأموال. الأموال هذه أين ذهبت؟ دخلت في الشركة.

الآن، هذه الأسماء التي اشتريناها، ما الذي فعلت به الشركة؟ هل دخلت في مضاربات أسماء؟ هنا تكمن الخطورة. أو هل وضعتها في عقارات تدر أرباحاً للشركة؟ هذا يعتمد على أعضاء مجلس الإدارة. في الكويت، منحوا بعض الشركات التي أنشأوها مثلاً تراخيص للبنوك، فمثلاً جاء بنك معين، فصار هذا البنك موجوداً برأس المال محدد وبدأ ي عمل ويستقبل الودائع من الناس. فالبنك عندما يكون رأس ماله خمسة ملايين دينار، هذا المبلغ وحده لا يكفي، ولكن عندما يودع الناس أموالهم فيه، فإن رأس المال يزيد. هناك من يودع تقدماً، وهناك من يضع ودائع ثابتة. فالبنك هنا يدير أموال الناس. وإذا كانت الإدارة سليمة وتحافظ على الأموال، فلا مشكلة. المهم أن لا تُعطى تسهيلات مالية بلا ضمانات أو رهونات حقيقة. أما إذا أعطيت التسهيلات بلا ضمانات، فهنا تبدأ المشكلة. البنك يجب أن يأخذ رهناً مقابل التسهيلات حتى إذا تعذر المقترض، يستطيع بيع الرهن واسترجاع أموال المودعين. في ذلك الوقت، في منطقة الخليج، لم يكن هناك إشراف فعلي، لأن هذه الشركات لم تكن مركز عملها الكويت بل كانت خليجية، ومقراتها مجرد مكاتب صغيرة فيها أربعة أو خمسة موظفين فقط، ومبالغ بسيطة للتشغيل. أذكر مثلاً أن مزرعة دواجن أنشئت، لم تكلف كثيراً، ولكن ما تبقى من الأموال استخدموه في بيع وشراء الأسهم. وأحد الأشخاص الكبار الذين قابلتهم قبل مدة قال لي: «نحن أنسنا وسوينا وحطينا وكذا وكذا، ثم خرجت من الشركة وبعت وربحت». هذا الشخص هو عبد العزيز الحمداني.

هنا كانت الأرباح موجودة فعلاً، لكن لو كانت إدارة الشركة منظمة وسليمة لما خسروا. المشكلة كانت في الإدارة غير السليمة، لأن بعض المؤسسين بمجرد أن يحصلوا على ربح ينسحبون ويترون الإدارة لغيرهم، فيختل النظام. في البنوك مثلاً، هناك مستشارون للمخاطر، ومحاسبة دقيقة، حتى لا يفلس البنك. أما في السابق، فكان الأمر مختلفاً، أذكر أنني كنت أعطي شيكاً بقيمة ٥٥ ألف دينار وأنا لا أملك في حسابي سوى ألف دينار، ومع ذلك كان البنك يصرفه! أما اليوم، لو نقص دينار واحد في الحساب، فلن يصرف الشيك. وأعطيك مثالاً آخر: إحدى الشركات، لا أريد أن أذكر اسمها حتى لا أسيء لأحد، كانت في البورصة. السهم كان يباع بـ٣٠٠ فلساً أو ٤٠٠ أو ٥٠٠ فلساً، وهذه الشركات أصبحت عبئاً. يجب دمج الشركات المتشابهة لتقويتها. مثلاً، كانت قيمة السهم في السابق ديناراً و٧٥٠ فلساً، واليوم أصبح ٦٠٠ فلساً فقط. أين ذهبت الأموال؟ أين محاسبة أعضاء مجلس الإدارة؟ عندما كان السهم بدينار و٧٥٠ فلساً أو حتى سبعة دنانير ثم أصبح ٧٠٠ فلس، فهذا يدل على خلل إداري كبير. يجب أن يمحاسب أعضاء مجلس الإدارة: ماذا فعلتم بالأموال؟ لماذا خسرت الشركة كل هذه القيمة؟ الانخفاض الحاد في أسعار الأسهم يدل على وجود إدارة غير سليمة. أنا أقول: عندما ترى سهماً يباع بـ٦٠٠ فلساً أو ٧٠٠ فلساً، هناك خطأ ما. من حقك أن تسأل: أين ذهبت الأموال؟ الحل، في رأيي، هو أن تُدمج الشركات العقارية الضعيفة مع بعضها لتقويتها. بدلاً من أن يكون لكل شركة سبعة أعضاء مجلس إدارة، يكون هناك مجلس واحد قوي. وبعد الدمج، تستطيع الشركة أن توسع وتبعد وتشتري بشكل أفضل.

أما إذا كان رأس مال الشركة عشرة ملايين وأصبحاليوم مليونين فقط، فماذا يمكن أن تفعل؟ هذا مثل قطعة الثلج التي تذوب ببطء ولا يمكنك أن توقف ذوبانها.

على الصفار:

فهذا تضخم انعكاسي بحد ذاته، نحن نتحدث عن سوق المناخ، حيث حدث ارتفاع كبير في الأسم، وبشكل أساسي لا توجد أي شركة تحرك السوق، كما قلنا، لا يوجد أي تقييد. التقييد بالشیاع، أي هذا يشير إلى السعر. خلاص، عند أبو عبد العزيز السعر.

السيد محمود دشتي:

انظر أنا أعني ألومنا الموجودين في السوق جميعاً، أنا واحد منهم. إذا أعطيتني أي محفظة، سأرى ما يحدث فيها من نزول. أما بالنسبة لأعضاء مجلس الإدارة، فعندى سن معين أستطيع أن أعطي، وهناك سن لا أستطيع أن أعطيه. عندما أتيت في السنوات السابقة إلى أعضاء مجلس إدارة شركة، قلت لهم: «أزيلوا أسهمكم حتى نتمكن من ضبط الشركة وإيقافها، لا تُعطوا أصواتكم لهؤلاء، دعونا نوقف الشركة من جديد، دعونا نغير». هؤلاء المستفيدون متغلغلون لا يتذكرونك تفعل شيئاً لا يتذكرونك. أنا الآن أتحدث عن الدولة. إذا لم تمنح الدولة استثمارات على مدى 25 سنة وفي مزيدات يتم أخذها، فالموظفون عندكم بلا عمل. تقولون إن هناك كواذر بلا شغل حسناً هذه الشركات التي تمنحونها أراضيكم، مثل أسواقكم كلها للشركات ضعوا إدارة من الشباب الكويتيين المتواجدين ليقوموا بإدارة السوق.

الشركة تأتي الإيجار لليرزقهم ، يجب أن يربحوا. إذا أردت أن يكون الإيجار لمدة سنوات على ٤٠٠ دينار لا يمكن فالعقارات ترتفع وكل شيء يرتفع الإيجار يمكن أن يصل إلى ٢٠٠٠ دينار ولكن هناك ظلم في أشياء أخرى من حق الشركة أن تربح ومن حقها أن ترفع الإيجارات ولكنك أنت من أخذت على الإيجارات العالية تعال وحرك السوق لا تعميني فقط. السوق لا يتوجه لمقابلة مجلس الإدارة إذا استطعت أن تتحدث تكلم مع الناس حول تنزيل الإيجار، لكن لا تستطيع إجبارهم من حقهم أن يقولوا لك: وزارة المالية تضغط علينا للحصول على إيجارات أعلى، حسناً لاعارض أخذوا الإيجارات الأعلى ولكن حرك السوق. مثال: إذا ذهبت إلى سوق العاصمة، جلبو ماركات، جميل وسوق مشابه للأسوق الشعبية، البائع يأخذ إيجاراً ١٥٠٠ دينار والمقهى ٣٠٠ أو ١٨٠٠ دينار من أين سيجلبها؟ يبيع الجبن في السوق، الخضروات من أين تأتي؟ أعطيت حقوق المستثمر ولكنه يضر بالسوق الشعبي. من المفترض أن تعيد الدولة إحيائه أحضر موظفيه وأقول لهم: تعالوا لتدبروا السوق وأجلب له شخصاً ذو خبرة لإدارة السوق نخفض الإيجارات لهم. لا يكون المهدف فقط الحصول على الإيجار، الشركات من حقها رفع الإيجارات أو تكاليف التشغيل، فهي شركات مساهمة تدفع أرباحاً، ولكن يجب أن نوازن العمل. يجب أن أحصل على خدماتي، أحبي السوق، أضع دعاءيات، أرسل الناس لمقابلة من يريدون. أنا لدى محل واحد، وأضطر للخروج أمام الجميع للحفاظ على اسمي. موظف رئيس مجلس الإدارة يعطي قرارات ضعيفة، ينفذها، ويحدث ظلم، ويهاج الناس على أساس غير واضح، ولا يمكن الضغط عليهم، حتى لو حاولت، لا تستطيع.

اتصلت بأكبر مسؤول، قال لي: «يا محمود انظر إلى حل معهم أنت حاضر وظلموني وظلموا الآخرين، ومن حق الشركة أن تفعل ما تريده يأخذون من هذا ٣٠ ومن هذا ٢٠ ومن هذا ١٥ يريدون توزيع الأرباح يجب أن يحصلوا على أموالهم» أنا لا ألوم الموظفين فالموظف يجد رئيس مجلس الإدارة يتخذ قراراته ويظل هو يعاني. مثال الإيجارات: كان الإيجار ٤٠٠ دينار، صار ١٥٠٠ دينار، من أين سيدفع؟ العقار ارتفع كل شيء ارتفع ولكن يجب أن يقدم خدمات يأخذ ٢٠٠٠ دينار مقابل الخدمات ويحيي السوق أنا من أين أبحث عن زبائن؟ إذا أنا أملك ثلاثة أو أربع محلات وأنتم رواتبكم باكر لا يمكن دفعها ولا يوجد شيء حتى الآن.

على الصفار:
مكتبكم كان أين في المناخ بالضبط؟

السيد محمود دشتي:

المكتب الآن في المناخ، تقريرًا خلف بنك الخليج، من الدشداش أول مكتب، هذا هو أول مكتب عندما بدأوا كان سعرهم ٢٥,٠٠٠ دينار وصل إلى ٥ ملايين دينار، وهذا المكتب ليس ملوكًا يقول لي: ٥ ملايين دينار، على أي أساس؟ ما دخل المكتب؟ من حقك أن تسأل. هذه الـ ٥ ملايين، إذا اشتريت مكتباً بـ ٥ ملايين يومياً كم يجب أن أربح؟ أقسم ٥ ملايين على ٣٦٠ يوماً لترى الرقم الخيالي.

أتذكر يوماً، حوالي الساعة ٨ صباحاً، جاء أحدهم وقال: «من لديك لิضع مع الزام بائع شاري؟» قلت له: «والله، هذا شخص أدق عليه الآن، إذا كان يداوم باكر سأدق عليه.» قال أبو فلان: «نعم، لدى فلان يريد وضع الزام بائع شاري.» قال: «لا توقع عني يريد تسجيل الأرقام التي يشتريها الآن.» عندي محاسبان اثنان، السوق بعده ليس مفتوحاً ولكنني أعمل باكر الساعة ٨ موظفيي موجودون، أقوم بترتيب بونات الأمس و ما الذي باعوه؟ اتصلت عليه، قال حاضر، يقول لصاحبه على الخط: «اشترت» وكلها نفس الكلام أخذنا الكمية كلها. خلال ساعة أصبح هناك فائض وزعوا الأسماء على الناس أصبح لديهم فائض ولم يستطع السوق استيعابه تشبع السوق هذا استمر شهراً أو شهرين أو ثلاثة وأطول مدة كانت ستة أشهر على الأجل وكلها إلزام بائع شاري.

علي الصفار:

ما معنى «إلزام بائع مشتري» في سوق المناخ؟

السيد محمود دشتي:

المقصود بذلك أن شخصاً يأتي لبيع أسماء، فيقوم آخر بشرائها منه مقابل عمولة. هذا الشخص تكون الشركة قد فوّضته ببيع الكمية، فقمنا نحن بشراء الكمية كلها منه. «بائع مشتري إلزام» — كما قلت لك — يعني أنني أشتري بسعر (١١٠) وأبيع بسعر (١١٥)، أي خلال شهر أو شهرين أو ثلاثة أشهر أقوم بتصريف الكمية التي عندي.

لقد بعنا الكمية كلها، وأخذناها منه. وأذكر أن عمولتنا كانت أكثر من (٢٥٠,٠٠٠) دينار خلال ساعة واحدة فقط من الصفقة بين البائع والمشتري. التزمنا بالبيع والشراء وقلت حينها: «لا توقع عني، دعه هو يوقع.» البائع وقع على كل الbonats (الإيصالات)، و كنت أرسلها له. بعد ساعة اتصل بي وقال: «رحم الله والديك، الرقم جاهز.» وكان هو يسجل الأرقام بنفسه، لأنه كان ناظر مدرسة — رحمة الله — ولا داعي لذكر اسمه. أما الشخص الآخر فقد اختفى، وهو معروف، فعندما تقول «اختفى» يعرف الناس من تقصد. كان يرسل لي الbonats، وفي العصر اتصلت بالرجل الذي باعنا، وقلت له: «أبو فلان»، فقال: «نعم.» قلت له: «ترى الbonats عندي.» فقال: «أرسلهم.» وعندما اتصلت به — رحمة الله — وكان أحدهم قد توفي قبل شهرين، أجاب الخط. وكان الاثنان مرتبطين معًا في شراكة. أحدهما كان يدخل في صفقات كبيرة، لكنه توفي رحمة الله. أما الآخر، فحين انهار السوق، خرج من البلاد ومعه أمواله كلها، وسحب كل شيء وسافر. ثم قال: «أنا لي مستحقات، ادفعوا لي.» قلنا له: «أنت عليك ديون.» قال: «أنا لا أنكر، لي وعلي، لكن يجب أن يُدفع لي.» ولم يدفعوا له شيئاً، فخرج من البلاد، وأغلقوا المكتب. وإلى اليوم لا نعرف عنه شيئاً. يُقال إنه ذهب إلى أستراليا أو إلى إحدى تلك الدول. أذكر أنه كان لديه محل كبير في شارع فهد السالم، وكان يبيع موديلات وعلامات تجارية عالمية، ثم اختفى منذ ذلك اليوم، ولم نره في الكويت بعدها.

كان «بائع مشتري» يسوق للشركات ويجلب الأرقام، ويأخذ عمولته. والثاني كذلك كان يعمل بالطريقة نفسها، وكانت له علاقات كثيرة رحمه الله لم يكن يتحدث عن أحد بسوء. كان رجلاً كون نفسه من لا شيء إلى شيء، بدأ من سوق المناخ، من عسكري إلى تقىب، حتى صار لديه مال وخير والله يرحمه توفي قبل شهرين أو ثلاثة.

على الصفار:

كيف كان يتكون مكتبكم في البداية؟ وكم عدد الموظفين والمحاسبين؟

السيد محمود دشتي:

رأس مالنا كان المكتب والمحاسبون فقط، لا شيء غير ذلك. وأذكر أنهم أصدروا أسماءً وطرحوها في السوق، وكان السهم بأربعة دنانير، وقيّم المكتب بخمسة ملايين. كانت هناك ثلاثة مكاتب، اشتريناها — أذكر — بـ(٨٠,٠٠٠) دينار، ثم قيموها بخمسة ملايين دينار. طرحوها في السوق ووزعناها على الناس كأسهم، مثلاً بـ(٣٠,٠٠٠) و(٢٠,٠٠٠) دينار. ورددت إلينا الناس تأخذ (٥ أو ١٠) أسم، والبعض لم يشتري، ولم تُجبر أحداً وحرّكنا السوق وصار السهم بعشرة دنانير. جاءنا الناس يريدون الأسماء، فقلنا: «نحن أعطيناكم، ولم تشتروا». من دفع (٥٠٠) دينار أخذ نصيبه وبعنا المكتب، وقيّمونا نحن معهم، مع الوسطاء — رحهم الله — وأكثرهم توفوا وانبع المكتب وكنا معهم في الصفقة.

أذكر أن أحدهم جاء يتفاوض معي ليخرجني من الشراكة، لكنهم كانوا قد قدمو لي خدمات كثيرة. الفضل لله ثم لهم، ولا يجب أن أنكر الجميل. رحهم الله، كانوا طيبين، وقفوا معي وقفة رجال، وكانوا كرماء وأصحاب خير ولهم الآن ذكرهم بالخير. كانوا يحاولون أن يخدموني، لكن الظروف لم تسعفهم.

على الصفار:

كيف توسيع المكتب بعد ذلك؟

السيد محمود دشتي:

كنت أنا وخالد الصالح – رحمه الله – وأيضاً أصدقاءنا الذين شاركناهم في الشراكة، ودخلنا معهم شركاء.

على الصفار:

في إحدى المقابلات السابقة، وصفك العم يوسف بقماز بأنك «حركي». ماذا كان يقصد بهذه الكلمة في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

هناك موقف طريف أذكره. كان أبو أنس – رحمه الله – جالساً معي، واتصل بي أحد أصدقائنا الذي كان يشتري «المدد» (العقود)، وقال لي: «السوق مفتوح، اشتروا السهم الغلاني نقداً وليس بيعاً وشراء إلزامياً». كان يريد رفع السوق. فاتصل بنا شخص مصرى يعمل في مكتب أحد أصدقائنا، فقال لنا: «أبو وليد، كم تريدين؟» قلت له: «أعطيك ربع مليون». فقلت له: «لا تذكر اسم المشتري، دعه يعطيك البائع.»

فسألني: «ماذا أقول للبائع؟»

قلت له: «قل له فلان الذي يستلم من الشؤون.»

فقال لي خالد: «تعال معي الآن.»

فقال أبو أنس — رحمه الله —: «ترى فلان خرج بسرعة.»

وكانوا يسمونني «الحركي» أي السريع في الحركة، النشيط في التنفيذ.

رحمه الله، كان رجلاً محترماً يأتى المكتب مرتدياً بشتاً، ومعطراً، وأنيقاً في تعامله.

قلت له: «أبو باسل، كم الباقي؟»

قال: «الباقي أربعة ملايين وسبعون ألفاً.»

قلت له: «اعتمد هم.»

على الخط الثاني اتصلت بخالد، وقلت له: «سجلهم باسم البائع فلان.»

وكان يُسجلهم.

فقال أحد هم: «محمود أخذهم!»

قالوا: «يعني خدعنا!»

كنا حركيين فعلاً. كنت دائمًا عندما أربط أحداً بالهاتف أخرج فوراً، أتحرك بسرعة. وكان مكتبنا هو الأثقل والأكبر في السوق من حيث التعامل، وكان كبار التجار يتعاملون معنا لأننا كنا منضبطين وحتى إذا تكبّدنا خسارة، كنا ندفعها من أجل سمعة المكتب.

أذكر أن أحدهم اشتكي عليّ عند أخي الذي كان لديه مكتب عقاري في السوق. اشتريت منه وبطل الصفقة والآن إذا تراجع أحد عن البيع، أنا أهمله ولا أتعامل معه.

اتصل بي عدة مرات، قلت له: «لن يبيعوا لك..»
قال: «أنا لم أفعل شيئاً.»

قلت له: «الرجل الذي باعنا قال كذا.»

فقال لي: «محمود، لا تفكّر، ألغِ العملية ولا تدفع لي فرق السعر..»
مرّ شهراً وهو يتصل بي ولم أبع له شيئاً. فاشترى من خارج المكتب، لأنّه خذلني.
وأنا كنت أقول دائمًا: عندما أقول «اعتمد» يعني انتهى الأمر. لم أعد
أشتري له أصلًا.

وكان البدو يقولون: «خمسين قلبة ولا غلبة..»
وهذا كان حال السوق فعلاً. وفي النهاية، ذهب ماله كلّه، مسكين.
على الصفار:

مكاتب سوق المناخ، هل كانت في الأصل مكاتب عقارية؟ وكيف تحولت
إلى مكاتب أسم؟

السيد محمود دشتي:

لم تكن هناك رقابة إطلاقاً، لا من وزارة التجارة ولا من أي جهة أخرى.
حتى وزير التجارة نفسه كان تاجراً وله مصالح.

كانت المصالح مشتركة، والناس ساكتة عن الموضوع. وكان كبار المسؤولين يزورون السوق ويسألون: «كم المدداليوم؟» فيقال لهم: «لم يأت الناس بعد.» كانت العملية كلها فوضى، والناس دخلت السوق بعمق كبير. وأذكر أنها كانت فوضى حقيقة، لا تنظيم فيها. لو كان هناك تنظيم لما حدث ما حدث. وربما كانت كلمة «منظم» تنطبق فقط على من كان يحاول أن ينظم نفسه داخل تلك الفوضى.

على الصفار:

كم كان مدخول المكتب في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

والله كان عالياً جداً والدليل أن الناس كلها بدأت تشتري المكاتب بخمسة ملايين دينار يعني أنه في اليوم الواحد، كان دخلك لا يقل عن نصف مليون دينار على الأقل كأصغر رقم.

على الصفار:

لنبأ حديثنا عن المكاتب في تلك الفترة. في جريدة القبس بتاريخ ١٩ يناير ١٩٨٢، أي قبل الانهيار، ورد الخبر التالي:

«بيع دكاكين بقيمة ١٣ مليون دينار. ومن أبرز أحداث سوق المناخ بالأمس، بيع مكتبين وصل خلو الأول إلى ٩ ملايين دينار لصالح شركة كويتية أمريكية، وكانت مساحة المكتب عشرة أمتار في أربعة أمتار. أما المكتب الثاني، وهو مكتب الهاлиمة، فقد بلغ خلوه ٤ ملايين دينار لصالح شركة دسمان العقارية، وكانت مساحته ثلاثة أمتار ونصف.

ثم بيع المكتب نفسه لمدة ستة أشهر بـ ٦ ملايين دينار. وتُعدّ هذه الأرقام القياسية غير مسبوقة في تاريخ السوق، بل إنها تفوق أسعار العقارات في الأسواق العالمية.» هل تذكر شيئاً عن مكتب الهمالية أو مكتب دسمان؟

السيد محمود دشتي:

نعم، أذكرها تماماً. مكتب دسمان أذكره تحديداً، فقد كنت أعمل معهم في تلك الفترة. كان موقعهما قرب وزارة التجارة، فوق البنك التجاري. كان هناك مكتبين، فإذا دخلت من جهة «صّيدان» متوجهًا نحو البنك التجاري، ترى على يمينك المكتب الأول، وعلى يسارك مكتب «الدليجان». المكتب الأول بيع بـ ١٦ مليون دينار لمدة شهر واحد فقط. أحد الشريكين في هذا المكتب لا تزال أمواله حتى اليوم مودعة في سويسرا، نحو ٨ ملايين دينار مع فوائدها، ما زالت موجودة حتى الآن. كان معه في السالمية، وكان طالباً، لكنه من عائلة ثرية منذ أيام الفقر، من أهل السالمية القدامى. أما شريكه الآخر فقد أفلس، إذ كانت ثروته كلها مرتبطة بالمضاربات، بينما الأول كان محظوظاً، فقد اشتري المكتب بسعر منخفض، ثم باعه لاحقاً بسعر مرتفع، فأودع المبلغ في سويسرا. أذكر أن مكتب دسمان منحنا أسماءً، كل واحد منها خمسون ألف سهم. ثم انقلب علينا لاحقاً. أتذكر عندما ذهبت إلى وزارة التجارة وقدمت عليه شكوى، أعطاني خمسين ألفاً) فقلت له: «لقد أعطيتنا خمسة وعشرين فقط»، فقال: «ما بيهَا»، قلت له: «لا أريدهَا»، فقط لأنّه لا تخلص من المشكلة. ثم أفلس الرجل، رحمه الله.

أما الآخر فقد كان يملّك مجمعاً في حولي، وكان عمله مستمراً، ولا أعلم إن كان قد توفي لاحقاً. لكن عموماً، يمكن القول إنهم جميعاً عاشوا تلك المرحلة بالتحايل والمخاطر. لم يكن هناك في تلك الفترة شيء اسمه «غسيل أموال»، ولا كانت هناك رقابة من البنك المركزي. أتذكر أن أحد الذين باعوا المكتب بـ ١٦ مليوناً قال لي ذات مرة وأنا أقف معه: «محمود، رجبي اليوم ٢٥٠ ألف دينار، لا أدرى كيف أسجلها في دفاتري، أخاف من وزارة التجارة.» فقلت له: «دعها، لا تهتم، ضعها نقداً في البيت.» ففي تلك الفترة، لم تكن هناك رقابة تذكر، وكان من المعتاد أن يحتفظ التاجر في بيته بليون دينار نقداً دون أي مساءلة. أتذكر أنه بعد شهرين فقط اشتريت سيارة جديدة، فقالوا لي: «محمود، ما هذه السيارة الفخمة؟» فقلت: «هذه من عوائد العمل.» في سوق المناخ، كان المظهر الاجتماعي مهماً جداً؛ الوجاهة كانت ضرورية. إذا ركبت سيارة «رولز رويس»، كان الناس يدركون أنك من كبار المتعاملين في السوق. كنت أقول دائماً: «هذه سيارتي من أموال المناخ، هذا مناخي!» وحين علمت أن أحد معارفنا - رحمه الله - الذي باع واشترى أعلن عن نفسه في السوق، قلت لصاحبها: بو أحمد، فلان بدأ يعلن الركود في السوق.» فقال لي: «إذا لم يعطني فلان وفلان ما أريد، فسوف أطيح بهم.» ثم قال لأصحابه: «قولوا لهم يقبضون، وهذه الشيكات لا قيمة لها، كلها أوراق.» كنت حينما أقوم بتسييل الشيكات فوراً. ثم قال لي: «يريدوننا أن نبيع لكي يستفيد هو.»

على الصفار: وبالحديث عن سوق المناخ، ورد في جريدة القبس بتاريخ ٢٠ يناير ١٩٨٢، أن تاجر أسمم معروفاً اشتري بخوراً بقيمة ٨٠ ألف دينار، تبرعاً منه لمكاتب ودكاكين السوق، اعتقاداً منه أن ذلك سيحمي السوق من الحسد، خصوصاً بعد تضخم أسعار الخلّو. هل هذا الخبر صحيح؟

السيد محمود دشتي:

والله، لم أر ذلك بعيني، لكن يقال إن التاجر الذي اشتري البخور سقط بعد ذلك (أي خسر). وأذكر أن بعضهم كانوا يشترون «الأوامير» (أنواع من البخور الفاخر) بأسعار تتراوح بين ٣٠٠ و٤٠٠ دينار، وأحياناً تصل إلى ٤٠٠ دينار. نعم، مثل هذه المظاهر كانت موجودة فعلًا في تلك الأيام.

على الصفار:

هل كانت هناك مظاهر أخرى مشابهة مثل قصص الكافيار وما شابهها؟

السيد محمود دشتي:

بالطبع، الكافيار وغيرها من المظاهر الفاخرة كانت شائعة جداً. كان يأتي التاجر ومعه كيارات من الكافيار، ويدخل على أحد كبار التجار في السوق، وهذا الأخير كان يبيع يومياً بـ١٠٠٠ ليرة. فإذا قيل له إن الكيلو بـ٥٥٠ ألف دينار، يدفعها فوراً دون تردد، وربما يدفع سبعين أو ثمانين ألفاً، فالامر عنده لا يعني شيئاً. كان المال في تلك الفترة بلا قيمة حقيقية، فقد كثر إلى درجة أنه فقد معناه. أتذكر أن أحد أصدقائنا - رحمه الله - كان معنا في المكتب، وكان يتصل بي ويقول: «فلان مريض، ضع في حساب زوجته ٢٠ ألف دينار، واتصل بـمكتبنا في لندن ليجرروا له عملية في القلب..»

هكذا كان السخاء عندهم. كانت الفلوس بلا قيمة، حرفياً، لأنهم كانوا يملكونها بوفرة غير معقولة.

على الصفار:

ومن كان أنشط المكاتب في سوق المناخ في ذلك الوقت؟

السيد محمود دشتي:

كنا نحن «مكتب المناخ العقارية»، وكنا من أقوى المكاتب، لأننا كنا من المؤسسين، وكانت لدينا أسماء كثيرة. أصدقاءنا كانوا من كبار المساهمين في الخليج، ولهن علاقات مع كبار التجار وأصحاب النفوذ. هؤلاء التجار كانوا يؤسسون شركات جديدة باستمرار، ولهن ثقل كبير في السوق، وكان من يريد رضاهم مضطراً للتعامل معنا. كنت أتعامل مع كبار التجار مباشرة. وإذا قال لي أحدهم شيئاً، لا أبلغه لأحد، حتى لا تتسرب الأخبار إلى السوق. أحياً نجلس مع أحد كبار التجار ليلاً، فيقول لي: «غداً سنحرّك سهم المزين، سعره الآن ١٥٠، سترفعه إلى ٢٠٠ خلال ثلاثة أيام. اشتري كل الكمية الموجودة في السوق.» وكنا نفعل ذلك فعلاً، إذ لم يكن أحد يستطيع منافستنا، لأننا كنا نملك السيولة الكاملة. صاحبنا كان يعطينا تفويضات وشيكات مفتوحة، وكان كل شيء يتم نقداً، حرفياً.

على الصفار:

هل هناك أشخاص مفوضون من قبلكم؟

السيد محمود دشتي:

أنا في الليل أجتمع معهم، وهو يجتمع وحده، وأنا أجتمع وحدي، فلكلّ منا مستواه. مثلاً، نلتقي بعد ذلك معًا في نفس اليوم، لكنه لا يتصل بي ليقول لي: فلان يريد كذا، لأنني لا يصح أن أنقل أخبار الناس. فلو قلت إن فلانًا سيشتري، فكأنني أربح جماعتي، وهذا لا يجوز. يجب أن نعمل بصمت، بسرية تامة.

علي الصفار:

ولماذا يجب أن يكون الطابع سريًا؟

السيد محمود دشتي:

يجب أن يكون سريًا، لأنني الآن مثلاً لا أستطيع أن أجمع له إن أعلنت أن الجميع سيشترون. صاحبي لا يستفيد لأنه يدفع ملايين، فيجب أن نشتري بالتدريج حتى نغطي الكمية. مثلاً، إذا قال لي: خذ لي ثلاثة ملليونًا، لا أقول لأبي أنس إننا نريد ثلاثة مليونًا، بل أقول له: انظر كم يعرض، نريد أن نأخذ، ولكن لا أذكر الرقم. لأنني إن ذكرت الرقم، أكون قد انكشفت أنا وصاحبى. ربما في الوقت نفسه يريد هو أن يفرغ ما عنده، وأنا لا أعلم عنه، فقد يبيع عن طريق مكتب آخر، وليس لي سلطة عليه. المشتري الذي عندي مثلاً يعتمد علي، فأنا أشتري له، وربما هناك مكاتب أخرى تشتري منه في الوقت نفسه.

علي الصفار:

هل كانت العمولة واحدة، أم أن عمولة أبي أنس تختلف عن أبي عبد العزيز؟

السيد محمود دشتي:

لا لا كُلُّ له عمولته لكنني آخذ أكثر، لأنني أتحرك أكثر منه. هو ثقيل قليلاً، لا يستطيع أن يتحرك، أما أنا فأدخل وأتحرك أكثر.

علي الصفار:

كيف كانت طريقة توزيع العمولات؟

السيد محمود دشتي:

عمولتنا تدخل إلى المكتب، ونأخذ نسبة، أنا وهو، مقدارها عشرون في المائة من صافي الربح. نحن لم نضع رأس مال، بل فقط ندخل الأموال وندفع الرواتب. تقريباً، في السنة نحصل منهم على ثلاثة إلى أربعين ألف، وقد تصل إلى خمسين ألف في السنة، إضافةً إلى التأمين على الحياة. فوق ذلك تأثيك أشياء كثيرة كخدمات، لكننا لا نقبلها لأننا لا نقبل الرشوة، لا أحد يستطيع أن يرشينا. من بين تلك الخدمات مثلاً: تذاكر سفر، سيارات، ساعات، وكل شيء.

علي الصفار:

والجماعات التي تجتمعون بها ليلاً من التجار، هل عادتكم الجلوس معهم في الليل وليس في النهار؟

السيد محمود دشتي:

لا، نحن أحياناً نذهب إلى مكاتبهم. فمثلاً، أنا أدخل على أكبر واحد، كبير جدًا، ما زال حتى الآن موجوداً.

علي الصفار: ساعدني بالأسماء، أبو عبد العزيز؟

السيد محمود دشتي:

لا، الأسماء لا أستطيع ذكرها لأنها محفوظة. فمثلاً، ذهبت إلى ذلك الكبير، فقال لي: أصحابك يهود! قلت له: يعرفون كيف يعملون، يعرفون كيف يشتغلون. أي أنه فهم أن في الوقت الذي يخاف فيه الناس، هم يعملون ويضخون الأموال. إن كنت ت يريد أن تعيش جباناً، فابق جباناً واجلس في بيتك، لا تدخل السوق. إذا كنت ت يريد أن تحرص على كل شيء، فلن تعمل أبداً. يجب أن تكون مغامراً، فالمغامر هو الذي يستفيد. الآن، الكبار هؤلاء ليسوا بالضرورة دارسين، بل لديهم فكر، ويبحثون عن أشخاص بمستوى تفكيرهم. يقول: أنا الآن سأصنع مثلاً جهاز «الآياد» أو كذا وأريد تسهيل الأمور فيجلب له أشخاصاً عاديين وشباناً ليستفيد منهم، لكنّ الأمر يتطلب مغامرة. أنا أذكر أن أحد الهنود كان شريكاً في إحدى الشركات الكبيرة. في وقت كان السوق ينخفض، كنت أتصحّ، وعمرني آنذاك خمسة عشر أو ستة عشر عاماً. كان هذا الرجل يعمل في الأمن العام، قبل أن ينشأ مجمع الوزارات هنا، وكانوا يبيعون إطارات وبطاريات. الشريك هذا معروف الآن في الشويخ، جاء مع إخوته الأربع أو الخمسة، وأنا أعرف أحدهم. فقال لي: ما رأيك، هل ندخل الآن؟ قلت له: لا، ارجعوا إلى مكاتبكم، لا تدخلوا الآن، فليس الوقت مناسباً. يجب أن تتصحّ.

قال لي الرجل: نحن بدأنا برأسمال قدره خمسة وأربعون ألف روبية في ذلك الوقت، وكان هو مسؤولاً عن المراسلات. والآن يملكون في الشويخ أنا حتى الآن أذهب إلى أبيهم، فينادي أبناءه ويقول لهم: تعالوا، هذا الرجل أنا أعرفه منذ أن كان عمره ستة عشر عاماً كان يزورني في المكتب ولم يكن يأتي طمعاً بل كنت أذهب إليه أشرب القهوة وأخرج. فأنت يجب أن تكون أميناً، حتى عندما تستفيد من الناس لا تستغلهم ليس كل شيء استغلالاً. هناك أشخاص يقولون: اضرب الرجل ودعه يخسر يتضرر غيره لا يصح هذا يجب أن تكون ثقتك بالناس موجودة الناس تتحدث عنك لأنك تتصحهم بالطريق الصحيح ليعملوا لا لأنك تريد إسقاطهم. وقد نصحنا كثرين: لا تفعلوا كذا لكن لم يفدهم أخذتهم العزة بالمال والقوة. أذكر مرة، أحدهم أراد أن يقيم إقامة لأحدهم فأرسل المندوب إلى الشؤون ولم تُنجز معاملته قلت له: غير أوراقك وغداً أنهيها لك دخلت أنا بسرعة وأنهيتها له. الناس كان لها لسانها وأدبهما ونفوذها بالاحترام أموالك لك لكن لا تتعرج على الناس لا تتكبر الفقير إن أعطاك فقل: الله يعطيك ولا تسبه لا يصح هناك أناس يتذمرون بقوتهم أو بمالهم وهذا لا يجوز.

على الصفار:

في التجمعات التجارية مع التجار، أين كانت تقريباً الأماكن التي يتجمعون فيها؟ هل كانت هناك مكاتب معينة في المناخ؟

السيد محمود شتي:

كانوا يأتون إلينا غالباً يجلسون معنا وبعضهم له مكاتب يتواصل بها عبر الهاتف، ونحن لدينا عشر خطوط للتواصل السريع. أحياناً يتصل بي أحدهم ويطلب مني الحضور إلى مكتبه، وأحياناً إذا لم يتصل، أتصل أنا به أولاً.

إذا لاحظت تراجع السوق، أبلغه بذلك، فلا أستغله، وعندما يقول لي «خذ»، اتصل به وأبلغه بأن هناك عروضاً كثيرة، وأطلب منه التوقف إذا لزم الأمر أو إذا قال لي استمر أستمر. وإذا كان هناك أشخاص يتحركون في السوق، وإذا اتصل بي أحدهم وقال لي: «تعال»، أذهب إليه فوراً. أبلغ أبو أنس أنني ذاهب، دون أن أذكر له المكان، وأذهب إلى أماكن مختلفة، مثل بشويخ، حيث تجده يرتدي غترته وعقاله بشكل عادي، يجلس معك ويتحدث بشكل طبيعي. الرجال هناك كثيرون، وحتى في الليل في سهراتهم، يمكنك الجلوس معهم، والحديث يكون مختصرًا ومفيدًا، ولا يقضى وقت طويلاً في تناول الطعام. بعد الانتهاء من عملي، أغادر.

على الصفار:

اليوم المناخي من الصباح وحتى الليل، أريد معرفة حركة المناخ فوراً، فنحن الآن الساعة ٤١:٤١ ظهراً.

السيد محمود شتي:

حركة المناخ كانت غالباً مستمرة حتى الساعة العاشرة أو الحادية عشرة مساءً. عندما تبدأ دوامك تقريراً الساعة التاسعة صباحاً، أتيت مبكراً لأرتيب الأمور وأجلس قبل أي شخص آخر. اعمل على تغطية مصاريف موظفين ورواتبهم خلال ساعة، ثم أواصل العمل، وأجد من يتصل لي لأعطيه الأسعار، حتى النساء يتصلن أحياناً. أذكر صديقي رحمة الله، يذهب إلى بيته الساعة الثانية ظهراً، وبعد ربع ساعة أو نصف ساعة من الدوام، أتصل به لأعطيه الأسعار. إذا سأله عن السعر، أبلغه، والأسعار تكون حسب الواقع، وأكتبها باسمي محمود عبد العزيز بوشاكر. إذا اتصل أحد، أخبره بالوضع الحالي وأبلغه بأي تغيير.

على الصفار:

الجمعيات التجارية، أو تجمع التجار في السوق، هل كانوا يتجمعون بالقرب من المناخ؟ هل كان هناك أيام معينة للتجمع بحيث يكونون قريبين من التداول و قريبين من الوسطاء؟

السيد محمود شتي:

تصلهم الأخبار أولاً بأول لأن لديهم أشخاص يتحركون في السوق. بعضهم موجود في المكاتب بالمناخ، وبعضهم في مكاتبهم في بشويخ. البورصة القديمة كانت في السرداد، وكانت هناك متابعة مستمرة لحركة السوق والأسعار. على سبيل المثال، يسأل أحدهم عن الطلب على سهم معين، وأنت تعطيه السعر مباشرة. إذا كان هناك طلب على سهم بسعر ٣٠٠ فلس يقول لهم أنهم يطلبون السهم فيقوم ثلاثة أو أربعة بشرائه معه، فتتم عملية التوزيع بينهم.

على الصفار:

هل كان هناك أشخاص من حركة المناخ يشعرون بضرورة امتلاك مكتب في السوق ليكونوا قريبين من الحدث والتداول؟

السيد محمود شتي:

نعم، إذا أراد أحدهم تحريك سهم معين أو لديه سهم معين، يجب أن يتبع الأمر مباشرة ليعزز موقفه. على سبيل المثال، إذا تم بيع السهم البارحة بسعر ٣٠٠ فلس، يقوم صباح اليوم بالطلب على ٣٠٥ أو ٣١٠ لتبنيت السعر. بعد ذلك، يشترون معه أشخاص آخرون، فيثبت السعر عند ٣١٠ حتى يتوقف العرض. إذا ارتفع السعر بخمسة أو عشرة فلس، يقوم بشراء المزيد ليصل السعر إلى ٣٢٠ أو ٣٢٥ حسب حجم العروض.

نحاول جمع كل المعروض في السوق، فإذا أراد أحدهم البيع بعد ارتفاع السعر ٢٠ فلس، نجد شخصاً آخر يقول له: «أشتري عند ٣٢٠». توسيع العملية، فيشتري شخص آخر نصف مليون سهم، فيزداد السعر. على الصفار:

من الذي يحرك السوق؟ هل الوسيط هو من يحرك السوق، أم أنه يتصل بمجموعة من التجار لتنفيذ حركة معينة؟ السيد محمود شتي:

هذه الحركة تحدث أحياناً حيث يتصل شخص واحد أو اثنان أو ثلاثة ويقول لي: «اتصل بفلان إذا أراد أن يشتري معنا»، لتدخل جميعاً وتشتري معًا. إذا ارتفع السعر خمس أو عشر فلس، قد يكون لدى التاجر التزامات، وعليه أن يبيع جزءاً من الكمية للحفاظ على التداول. على سبيل المثال، إذا كان السهم بسعر ٣٢٠، ووضع له قاعدة، يصبح ٣٣٥، ٣٢٥. التاجر يراقب السوق ويحاول الاستفادة من الارتفاع، ويشتري من التجار الآخرين ليعزز موقفه، ولا يبيع سريعاً إلا إذا رأى أن السهم سيرتفع أكثر. هذه العملية تحدث يومياً فكل تاجر لديه مبلغ محدد للشراء وإذا تجاوز المبلغ، عليه أن يبيع جزءاً ليستمر في التداول. الهدف هو تعزيز موقفه ومراقبة الطلب مع تحقيق الأرباح حسب حركة السوق.

على الصفار:

كيف يقيس المرء فائدة السهم؟

السيد محمود شتي:

في البداية، كان السهم كله يتحرك مع حركة السوق، كما قلت لك، كانت العمليات تم قبل أن يبدأ الناس في الاطلاع على الميزانيات. في الواقع، السهم في تلك الفترة كان مجرد مضاربة، بمعنى أنك عندما تنظر إلى أي شركة، تجد أن دخلها لا يغطي الارتفاع الكبير في السعر. على سبيل المثال، إذا قمت بتقييم سهم بسعر ٣٠٠ فلس وكان رأس مال الشركة ٥ ملايين، فإن أي زيادة في سعر السهم من ٢٠ فلس أو ٣٠ فلس أو حتى ١٠٠ فلس، تؤدي إلى ارتفاع إجمالي رأس المال من ٥ ملايين إلى ٧ ملايين، ثم ٨ ملايين، ثم ١٠ ملايين بعد التداولات. السوق في ذلك الوقت لم يستمر أكثر من سنة ونصف، ولم يكن هناك أرباح ثابتة بنسبة ٥٪ أو ١٠٪. ما كان يهم الناس حينها هو الاطلاع على الميزانيات، فعلى سبيل المثال، كانت الشركات في بداية السنة تعرض بياناتها فتجد أن السهم ارتفع وأن لديها موجودات، وبعض الأسهم ربما تمتلك عقارات استثمارية، ولكن في الواقع لم يكن هناك أي أساس تشغيلي أو إنتاجي حقيقي. معظم الموجودات كانت عبارة عن مكتب إداري، والمؤسسين وضعوا مبالغهم فقط لزيادة رأس المال ليستفيدوا. كانوا يبيعون ويشترون السهم لتحقيق فرق السعر. على سبيل المثال، إذا وضعوا ٥ ملايين، ثم ارتفع رأس المال إلى ٨ ملايين ثم إلى ١٠ ملايين، يتم توزيع الأسهم في السوق، فهناك من يحقق أرباحاً ومن يخسر، وأغلب من باعوا السهم في نهاية الأمر استفادوا قليلاً، بينما من ظل يحمل السهم لفترة طويلة كان يعاني من انخفاض قيمته.

على الصفار:

هل هناك مثال على سهم محدد شهد ارتفاعاً غير اعتيادي نتيجة دخول مجموعة من التجار؟

السيد محمود شتي:

نعم، على سبيل المثال سهم المزياني، الذي اشتراه بسعر ربع دينار في السوق وكان سعره 100 فلس. ثم ارتفع إلى 150 فلس، أي ارتفع مرة ونصف تقريرًا خلال سنة، ثم وصل إلى دينار و 750 فلس. هذا كله نتيجة مضاربات التجار لتحقيق الفرق في السعر، وليس بسبب أي أساس إنتاجي للشركة. بالطبع، لم يصل السهم دائمًا إلى هذا السعر، فقد وصل إلى 300، 350، 400 فلس، ثم توقف ونزل مرة أخرى، لأنه لم يكن هناك أساس حقيقي يعتمد عليه، فأغلب الأسهم، بما في ذلك الخليجية، لم يكن لديها إنتاجية حقيقة.

على الصفار:

هل انتقل هؤلاء التجار إلى سوق المناخ ليكونوا قريين من الحدث؟

السيد محمود شتي:

لا، لم ينتقلوا، بل أسسوا شركات جديدة، وأصبح عدد المكاتب في السوق من خمسة إلى عشرة، وكل واحد وضع نصف مليون وفتح مكتبًا به موظفين اثنين أو ثلاثة لممارسة نفس النشاط. نحن في البداية كان لدينا ثلاثة أو أربعة مكاتب فقط، أما الآن فكل واحد يريد أن يعمل بنفس الطريقة، لأنه رأى سهولة تداول المبالغ في المكتب. على سبيل المثال، أحد الأشخاص أسس شركة ووضع لها رأس مال 5 ملايين، وطرح الأسهم في السوق، فبدأ يوزع الأسهم بسعر 100 أو 110 فلس، وكان ينتظر تحقيق الربح من المضاربة، فإذا وصل السهم إلى 150 فلس يكون الربح ماديًا بالكامل دون أي أساس إنتاجي للشركة. فالشركة في الواقع لم يكن لديها نشاط سوى مكتب وموظفي قليلين لبيع وشراء الأسهم، ثم جاء عدد من الأجانب وبدأوا نفس النشاط معنا.

وأذكر حالة شخص أسس شركة وطرح أسهماً يبلغ 5 ملايين، وعندما انهار السوق وخسر الابن حوالي 6 ملايين دينار، تدخل والده وسدد المبلغ، لأنه كان ضمن الالتزام العائلي، فباع والده ما لديه من أجل تعويض الخسارة.

على الصفار:

وهل هناك أمثلة على البنوك أو الشركات التي كانت أسعار أسهمها خيالية ثم تم تعديليها؟

السيد محمود شتي:

نعم، مثل البنك الوطني والخليج، حيث كانت أسعار الأسهم خيالية، ثم تم تخفيضها عند التأسيس إلى ١٠٠ فلس. كذلك، بعض الشركات التعليمية تم تأسيسها من قبل الدولة، حيث قدمت الدولة الأرض، والبنيات والمكان، تم بناؤه، والمدخول جيد، والمصاريف تتمثل في الرواتب والمدرسين، لكن رأس المال الحقيقي ليس كبيراً. أما الشركات التي توزع الأسهم للمضاربة، فأسعار الأسهم تتراوح بين دينار واحد إلى ٣,٥ دنانير، وليس لها أي عائد حقيقي إلا المضاربة. البنوك تحقق أرباحاً بسيطة بنسبة ٧,٥٪ إلى ٨٪ فقط، ولا يحق لها الدخول في مضاربات الأسهم، بل تقتصر عملياتها على منح القروض للأفراد لشراء سيارات أو بيوت صغيرة، ولا يمكن رهن المنزل إلا إذا كان عقاراً استثمارياً. أما التجار، فيمكنهم رهن ممتلكاتهم، لكن الدولة تضمن بقاء المنزل العائلي للأطفال، فلا يُمس.

على الصفار:

عندما ارتفعت الأسهم إلى ٦٠ ديناراً، ٤٠ ديناراً و ٣٠ ديناراً خلال فورة السوق، ثم عادت إلى مستوياتها، هل تأثرت البورصة العادية بهذا الارتفاع الذي حدث في الأسهم الخليجية، بحيث ارتفعت معها أيضًا؟

السيد محمود دشتي:

بالفعل، حدث ارتفاع لبعض الأسهم، لكن ما الذي يستطيع التاجر فعله الآن؟ لديه أصول ثابتة، مثل البنوك والمتلكات الأخرى. المشكلة تكمن في أنه شارك في موجة الأسهم الخليجية، وهنا حصلت الخسائر. السوق توقف مرة واحدة، وكان لدى التاجر مدة محددة لاسترداد الأموال. يجب أن نأخذ بعين الاعتبار أن التاجر الذي يدير أمواله عبر الشيكات ويودعها في البنك، لديه وقت محدد لإحضار مقابل هذه الشيكات. البنك لا يعطيك النقود إلا إذا كان هناك أصول أو ضمانات، سواء كانت ممتلكات عقارية أو ضمانات شخصية. معظم من خسروا كان لديهم وكالات أعمال؛ إذا ضاعت الوكالة، ضاعت الأموال. كانت البدايات في السوق مرتبطة بالوكالات: البعض كان لديه وكالات سيارات، والبعض الآخر وكالات إطارات. أعرف شخصاً كان يملك مجموعة فنادق، وخسر أمواله بالكامل. نفس الشيء حصل لمجموعة من المباني الموجودات كانت قيمتها ٥ ملايين دينار، بينما كان عليه ديون تصل إلى ٦٠ أو ٧٠ مليون. أثناء عملية الدفع والتسديد، لم يتمكن من تغطية المبالغ، وانتهى الأمر بفوضى.

على الصفار:

عند مقارنة سوق المناخ مع البورصة بتاريخ ١٣ يناير ١٩٨٢، تشير الصحف إلى «حرارة في سوق المناخ وبرودة في البورصة». كيف كان التداول؟

السيد محمود دشتي:

في سوق المناخ، استمرت حركة التداول النشطة. كان التركيز على أسهم الأسمنت الأبيض، وأسمنت عجمان، والطبية، والصناعات، والمزياني

ارتفع سهم الأسمت الأبيض إلى ٧٦٥ فلساً نقداً، وبيعت كميات كبيرة منه لمدة ستة أشهر بسعر دينار و٤٠٠ فلس. وبلغ سهم أسمنت عجمان ٩٣٠ فلساً، والطبية ٥١٥ فلساً، والصناعات ٥٨٠ فلساً، والمزياني دينار و٥٠ فلساً، وبيعت لمدة ستة أشهر بسعر دينار و٦٠٠ فلس. كما جرى تداول نشط على أسهم المناجم ٤٩٠ فلساً، والدواجن ٢٤٥ فلساً، إلى آخره. أما في البورصة العادية فكان التداول هادئاً، وشمل سهمي التجاري والتمويل. نحن هنا نتحدث عن العلاقة بين الأسهم في سوق المناخ والبورصة التقليدية.

على الصفار:

وكيف يفسر هذا التباين بين سوق المناخ والسوق التقليدي؟

السيد محمود دشتي:

التاجر التقليدي الذي كان يملك هذه الأسهم جمعها بأسعار التأسيس على مدى عشرين إلى ثلاثين سنة. ثم جاء وشارك في طفرة سوق المناخ، حيث كانت الأرباح أعلى. أعطوه منحة إضافية، والربح يصل إلى ٧٪ أو ٨٪. مثلاً، سهم كان ثمنه ١٠٠ فلس قد يصل إلى ٣٠٠ فلس حسب الأسعار الحالية، أي بدينار و١٠٠ فلس. أذكر أن أحد شركات الأسمنت بدأت بأسهم بسعر ٢٠٠ فلس، وبعد سنتين أصبح سعرها ٩٠٠ فلس. إذا حاول البنك صرفها، لن يتمكن، لأنه عنده تكاليف تأسيس كبيرة، والبنك لا ينح نقداً إلا مقابل هذه التكاليف.

الشيكات لم تُصرف بعد، وكل شيء كان قائماً على المهل والأجال. التاجر القوي الذي يملك علاقات مالية يمكنه تقديم الشيكات للبنك للحصول على نقدية، بينما الآخرون لن يتمكنوا. على الصفار:

ذكرتم الطارئين في السوق. من هم هؤلاء؟

السيد محمود دشتي: الطارئون هم الذين دخلوا السوق ولم يكونوا من التجار التقليديين. كان بينهم موظفو أو أشخاص لديهم مبالغ صغيرة، بدأوا بالتداول بالكسور. كانوا يجمعون كميات صغيرة من الأسهم تدريجياً، ثم يبيعونها واحدة تلو الأخرى، وبذلك استطاعوا المنافسة قليلاً. هذا التوسيع جعل بعضهم يصل إلى مبالغ ضخمة، حتى دخول ٦٠ إلى ٧٠ مليون دينار من الأسهم الخليجية، رغم أن المبلغ الأصلي الذي بدأ به قليل.

على الصفار:

كيف حصلوا على التمويل؟ هل من البنوك أم بضمانت؟

السيد محمود دشتي:

في البداية، كان لديهم مبالغ صغيرة، مثلاً ١٠٠,٠٠٠ أو ١٥٠,٠٠٠ دينار. بدأوا ببناء قاعدة مالية من البيع والشراء، فصار لديهم نصف مليون. البنك أعطاهم جزءاً مقابل نصف مليون، ومع توسيعهم صار بإمكانهم الحصول على مبالغ أكبر. بعضهم كان يملك عقارات، فيرهنها للبنك للحصول على النقد ومع توسيع التداول، لم يتوقفوا عند حد معين. إذا كان لديه نصف مليون، يبدأ بدخول السوق بمحليوني،

ويواصل ضخ الأموال دون توقف. هؤلاء المغامرون لم يحسبوا احتمال توقف السوق أو الانخفاض الأسعار مرة واحدة. كانوا يغوصون يومياً في السوق، وعندما بدأت الأسعار بالانخفاض، لم يستطيعوا السيطرة على الوضع.

على الصفار:

إذن هناك مقالات وشخصيات تشير إلى أنه إذا دخلت سوق المناخ، يجب أن تكون مستعداً للمخاطرة بعيداً عن الطرق التقليدية للتداول.

الجزء الثالث

كواليس سوق المنافع

بتاريخ | ٢٥-١٠-٢٠٢٥ م

السيد محمود دشتي:

أنا جلست مع أحد هم - رحمة الله - وكانوا ينادونه بأبي فلان. قال لي: «انظر، إذا كنت ستعمل بعقلك فلن تستطيع أن تعمل، اجلس في بيتك. يجب أن تعمل بجذون، كما أقول لك، كن مغامراً». فهذه المغامرة دفعوا ثمنها. أذكر أن أحد تجارهم جاءني، وهو صديق - رحمة الله - وهذا الشخص ما زال حياً. عنده محاسب (دون ذكر أسماء) وقال لي: «أنا بعث عليه بمبلغ مليون وسبعمائة وخمسين ألفاً، والشيك موقع بمليونين وسبعمائة وخمسين ألفاً». قلت له: «قم، لذهب إلى الرجل، فأنا أعرفه». قلت له: «يا أبي فلان، هذا الشيك قيمته مليونان وسبعمائة وخمسون ألفاً، بينما المبلغ الفعلي هو مليون وسبعمائة وخمسون ألفاً». قال: «اذهب إلى المحاسب واطلب منه أن يغيّره». ذهبنا إلى المحاسب، فقال له: «اكتب (عنّا لأمر فلان)». قال المحاسب: «كيف أكتب (عنّا لأمر فلان)؟ لا يجوز، هذا الشيك يجب تغييره». ففرق الشيك ووقع آخر جديد. يعني هذا الرجل الفقير يقول: «أنا يا محمود بعث بمليون وسبعمائة وخمسين ألفاً والمفترض أن يسكتوا، لكن المصيبة في المحاسب الذي كان من تحت لثحت يتلاعب». وصاحب العمل لم يكن يدرى عن حساباته، فقط كان يوقع، وهو نفس الشخص الذي كان يبيع الكسور في البداية. كان لا يدقق أصلاً، يعني كان إذا قيل له: «أعطني الشيك»، وضعه في جيده، ثم اتصل بالمحاسب وقال له: «ترى فلان معي، وأكتب له الشيك الآخر» فيضع الشيك في جيده دون أن يتتأكد، ثم يصدر شيكًا ثانيةً. الشخص الذي جاءني وقال إنه باع على صاحبنا بمليون وسبعمائة وخمسين ألفاً، بينما كتب له شيك بمليونين وسبعمائة وخمسين ألفاً - هذا مثال من أمثلة كثيرة.

وفي يوم من الأيام، ذهب أحد الناس إلى المحاسب ليغير الشيك، فقال له المحاسب: «اكتب (عنًا لأمر).» قال: «لأمر من؟ من أكتب؟» قال: «أنت فقط اكتب (عنًا لأمر) ووّقع.» فقال: «يا رجل، كيف أوقع لك؟ هذا الشيك يجب أن يُغيّر، وإذا وقعت سأصبح ضامنًا مع من أعطى الشيك.» على الصفار:

فكيف يرجع المحاسب من هذا الخطأ؟

السيد محمود دشتي:

الآن عندما يكتب (عنًا لأمر) ويترك الاسم فارغًا يقوم المحاسب بوضع الاسم الذي يريده وهذا التاجر لا يدقق في حساباته من شدة انشغاله بالبيع والشراء فقط. فاتضح أن المحاسب كان يأخذ مبالغ خيالية، والتاجر لا يدرى عن شيء، ولم يكن هناك تدقيق على الشيكات. والمفروض أن تكون هناك محسنة دقيقة. في المحاسبة عندما يكون لديك دفتر شيكات يحتوي على خمسين شيكًا، وهناك دفاتر عدة أخرى، وكل يوم يوقع هذا التاجر على ما لا يقل عن مئة أو مئتين وخمسين شيكًا، فإنه لا يدقق مع المحاسب والمفترض أن يربط كل شيك ببون البيع أو الشراء حتى يعرف عدد العمليات التي أجرتها، لكنه لم يكن يفعل ذلك. أكثرهم لم يكونوا يدققون، فكانت تخرج من البنوك أرقام خيالية. أذكر أن أحد زبائني وقع شيكات عددها مئتان وخمسون شيكًا وأعطاني إياها، وقال لي: «يا محمود، حاول أن تُقيّمها يومين أو ثلاثة حتى أضبط حساباتي.» وفي اليوم الثاني اتصل بي وقال: «وزّع الشيكات على من اشتريت منهم.» وكان عنده محاسب دقيق جدًا، ومع دقه هذه، خسر أيضًا.

وكنت أقول له في الآونة الأخيرة: «ترى السوق بدأ ينخفض، توقف..». فقال: «لا تقلق، الأمور بخير.» لكنهم جميعاً خسروا. فكان هناك تلاعب داخل المكاتب من المحاسبين في أكثر من مكتب. ثم تأتي وتقول لي: «فلان تاجر ناجح.» أقول لك: هذا الشخص بنفسه كان يقول لي: «اذهب وأعطيك، فقط ضع المبلغ في جييك، ولا تتصل بالمحاسب، بل اكتب له مليوناً وسبعين ألفاً فقط.» يعني كم شيئاً من هذا النوع وقع؟ كثير. وهذا الرجل لم يكن يدرى، وقد تمت مطالبته لاحقاً ببالغ هائلة. وأنا أعلم أن مجموع خسارته هو ومجموعه كان يقارب ميلارين وشيشاً، ليست مبالغ صغيرة. وفي النهاية، يقول لك: «الآن وزارة الشؤون تعطيني راتبًا!» لأنه لم ينظم أموره من البداية لو كان مرتباً، لما حدث له هذا. يعني عندما جاءه أول مليون، ثم الثاني، ثم الثالث، حتى صار عنده عشرون، ثم خمسون، لم ينظم نفسه. أذكر أحد تجارنا - رحمه الله - كان يبيع ويشتري مع صاحبنا هذا، وكان رجلاً ثرياً. خرج مع أحد الصحفيين إلى لندن، وأبرم صفة معًا. قام هذا الصغير (المغامر الجديد) ببيع صفة على هذا الكبير الثري، وأخذ منه شيئاً، وكان شيكه معروفاً كأنه ذهب. في الليلة التالية جلس معه، وأجرى صفة ماثلة لكن بقيمة أعلى قليلاً. ثم قال له: «دعنا نقوم بمقاصة، اكتب لي الفرق.» قال: «يعني أنا أعطيك شيئاً بخمسة وأربعين مليوناً، وأريد منك خمسة وخمسين، اكتب لي شيئاً بعشرة ملايين فقط كفرق.» قال: «لا، ذلك الشيك شيء، وهذا شيء آخر. عندما أخذت شيئاً الأول خصمه باسمي لأنك معروف.» لكن عندما أخذ شيئاً الكبير، خصم الشيك أيضاً، فاختلطت الأمور.

يقول لي ذلك التاجر: «يا محمود، انصدمت بهذه الطريقة. عندما طالبوني بالمقاصة، وانهار السوق، قلت لهم: يا جماعة، أنا أطالب بعشرة ملايين زيادة.» قالوا: «نعم، لكن الدينار صار بخمسين فلساً، ودينارك أنت بدينار كامل!» يعني انقلبت المعادلة، فاضطر أن يدفع خمسة وثلاثين أو أربعين مليوناً زيادة على ما كان من المفترض أن يطالب به! أصبح المطلوب دائناً، والمطالب أصبح مديناً، فدفع من أجل سمعته. وقال لي: «والله يا محمود، قالوا لي: دينارك بدينار، ودينار غيرك بخمسين فلساً، وأنت رجل محترم، فدفعتك المبالغ.» رحمة الله، دفع شيكين أو ثلاثة بهذه الطريقة. قال: «هذه أول مرة أخسر فيها.» وكان تاجر عقار، ليس مجرد تاجر أسم، بل كان يملك شركات وعقارات وفنادق. وقال لي: «يا محمود، جلسنا في خساري.» هذا كله يظهر أن التجار التقليديين انجرفوا مع هوس سوق المناخ. أنا أعرف واحداً منهم منذ أيام الخمسينات والأربعينات، كان أبوه تاجراً، وهو أيضاً تاجر، ومعه ثلاثة أو أربعة من أصدقائه، كانوا يملكون فندقاً معروفاً في المدينة. رأوه يربح، فقال لهم: «ما بالكم خائفين؟ أعطوني تفويضاً على الفندق، وسأعطيكم زيادة على أرباحه، وتربحون معى.» المساكين وقعوا له، وخسروا جميعاً الفندق، وذهبت أموالهم، لأنه استعمل الفندق في المضاربة ودخل بالأسم. قال لهم: «لا تقلقوا.» هذا كله يظهر أن التجار التقليديين انجرفوا مع هوس سوق المناخ. أنا أعرف واحداً منهم منذ أيام الخمسينات والأربعينات، كان أبوه تاجراً، وهو أيضاً تاجر، ومعه ثلاثة أو أربعة من أصدقائه، كانوا يملكون فندقاً معروفاً في المدينة. رأوه يربح، فقال لهم: «ما بالكم خائفين؟ أعطوني تفويضاً على الفندق، وسأعطيكم زيادة على أرباحه، وتربحون معى.»

المساكين وقعوا له، وخسروا جميعاً الفندق، وذهبت أموالهم، لأنه استعمل الفندق في المضاربة ودخل بالأسماء. قال لهم: «لا تقلقوا». ورأوا السوق يصعد، فقالوا: «هذا صديقنا، كبرنا معه من الفقر إلى الثراء». فكانت نتيجة ثقتم به أن ذهب الفندق، وضاعت أموالهم، ولم يستطعوا أن يفعلوا شيئاً، لأنه صديقهم، ووقعوا له برضاهם. وهكذا ضاع الفندق، وضاعت الأموال بسبب سوق المناخ وجنون المضاربات على الصفار:

على ذكر الشركات في «المناخ»، هناك تصريح بتاريخ ٢٣ / ٣ / ١٩٨٢ يقول: «أسماء تبلغ وزارة التجارة تصل إلى بعض الشركات»، ويقول أيضاً: شهد سوق المناخ أمس ركوداً ملحوظاً، ولم يجر في سوق تداول محدود شمل أسماء دبي بسعر ٤٨٠ فلساً، وأسمنت الشارقة بسعر ٢٧٠، وطلب سهم المنتجات البترولية بسعر ٢٣٠، وبيع سهم السدرة بدينار، وسم الرسالة بدينار و٥٥٠، ومن ناحية أخرى - وهنا مربط الفرس - ترددت أنباء مفادها أن كتب وزارة التجارة الخاصة بوقف تأسيس شركات «المحاصلة» قد وصلت إلى مؤسسي بعض الشركات دون أن تصل إلى آخرين. أولاً، ما هي شركات «المحاصلة»؟ السيد محمود دشتي:

شركات المحاصلة هي أن يجتمع ثلاثة أو أربعة أشخاص فينشئون شركة محاصة بينهم، وتسمى الحصة «المحاصلة». فكل واحد منهم يضع مثلاً ربع مليون، ويسسرون شركة لكن عندما توقفت حركة التجارة هنا، ذهبوا إلى الخليج، وبدؤوا هناك بتأسيس شركات، وإصدار أسماء.

فعندما يريدون إنشاء شركة هناك، يعذّون الأسم مثلاً خمسة ملايين سهم، ثم يأتون إلى هنا ويوزعنها على غيري، فيصير التوزيع، وتجد ظروفاً (مظاريف) فيها اسمك الكامل أو فقط «محمود عبد العزيز يعقوب»، ولك مثلاً مئة ألف سهم. ثم تذهب إلى وزارة العدل هنا، فيعذّون كتاباً بأن هؤلاء المساهمين - المفترض أن عددهم فوق المئة شخص مثلاً - قد دفعوا حصصهم وأموالهم، وغامروا بها، ثم طرحوها في السوق. يعني لم يكن الأمر مثلاً أن شخصاً اشتري له ثلاث أو أربع بنايات ووضع عائلتها الذي لا يتجاوز ٦,٥ أو ٧٪، لا، بل كان يريد رقمًا كبيراً يظهر به. فأكثرهم غامروا، وهذه المغامرة هي التي تسبّبت بالخسارة. و«المحاصة» هي شركات أهلية داخلية، يجتمع فيها عشرة أو اثنا عشر شخصاً، ثم يوزعنها على مئة شخص، فتصبح شركة بينهم ثم جاءت الدولة وأوقفتها. لكن في البداية لم يكن هناك تنظيم، كانت العملية فوضوية، ولما بدأوا ينظمون الأمور ذهبوا إلى الخليج. وكان لهم هناك تقل ونفوذ، ودخلوا مع أشخاص كبار في شركات، فقالوا لهم: «تعالوا شاركونا، لدينا رخصة من وزارة التجارة هناك»، أسسوا تلك الشركات هناك. ثم جاؤوا بها مرة أخرى إلى هنا وطرحواها في السوق. ولما منعوا هنا، أسسواها في الخارج، فانتقلت العمليات إلى هناك لأن لديهم علاقات ونفوذاً على الصفار:

لتحدث عن فئات معينة، مثل كبار المستثمرين وصغار المستثمرين، وفرسان المناخ، والناس من الصف الثاني. فلنفهم ما هي هذه المسميات التي كانت تُستخدم في سوق المناخ؟

السيد محمود دشتي:

أذكر أنني كنت جالساً في أحد الدواوين، فقال أحدهم: «هذا واحد من فرسان المناخ» فخرجت من الديوانية، فلحقني هذا الشخص بعد انتهاء السوق. كانوا مجموعة من ثلاثة أو أربعة جالسين، فقالوا: «هذا أحد الفرسان». قلت لهم: هؤلاء طارئون على السوق، ولا أريد أن أقول كلمة قاسية، لكن هؤلاء لم يكونوا من أهل السوق الحقيقيين. أنا احترمت المجلس، ولما رأيت أنه يوجد شخص غير مناسب، انسحبت، لأن احترام صاحب الديوانية يقتضي ألا تجلس في وجود من لا يليق بالجلس. فقال لي: «تعال، اجلس». قلت له: «لا أستطيع الجلوس، لأن هذا الشخص ليس من يشرفون سوق المناخ مثلاً». أنا من الناس الذين كانوا عليهم مبالغ، لكن هذا لا يعني أنني بنيت اسمي بالغش أو بالدوران. بينما أولئك بنوا سمعتهم على اللف والدوران. مثلاً، حين يأتي إلي أحد هم ويقول: «دعنا نسوي مخالصة»، يأتي ويحسب على ما لي وما لي عليه، أنا أطالب بـ ٥٥٠ ألفاً، فيعطيوني ٢٥٠ ألفاً، أي أنه أضاع على ٢٠٠ أو ٢٥٠ ألف دينار. ويقول: «يا محمود، إذا أنت لم تنزل لي، وذاك لم ينزل لي، سنسقط جيعاً». هو كان يوقف السوق، ثم يسافر، يملأ بيته في سويسرا، وبيتاً في الضاحية، وسيارات فخمة، وسفراً إلى سويسرا على حسابي وعلى حساب غيري. كان من الذين كانت لديهم أموال قليلة فضاعت، بينما هو خرج من بينهم كأحد «فرسان المناخ». لكنه لم يبن نفسه بجهد حقيقي بل على حساب الآخرين. وهذه الحالات كانت قبل سقوط سوق المناخ بشهرين أو ثلاثة. فماذا قالوا لهم حينها؟

قالوا: يا محمود، اذهبوا وسروا تسوياتكم، خلصوا مع الناس. من يقبل برأس المال زائد ٢٠٪ يوافق، ومن يقبل ٣٠٪ يوافق. سروا تسوياتكم بينكم وبعض الناس وافقوا، وبعضهم لم يوافق. أما من لم يوافق، فقد راحت أمواله. يقول: «أنا أعطيت مليون تسميلات، يريد أن يعطيوني ٤٠٠ أو ٦٠٠ ألف فقط»، فذهبت البقية. وهكذا، لما أمسكت الأموال ضاعت على الناس.

على الصفار:

لماذا سُمّوا «فرسان المناخ» وهل كان لديهم أموال كثيرة وعلاقات واسعة؟

السيد محمود دشتي:

انظر، هذه التسمية يجب أن تُنسب إلى من أسس ومؤل السوق في البداية. كانوا ثلاثة أو أربعة تجار، أو ربما خمسة أو عشرة، يقول أحدهم: «أنا سأعطي ١٠٪ أو ١٥٪»، ويضيف: «لن أنسحب، أعطيتك ١٥٪ على الأقل، أعدك إلي أموالي. أنت غامرت بأموالي، وأنا لا شأن لي بذلك. أنا من البداية دعمتكم وقويتكم. مثلاً كان عندي عشرة أو خمسة عشر مليوناً، جئت ومؤلت السوق بنسبة ١٠٪ إلى ١٥٪». وأنا أعرفهم، هؤلاء الذين تضرروا، هم من أسسوا السوق، وهم الذين دفعوا الأموال، وهم الذين خسروا. الذي خسر هو الذي كانت عنده أموال جمعها من تعبه ومن عقاراته وإيراداتها، فصار عنده مال كثير فقام بتمويل السوق لأنه رأى أن الأرباح هناك مرتفعة. فكر أن البنك يعطي ٦,٦٪ أو ٧٪، أي أن المليون يعطيك سبعة آلاف أو عشرة آلاف دينار، بينما هنا تأتيك أرقام خيالية وتدوير مستمر، فاندفع وراء ذلك وضاع ماله.

إذن فارس المناخ الحقيقي هو من أسس ومَوَّل السوق، أولئك هم الفرسان الحقيقيون، كانوا من أصحاب الأموال الأصليين، التقليديين، الذين كانت لديهم عقارات، كانوا من أهل البحر والغوص، ولديهم وكالات تجارية. لكن أسماؤهم لا تُذكر إلى الآن، لأن الورثة لا يرثون بذلك، حفاظاً على السمعة، فلا يريدون أن تُتداول أسماؤهم في هذا السياق، لأن الأمر حساس ولا يجوز. ربما أذكر الأسماء في جلسة خاصة غير مسجلة، لكن ليس في العلن.

على الصفار:

لكن فرسان المناخ المعروفين علّا هم أحمد الكندرى، الذى لُقب بأحمد المناخ، وجاسم المطوع، ومحمد الإبراهيم، ومعهم أيضاً زيد المطوع، وهؤلاء كلهم مذكورون بالاسم.

السيد محمود دشتي:

مع احترامي لك، هؤلاء كانوا موظفين، ورواتبهم لم تكن تتجاوز ٢٠٠ إلى ٢٥٠ ديناراً. أنا أعلم أن الرواتب في ذلك الوقت لم تكن تتعدى ٤٠٠ دينار. أنا مثلاً كنت مدرساً، ولم يصل راتبي إلى هذا الحد. جميعهم دخلوا السوق من وظائفهم، أعرفهم؛ بعضهم كان في الجيش، وبعضهم في وزارة الإصلاح، أو مدرسين، أو مصوريين في التلفزيون، أو يملكون استوديوهات تصوير، ولم تكن لديهم تجارة حقيقة. يعني عندما تقول إن هذا الرجل كان تاجرًا مشهوراً، فهذا غير صحيح. أنا كنت أجلس معهم، ومعظمهم أصدقائي ولكن لا أستطيع أن أعلن الأسماء. لم يكن أحدهم يدخل السوق وهو يملّك مليون دينار أو حتى نصف مليون. لا، لم تكن لديهم تلك المبالغ. الذين أسسوا ومَوَّلوا وبدأوا المضاربة مع هؤلاء هم الذين تضرروا فعلاً.

أنا أعرف رجلاً - رحمة الله - جاء إلى أبنائه وقال لهم: «هذه مبالغ استثمروها، ولكن لا أريدهم أن تبيعوا وتشتروا فيها بينكم حتى لا تختلفوا». أحد أبنائه استثمر فترة وتضرر، فدعمه والده مرة أخرى لأنه كان ذا قدرة مالية قوية. هذا الرجل - رحمة الله - يمكن أن نقول إنه من فرسان المناخ الحقيقيين. أما أن يأتي شخص لم يكن يملك شيئاً، وفجأة بعد خمس سنوات ظهر أمواله، فذلك لأن الدولة لم تلتحق به. بعد خمس سنوات حول أمواله إلى سويسرا باسم أولاده. أنا أذكر عندما قالوا «المستثرون الصغار خسروا مليونين»، قلت: أين يقال هذا؟ كيف يكون «صغر المستثمرين» ومعهم مليونان، أي ما يعادل ستة ملايين دولار؟ في أي دولة يحدث هذا؟ هذا لا يعقل. قالوا إنهم سيضمنون لهم الخسائر، لكن هؤلاء كانوا يعرفون الأسرار، فقاموا بتجزئة الشيكات وتقسيمها واستفادوا من العملية. هؤلاء الذين يقولون إنهم «صغر المستثمرين» لم يكونوا كذلك، بل كانوا على علم بما يجري. كان أحدهم عليه ديون بعشرين مليوناً، فيتصدر عشرة شيكات مثلاً ليستفيد من القانون. هؤلاء استفادوا لأنهم كانوا على اتصال مباشر ولديهم علاقات. وأنا لا أستطيع أن أذكر أسماء معينة، لكن ما فعلوه أنهم جزأوا الشيكات بأسماء أبنائهم أو أبناء عمومتهم. يعطي أحدهم شخصاً خمسين ألف دينار، ويسجل شيكات باسمه، ويحتفظ بحساباتهم خمس سنوات. قيل لهم حينما: «ليس لكم حق التداول في السوق»، فأخفوا الأموال خمس سنوات، وعملوا من وراء الكواليس مع جماعات، ثم عادوا واشتروا فنادق في الآونة الأخيرة في منطقة بنيد القار، ثلاثة أو أربع قسائم. أنا أذكر أن أحدهم لم يكن يستطيع حتى شراء سيارة، وكان يبيع ويشتري بالسيارات بالشراكة مع آخر، ثم اختلفوا، وفجأة أصبح هذا الرجل مليونيراً، بينما الغني الذي كان يملك العقارات والأملاك خسر كل شيء.

واحد من هؤلاء الأغنياء الذين اجتمعوا معاً قال: «ذهبت أرباحي كأني لم أعمل طوال سنتين. كان لدى عقارات في المبهولة، وقسائم، وأرباحي التي تعبت فيها طوال حياتي خسرتها ببساطة». وأنا اجتمعوا مع بعض هؤلاء الرجال، وكان واضحًا كلامهم. العم عبد العزيز - أطال الله في عمره - قال: «هذا التعب الذي تعبته ذهب، أنا أستثمر في الشركة، وكانت ناجحة في البداية، ثم خرجت منها وأعطيتها للجامعة الآخرين، فلم يديروها كاً ينبغي، لكن هذا ليس شأني. أيام إدارتي لها كانت الأمور مستقيمة، واستفدت منها، لكن استفادتي لم تكن على حساب الآخرين. نحن بنينا على أساس صحيحة، وأنشأنا كيانًا متينًا كشركة أما الباقيون فلم يفعلوا شيئاً». إذن الفضل يعود لذلك الرجل والنعم فيه وأنا حين أراه الآن وأجلس معه أقول: والنعم به فعلًا.

على الصفار:

هل كانت هناك نساء لهن ثقل دخلن في سوق المناخ؟

السيد محمود دشتي:

نعم، هناك أشخاص دخلوا وأودعوا شيكاتهم قبل المدة المحددة، وهؤلاء يطلق عليهم ما يُعرف بـ«الفرسان الطارئين»، ومن بينهم نساء أيضًا. ولكن بعض هؤلاء النساء كنّ ذكيات، إذ خرجن مبكرًا بعدما أدركتن ما يجري، وعرفن كيف يتصرفن، فدخلن السوق وشاركن بشيكاتهم باعتبارها أدوات دفع مؤجلة. فكما تعلم، عندما أقدم لك شيئاً وأقول لك: «أدخل هذا الشيك بعد شرين»، فإنك من المفترض أن تلتزم بتاريخ الإدخال المحدد.

لكن ما حدد أن البعض كان، على سبيل المثال، يَدِين بمبلغ خمسة وثلاثين مليوناً، وحسابه ناقص بقدر مليونين، فيقوم هو بإيداع المليونين مؤقتاً، ثم يسحب المبلغ كله من شخص آخر لا يستطيع الدفع لاحقاً. وهذا الشخص يكون لديه عدد كبير من الشيكات المؤجلة، فإذا تعثر في دفعها، وقع في أزمة. بعض هؤلاء الأشخاص كانت لديهم علاقات داخل البنوك، وكان من المفترض ألا تُقبل منهم تلك التصرفات. وقد جاءني أحد هم وقال لي: «يا محمود، هذا الشيك رُجع، وأنت تعرف الرجل الذي أصدره. ذهب إلى البنك، وبسبب علاقاته هناك كتبوا على الشيك (راجع الساحب)». وهذا لا يجوز، فالمفترض ألا ينحوه هذا الاستثناء. أذكر أن ابنتي كانت مسؤولة في أحد البنوك قبل عشر سنوات تقريباً، فجاءني أحد الأشخاص وقال لي: «يا محمود، ابنتك فُصلت من عملها». فسألته عن السبب، فقال لي: «اتصل عليها واسألهما بنفسك عَمَّا فعلت». فاتصلت بها وسألتها، فقالت لي: «يا أبي، هذا من أسرار البنك، ولا يجوز أن أكشفها لأحد». فقلت له: «هي لم ترتكب خطأ، بل التزمت بالأمانة المهنية، ولهذا السبب لا أستطيع الضغط عليها». فقال لي الرجل: «إذن لن أتصل بها بعد الآن، لأنها قالت الحق». لكن مع ذلك، فُصلت ابنتي من عملها لأنها تمسكت بالقواعد، وأصدرت قراراً بالرفض، إذ كان من المفترض أن تتصرف بما يرضي العميل، لكنها اختارت الالتزام بالقانون، فُفصلت مباشرة. ويقال إن اسمي كان منشوراً آنذاك، وكانوا يلاحقونني، وسمعت أن «يوسف بو قماز العماني» كانت لديه موظفة واجهت مشكلة مشابهة.

لكن ما حدت أن البعض كان، على سبيل المثال، يدين بمبلغ خمسة وثلاثين مليوناً، وحسابه ناقص بمقدار مليونين، فيقوم هو بإيداع المليونين مؤقتاً، ثم يسحب المبلغ كله من شخص آخر لا يستطيع الدفع لاحقاً. وهذا الشخص يكون لديه عدد كبير من الشيكات المؤجلة، فإذا تعثر في دفعها، وقع في أزمة. بعض هؤلاء الأشخاص كانت لديهم علاقات داخل البنوك، وكان من المفترض ألا تُقبل منهم تلك التصرفات. وقد جاءني أحدهم وقال لي: «يا محمود، هذا الشيك رُجع، وأنت تعرف الرجل الذي أصدره. ذهب إلى البنك، وبسبب علاقاته هناك كتبوا على الشيك (راجع الساحب)». وهذا لا يجوز، فالمفترض ألا ينحوه هذا الاستثناء. أذكر أن ابنتي كانت مسؤولة في أحد البنوك قبل عشر سنوات تقريباً، فجاءني أحد الأشخاص وقال لي: «يا محمود، ابنتك فُصلت من عملها». فسألته عن السبب، فقال لي: «اتصل عليها واسألهما بنفسك عما فعلت». فاتصلت بها وسألتها، فقالت لي: «يا أبي، هذا من أسرار البنك، ولا يجوز أن أكشفها لأحد». فقلت له: «هي لم ترتكب خطأ، بل التزمت بالأمانة المهنية، وهذا السبب لا أستطيع الضغط عليها». فقال لي الرجل: «إذن لن أتصل بها بعد الآن، لأنها قالت الحق». لكن مع ذلك، فُصلت ابنتي من عملها لأنها تمسكت بالقواعد، وأصدرت قراراً بالرفض، إذ كان من المفترض أن تتصرف بما يرضي العميل، لكنها اختارت الالتزام بالقانون، فُصلت مباشرة. ويقال إن أسمى كان منشوراً آنذاك، وكانوا يلاحقونني، وسمعت أن «يوسف بقمار العماني» كانت لديه موظفة واجهت مشكلة مشابهة.

علي الصفار:

ما هو دور البنوك في أزمة المناخ أو في فورة المناخ أو في التداول في سوق المناخ؟ ما الدور الفعلي الذي قامت به البنوك؟

السيد محمود دشتي:

حسب عالمي المتواضع عندما رأيت البنوك أن هناك حركة تداول بأرقام فلكية، بدأت تمنح بعض المتعاملين تسهيلات مالية أي أنها غامرت. فأنا عندما أحصل من البنك على تسهيلات، من المفترض أن أحرص على أموال البنك، لأن تلك الأموال ليست ملأً للبنك نفسه، بل هي أموال المودعين. لكن البنك منحت تسهيلات بناءً على حجم الأموال التي كانت ترى أنها تتداول في السوق. كانوا يريدون الحفاظ على علامتهم الكبار، فلا يتركونهم يذهبون إلى بنوك أخرى. بمعنى آخر، إذا كنت أنا، محمود عبد العزيز، أتعامل مع بنك الخليج أو البنك الأهلي أو أي بنك آخر، فإن خروجي من البنك سيؤثر عليهم، لأن لديهم فوائد من تداول تلك الأموال. ولذلك كانوا يسلون معاملاتي قدر الإمكان. وكان أعضاء مجالس الإدارات يرون أن العميل لديه مداورة مالية قوية، فيسهلون له الإجراءات. وهكذا ساهمت البنوك في العملية، لكنها في النهاية تضررت أيضًا، إذ خسرت الأموال التي أقرضتها. فلو لم يكن البنك المركزي يدعمها، كانت بعض البنوك قد أفلست بالفعل.

علي الصفار:

هل يمكن القول إن البنوك ساهمت أساساً في حدوث الأزمة؟

السيد محمود دشتي:

نعم البنوك ساهمت لا يمكننا أن ننكر ذلك لقد ساهمت بناءً على قوة حركة المداورة التي شاهدتها في السوق. فقد كانوا يرون أن حساب العميل يدور بـ ملايين الدنانير، وأن الرصيد لا ينخفض عن مستوى معين، فكانوا يعتبرون هذا دليلاً على السيولة، فيمنحونه تسهيلات إضافية. في ذلك الوقت، من كان يملك ثلاثة أو أربعة ملايين دينار، كان يُعتبر ذا ثراء كبير. ثم ارتفع حجم الشيكات، فأصبح من المعاد أن يُصدر أحدهم شيئاً بـ مليون أو بـ مليون ونصف دينار، في حين كان من المعاد سابقاً أن تبلغ قيمة الشيك عشرة آلاف دينار فقط. بناءً على ذلك، منحت البنوك هؤلاء المتعاملين تسهيلات مالية وسملت أمورهم. لكن بعد ذلك، بدأ البنك المركزي يفرض تعليمات جديدة، فأصبح يقول: «إذا جاءك محمود عبد العزيز وطلب تسهيلات، فعليه أن يرهن شيئاً مقابلها. وإذا لم يرهن، فالبنك يتحمل مسؤوليته». فلا يجوز أن تمنح البنك تسهيلات دون مقابل. على سبيل المثال، إذا كان لديك عقار قيمته مليون دينار، فإن البنك لا يمنحك كامل المبلغ، بل يعطيك ما بين ٦٠٠ إلى ٦٥٠ ألفاً فقط ويحتفظ بالباقي كضمان. وذلك حتى إذا انخفضت قيمة العقار عند البيع، يبقى البنك قادرًا على استرداد أمواله.

علي الصفار:

كانت شفافية الأسعار موجودة ومحكومة داخل السوق، أي لم يكن هناك أشخاص يبيعون سهماً بسعر مختلف عن السعر المعروف.

السيد محمود دشتي:

كانت الأمور واضحة، ولا يمكنك أن تفعل غير ذلك، لأنه الآن مثلاً، إذا أنا بعت السهم بـ ٣٠٠، وشخص آخر باعه بـ ٢٨٠، فهذا يعني أن هناك نزولاً في السعر، وهذا أمر طبيعي. أما مسألة أن أبيع أنا الآن بـ ٣٠٠ وشخص آخر يشتري ممني بـ ٢٨٠، فهذا لا يمكن أن يحدث.

علي الصفار:

الآن تحدثنا عن أنك كنت تتداول لصالح الناس أو تدير محفظتهم أو تشتري وتبيع بالنيابة عنهم. هل كان «أبو شاكر» سابقاً يدخل السوق ويتداول لحسابه الشخصي؟

السيد محمود دشتي:

والله في ذلك الوقت كان ذلك مسماً مسماً. كان مسماً مسماً، ولكننا كنا نأخذ من الفائض، أي لا نقدم أنفسنا على الزبائن. الآن، عندما أكون في حالة بيع، كنت أبيع مثلاً لمدة شهر أو شرين أو ثلاثة، وكان لدى تقدِّم أديره، ولدي تسهيلات في البنوك، فكنت أدور المبلغ هذا. ولكن كمهنة، لم يكن منوعاً أن تبيع وتشتري أو تدير محفظة، لكن يجب أن تبدأ بالزبون أولاً. أي لا يجوز أن أعرف أن شخصاً من الناس قد فوضني وقال لي: «يا محمود، اشتري لي»، ثم لا أشتري له حتى يخلص الفائض، وبعدها يدخل فلان وفلان فأعطيهم.

أذكر أن شخصا جاءني إلى المكتب في الصيف تقربيا، وقال لي: «محمود، عندي ٧٥٠,٠٠٠ دينار، أريدك أن تأخذها لثلاثة أشهر لأن الأولاد سيسافرون، فخط لي مصروف سفرهم.» فقلت له: والله السوق خطر، لا أستطيع أن أعمل فيها. خرج من عندي وقال: «أعطيتها لفلان، وأعطاني ربح ٧٠ ألف دينار.» قلت له: فلوسك راحت. قال لي: «أنت جاد؟» وهو رجل طيب ومكافح، وأولاده ما شاء الله رزقهم الله خيرا الآن. بعد ثلاثة أشهر يا عزيزي، وكان صاحبنا سقط في السوق. لكن انظر إلى هذا الرجل النبيل الذي باع له، قال له: «عمي، هذه الوثيقة، أنا جئت بها لأنني سأبيع بيتي لأعطيك فلوسك.» فقال له: «لا، إذا كنت ستبيع بيتك من أجلي، فهذا غير مقبول. هذه هدية لأولادك، متى ما توفر لديك المال أعطني، وإن لم يتتوفر فأنا مسامحك.» وأنا أعلم أن الرجل أصبح حاله جيدا فيما بعد، لكنه لم يرجع له حتى ٥٠,٠٠٠ دينار. وذلك الرجل كان معنا دللاً (سمساراً) في السوق، ولم يرجع الأموال وذهبت عليه.

علي الصفار:

هناك شخصية بارزة، ربما ذكرت في أكثر من مناسبة، ليست كويتية، ولكن نزيد أن نفهم. بما أنك كنت في السوق وتداولت فيه، وتتنقل من مكتب إلى مكتب، وتذهب إلى التجار، وكان مكتبكم يُعتبر من المؤسسين والممولين للسوق، فمن هو «صحي سكر»؟

السيد محمود دشتي :

انظر، هو رجل لا يعرف اللف والدوران. خطأ الكويتيين جميعاً أنهم أعطوه وكالة عامة يبيع ويشتري باسمهم، ومن يرسل لهم "البون" (الإيصال) يكتبون له، ويقومون بتوقيعه ويعطونه إياه، وهو بدوره يعطي التجار فيبيع ويشتري لهم. ولم يكن في معاملته معهم أي لف أو دوران. وهم الذين كانوا يأتونه، وكان يأخذ منهم أكبر وأثمن الوكالات. أنا أعرف هذا الرجل جيداً، أذكر أنني التقى به سابقاً في لندن، وكان في تلك الأيام يتنقل بين سوريا وال Saudia. فسألني عنه أحد الأشخاص في السوق لا أعرفه، وقال لي: ماذا تقول في فلان؟ فقلت له: والله والنعْم. قال: لقد أعطيته مبلغاً هذه الأيام، يعني بعد أزمة "المناخ" بعشر إلى خمس عشرة سنة. قلت له: والله، ما رأيته في مرحلة من المراحل إلا وهو رجل صادق لا يلف ولا يدور. فقال: جزاك الله خيراً، أنا شخص عملت معه وعرفته، رجل محترم. وهذا كما يقال: في البداية كان يعمل ويحضر القهوة والشاي للأصدقاء، وكان متواضعاً. وعندما أصبح لديه المال لم يتغير، ولم تغره المادة، وكان فقط يهتم بأن تكون ثيابه نظيفة. كان رجلاً حقاً. أذكر أن أحد كبار القوم كانوا ذاهبين إلى سوريا، وكان معهم امرأة، وهناك تم القبض عليها. فقام هو بإيقاف الطائرة، وذهب وأحضرها معه، واستخرجها من السلطات في سوريا. وهذا هو معنى الرجلة، فالإنسان يجب أن يقول الحق.

على الصفار:

ما الذي جعل الناس توكله عنهم؟ هل كان ذكياً في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

السوق لم يكن يحتاج إلى ذكاء خارق، السوق يحتاج أن تعرف كيف تكيّف أمورك معه. مثلاً قلت لك، تخطئ أول مرة، وثانية مرة، وثالثة مرة، ثم تصحح خطأك. هنا يكون الذكاء. في ذلك السوق، كل من دخلوه لم يكونوا أذكياء بالضرورة، كانوا أذكياء فقط في جمع المال، لكنهم لم يعرفوا كيف يديرونها. يعني عندما تبدأ وتدخل في عمل ليس من اختصاصك، وفجأة يصبح عندهك مال — مثلاً لم يكن لديك شيء وأصبح لديك مئة ألف — فعليك أن تحافظ عليها. ليس المهم أن تصل إلى قمة الجبل، المهم أن تعرف كيف تبقى هناك دون أن تسقط، دون أن تنزل أو تتراجع. المهم أن تتعلم من أخطائك وأنت في طريقك إلى الأعلى. تسقط مرة، ثم تهض. لكن عندما تصل إلى القمة، هنا التحدي الحقيقي: كيف تحافظ على وجودك في القمة؟ قليلاً من استطاعوا ذلك. هو كان عنده "الكونترول" — السيطرة على النفس — ثم إني أعرف أنه كان يتعامل مع أكبر التجار وأئمّهم، وكانوا يعطونه وكالاتهم، لأنّه كان رجل ثقة يعمل معهم بوضوح، ولم يكن يخفي شيئاً. يعني أنت أعطيتني وكالة وربحتك، أنت تفرح، لكن عندما تخسر لا تري أن ترى الخسارة! هذا لا يصح. أنت أعطيتني مالك ووكالتك، وأنا عملت لك وربحت أو خسرت حسب الظروف. أنا لم أقصر، سعيت بقدر استطاعتي. ولو كنت أريد أن أنصب عليك، لأخذت مالك وخرجت مثلاً فعل غيري، لكنه لم يفعل ذلك، بل بقي حتى آخر يوم.

أذكر أنني رأيته بعد سفره فقال لي: «شفت يا محمود...» وأتذكر أن أحد الكبار – رحمه الله – قابلني في المصعد وقال: «يا محمود، حاولت، عندي أموال لكن ليست بيدي..» وكان وضعه جيداً، وكان قد أعطاه وكالة خاصة به. كانوا يجلسون معه، وكنت أمرّ بهم أجلس قليلاً ثم أعود إلى عملي ومكتبي. فكان رجلاً ثقة، معاملته نظيفة، ولم أرّ منه أي خطأ، والحق يقال.

على الصفار:

إذا تحدثنا عن الخيال والحلم، هل كان سوق المناخ يجسد هذه المفاهيم؟ هل كان خيالاً؟ حلماً؟ هوّا؟ كيف يمكن أن نصفه؟

السيد محمود دشتي:

هو كان حلماً، لأن تلك الفترة كانت سريعة جداً. أذكر أن أحد الناس عندما أتم صفقاته التي ذكرتها لك – بائعاً ومشترياً – وعندما عرف أعضاء مجلس إدارة الشركة بذلك، أمنوا على حياتي بمليون دينار مناصفة مع الشركة، بحيث في حال وفاتي يحصل أولادي على نصف المبلغ، والشركة على النصف الآخر! لدرجة أنهم أرسلوني إلى مستشفى «الهادى» ليجرروا لي فحصاً طبياً شاملأً (Check up). وأحد كبار رجال التأمين على الحياة، الذي كان يملك مكتباً، قال لي: «اذهب، لقد اتصلوا بنا ولم يدفعوا القسط». وكان القسط السنوي أربعين ألف دينار. دفعوه في السنة الأولى، لكن في السنة الثانية انهار السوق ولم يستمرروا. وأنا كنت أعلم أنه لن يستمر.

علي الصفار:

في كتاب الكويت وأزمة سوق المناخ تأليف على حسن الحمدان (ألفه بعد الأزمة بأقل من سنتين) : فعندما كان يزور ضيفًّا أجنبيًّا أحد المواطنين الكويتيين في البلاد، كان يأخذه إلى سوق المناخ ليشاهد الصفقات التي تُبرم بماليين الدنانير، يقوم بها شباب صغار السن من خلال ورقة صغيرة يوقعها البائع والمشتري. وأحياناً كان أحدهما أو كلاهما يفوض الدلال بالتوقيع نيابةً عنهما، كما ذكرت سابقاً. فكان الزوار الأجانب ينظرون بدهشة إلى ما يحدث، ويتساءلون: كيف تم صفقات بماليين الدنانير دون ضمانات، ودون السؤال عن ممتلكات المشتري؟ كانوا يتعجبون من ذلك، إذ تُدار الأموال بلا رقابة، بل ودون الرجوع إلى البنوك للحصول على المعلومات كما يحدث في أوروبا. وكنا نرد على الزائر الأوروبي قائلين: نحن هنا نتعامل بالثقة، فالمشتري يشتري بكلمة الكويتي قبل أن يشتري بأسمه، وهذه نعمة من الله، ولهذا نرفض دخول غير الكويتيين إلى السوق لأننا نخشى عدم التزامهم بكلمته. ومضت الأيام والشهور، وإذا بنا نسمع العجب: شيكات تُعادها البنوك، وكبار المضاربين تراجعت كلمتهم، والمشترون لم يلتزموا بالمدد المحددة للسداد، وحلّ أجل الدفع دون أن يعتذروا للبائعين عن امتناعهم عن الوفاء. وبدأ التهديد باللجوء إلى النيابة.

السيد محمود دشتي:

أنا أذكر أن بعض الأجانب كانوا يزورون السوق، وكانوا في دهشة من أنها لا تملك أجهزة كمبيوتر ولا أنظمة محاسبية إلكترونية.

نحن في المكتب كنا نعتمد على المحاسبة اليدوية، ومع ذلك لم تقع أي غلطة طوال تلك الفترة، ولا ضياع في الأوراق. وإن حدث فقدان، فغالباً ما يكون بسبب إهمال أحدهم في أوراقه. أذكر مرة أني - أكرمكم الله - دخلت الحمام، وكان أحد التجار عندي في المكتب يسألني عن السوق. خرجت من الحمام فوجدت ظرفاً على المكتب، ففتحته، وتعرفت على صاحبه لاحقاً. وكان داخل الظرف ورقة فوتوكوبي لأسمهم شركة يبلغ عددها مئتي ألف سهم، باسم شركة معينة، ومعها تنازل وصورة من الجنسية للبائع والمشتري. كانت مجموعة أوراق قيمتها تقارب المليون ونصف دينار. قلت في نفسي: لو أني لست أميناً ولا أعرف الرجل، لكتبت تنازلاً ووّقعت نيابة عنه بنفس توقيعه، وأعطيت الأسهم لشخص آخر دون أن يدرى أحد! ولا يوجد أي تدقيق أو رقابة. أذكر أيضاً المرحوم أبو محمد، وكان لا يقرأ ولا يكتب، وكان في الأصل بائعاً في سوق الخضار والتمر. كنت أقول له: «هل نسيت شيئاً؟»، فيرد: «لا والله، لم أنس شيئاً يا محمود.» من شدة انشغاله بالسوق، كان يسجل الأرقام بنفسه دون محاسب، هو وابنه فقط. قلت له مرة: «أكيد لم تنس شيئاً؟» قال: «لا، ماذا تقصد؟» فناولته الظرف، فقلت له: «هذا أين وجدته؟» قلت: «ووجده في الحمام.» قلت له: «لو أن شخصاً آخر وجده، لكتب تنازلاً واحتال عليك.» ودخلت مرةً على أحد الأشخاص الذي عرف كيف «تؤكل الكتف»، أي كيف يستغل السوق لصالحه، فكُوئن نفسه من لا شيء. رأيته يوزع أسماءً، والله العظيم كانت كلها أوراق فوتوكوبي، وليس سجلات أصلية. يصوّر ٥٠ أو ١٠٠ سهم من هذه الشركة، و١٠٠ من تلك، ويعطيني وصل شراء. قال لي: «اكتب لي شيئاً.» كان السهم بدينار، فكتبت له شيئاً بقيمة ألف دينار.

صدق أو لا تصدق، أحدهم قال لي: «ما فيك خير.» قلت: «ولماذا تقول ذلك؟» قال: «أنت تعطي الناس أسمًا!» قلت له: «والله لم أعط أحدًا شيئاً، أنا لست مؤسساً.» قلت له: «تعال، كم يسوى السهم في السوق الآن؟» قال: «أربعة دنانير ونصف.» قلت: «أبيعه لك بثلاثة دنانير ونصف.» قال: «عندى شرط: بعد شهرين أدفع لك.» قلت: «حاضر.» فكتبت له تنازلاً وأعطيته الأوراق، والله كانت فوتوكوبي، أي أنه حتى في سجلات الشركة لا يوجد اسم (محمود عبد العزيز). كانوا فقط يصوروه لي الورقة في الدكان، يعطونني إياها، ويأخذون مني ٢٠٠ ألف دينار. وهذه الشركة كانت معروفة، ويملكونها أشخاص كبار، وأنت ذكرت اسم أحدهم قبل قليل. هذا الرجل عمل معهم وكون نفسه، لكنه في النهاية خسر كل شيء، وأصبح في حالٍ يُرثى لها. التقيت به قبل أيام في دبي، وقال لي: «ما زالوا هناك إلى الآن.» أنا أذكر جيداً أن هؤلاء هم من أعرفهم حقاً. أما التجار التقليديون، الذين يملكون مجمعات وأسواقاً كبيرة إلى اليوم، فلم يدخل كثير منهم السوق أبداً، وقالوا: «هذا السوق لا أساس له، فكيف ندخله؟» بالفعل، هناك حوالي خمسة عشر إلى عشرين من كبار التجار التقليديين لم يدخلوا سوق المناخ أبداً.»

على الصفار:

على طاري التجار التقليديين، البنك نعتبره التقليدي الذي لم يدخل، وهو البنك الوطني، وصرّح بذلك. قد يكون المدير التنفيذي أو المدير العام قد صرّحوا بأنهم لم يدخلوا سوق المناخ بسبب أن هذه التعاملات كانت ورقية، ونحن خفنا على قوة البنك المالية. لماذا البنك الوطني هو الوحيد الذي لم يدخل؟

السيد محمود دشتي:

لم أقم بالدخول، أقول لك إن البنوك الأخرى قد قدمت تسهيلات بدون معنى. أذكر أحد البنوك استلمت مجموعة من الشباب بمبلغ ١٠٠ ألف، أعطوهنما المال ليعملوا ورددوا الأموال. استفادوا بشكل طائش. هؤلاء الشباب أعادوا الأموال للبنوك. أما أنا، فقد فتحت معهم حساباً وكان التعامل محدوداً. أنت، فعلياً، محدودون على مستوى العائلة. اتصل بي أحد هم وقال لي: «تعال، لا تقلق»، فأعطيوني تسهيلات بدون ضمان أو أي شيء، في أيام كانت العملية رخوة جداً. أذكر أن أحد الأشخاص أخذ من أحد البنوك ووضع لديهم أسماءً. رأي أحد الأعضاء وسألني: «ما الذي لديك هنا؟» قلت له: «أقوم بتجديد التسهيلات». قال لي: «خذ الرهن عليك»، قلت له: «نعم». قال: «أي موظف؟»، قلت له: «فلان، سيقوم بذلك». قلت له: «فك الرهن»، فقال: «لا، أعطِ التسهيلات من قوة البنك». لأنهم في البنك هم كل شيء، الفلوس بيدهم وهم الذين يوقعون على كل شيء، وهم أعضاء مجلس الإدارة. هذا يسمى هذا البنك، وهذا يسهل ذلك البنك، بحيث يقوم أحد هم بتحطيم الآخر من بنك آخر. الممولون الرئيسيون هم أعضاء مجالس إدارة البنوك، وهم الفرسان الأصليون لسوق المناخ، وهذا ما يجعل الأمر غير طبيعي. عضو مجلس إدارة الذي يملك تأسيساً في الشركة ويمتلك مبلغاً وقدره وأسماءً، فهذا يحكم، أي له سلطة. أنت الآن تريد أن تصبح عضو مجلس إدارة بدون أسماء؟ هذا لا يمكن. على الأقل يجب أن تمتلك ٥٠ ألف سهم لتصبح عضو مجلس إدارة، مع الترشيح الذي ينحوك إياه، ومع دعوات الانتخابات تصبح عضو مجلس إدارة.

على الصفار:

لكن العم عبد العزيز حمدان يقول إن هناك مبلغًا يجب توقيفه، ويجب تقديم كتاب.

السيد محمود دشتي:

أما أنا فلاكتاب ولا شيء أذكر أنني ذهبت وقال لي: «لا يصح»، وعندما حدث الأمر، قال لي: «هذا رئيس مجلس الإدارة، أنا لا أعرف». رئيس مجلس الإداره قال لي: «استلم المكتب»، ووقيعت له، وكان هناك شخص من التجار. قالوا لي: «اذهب إليه»، فقال لي: «يا محمود، لم يعطوني»، قلت له: «لا تهتم»، ووقيعت لهم، لأن أعضاء مجلس الإداره يريدون تحريك السوق، فهو دينامو، وكان وضعه جيد، لكنه سقط لاحقاً.

على الصفار:

كم كانت نسب التداول؟

السيد محمود دشتى:

انظر، عندما تأخذ قرضاً أو تسهيلات، عليك فوائد ٦,٥٪ إلى ٧٪ على المبلغ المسحب. على سبيل المثال، إذا أعطوك نصف مليون وسحبت ٢٠٠ ألف، يحسبون عليك على هذا المبلغ نسبة الفائدة. العداد يعمل من اللحظة التي تسحب فيها، حتى تتوقف المدة. أعضاء مجلس الإدارة كانوا على علم كبير بالتداولات، لأنه إذا لم يسمعوا المهمة، لن يستفيدوا. لذلك، من دون قوة البنوك، سوق المناخ لا يتحرك.

على الصفار:

كيف تأسس سوق المناخ؟

السيد محمود دشتي:

البنوك كانت مساهمة بشكل كبير في هذه العملية. التمويل أولاً: التاجر الذي لديه أموال في البنك، ويملك ملءة مالية قدرها ٤٠-٣٠ مليون، إذا سحب أمواله من البنك، يتوقف البنك عن العمل على ذلك، لأن البنك يعتمد على هذه الأموال. إذا باع بالتداول، فإن المبلغ يتضاعف. على سبيل المثال، إذا باع شخص شيئاً بمبلغ ١٠٠ ألف، ويمكن رهنه عند البنك، فيصبح من الممكن أن يدور الشيك عدة مرات، بحيث كل مرة يتم البيع وإعادة الرهن، فتخرج الأموال من البنك، ثم يقوم البنك بإقراض الأموال حسب الحاجة. بعد ذلك هي أن البنك قد ينفذ، ويصبح التاجر الأساسي مضغوطاً. لنفترض أن لديه ١٠٠ مليون، فقد يضطر لاستخدام ٨٠ مليون، ويبقى ٢٠ مليون، ومن هذه الأموال يكون جزء بسيط فقط للسداد وإعادة التمويل أعرف شخصاً أعطى أحد البنوك محفظته لتجنب الإفلاس، وكان يبيع ويشتري، والبنك يتدخل ليضع الشيك في الحساب، وخلال سنتين سدد، وأصبح لديه فائض مرة أخرى. البعض كان لديه روح المغامرة وسحب أمواله ليعمل، والبعض الآخر لم يتمكن من الاستمرار، لأنهم لم يضعوا احتياطات مثل العقار أو الذهب أو الأسهم. كل شيء كان ورقياً فقط.

البنوك هي أساس التمويل، سواء من التجار الذين لديهم أموال أو من ملائتها المالية من أعضاء مجلس الإدارة الذين يفوضون البنك للتداول. أحياناً البنك لا يحسب الأمور بشكل صحيح، غالباً لم يحسبها بدقة في هذه الفترة وهنا بدأت المشكلة.

الجزء الرابع

لواليس سوق المتناع

بتاريخ | ٢٠٢٥-١٠-١٠ م

علي الصفار:

هل كانت هناك شركات ذكرتم أنكم تموّلتها؟ أعني، إذا ذهب بعض الأشخاص، فهل كان هناك من يذهب بضمان مكتبكم؟ على سبيل المثال، أنا مكتب صلاح الأئوب، وأرغب أن تضمنوني وتمويلوني. فهل كانت لديكم قوة أو صلاحية إلى هذه الدرجة؟

السيد محمود دشتي:

عندما يأتي الممول ويقول لي: «أريدك أن ترى هذا الرجل، هل هو ملتزم بالدفع أم لا؟ وهل يحافظ على سمعته؟» فأنا أكون على معرفة بالشخص من الأساس. فعندما يأتي إلي أحدهم، أنظر في معاملاته السابقة. كنت أمتلك أسماءً كويتية، وكنا تقريباً نحو مئة إلى مئة وخمسين تاجراً، يملكون أسماءً كويتية. كنت أعطيه نسبة تتراوح بين عشرة إلى خمسة عشر في المئة. فماذا يفعل هو؟ يعود ليبيع لتلك الفئة الطارئة التي ذكرناها سابقاً، أولئك «الفرسان» الذين ظهروا لاحقاً. وهذا المسكين يتورّط، كيف؟ يعطي أموال هؤلاء فتضيع أمواله. فبدلاً من أن يحتفظ بما جمعه طوال سنوات الفقر – كما تقول – من متجره الصغير أو من الدلالة أو من أعمال بسيطة أخرى، جمع ماله ثم أضاعه هنا. هؤلاء أخذوا منه المال بالحيلة واللطف والدوران صنعوا له سمعة وأعطوه سيارة، وبدأ يدعوا الناس فاكتسب شهرة. يا أخي كانت تلك الأموال جاهزة فغامر بها فخرها.

علي الصفار:

فأنت كان مكتبكم يعرف من تبيعون ولمن لا تبيعون؟ أي أنك تختار زبائنك، ولا تبيع للطارئين مثلاً؟

السيد محمود دشتي:

كنت أبيع نقداً فقط. إذا جاءني أحدهم وقال: «أريد أن أبيع» أتصل به وأقول له: «كيف؟ سلم أموالك أولاً». لكن إذا قال: «سأبيع لفلان»، أقول له: «هذا شأنك، أنا لا علاقة لي بفلان. إذا اشتري منك، فهو يتحمل مسؤوليته.» أنا لا علاقة لي بالأمر لكن إن أردت أن تبيع فبع تقدماً فقط. أما أنا فلا أبيع بالتقسيط والأموال التي لدى التي سلمني إياها التاجر التقليدي، لا أعطيها لأي شخص بل أعطيها لمن أرى أن لديه قدرة مالية معقولة، على الأقل شيكاته تسير لشهر أو شهرين أو ثلاثة. ثم دخل صاحبنا هذا معهم وبدأ يعطيهم كذلك. قال لي: «أعطيك؟ أعطيه.» رأى أن الحركة كبيرة وأن السوق نشط وأن الأرباح أعلى فدخل في العمق. فنحن كنا نحذره ونقول له: «يا جماعة، لا تأخذوا من هؤلاء، خذوا حذركم.» لكنني لا أعلم مثلاً عن هذا البنك أنا قد أشتري من مئة مكتب، ولا أعرف عنهم شيئاً. فمثلاً عندما تشتري مني اليوم بثلاثين مليوناً أو عشرين مليوناً ثم تكتشف أنه اشتري من السوق بثلاثين أو أربعين مليوناً إضافية، فكيف أضبطه أنا؟ لذلك يجب أن تكون حريصاً على أموالك. فإن لم تكون حريصاً ولم تراقب السوق، فكيف أتحمل أنا المسئولية؟ إن قال لك أحدهم «أعطيه»، فأنت حر، لكنني لا علاقة لي بالأمر.

علي الصفار:

هل كانت هناك أطراف منكم أنت شاركتم في تأسيس شركات خارج الكويت؟

السيد محمود دشتي:

ليس مكتبنا، بل أعضاء مجلس الإدارة هم من أسسوا شركات في الخليج.
علي الصفار:

وكيف كانت الطريقة؟ لو تشرح لي، فهناك من يقول إنهم كانوا يسافرون.

السيد محمود دشتي:

نعم كانوا يسافرون أولاً. عادةً يكونون ستة أو سبعة أشخاص متتفقين فيما بينهم على وضع مبلغ معين — على سبيل المثال خمسة ملايين دينار. فيقوم هؤلاء الستة أو السبعة بتأسيس الشركة فيما بينهم ويضعون المبلغ ويفسّرون الشركة في الإمارات. يوّثقونها هناك، ويتم كل شيء داخل الإمارات. بعد ذلك، يطرحون الأسهم، وتكون هذه الأسهم عليها مصاريف بنسبة عشرة في المائة مثلاً. فيقول لك أحدهم: «يا محمود، هذا السهم كلفنا ١١٥ فلساً، وهذه عشرة ملايين، أنت في المكتب وزّعوها.» وأعضاء مجلس الإدارة فيما بينهم يأخذ كل واحد منهم مبلغاً والباقي يوزعونه على من يعرفونهم وذاك يدفع نقداً حتى يعود المبلغ إلى الشركة بعد طرح الأسهم. فتُطرح الأسهم وتدخل الأموال وتعود تلك الأموال إلى المؤسسين. والمفترض أنهم ماذا يفعلون؟ يفترض أن يشتروا بهذه الأموال أسماءً أخرى أو يستثمرونها في شيء ثابت. لكن الخطأ الذي وقعوا فيه أنهم أخذوا الأموال مرة أخرى وأعادوا المضاربة بها. كان من المفترض أن يجعلوا من المبلغ رأس مال ثابت لا يضيع. والآن، في الأسهم الكويتية، عندما تقول لي إنك بعنتي السهم بثلاثمائة فلس، وسعره الآن في السوق ستون فلساً، فلأين ذهب رأس المال؟

لقد غامروا به في البورصة. أنا أقول : سهم بأربعين فلساً أو خمسين فلساً أو ثلاثين فلساً، ونحن أنسناه بئنة فلس، فأين ذهبت السبعون فلساً؟ لقد دخلت في المضاربة.

على الصفار :

خارج الكويت، كيف تم العملية؟ أعني، هو يؤسس السهم، ثم إلى من يذهب هناك ليوقع أو يوثق الأمر؟

السيد محمود دشتي :

يذهب إلى وزارة التجارة في دبي أو الشارقة أو رأس الخيمة، وهناك وزارة مختصة. فيقومون بتوثيقها، وقالوا : «والله سنظرها في السوق الكويتي». فقلت لهم : الأمر يعود لكم اطروحوه حيثما تريدون ولكن في النهاية الميزانيات إلى أين تذهب؟ في الإمارات، على سبيل المثال توجد مكاتب هنا تقوم بإعداد الميزانية ثم يرسلونها إلى هناك، ويقومون بملئها هناك مرة أخرى ويصدقونها وتسيير العملية بشكل طبيعي. نحن نقوم بتوزيعها على سبيل المثال عندنا يأتي الذين يشترون منا فخبرهم : «ترى الشركة الفلانية س يتم طرحها» ومن يرغب هناك دفتر يسجل فيه كم يريد. يأتون ويسجلون فتري الشارع كله تقريباً يشارك منهم من يضع ٢٠٠ ألف وكل واحد حسب مقدرته: خمسون ألفاً، ثلاثون ألفاً وهكذا. لدينا سجل نرسله إلى الشركة ونقول لهم: هؤلاء الذين سيشاركون. وكل واحد يضع شيئاً. وأنا اختار أسماء معينة لتسجل، لأنني أريد الكبار الذين أرى أنهم يحرّكون السوق، فأعطيهم كييات أكبر، أما الآخر، فيأخذ حسب قدرته، يقدر يدفع عشرة آلاف دينار، خمسة عشر ألف دينار، حتى لو عنده ثلاثون ألفاً، أعطيه ليستفيد.

فما الذي يحدث؟ تحتاج العملية إلى شهر أو شهرين أو ثلاثة. مثلما قلت لك: أنت تؤسس اليوم وتشتري السهم بتسعين فلساً أو مئة فلس وبعد أربعة أو خمسة أشهر فجأة يصبح ١٥٠ أو ٢٠٠ أو ٣٠٠ فلس. يعني إذا وضعت مئة ألف، صارت مئتين صارت مئتين وخمسين. فإما أن تصبر أو تبيع لكن لا يمكن أن تصيد القمة العالية جداً لابد أن تبيع لكي يستفيد غيرك أيضاً. فالعمليات هذه قليل من الناس من يشتري السهم بمئة فلس ويبيعه بدينار قليل جداً. الذي يبيع في المنتصف مباشرة هذا لأنه يخاف أن يتراجع السعر. والعملية تراكمية، واحد وراء الثاني، واحد وراء الثاني، حتى إذا انهار أحدهم من رأسه فالله أعلم بما يحصل بعد ذلك. على الصفار:

هل حدث أن صار هناك عدد كبير من الشركات؟ يعني هل حدثت فترة ركود؟

السيد محمود دشتي:

انظر الذين كانوا ماشيين بقوة مثل ما تقول الأسمنت الأبيض، والكلينكر – لا أدرى الكلنكر هذا يعني المكان الذي تأخذ منه مادة الكلنكر، وهي الحجر الذي يطحن – فقاموا بإنشاء مصانع تبيع الأسمنت. لكن لاحقاً مثلاً بنك عجمان الأول، هؤلاء الكويتيون هم من أسسواه وبعدها الإمارatiون عرفوا كيف يجمعونه وسحبوا من الكويت. والآن هذا السهم أغلى سهم موجود في دبي، الذي أسس معنا ووزعوه، وبعدها عندما سقط السوق، قاموا بلتقطونه بخمسين فلساً أو مئة فلس.

والآن أصبح أقوى بنك موجود هناك.

على الصغار :

ما الذي يجعل هذه الأسم تشتهر؟ مثلاً قلت لي: المزيني، الأسمى
الأبيض، وأسمى الشارقة. لماذا؟ ما الذي يجعلها مشهورة عن باقي الأسماء؟

السيد محمود دشتي:

الذي يحدث أن الناس تراقب من الذي يحرك السوق مثلاً شخص من
الأشخاص يحرك السوق، من التجار الموجودين أو المضاربين. فيذهب
إليه ويعطيه كمية كبيرة، وهذا يحرك السوق ثم يعطي واحد آخر وهكذا،
يعطي لعشرة أو اثني عشر من الكبار، ثم يوزع على الصغار. الصغار
يحصلون على فتات الأرباح بينما ذلك الكبير الذي يأخذ أربعين مليوناً
أو ثلاثين مليوناً يستفيد أكثر. ولذلك يجب أن يعطي لهؤلاء الذين مثل
الдинامو هم الذين يحركون السوق. المضاربون هم من يحركون السوق، وليس
الطارئون هناك فرق بين «الطارئين» و«المضاربين». الطارئ هذا يأخذ
كمية بسيطة لأنه لا يقدر أما المضارب فعنه إمكانية وهو عضو مجلس
إدارة، وعنه مال فيستطيع أن يأخذ. أما الآخر فيدخل في مغامرة أكبر
ما يقدر عليها وفي النهاية يسقط. يعني عندما تسمع أن فلاناً من الناس
ارتفع فجأة، ثم تقاجأ بأنه يقول لك: «والله الآن أخذ من الشؤون (الضمان
الاجتماعي)» فهذا لا يصح. أنت وصلت رقمًا فلكيًا ثم بين ليلة وضحاها
تصبح صفرًا! على الأقل ليبق عندك ٣٠٪ أو حتى ١٠٪ لكنه لم يبق عنده
شيء وهذه هي المشكلة. لو كان موازنًا نفسه لما دخل في المغامرة الكبيرة.
يعني، أنا أشتري شيئاً بربع دينار، وأبيعه بدينار و٧٥٪ ما هذه الحركة؟

إذا جئَت إلى السهم واحتياطيه بثلاثة فلس أو أربعين فلس، أخسر ربع
أموالي، لا كل أموالي.

على الصفار:

هناك أشخاص يسمونهم «فارس المناخ»، وفي واحد يسمونه «فارس
التسويات»، من هم؟

السيد محمود دشتي:

هؤلاء الذين خرجوا من التسويات، هؤلاء كانت لديهم حسابات محسوبة
لم يغامروا كثيراً. كان عنده أموال فقام بتسويات قبل أن يسقط. قال له:
«تعال يا أبي بيبي وبينك حساب، أنا أريد منك الفرق أربعين ألف،
أعطيك مئة أو ثلاثة، ونسوّيها» فسقط الآخرون لكنه هو استفاد. هذا
الذى استفاد هو الذى سوى أموره بصرامة فأنقذ نفسه وخرج مبكراً.
وكنا نقول للناس: «ترى السوق في خطر». وأذكر شخصاً اسمه عبد الله محمد
حسين كتب في الجريدة: «إذا فلان وفلان لم يعطوني، فسأسقطهم في
الجريدة». كتبها ونشرها فعلاً لأنه لم يكن وقتها أحد يرفع دعوى قضائية
بل يقولها على وفعلاً هذا لم يدفع، فسقط وسقط معه الآخرون كلهم.

على الصفار:

هل كان هناك من أقطاب الحكومة من يشارك في سوق
المناخ في تلك الفترة أو يزور السوق في ذلك الوقت؟

السيد محمود دشتي:

كان بعض كبارهم يزورون السوق ويشجعون الناس، فاعتبرها الناس شرعية قالوا: ما دام أن فلاناً وفلاناً قد زارونا ومرروا علينا فهذا يعني أن الأمور بخير في البداية كانت الأرباح ٤٠٪ و٥٠٪، فقالوا: الأمور طيبة إن شاء الله وهنا اطمأن الناس أكثر فدخل السوق الطارئون وغير الطارئين وعندما دخل الجميع ارتفعت الأسعار وبدأت النسب بالتصاعد، فصرت أنا الذي كنت متحفظاً أدفع أكثر كنت أدفع ١٥ أو ١٥٪، ثم أصبحت أدفع ٤٠٪ أنا الذي كنت متحفظاً خسرت كل مالي والسبب أنني رأيت المسؤولين موجودين فظننت أن في ذلك استمرارية وأمان. أذكر أنه في المساء كان يزورنا عدد منهم، يشربون القهوة ثم يغادرون وعندما ترى أحد رجال الدولة يأتيك، تطمئن نفسياً فالمضاربون وغيرهم عندما رأوا هؤلاء قالوا: طالما فلان وفلان زاروا السوق فالامر بخير. لكن ما أذكره أنه عندما انهار السوق كان وزير المالية في حينها، عبد اللطيف الحمد هو من قال إن الشيك أداة دفع يجب دفعها واجتمعنا في غرفة التجارة ثلاثة أيام، نحاول أن نضع نسبة مثل ٢٥٪. على سبيل المثال لو قلنا للمزييني: ربع دينار، نضع عليها نسبة ٢٥٪، أي تعتبر ٢٠٠ فلس، و٥٠ فلساً منها يعتبر ١٢ فلساً، فلنصل ١٠ فلس، أي تصبح بين ٥٠ و٦٠ فلساً نضيف عليها فنصل إلى ٣١٠ فلس وتدفع ديناراً و٧٥٠ فلساً، انظركم الفرق! إنها ٥٠٪ تقريباً! فلو كنت تدفع ٣٢٠ فلساً لكان الأمر أهون بكثير. حاولنا أن نطبق ذلك وفعلاً كان هناك شيكات من بعض الناس فقمنا بتسويات وهؤلاء كانوا الأذكي كانوا يقولون: أنا عندي مال، فالأفضل أن أدفع جزءاً منه حتى لا أفقد كل شيء. فوافق بعضهم على التسوية بنسبة ٢٥٪ وأعرف أشخاصاً فعلاً أجرينا معهم تسويات بهذه النسبة ورضوا.

لكن عندما دخلت الحكومة سوق المناخ، اندفعت مع الناس، فاندفنا نحن أيضاً وأنا من الذين اندفعوا، لكن كنت حذراً. وسبب حرصي أن والدي رحمه الله كان حارساً بسيطاً من أولئك الرجال القدامى الذين كانوا يعملون في وظائف متواضعة، فقط لتقول الدولة إنهم ليسوا عالة على المجتمع فكنت دائماً أحافظ على سمعتي وسمعة أهلي. كنت أفكّر: إذا طلّب مني دفع مبلغ من أين سأدفع؟ عائلتي كلها لا تستطيع. فاضطررت بيع بيتي وشاليهي ومحلاً. ولو لم أكن حذراً، لربما لجأت لبيت الحكومة وطلبت مساعدتهم وفعلاً، عندما ذهبت أطلب، قالوا لي: مثمنين بيتك وحاطين اسمك فيه وحصتك مئتا ألف دينار، فلا يجوز أن تأخذ بيتك حكومياً، لأن القانون أُلغي عام ١٩٧٤. لكن الحمد لله كلاماً أغلق باب انفتاح لي خمسون باباً آخر بفضل المحاولات والعمل بعث بيتي، ودرست أولادي ولم أبخّل على نفسي ولا على أولادي ولا على أصدقائي بما أستطيع. كنت حريصاً منذ البداية، فلم أقل: «الله كريم» وأدخل بلا حساب. كنت أدخل السوق مؤجلاً أحياناً لكن بحسابات دقيقة. على سبيل المثال، كنت أتعامل بأرقام كبيرة – سبعمئة، ثمانية ألف، مليون – ولكنني كنت أمتلك احتياطاً نقدياً مقابلها. كنت أغامر فقط بما أستطيع تغطيته نقداً. فعندما قال لي أحدهم: «لا تعتبر شيئاً مضموناً حتى تقبضه»، بدأت أقوم بتسويات، وأبيع الأسهم التي عندي. وهذا ما قاله لي المرحوم محمود الجبوري، كان يقول: «اكِيش كل شيء». بدأت أبيع وأصفي أموري، ومن كان يطالبني كنت أعطيه حقه قبل نزول السوق بستة أشهر. فخرجت من السوق وقد أخذت احتياطاتي كلها.

علي الصفار:

هل كانت هناك مجموعات تعمل محسوبة على تجار معينين؟
أي كانت هناك مجتمع تتحرك بشكل منظم داخل السوق؟

السيد محمود دشتي:

لم يكن هناك تنظيم لو كان هناك تنظيم لما سقط السوق، ولما خسر التجار الكبار.
هناك من فقد ٧٠٪ من ماله بسبب المغامرات. بعضهم كانت ثرواتهم من آباءهم،
ولديهم خير حتى اليوم، لكنهم خسروا الجزء الأكبر بسبب تلك المجازفات.

علي الصفار:

وما علاقتك بالمرحوم حمود الجبري في سوق المناخ؟ وما كان دوره هناك؟

السيد محمود دشتي:

المرحوم حمود الجبري كان الوحيد الذي يتعامل معي بثقة. كنت أشتري
له الأسمم عندما يطلب، وكان يثق بي ثقة كبيرة. كان ذا مال كثير، وأبوه
غني، ووضعه المالي ممتاز. لم يكن طارئاً على السوق، بل كان من الداخلين
بعمق. في البداية كانت أموره جيدة، يبيع ويشتري نقداً، لكن بعد فترة
انجرف نحو التعاملات الآجلة، والبنوك أعطته تسهيلات، وأنا كنت معه
في بعض منها. كنت أوقع معه أوراقاً وساعدته في تسهيل أموره، لأنه
كان من المحركين الكبار للسوق. كان جريئاً، ويقول لي دائماً: «إذا كنت
تريد أن تعيش جباناً فابق في بيتك، أما إن أردت النجاح فعليك أن
تغامر.» فدخل السوق بجرأة كبيرة، أكثر مما يحتمل. كان بإمكانه تغطية ٥٠٪
فقط من التزاماته، لكنه دخل بما يعادل ٢٥٠٪، فوقع في مشكلة كبيرة.

كانت تداولاته تشمل كل شيء — الأسمم الخليجية والكويتية كلها. أذكر أن مدير أحد البنوك جاءني في المساء، وذهبنا إلى البورصة وكان السوق شبه متوقف. دخلنا مكتباً وقال للدلال: «سجل ١٠٠,٠٠٠ دينار شراء بيت التمويل لي» ثم قال: «إذا عندك بنك الخليج اشتري ١٠٠,٠٠٠ أيضاً». وأنا كنت أوقع الbonات كانت تلك بداية دخول الحواسيب إلى التداول. بينما كان هو يتحدث مع أحد الأشخاص، خرجت أنا إلى مكتب آخر وبعث الأسمم في نفس اللحظة، وخسرت ٢٠ أو ٣٠ فلساً، أي حوالي ٦٠٠ دينار. لم أقل له شيئاً، لأنني لم أرد أن أظهر نفسي ضعيفاً أمامه. بعد سبعة أشهر سألني إن كانت الأسمم ما زالت عندي، فقلت له نعم، موجودة. لم أشأ أن أقول له الحقيقة، فقد كنت قد بعثتها. لم أرد أن أظهر نفسي بـ«أتعامل الضعف أمامه»، فقلت له: «نعم، محتفظ بها». كان يعلم أنني أتعامل نقدياً، وكان يعرف حساباتي جيداً. وفي المكتب الثالث كنت قد صفيت كل شيء دون أن يعلم أحد، ثم خرجت بهدوء. كان المرحوم محمود الجبرى في بدايته يتعامل نقداً فقط، ثم بدأ يتعامل بالشيكات، ولكن شيكاته لم تكن ترتد. كان حريصاً جداً، بعكس بعض الطارئين الذين كانت شيكاتهم ترتد في اليوم الثاني أو الثالث. أما هو فكان شيكاته مضمونة دائماً. كان دقيقاً في حساباته، لديه محاسبون يراجعون معهم كل شيء: الرصيد، المبالغ الخارجية، المبالغ الداخلة والشيكات التي ستتدخل غداً. كان يتصل بي الساعة الحادية عشرة ليقول: «أجل الشيكات للعصر لأنني أرتب حساباتي الآن». فالحسابات بعد الواحدة تصبح صعبة، لأن الشيكات تحتاج يومين لتصفية، إلا إذا كانت من نفس البنك حينها تُصرف في نفس اليوم.

و تجارنا كانوا أذكياء في هذه المسألة. فكانوا يدخلون الشيك في نفس البنك ليصرف فوراً. مثلاً: شيك بنك الخليج يدخل في بنك الخليج، شيك بنك برقان يدخل في برقان، شيك البنك التجاري في التجاري، والوطني في الوطني، حتى يتم تحصيله في اليوم نفسه. أما إذا أدخلوه في بنك آخر، فسيحتاج ليومين على الأقل.

علي الصفار:

أيضاً كتاب الكويت وأزمة سوق المناخ.

علي حسين الحمداني يقول : في الشهر الثاني من عام ١٩٨٢ عدتم مع سمو ولي العهد ورئيس مجلس الوزراء في جولتهما في عدد من دول المغرب العربي، وتكلمنا لنجد أن الأمر قد تعدل من المعقول إلى الخيال. فعقدنا عدة اجتماعات، وقررنا على أثرها وقف منح تراخيص تأسيس الشركات المغلقة. واجتمعت بعض الجهات، واجتمعت مع بعض المتعاملين في السوق المالية، ونصحتهم بالتعقل والابتعاد عن المضاربات الخيالية. صحيح أننا لم نتدخل فيها يجري في سوق المناخ، واكتفينا بالنصح، وذلك لأسباب عدة:

أولاً: الشركات كانت تُجرى عليها تداولات أسهم رغم أنها ليست شركات كويتية.

ثانياً: عدم وجود قانون يمكن الحكومة من الاطلاع على ميزانيات العاملين في السوق أو التدخل في أعمالهم.

ثالثاً: السبب القائم في عملية البيع والشراء، حيث كانت بعض الصفقات تتم في الديوانيات، وبعضها في الطائرة، وبعضها في لندن وباريس، وبعضها في الشاليهات، وأحياناً بواسطة الهاتف. لذلك، في ذلك الوقت، لم يكن بإمكان الحكومة مراقبة الأمور الأساسية.

السيد محمود الدشتي:

قلت لك كانوا مجرد مكتب لا أعرف من هم بالضبط كانوا يقومون بإعداد الميزانيات وإرسالها إلى دبي لتفريغها هناك. فلا يمكنك، على سبيل المثال، تدقيق شركة أو مؤسسة مؤسسوها في الإمارات، فتأخذ الكشوفات وتذهب بها إلى هناك لتقديم الميزانيات وإجراء الحسابات وتجديدها كما قلت لك لم يستمر ذلك أكثر من سنتين تقريباً أعتقد منذ بداية الثمانينيات، تقريباً شهراً، أو شهراً ٥ سنة ١٩٨١ حيث توقف السوق لمدة سنة ونصف ثم بدأ تدريجياً. بعد ذلك بدأت بعض الشركات الإماراتية التي كانت تعمل تستغل الفرصة وتشتري الكميات المتاحة لكن الأسعار كانت متفاوتة جداً؛ إذ كانت قيمة السهم ديناراً واحداً أو ٧٠٠ فلس ثم صارت ١٠٠ فلس على سبيل المثال، أسهم كويتية في السوق العادي خلال الحرب العراقية الإيرانية وبعدها أصبح سعر السهم ديناراً و٧٥٠ و٧٥٠ فلساً ثم انخفض إلى ٦٠ فلساً. يعني مثلاً لو كنت عضواً مجلس إدارة في أي شركة وارتفع سعر سهمها إلى ٨ دنانير ونصف في فترة المضاربة ثم انخفض إلى ٦٠٠ أو ٧٠٠ فلس لما كنت أستطيع التحدث عنها.

علي الصفار:

كنا قد تحدثنا عن المضاربين، من هم المضاربون في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

الأسم الخليجية... هؤلاء جميعهم كانوا معروفين ولا أستطيع أن أذكر لك أسماءهم ولكنهم كانوا من الممولين الذين بدؤوا السوق، حيث كانوا يشترون ويبيعون ويشترون ويبيعون بأموالهم الخاصة هم الذين أسسوا السوق هم المضاربون الحقيقيون. ثم توسيع العملية بعد ذلك وبدأ يدخل فيها من وصفتهم سابقاً بـ «الطارئين». توسيع العملية وصار هؤلاء يشترون «المدد» - أي الأسهم المؤجلة الدفع - فيأتي أحدهم المسكين فيبيعها نقداً، لأنه يملك مئتي ألف أو ثلاثة ألف دينار فقط ومن هنا بدأ استخدام الشيكات واستفاد البعض منها فكان من يحصل على مليون وسبعمائة وخمسين ألف دينار مثلاً، بينما الذي اشتري منه السهم بدينار وسبعمائة وخمسين فلساً يقال له: «تعال ادفع لي مليوناً ونصفاً»، لكنه لا يملك المال. هؤلاء الذين عجزوا عن الدفع، دفعت الحكومة عنهم.

علي الصفار:

نحن نتحدث يا طويل العمر عن الأسهم، عن صفقة «المزياني» بعشرة ملايين في ٢٢ مارس ١٩٨٢، حين بدأ السوق يركد هنا نذكر ما ورد في الصحف عن الصفوف الطويلة والهدوء الذي خيم على سوق الأسهم في تلك الفترة نتيجة لحالة الترقب التي سيطرت على المتداولين أمس،

حيث عقدت صفقة قوامها عشرة ملايين سهم «مزيني» بسعر دينار و ١٧٠ فلساً للسهم الواحد لمدة سنة، إلى جانب كميات أخرى أقل حجماً بيعت بالسعر والمدة نفسها وبلغ سعر السهم النقدي «مزيني» ٣٧٥ فلساً لمدة ثلاثة أشهر، و ٥١٠ فلوس لمدة أخرى. ما موضوع هذه الصفقات؟ كيف تمت؟

السيد محمود دشتى:

هذه الصفقات تمت لأن السوق عندما ركد وتوقف قليلاً، بدأت الأسعار تنخفض بعض الشيء، فعندما تقول لي «دينار وكذا وخمسة وكذا» هنا بدأ التجار يتراجعون قليلاً ولم يبق في السوق إلا من لديه بعض النفس المالي ويريد أن يأخذ الأسهم المؤجلة «المدد» ليحصل على سيولة نقديّة يسدّد بها ما عليه من التزامات. في تلك اللحظة توقف السوق فعليّاً، وببدأ البعض يحاول تدوير الأسهم. أذكر أنه كان في بعض الأحيان يوجد بين البائع والمشتري ثلاثة أو أربعة أشخاص، أو اثنان فقط تجد أحدهم اشتري البارحة ثلاثة ملايين سهم لمدة شهر، ويحاول الآن أن يتخلص منها، فيبيعها لآخر مع خسارة قدرها عشرة فلوس في السهم، لأنه شعر بالخطر وقال: «دعه يتحملها، لماذا أبقى أنا على شيء قد يخسرني؟» ثم عندما قلت «المدد»، أذكر أن أحدهم اتصل بآخر وقال له: «سنسجل معك صفقة». فاتصل بي وقال: «سجلها يا محمود، أعطيته البون» - أي وصل البيع. قلت له: «لماذا أعطيته؟» فقال: «يا خالي، أنا الآن أتحمل، فليخسر ٤٠٠ ألف دينار لا مشكلة لدى، فأنا من صفقة أخرى ربحت ٧٠٠ ألف، فليذهب منها ٤٠٠ ألف، فليتحمل هو الخسارة، وليقّم هو بتسييلها.»

لكن هذا الآخر عندما يريد تسليها يحتاج إلى وقت، لأنه لا يزال يتوقع أن السوق سيعود إلى الارتفاع مرة أخرى، بينما الأول يعلم أن السوق ذاذهب إلى الركود فيقول: «دعني الآن أخرج.» أنت تعلم، عندما يغامر الإنسان، يجب أن تكون مغامرته في الأرباح لا في رأس المال. هو يقول: «الآن عندي ربع مليون دينار مثلاً، لكن على ديون، وهناك من يطالبني بها، فإذا سيلت جزءاً من المليون وسددت ٨٠٠ ألف وبقي ٢٠٠ ألف أرتاح أما إن ذهبت الأرباح كلها لاحقاً فلن أستطيع فعل شيء.» المغامرة يجب أن تكون في الأرباح أما ربنا فلم يكونوا يغامرون بهذه الطريقة. وهذا هو الأسلوب الصحيح وأنا كنت أعمل بهذه الطريقة. عندما أجلس معك مثلاً لإجراء تسوية، أنظر إلى الصفقة السابقة التي ربحت منها ٣٠٠ ألف وأنت تطلب مني أن أخفض لك السعر بـ١٠٠ ألف، فأقول: خذها، لا بأس، لأن كل هذا ربع. لا مشكلة لدى في أن أخرج بربع أقل، المهم أن أتحرك. لأنك عندما تسمع أن شخصاً «بخر السوق» - أي ضخ فيه سيولة - بـ٨٠٠ ألف من جيده، فهذا المال من الأرباح الفائضة، لأنه غير مهم بها كثيراً، فهي أموال فائضة لديه. ثم يأتي أربعة من كبار المضاربين (الهوماير) ويقولون: «اشترينا السهم بـ٢٠٠ دينار»، فقط لكي يشتروا، ليظهروا بظهور القادرين، وليس لأنهم محتاجون فعلاً. وأنا أرى أن كثيرين الآن يفعلون الشيء نفسه، تجد أحدهم يجلس مع مجموعة ويقول لهم: «أعطيت فلاناً كارتاً، قلت له افعل كذا وكذا»، هذا شخص طارئ، دخلت عليه الأموال حديثاً، ربما ورثها أو جاءت من عمل لم يتعب فيه، فصار يتصرف فيها دونوعي.

علي الصفار:

ما تعریف «الطارئ» يا أبا عبد العزیز؟

السيد محمود دشتي:

«الطارئ» هو حديث النعمة الذي جاءت إليه الأموال فجأة ولا يعرف كيف يتصرف بها. مثل الذي يقول «سرق والدك ووالدك»، أي أن المال ليس من كسبه في يريد أن يصرفه بسرعة ويشعر أبا الذي تعب في جمع ماله الذي عرف قيمة الأرض والضيق والجوع، فهذا يحسب ألف حساب قبل أن ينفق ديناراً واحداً. إذن «الطارئ» هو الذي يأخذ المال من غير وجه حق. والآن عندما تُجرى التسويات، تجد أكثرهم - عندما تجلس معه - يظهر نفسه بمظهر الضعيف أو اليتيم، كأنه سيخسر كل شيء ثم تفاجأ بأنه جمع عشرة ملايين مني ومن غيري! فكيف سيحل مشكلته؟ ثم يقولون عنه «فارس المناخ» أي بطل السوق لكنه ليس فارساً، بل شخص جمع المال بالحيلة، وليس بالشطارة. هؤلاء كونوا ثرواتهم من هنا وهناك بالحيلة والخداع، والآن أبناءهم يدفعون الثمن، لأن المال الذي يؤخذ بغير وجه حق يأتي بالعاقبة السيئة. من أخذ المال بحق وتعب، ينام مرتاحاً في الليل، أما من لم يأخذ بحق، فلا ينام، يظل قلقاً يفكر: ماذا سيحدث غداً؟ ما حسابه؟ وما مصيره؟ ثقته بالناس ضعيفة، ووجهه مكسور، لأنك عندما تدخل بين الناس مرفوع الرأس، تكون صادقاً مع نفسك. أما هذا، فدائماً مطأطئ الرأس، ذليل، لأنه يعلم ما فعل. إنه لم ي عمل بصدق ولم يكن أميناً في تجارتة.

أذكر أحدهم - رحمه الله - كنت أجلس مع ابنه، وكان لديه ست أو سبع بنايات. دخل السوق بعمق، وخسر. فقال له ابنه: «يا أبي، الناس لا تدفع»، فقال له: «انظر يا بني، بع آخر بناية عندي، ما دمتُ واقفاً على قدمي سيحدث خير.» فباع آخر بناية لديه ليحافظ على سمعته، رحمه الله، وسدد ما عليه، ثم بعد فترة جمع من جديد وبني بنايات أخرى لأبنائه. قال لي رحمه الله في البداية: «لا يصح يا محمود أن تباعني وتضع ثقتك بي ثم أخفي أموالي وأحول بناياتي باسم أولادي وبناتي وأقول للناس إنني لا أملك شيئاً. هذا ليس من شرف المهنة.» ثم أشار إليهم في السوق وقال: «أولئك أولادي.»

على الصفار:

على ذكر البناءيات وعلى ذكر الذين كانوا يحفظون أموالهم، دعنا نتحدث عن العقار. ما هو وضع العقار؟ كيف كان الناس يرهنون العقار؟ ومن أبرز الذين كانوا يرهنون عقاراتهم في أيام سوق المناخ؟

السيد محمود دشتي:

أذكر أن شخصاً جاءنا من دبي، قال لي: «شوف يا محمود، أنا أعرفك وأعرف جماعتك الشيكات لا أقبلها أريد رهناً إماراتياً.» ربنا هنا في الديرة (الكويت) لم يكونوا يقبلون الرهن جئت إليهم وقلت لهم: الرجل جاءني وقال لي إنه يعرفنا، فقلت لهم: «هل تريدون شيئاً؟ أهلاً وسهلاً، أما رهن فلا عندنا.» لكنه لم يرضي كان شديد الحرص وكان لديه أكبر مجمع هناك (في دبي).

وقال لي: «يا محمود، الآن يريدون الرهن أعطه ليكن رهناً على بناية أو بنايتين أو ثلاث يقومون بتقسيمها وهناك مكاتب تقسيم وأنا أعطي تمويلاً». يعني كنت أعطيهم تمويلاً، ولا آخذ زيادة إلا نقطتين فوق فائدة البنك. لكنهم لم يرضوا، قالوا: «لا، نعطيه شيكات فقط.» فهم كانوا يذهبون إلى التجار، لأن بعضهم كان يقول لك: «أنا أريد أن أضاعف الشغل.»

على الصفار:

هذا يدل على أن البنك في تلك الفترة قال لكم: «ترى أنا لم أعد أستطيع تمويل الأموال بدأت تنفذ.» كيف يمكننا أن نمثل تلك الفترة؟

السيد محمود دشتى:

أكثر من شخص قال لي إن تسهيلاته توقفت. أذكر أن أحد البنوك كنت في الخارج ومعي تاجر، قال لي: «هل لديك مال؟» ظننت أنه يريد قرضاً أو سلفة وهو صديقي. في تلك الأيام كان هناك فائض نقدى بنسبة ٢٠٪، ولم يكن ذلك متوفراً. فقمت بتوظيف مبلغ لديهم أعطيتهم المبلغ فكانوا يعطون ربحاً بنسبة ٢٠٪ على المبلغ الذي تضue له لهم، والسبب أنه لم تكن هناك أموال نقدية داخل السوق. كانت تلك فترة المناخ، وبعدها بشهرين أو ثلاثة احتاجوا إلى أموال، فأعطوا فائدة ٢٠٪. لكنهم كانوا يحسبون حساباتهم، لأنهم لا يعطونك إلا إذا كانوا قد أخذوا شيئاً مقابل ذلك. وثانياً، كانت عندهم رهونات، فالبنك لم يكن يقرض إلا وهو يعرف نفسه، أي أنه في مأمن. مثلاً، أعطيتهم مبلغاً جيداً، وخلال سنة، البنك لا يستطيع أن يقول لك لا، لأن الدولة دعمته.

على الصفار:

كيف كانت طريقة الرهن العقاري آنذاك؟

السيد محمود دشتي:

ذهب إلى وزارة العدل، وتحول العقار باسمه كرهن. تذهب إلى وزارة العدل وتوقع: «أنا فلان الفلاني، رهنت مقابل مبلغ كذا، بنايتي لفلان الفلاني.». وفي حال لم تسدد، يحول العقار لنفسه أو لغيره، أو يبيعه في السوق. كان هناك كثير من الناس تضرروا، عقاراتهم رُهنت وضاعت منهم. أنا أعرف أحدهم، مثلاً في منطقة حولي، فقد شارعاً كاملاً. كان ذلك الشارع كله عبارة عن فلل، وفقده بسبب المناخ وأزمة المناخ. كان الناس يقولون: «هذا شارع فلان الفلاني.» وذهب الشارع كله منه. وهناك كثير من الأمثلة المشابهة. لكن هذا الرجل كان مغامراً، رحمه الله. خسر أكثر من مرة، ثم عاد وتوقف عن المغامرة. اشتري عقاراً وقال: «أنا بعد اليوم لن أتعامل مع البنوك، عندي عقاري.» لكنهم رهنوه، وذهب العقار، رحمه الله. سدد ما استطاع سداده، والباقي لم يستطع، لأنه دخل في العمق كثيراً.

على الصفار:

كيف كان وضع السوق العقاري في أيام المناخ؟

السيد محمود دشتي:

العقار لم يكن أحد يهتم به، لم يكن أحد يهتم بالعقار أصلاً. يعني إذا أراد أحد أن يبيع بيتاً أو بناية، لا يبيعها، بل يدخل أمواله في الأسم. فلم يكن هناك اهتمام بالعقار أصلاً.

على الصفار:

نتحدث عن الوضع العمراني في منطقة الجابرية.

السيد محمود دشتي:

الجابرية أذكر عندما جئت أول مرة، كان هناك أحد التجار، وكانت تجارتة قد تحولت إلى عقار سكني. كنت أطلب أحدهم بمبلغ، فأعطاني بيئاً في الصافية فقلت لزوجتي قالت: «لا لا أريد الجابرية أريد جيراني، أريد هذه المنطقة.» وأذكر عندما عرض علي الأرض أول مرة، كانت بسعر ١٦٠ إلى ١٧٠ ألفاً للمتر، مثل هذه الأرض. ثم في عام ١٩٨٢ انهار السوق وصاروا يعرضون علي خمس قسائم بسعر ٧٠ ألفاً. فقلت للدلال رحمة الله واسمه سهيل قال لي: «لا لا يبيعون بـ ٦٠ ألفاً خذ هذه قبل أن تضيع منك.» فقلت له: «اذهب وسجلها.» دفعت له وأنا أوقع في دفتر الدلال ٧٠ ألفاً. وفي اليوم نفسه، حولها باسمي وبعد فترة أحس الجيران، وكان والدهم يبحث عن قسيمة لأولاده، فقال: «خلاص، هذا ولدي بعد، محمود يستحقها.» قال لي: «هل ستبيعها؟» قلت له: «لا والله، زوجتي تريد أن تكون بين جيرانكم.» وبنيت البيت. وكان البيت كله بدون أعمدة فقط عمود واحد لا يوجد طابوق كل الأدوار كانت من الخرسانة، من السرداد إلى الأعلى، وكل ذلك من أموال المرحوم المناخ.

على الصفار:

ما هو وضع منطقة الفرجان؟

السيد محمود دشتي :

والله تقربياً أغلبها في ذلك الوقت كانت أراضٍ خالية لم تكن مبنية. أعني أنني أتذكر هذا الخط وذلك الخط، أكثرهم لم يكونوا مبنيين. وأذكر أنني في السبعينات تقربياً، كان لدى قريب في منطقة العديلية أخذ قطعة أرض في الجهة المقابلة بمبلغ ثلاثة آلاف دينار فقط. لاحظ الآن الفارق الكبير في الأسعار؛ من ثلاثة آلاف إلى سبعين ألفاً، فرق شاسع وحالياً وصلت قيمة الأرض في تلك المنطقة إلى مليون أو مليون وربع تقربياً.

علي الصفار :

في مقابلة لك بتاريخ ٢٩-٦-١٩٨٢، قلت في حينها إن السوق كاد أن ينهار، وكان محمود عبد العزيز (أبو شاكر) يقول : «نصائح لمن يريد دخول السوق»، فقلت له: «أول نصيحة هي ألا تأخذ النصيحة من الوسطاء والدلالين».

السيد محمود دشتي :

كنت دائمًا أقول: لا تأخذ نصيحتك من أحد لأنك أنت من سيشعر بحرارة السوق، أما الدلال فهو وسيط لا يشعر بها، همه أن يحصل على عمولته فقط. هو يسجل الصفقة ليأخذ أجره، أما أنت فتشعر بالكسب والخسارة. عليك أن تراقب السوق بنفسك، ترى من الذي يشتري ومن الذي يبيع، وتقدر قوة السوق. أتذكر أحد المطربين - رحمه الله - سأله: «ماذا اشتريت؟» فقال لي: «لا أدرى، رأيت الناس يشترون فاشتريت معهم»، وكلما اشتري سهماً انخفض سعره.

قلت له: «تعال إلى مرة أخرى»، فجلسه مع بعض الأشخاص وقلت له أن يراقبهم فقط. لم أستطع أن أنصحه مباشرة، لأنني لو قلت له «اشترِ» ثم خسر، سيفضحي ويقول «محمود قال لي اشتري»، وإن ربح لن يذكرني! لذلك قلت له فقط «راقب»، لأنني كنت أعرف حرارة السوق ولا أستطيع أن أتحمل تبعات نصيحتي له. فالناس عندما يخسرون يلومون من نصحهم، وإذا ربحوا يسكتون. وهذا الأمر موجود حتى اليوم؛ أنا الآن أجلس أحياناً مع مديرى بنوك وأعضاء مجالس إدارات شركات، يتحدثون عن السوق، وأنا ألتزم الصمت، لأن بعضهم يتحدث بنية التأثير على الآخرين كي يبيعوا، فيقع البسطاء في الفخ. فإذا اشتريت بناءً على كلام أحدهم وخسرت، ستقول «فلان خدعني»، لذلك الأفضل التحفظ. دائمًا كنت أقول: انظر إلى القيمة الدفترية للشركة خصوصاً البنوك. فعندما ترى أن سعر سهم أحد البنوك مثلاً اليوم ٩٦٠ فلساً، افتح الميزانية وانظر إلى القيمة الدفترية إذا وجدت السعر قريباً منها زائداً أو ناقصاً مئة فلس يمكنك الشراء. أما في وقت الهيجان وارتفاع الأسعار فلا تشتري. انتظر حتى يهدأ السوق وخصوصاً قبل إعلان الميزانية بثلاثة أشهر عندها اشتري. ثم عندما يرتفع السهم ٧٠ أو ١٠٠ فلس قم بتسييل الربح (أي «كيسه»). بهذه الطريقة، تكون قد حصلت على عائد محسوب بين ٧٪ و ١٢٪، مثل أرباح البنوك. أما إذا انتظرت حتى إعلان الأرباح والمنح فإن السعر عادة ما يهبط بعد الإعلان لأن من يمتلك كميات كبيرة يبيع لجني الأرباح فينخفض السهم أحياناً بنفس مقدار الربح الذي وزعوه أو بنصفه. لذلك الأفضل أن تستفيد من الارتفاع المؤقت قبل الإعلان وتبيع في الوقت المناسب.

كنت أقول دائمًا: لا تشتري عند الصعود اشتري عند النزول. من الناس يقولون «نحن مستثمرون» ولكن في الحقيقة هم خاسرون لأنهم لم يعرفوا متى يدخلون أو يخرجون من السوق. أعطيك مثالاً بسيطاً: عندما تذهب إلى مدرسة في الروضة، ترى الأطفال كلهم بملابس موحد (اليونيформ) ومع ذلك يعرف كل طفل أباًه بين المئات. كذلك يجب أن تعرف سهمك كاً يعرف الطفل أباًه راقبه تابع أخباره وإذا لم تتابعه ستختسر. أغلب المستثمرين في تلك الفترة كانوا يراقبون الأرباح فقط ولا يدرسون أوضاع الشركات أو رؤوس أموالها. حتى اليوم عندما كنت أذهب إلى البورصة كنت أتابع المؤشر قليلاً وأراقب حجم التداول، ثم أغادر. يأتي أحدهم ويقول: «يا محمود السهم الفلافي ممتاز» وبعد فترة يقول لي: «تصور لو كان عندي مال إضافي لعالجت نفسي!» - أي أنه خسر. هو ينصحك بينما هو خاسر! حتى ابني عندما عمل مع المحافظ الاستثمارية وضعت له مبلغاً صغيراً، وبعد فترة خسر نصف المال. قلت له: «أنا نصحتك من قبل»، فقال: «يا أبي، كنت أريد أن أعمل مع أصدقائي». قلت له: «على راحتك» لكنه بعد الخسارة اقتنع. ومن بعدها صرت لا أثق أن أجلس مع هؤلاء الذين يسمون أنفسهم مستثمرين كباراً لأنني رأيت أموراً في بعض الشركات - الله يسْتَر على الناس منها. يأتي أحدهم ورث مالاً فيدخل السوق بلا دراسة ولا يسأل عن ميزانيات الشركات بل يشتري فقط لأن هناك حركة على السهم. لكن هناك مضاربين كبار لديهم محافظ ضخمة وأموال يحركون بها السوق كاً يشاؤون.

هؤلاء يدرسون السوق جيداً، ويعرفون كيف يتحكمون في الأسعار، وينتظرون الفرص المناسبة. وإذا حاولت أن تبيع تجد أنهم قد عرضوا أسمهم قبلك لأنهم أذكي ولديهم أدوات أكثر. هؤلاء هم من يحركون السوق فعلياً. فثلاً، قد يكون أحدهم اشتري السهم على مراحل: من ٧٥٠، ثم ٧٦٠، ثم ٨٠٠ فلس، فيكون متوسط كلفته ٨٠٠ فلس. أنت تأتي وتشتري بـ ٩٠٠ فلس، فإذا أراد هو البيع عند ٨٠٠ فلس، يربح ١٠٠ فلس، بينما أنت تخسر ١٠٠ فلس. هو يستطيع البيع حتى عند ٧٥٠، لأن معدل كلفته منخفض أما أنت فلا تستطيع. هكذا تعمل حسابات المضاربين الكبار بينما أغلب الناس لا يحسبونها بهذه الطريقة. المضاربون الذين كانوا في سوق المناخ انتقلوا الآن إلى البورصة الحالية، وما زالوا موجودين، بعضهم يشارك في مجالس إدارات شركات، وبعضهم «صنع سوق». هؤلاء أذكياء، ويملكون عالماً وخبرة، فليس كل شخص يستطيع أن يفعل ما يفعلونه. اليوم في شركات المساهمة، هناك موظفون متخصصون بدراسة المخاطر، يعرفون أن هناك مخاطرة في السوق، لكنهم لا يتأثرون بكلام الآخرين. هم يراقبون السوق بعين تحليلية يرسمون منحنيات لحركة الأسعار (كيف)، ويعرفون متى يقفون ومتي يدخلون. وعندما يقررون البيع، يبيعون لتحقيق أرباحهم لا من رأس المال بل من المكاسب لأنهم يعرفون بالضبط أين اشتروا وأين يبيعون. وأنا أعرف أسماء بعض هؤلاء، فهم يدخلون السوق عندما يريدون رفع القيمة الدفترية للشركة. يشترون كميات بسيطة، فيرتفع السهم مثلاً ١٠٠ فلس فقط والمهدف ليس الربح الفعلي، بل لتسجيل ارتفاع في الدفاتر.

ثم بعد ذلك يعود السهم إلى وضعه الطبيعي. أما صغار المستثمرين، فثلاً من يحصل من الدولة على منحة أو مكافأة تقاعد قدرها ٢٠ أو ٣٠ ألف دينار، أقول له: لا تضعها كلها في سهم واحد ولا في شركة لا توزع أرباحاً لمدة ستة أشهر أو سنة. إذا كنت متقاعداً وهذه أموالك التي حصلت عليها بعد سنوات من الخدمة، فاستثمرها في ثلات أو أربع أو خمس شركات على الأقل، بحيث تحصل على توزيعات نقدية كل ستة أشهر. بهذا الشكل، تحصل على ٤٠٠ أو ٥٠٠ دينار من أرباحك، تساعدك في مصاريفك اليومية. لكن أن تضع أموالك في شركة لا توزع أرباحاً لخمس سنوات وسعر سهمها يرتفع فقط دون فائدة ملموسة، فما الجدوى من ذلك؟ بالنسبة لي كمستثمر صغير لا أستفيد من هذا النوع من الشركات لأن لدي أبناء يتخرجون ويحتاجون مصاريف وسيارات وغيرها. لذلك يجب أن أرى أرباحي بشكل دوري وإلا فما الفائدة من الاستثمار؟

علي الصفار:

نكمي الحديث عن القبس فقد تحدثوا عنك - طال عمرك - وقالوا في البداية: إنه من أبرز الوسطاء نحن نتحدث عن الوسيط، وهو من أولئك الذين يستطيعون إثبات ذكائهم من خلال ما ييدو في حديثهم. فسألني أبو شاكر قائلاً: «هل تدربيكم نسبة البيع الآجل اليوم؟» فسألني الصحفي، وقبل أن أجيبه - لأنني كنت أتابع الموضوع - قلت له: إنها تتراوح بين ١٠٠٪ و٣٠٠٪. أي أن مبلغ ٣٩٠,٠٠٠ دينار تقدماً يمكن أن يتحول بصفقة مؤجلة إلى مليون وستمائة ألف دينار.

و قبل أن أنطق، قرأ على وجهي علامات الدهشة وعدم التصديق، فقال: «نعم، هذا حقيقي، والتاجر الذي اشتري بهذه النسبة يستطيع أن يفي بالتزاماته، ولا يوجد هناك شيء غير طبيعي في السوق، لأن ما أصبح طبيعيًا هو في الواقع غير طبيعي. فالأرباح التي حققها التجار المستثمرون في السوق كبيرة جداً، بحيث إن أي خسائر أو نسب كبيرة تُدفع اليوم هي في حقيقتها ليست خسائر من رأس المال، بل هي جزء من الأرباح السابقة. أي باختصار، إن أي خسائر حالية هي خسائر من الأرباح وليس من المال الأصلي.»

السيد محمود دشتي:

هذا ما سبق أن قلتهوها أنا أكرر الآن لقد قلت لك: أنت من المفترض أن تغامر بجزء من ربحك فسلامة رأس المال أمر مهم جداً أنا مثلاً لدى جهة معينة وقد كتبت أن ربحي بقدر معين وأريد عند نهاية السنة أن أرى هل أستطيع الحفاظ عليه أو زيادته وحتى لو حصل لدى انخفاض فإن الانخفاض يكون في الأرباح أو الفوائد وليس في رأس المال.

الجزء الخامس لوابيس سوق المنافع

بتاريخ | ٢٥-١٠-١٧ م

علي الصفار:

تقول إن تسعه مليارات دينار هي قيمة التداول لمكتب واحد في السنة، فما هي هذه المكاتب؟

السيد محمود دشتي:

مكتبنا تقريباً، نحن كنا المقصودين.

علي الصفار:

البعض حول نفسه إلى بنك متّقل يمشي على قدميه.

السيد محمود دشتي:

هذا، حفظك الله، مثلاً قلت لك، المولون كانوا يتصلون بي، وكذلك بعض التجار يتصلون بي، فأذهب إلى المكتب. وكما قلت لك، سبق أن اتصل بي أحدهم وقال لي: «نريد مبلغًا بهذا القدر، أعطني». فقلت له: «أعطني اسمه الكامل»، ومشكلتي أنني لا أستطيع المجاملة. فقال لي: «هذا فلان الفلاني، الذي بيته في الضاحية، يمكنك أن تجده في (جوجل) لتعرف المنطقة». وعندما قال لي ذلك، تذكرت أنني كنت أسمع من التجار أن هذا الرجل، إذا ارتفع السوق، لا يسلم السهم أو الأرض التي باعها لك. فقلت له مرة أخرى: «أعطني اسمه»، فقال: «فلان الفلاني»، فقلت له: «والله، يقال عنه إنه غير موثوق، ولا أستطيع أن أعطيه»، فقال لي إنه يريد سبعمائة ألف (٧٠٠٠٠). قلت له: «أنت أعطني، وأنت معك النياز»، وأنا أردت أن أستوثق منه. فقلت له: «أنت شيء، وتقول هذا من ولده؟»، فقال: «هذا ولدنا».

فقلت له: «كيف؟»، فقال: «ألم تسمعه ماذا يقول؟»، فقلت: «يقولون عنك»، فقال: «ليس هو من قال، بل يقولون عنك في السوق أنك في حالة البيع، إذا ارتفع السوق، تمنع». فقلت له: «لا أستطيع أن أعطيه الأسماء، وبعدها أنا لا علاقه لي به»، فقلت له: «خلاص، أعطني أنا السبعمائة (ألف) وأنا أجلس عنده». رأيت الهاتف على المكتب، فقلت: «دفتر البوئات» (أي السنادات) لأكتب البوء، وكنت مفوضاً بالتوقيع، لأن الرجل البائع أعطاني الأسهم. فقلت له: «أي سهم تريده؟»، فقال: «السهم الفلاني»، فحسبته وقلت له كم يكون، فكنت أكتب الكمية وأكتب اسم الجالس في المكتب، وأضع نفسي بائعاً، وكتبت عن فلان الفلاني، ثم وقعت، وأعطيته البوء. وفي اليوم التالي أعطوني الشيك، فأعطيته لصاحب. لم أقل له القصة، لم أقل له إن فلان طلب مني، ولم أعطه. قلت له: «والله، قال فلان إنه الذي يريد أعطى، ولا شأن لك»، فقلت له في نفس الوقت: «ترى الذي تريده أنت هو أنا»، أي إن الناس يزكونك وأنا أزكيك. فقال: «جزاك الله خيراً». ثم بعد أسبوعين اتصلوا بي، ووضعوا مبلغاً. فقلت لهم: «ضعوا لكم واحداً، أنا أدبره، لكن لا أستطيع إدارة أموالكم، لأن عندي محافظ كثيرة، والتمويل لا أعطيه لأي أحد، كما قلت لك، إلا لشخص أعرف أن لديه ملءة مالية».

علي الصفار:

على ذكر ذلك، تقول إن تسعه مليارات دينار هي قيمة أداء مكتب واحد في السنة، في حين أن الميزانية السنوية للدولة كانت أربعة مليارات فقط!

السيد محمود دشتي:

نعم، حسبناها بهذه الطريقة كا قلت لك، كان هناك تضخم مكتب واحد مقابل ميزانيتين للدولة! كانت عندنا حركة غير طبيعية. كا قلت لك عندما تأتي إلى المكتب يقف عند الباب السمسار ويستأذن قبل أن يدخل علي. يدخل أم لا يدخل؟ من شدة الازدحام بالتجار الكبار الموجودين عندنا وهنا كتبنا عنها «غرفة العمليات الكبرى»، كانت عندنا. فعندما أخرج يلاحظ السمسرة إلى أين أذهب يراقبوني من عندي تبدأ الحركة. أدخل على كل واحد وأنا صاحب الملاة. أدخل على الشخص وكلتي نافذة، أقول له: «يصح أو لا يصح؟» فيقول: «كيف لا يصح؟»، فأقول له: «أقول لك لا يصح، لا أملك صلاحية بذلك».

علي الصفار:

من أين استمدتم قوتكم؟ هل كانت من صاحب المكتب أم من المجموعات التي تعملون معها؟

السيد محمود دشتي:

والله من المجموعات والثقة التي كانت عندنا. حتى لو حصل عندنا خطأ، كنا نتحمل الخطأ وندفع الفرق لمكتب.

علي الصفار:

قلت سابقاً إن هناك ثلاثين «هامورا» (أي تاجراً كبيراً)، وخمسة فقط هم من يحركون خيوط اللعبة. من هم الثلاثون، ومن هم الخمسة الذين يحركون خيوط اللعبة؟

السيد محمود دشتي:

والله، كانوا التجار الكبار، أما الخمسة أسماؤهم لا أستطيع أن أذكرها. هؤلاء كانوا يحركون السوق. فعلى سبيل المثال عندما يتصلون بي أذهب إلى المكتب أجد أحدهم وقد علق غترته وعقاله، ويقول لي: «ربعك يهود في طريقة الشغل في السوق وأنت تعرف جيداً كيف تكيف أمورك». فأقول له: «يجب أن أتكيف بطريقة لا أضرك فيها ولا أضرهم فأنا أريد المصلحة للطرفين فإذا خسرت أنت وخسر هو أنا أتدخل لذلك يجب أن أحافظ على التوازن بين الجميع وامتص غضب كل واحد». أي خطأ يحصل أحاول إصلاحه فوراً لأن إن لم أصلحه، سيغادر الشخص إلى مكتب آخر. ولذلك الثقة وسمعتنا كانت الأساس، لأنني كنت أقول: «اعتمد»، وكلمتني تمشي ولا رجعة فيها. أما الخمسة المكاتب الأساسية، فكان مكتبنا واحداً منها، والأربعة الآخرون كانوا معروفيين. وكان لدينا مجموعة من الأشخاص يجلسون معهم في الليل، أي مع كبار السوق. فكنا أكثر الناس تأثيراً في تحريك السوق كله.

علي الصفار:

تقول - حفظك الله - إنه من بين كبار السوق، كانت هناك نسب عالية، ويقول «أبو شاكر» إنها تتراوح بين ٨٠ إلى ٣٥٠، وإن مدى النسبة يعتمد على اسم الشخص المشتري الذي سيدفع. وقد تحدثت عن ذلك أيضاً، وتحدثت عن الرقابة. الآن ننتقل إلى موضوع الرقابة. يقول: هل أنت مع فرض الرقابة على سوق المناخ؟ فتقول إن الرقابة الحالية غير مجديّة، فثلاً الأسعار التي تحملها النشرة غير متطابقة. أي نشرة تقصد، حفظك الله؟

السيد محمود دشتي:

لا هم كانوا يصدرون النشرة في الليل. مثلًا الصفقات التي تم ونحن في نفس الوقت نكتب النشرة، وبعد قليل يتغير السعر خلال دقائق. كانت نشرة عادية. وكانت المكاتب توزعها فيما بينها على أساس أن الأسعار تكون معروفة قليلاً لكنها لم تكن ثابتة. وفي نفس الوقت، مثلًا، الآن تكتب النشرة، بعد قليل يتصل أحدهم ويقول لي: «يا محمود، اطلب لي، ما الذي يوجد؟»، فتجده اليوم مثلًا باع نقداً بسعر ٣٥٠، فيقول لي: «اطلب لي ٣٦٠»، فأقول له: «لا يبيعون»، فيقول: «زدها خمسة، زدها عشرة»، فأخرج وأجد أن السوق بأكمله تغير. وفي الصباح عندما يأتون ونحن على وشك الإغلاق يتغير السعر ولا تتحقق النشرة أن تحدث.

على الصفار:

تحدثت سابقاً عن ضرورة متابعة الأسعار على حقيقتها، كا طالب بفرض مواعيد عمل محددة للعمال في جميع المكاتب، لأن بعض المكاتب تفتح أبوابها يوم الجمعة خارج أوقات السوق الرسمية.

السيد محمود دشتي:

صحيح أن بعضهم كان يفتح يوم الجمعة، أما نحن فلا نفتح. ولكننا كنا مؤثرين في السوق، بينما أولئك لم يكن لديهم عمل حقيقي. نحن من كان لدينا العمل الثقيل، لأن نشاط السوق الحقيقي يحدث لدينا يوم الخميس. هؤلاء عندما يحصل لديهم بيع، نحن من يشتري منهم. نحن القوة الشرائية الأكبر، أما هم فمثل الفتات — عملهم محدود وضعيف.

لديهم دلalon أجانب يعملون لديهم، يتصلون ببعض الناس للبيع والشراء، ولكن ذلك لا يؤثر كثيراً في السوق. يجب أن تكون الأمور منظمة، لأنني أذكر في أحد الأيام حين صدر قرار بخفض السعر بمقدار فلسين. أما أنا فلست صاحب مكتب بل موظف وشريك في الوقت نفسه، ولست من أصحاب الأكثريات. عندما اعترضت المكاتب على هذا القرار، قلت لهم: "لا يصح أن تخفضوا الأسعار" فقالوا: "غداً لن نداوم." فسألت: "ماذا سيقول الناس عنا إذا لم نداوم؟" قالوا: "هل أنت معنا أم معهم؟" فأجبت: "أنا مع الأكثريات، وأنا أقف مع الحق." وبالفعل، لم أداوم في ذلك اليوم، وكان ل موقف تأثير كبير، لأن كلامي كانت مسموعة. وفي اليوم التالي داومت كالمعتاد. لا يصح أن أعدك بشيء ثم أرجع عن كلامي. كلمة واحدة قد تؤثر وتحدث تفاعلاً. وقد تفاعلت المكاتب معنا، فتوقفنا عن العمل ليوم واحد، ثم عدنا في اليوم التالي للعمل كالمعتاد. على الصفار:

قال إن الجماعة مستعدون للعمل حتى وقت متأخر من الليل، وفي أيام الجمع أيضاً، ويجب تقييد ذلك بدوام رسمي. فالمكاتب التي تتعامل بتداول الأسهم الخليجية ليست مقتصرة على سوق المناخ فقط، بل هناك مكاتب أخرى منتشرة في الخارج، وهذه المكاتب تشكل الحلقة الأضعف في أي إجراءات تنظيمية مرتبطة، كأن هذه التغرة تساعده بعض الوسطاء على التلاعب، أو قد تلحق الضرر ببعض المستثمرين. فقد يكون سعر سهم معين في أحد المكاتب ٣٥٠ فلساً، بينما يتعامل مستثمر آخر مع مكتب مختلف لا علاقة وثيقة له بالمكتب الأول، وهنا تكمن المشكلة في تفاوت الأسعار.

السيد محمود دشتي:

أذكر أن أحد الأيام جاء معنا أحد الكبار ومعه شخص آخر، وخلال عشر أو خمس عشرة دقيقة ارتفع سعر السهم خمسين فلساً. الآن أنا جالس أتحدث مع خالد صالح وكان يتحدث مع الطرف الآخر وقت الصفقة. الآن تُعرض الأسهم ولا أحد يشتري. أنت رفعت السعر من ٣٠٠ إلى ٣٥٠ فلساً، أخذت الكمية التي تريدها من هذا وذاك، لكن لا يصح أن تخرج من السوق مباشرة. يجب أن تبني قاعدة سعرية تبدأ من ٣٠٥ أو ٣١٠ وتنقص ما في السوق تدريجياً، ثم ترتفع مرة أخرى. أما أن ترفعها دفعة واحدة فهذا خطأ. كنت جالساً ساكتاً وقتها فاتصل بي خالي وقال: "اعرض في السوق بليوني سهم" فأشر لي أن أوقف قلت له: "أقول لك اعرض في السوق". أي أنزل السعر. المهم، هو اشتري وأخذ "بوناته" (أي سنداته أو إيصالاته)، وخرج. بعد قليل بدأ الناس يتصلون ويقولون: "محمود باع بسعر ٣٠٠." والذين معه بدؤوا يطيلون ألسنتهم. قلت لهم: "الرجال كان يعرض عليّ، وأنتم كنتم معه. ألم أقل لكم أنه يعرض؟" الآن أنت ترفعون السعر ثم تعود به إلى ٣٠٠؟ لا يصح هذا. لا بد أن تبني قاعدة أولاً ثم ترفع السعر. لكنه لم يفعل، بل رفع السعر بسرعة، فاشتراهم كلهم تقريباً. ما وصل إلى نصف مليون سهم إلا وقد أخذها كلها. الله يرحمه، كان يحبني، لكنه رأى أنني كنت صارماً. قلت له: "كم تريد الآن؟ أعطيك." فقال: "لقد خسرتنا." قلت له: "ليس هذا هو حال السوق. يجب أن تكون لديك قاعدة قبل أن ترفع." بعد ذلك، اتصلوا برئيس مجلس الإدارة وقالوا له: "ما القصة؟" فقلت له الموضوع كا هو. فقال لي: "اذهب واشتغل كاينبغي، ولا شأن لك بهم."

الآن، لو أن هذا الشخص باع خارج السوق، فسيؤثر علىه، لأن لي عمولة على البائع والمشتري معاً. كنت أمني الصفقات في السوق وأنا واقف، خلال عشر دقائق، أوزع الكميات على ستة أو سبعة، ليستفيد الجميع.

على الصفار:

على ذكر انهيار السوق يسير حالياً لكن إلى متى سيستمر ذلك؟ يبدو أن الانهيار وشيك لكنه يؤجل فقط نوع من سياسة المروب إلى الأمام.

بو شاكر (مؤكداً):

صحيح السوق لن يتوقف حتى يحدث الانهيار، لأن الجميع منغمضون فيه حتى آذانهم. أينما يسير الكبار، يسير خلفهم السوق، والجميع ماضٍ إلى الأمام بلا توقف، إلا لوقت قصير لأخذ قسط من الراحة أو لتسوية الحسابات هذا بالنسبة لصفقات "المدد". أما بالنسبة للأسعار النقدية فهي تسير بشكل طبيعي أي أن ارتفاعها يتم ببطء وثبات نسبي. وهذا يعني أن أسعار الأسهم نفسها لا ترتفع بتلك النسب المالية الكبيرة، بل الذي يرتفع فعلياً هو نسبة الفائدة. فإذا تم بيع سهم لمدة سنة بدينار ونصف، وهذا لا يعني أن السعر النقطي للسهم هو دينار ونصف، بل السعر النقطي قد يكون مثلاً ٣٥٠ فلساً، والباقي يمثل نسب الزيادة بسبب المدة فقط. أي أن الزيادات تكون في صفات "المدد" فقط، أما في النقطي فالسعر مستقر وثابت.

السيد محمود دشتي:

أذكر أنني في أحد الأيام مررت على مكتب فيه سلعة كانت تُباع بـ١٢٠ فلساً، وكانوا قد باعوا كمية منها بمد شهر واحد بسعر ١٣٠ فلساً.

وأنا لم أكن أعلم هل الصفقة تقديرية أم بمنة. فقلت له: "اتصل به." فاتصلت عليه وقلت: "أبو خالد، هل صحيح أنك اشتريت بـ ١٣٠ وفلان عنده نصف مليون سهم؟" فقال: "نعم، اعتمدتها." ثم جاءني أبو أنس وقال: "محمود الظهر كانت بـ ١٢٠، والآن أصبحت بـ ١٣٠" فقلت له: "من أي مكتب؟" قال: "مكتب فلان صالح عيد مسلم" قلت له: "هناك خطأ ما لأنني اعتمدت الصفقة." بعد قليل اتصل بي المشتري وقال: "أنا اشتريت بمنة شهر." فقلت له: "لا، الصفقة تقديرية." وقلت له: "سلم على صاحبي وقل له إنها صفقة لمدة شهر." قلت له: "ابق معى على الخط." ثم اتصلت بصاحبي وقلت له: "فلان يسلم عليك ويقول إن الصفقة بمنة شهر" فقال لي صاحبي: "قل له المغرب تقديرية." فقلت له: "خلاص نحن معكم اعتمدتها" ولم أرجع بكلمتي رغم أنني كنت مخطئاً ثم قال لي الشخص الثاني: "ترى المغرب تقديرية وطاف السعر ثلاثة فلساً." فقلت: "خلاص دع الصفقة تمشي لا تقل شيئاً واستمر في الطلب معهم." فهؤلاء هم المجموعة التي أعمل معها لأنهم أناس محترمون وصادقون. أما البعض الآخر، فيحاول أن يضلوك ويقول: لا والله أنا شاري بمنة شهر من مكتب فلان، ومكتوب في البون (الإيصال) أنها صفقة بمنة شهر. ويحاججك فيما. فالأسعار المرتفعة تكون في صفقات المدد، أما الأسعار الثابتة فهي في الصفقات التقديرية. قلت لك: نحن بمنة شهر، والمكتب الثاني قال "اعتمدتها." ثم عاد وقال: "أنا شاري بمنة شهر من فلان." لكن صاحبي قال له: "قل له المغرب تقديرية" فقلت له: "أنا أشتري، ولا شأن لك" فقال: "خلاص اعتمدتها واستمر."

علي الصفار:

طالب أبو شاكر مرة أخرى بفرض رقابة من الدولة على الدلالين، وألا يُنح الترخيص إلا بعد حصول الدلال على تزكية من أوساط السوق، وأن يتم الإطلاع على خلفيته وسيرته وأخلاقه. فليست من المعقول أن يأتي أي شخص ويجعل من نفسه دللاً ويبداً بالتعامل بآلاف الدنانير، وهي أموال الناس. ما قصتك معهم؟

السيد محمود دشتي:

عندما يأتي البائع أو المشتري وتحدث بينهم مشكلة، فإنهم يأتون إلينا. فعلى سبيل المثال، عندما يكون هناك غبن في عملية البيع، يأتيني أحدهم ويسألني، فأذهب إليهم وأقول لهم: يا جماعة، هناك خطأ عندكم. لكنهم لا يرضون، ويتمون البيع رغم الخطأ. وهذا لا يجوز، لأن البيع يجب أن يكون واضحاً. فعندما نبيع لمدة شهرين أو ثلاثة أشهر، نضع رقمًا محدداً، مثلاً إذا بعنا اليوم بسعر ١٤٠، وبعنا بعد ذلك بـ ١٥٠، فحتى لو لم يكن هناك تداول كبير في تلك الفترة، فإنه بعد فترة معينة سيحدث تداول. فمثلاً يأتي أحدهم ويسأل الدلال: «بكم بعتمر؟» فيقول: «باعوا بـ ١٦٠»، بينما نحن بعنا بـ ١٥٠! كيف تنقل الخبر بشكل خاطئ؟ هذا لا يجوز. تعال واسألني أنا، لا مانع عندي، أشرح لك الوضع، ولكن ليس من حقك أن تعرف من هو البائع ومن هو المشتري. لا أعطيك أسماء البائعين والمشترين، لأنك قد تستغلني وتذهب للتعامل معهم مباشرة، وهذا لا يجوز، لأنهم زبائني. يحق لك أن تتصل بهم إن شئت، لكنني لا أعطيك أسمائهم. أقول لك فقط: «نعم، هذه البيعة عندنا، وهذا هو السعر»، وتُغطّي أسماء البائع والمشتري.

لا يجوز أن أ נשمي أسرار الناس. كثيرون يتصلون بي ويسألون: «من الذي اشتري؟ ومن الذي باع؟» فأقول لهم: لا أستطيع أن أخبركم، إلا إذا كان الشخص موجوداً أمامي ويعرفون من هو البائع ومن هو المشتري.

علي الصفار:

هل كان هؤلاء الدلالون يعملون مع الطارئين على السوق؟

السيد محمود دشتي:

نعم، كانوا مع الطارئين.

علي الصفار:

تحدثت عن السوق، فكيف كان وضع السوق في شهر يونيو من عام ١٩٨٢؟

السيد محمود دشتي:

كان السوق متازاً، ولكننا كنا قد مررنا خلال الشهر الماضي بفترة انخفاض، متأثرين بأوضاع الحرب العراقية الإيرانية إلى حدٍ ما، وبأزمة السيولة النقدية، لأن البنوك المركزية باتت ترفض إجراء عمليات الخصم على الشيكات، مما أعقق تدفق السيولة. كما أن البنوك قيّدت منح التسهيلات الائتمانية بناءً على تعليمات البنك المركزي.

علي الصفار:

حدثنا عن ذلك أكثر.

السيد محمود دشتي:

هذا ما حصل تقريراً، لأن البنك أراد تنظيم الأمور المتعلقة بالتسهيلات والقروض، وكان لا بد من وجود رهن مقابل تلك التسهيلات. لكن الأسماء الخليجية لم تكن تُقبل كرهن، فالبنك المركزي لا يقبلها، وكذلك البنوك الكويتية، لأنها لا ترهن إلا الأسماء الكويتية. فأي سهم كويتي تودعه كضمان يُقبل، أما الأسماء غير الكويتية فلا تُقبل. وهذا، حتى في الآونة الأخيرة، كان رئيس مجلس الإدارة يتصل بالبنك ليطلب تسهيلات مالية لشخص معين، فيقال له: أوقفوا التسهيلات حتى يقدم رهناً مقابلها. فإن لم يكن لديه رهن، يُنتظر حتى تنتهي مدة القرض ليغلق حسابه. فمن كان لديه أموال سَدَّدَ ما عليه، ومن لم يكن لديه، جُمد حسابه حتى يسدد، لأنه حصل انخفاض في حسابه ولم يعد قادرًا على السداد. كانت التسهيلات قد منحت سابقاً بمسؤوله، ثم جاءت التعليمات بضرورة تغطيتها نقداً، فاضطر كثير من المتعاملين إلى «تكييش» أصولهم (أي تحويلها إلى نقد) لسداد ما عليهم للبنك. أما من لم يستطع، فسقط في أزمة مالية. أما الحرب العراقية الإيرانية، فلم تؤثر علينا كثيراً. كنا نعمل، وكان «الطق» (التداول) مستمراً. في حين كانت المدافع تُسمع هناك «بوم بوم»، كنا هنا بالكويت نعمل في البورصة والأسماء مرتفعة، ولم يكن أحد يهتم أو يتاثر. لأن آذان الناس صماء عن صوت الحرب!

علي الصفار:

تحدثت عن وجود أموال غير كويتية، فهل هذا صحيح؟

السيد محمود دشتي:

نعم، كانت هناك أموال من السعودية، وأموال لمستثمرين يشبون البنوك المحلية من حيث صنف السيولة في السوق. إضافة إلى أموال أخرى من دول مجاورة ومن دول أجنبية، ولكن هؤلاء جميعاً كانوا يعملون مع شركاء كويتيين.

علي الصفار:

لنُكمل الحديث عن ذلك.

السيد محمود دشتي:

هؤلاء كانت لديهم محافظ استثمارية مسجلة بأسماء كويتية. في ذلك الوقت لم يكن هناك شيء اسمه «غسيل أموال». كان من الطبيعي أن تنقل نقداً مليون دينار من مكان إلى آخر، أو نصف مليون، ولا أحد يسألك عن مصدرها. كان من العادي أن يحتفظ الناس بالنقد في بيوتهم، ولا أحد يعترض. فهؤلاء المستثمرون كانوا يعملون، لكنهم لم يكونوا مطمئنين؛ كانوا خائفين. فإذا شعروا بأي اهتزاز في السوق، ينسحبون بسرعة. وأتذكر أن بعضهم جاء من سويسرا، وكانت أعرفهم، كانوا يتجلبون في السوق ويراقبون الوضع، وقالوا لي: «هذا السوق يغلي، هذا فوران، وهذه فقاعة، وهو سوق خطير، ولا توجد عليه رقابة.» عملوا شهرين أو ثلاثة أو أربعة فقط، ثم انسحبوا بسرعة. دخلوا السوق نقداً، ربحوا، ثم خرجوا دون أن يطيلوا البقاء.

علي الصفار:

من هم الشركات الخارجية التي يمكننا أن نذكرها؟

السيد محمود دشتي:

يمكنك أن تقول إن أغلبها من الدول المجاورة، كانوا داخلين إلى العراق، وكان لديهم شخص يمثلهم هنا. كنت أتعامل معهم بشكل شخصي، أبيع وأشتري، لأنه كان من المعتاد أن يبيع الكويتي وغير الكويتي ويشتري، وكانوا يدفعون، لكن ليس دائماً نقداً.

علي الصفار:

متى دخلوا؟ في أي فترة تقريباً؟

السيد محمود دشتي:

تقريباً مع الحرب العراقية الإيرانية، حينها كانت تُضخّ أموال كثيرة جداً. أحدهم أذكره كان يلبس نظارات. كنا نأتي صباحاً إلى السوق، حتى أثناء الأزمة العراقية الكويتية كان يتوسط ويجمع الكبار. كان عراقياً، وكان مؤدباً وهادئاً، لا يتدخل في السياسة ولا له علاقة بها. حتى آخر مرة، بعد أزمة المناخ، لم أره نهائياً لا في الخارج ولا هنا، اختفى تماماً. كان تقريباً مثل الدينامو، ولكن نodzi، وتعاملنا معه نodzi. نحن كنا نقول: ما دام عنده نodzi فليفضل، الله يحييه، لكن لم نكن نعلم إن كانت تلك الأموال عراقية أم سورية، لكنها كانت أموالاً أجنبية تقريباً، وكانت موجودة، ولا مشكلة لديك معه، يعطيك شيئاً والشيخ يمشي. واستغل فترة. كذلك كان هناك شخص يُقال له سامي طبارة، كان يعمل في هيئة الاستثمار. استغل فترة، وأعطوا الكويتيين وكالات، فبدأ يبيع ويشتري في الليل. كنت أجتمع معه. آخر مرة سافر إلى الأردن وخرج منها بأموال طيبة، وأنشأ بورصة الأردن.

جلس هنا وقال لي: «محمود، تعال حاول فيني». ففرته مرة، وكان كريماً وطيباً. عندما اتصلت على البدالة وأنا في الفندق قلت لهم: «أريد فلان الفلاني»، بعد ربع ساعة اتصل عليّ شخص وسألني: «ماذا تريد منه؟» قلت له: «هذا صديقي». فقال لي: «هل تعلم أن هذا عمي؟» فقلت له: «خلاص، قل له فلان موجود». وبعد قليل، وجدت نفسي معه، وكان معه شخص رتبته لا أدرى، عقيد أو ركن أو شيء من هذا القبيل، يريد أن يريني أنه شخص واصل، وهو فعلاً واصل. أنا ماذا فعلت؟ عندما نزلت للأسفل كنت أريد أن أدفع الحساب، لأن هذا الرجل لا يسمح لك أن تدفع الحساب أبداً. كنت مصمماً أن أدفع الحساب، وكنت مع نسيبي، جلس معنا. هذا تقريباً بعد المناخ بستين، أو نحو ذلك، وكان قد أسس هناك، وعمله كان جيداً. لا أعلم الآن إن كان حياً أم ميتاً. ومع هذا، عندما اتصلت بموظف البدالة قال له: «تعال بسرعة يا فلان»، وقال له: «شوف الحساب». فقال: «الحساب مدفوع». قلت له: «ما يصير! أنا أعرف أنك ستدفع الحساب، لكنني سددت الحساب فوراً، لأنني كنت هنا منذ يومين، وهذا الرجل سيكسر عليّ طيبتي». الآن لا أريد منه شيئاً، لكنه كان كريماً وطيباً، وحقق أرباحاً جيدة. هذا السوق كان يجمع دول الخليج، ويجمع الأجانب أيضاً، وكان فيه أوروبيون وهنود، والهنود هؤلاء كانوا أصحاب وكالات، مثل وكالات الإطارات والبطاريات وغيرها.

علي الصفار:

ما هو وضع الشركات الاستثمارية التي كانت تملك أسماءً في البورصة العادمة كمجالس إدارة؟ هل حدثت عليها تمهيلات ودخول للسوق في تلك الفترات إذا كنت تذكر؟

السيد محمود دشتي:

لا أذكرهم تحديداً، لكن أعضاء مجالس إدارتهم كانوا يبيعون ويشترون معنا، حتى في النقدي والأجل. بعضهم تم التحفظ عليهم وخسروا، وبعدهم ما زال موجوداً معنا في السوق إلى الآن، يجلسون عادي. لكن الأغلبية خسروا وخرجوا من السوق.

علي الصفار:

بالنسبة لتقدير حجم الأموال الموظفة في السوق، ضحكَت وقلَّت ضاحكاً إنها رهيبة. خذ مثلاً القياس التالي: نحن في مكتبنا فقط نبيع كمعدل عام حوالي ٥٠ مليون سهم يومياً. وإذا ضربت هذا الرقم في متوسط السعر بين النقدي والأجل الذي يبلغ نصف دينار للسهم، فهذا يعني أننا نتداول بـ ٢٥ مليون دينار يومياً. وإذا ضربت هذا الرقم بعدد أيام السنة، فإننا نصل إلى ما يقارب ٩ مليارات دينار في السنة. وقس على هذا عشرات المكاتب الأخرى أو السوق، فهناك تداول يتم دون دلائل، واتصالات تم خارج السوق، بالإضافة إلى حجم الأموال المستثمرة في اتصالات خارجية من غير الدلائل وهذه الأمور.

السيد محمود دشتي:

والله كان هناك مثل هؤلاء، لكنهم قليلون، ليسوا كثيرين جداً. أنا أذكر أن بعضهم كانوا عراقيين، وأنثاء الأزمة خرجوا إلى لندن ومعهم مبالغ طيبة. الذين دخلوا – الذين ذكرتهم لي – عندما كانوا يقومون بصفقات مع أشخاص معينين، ومع الحرب العراقية الإيرانية كانوا مطلوبين للعراق، فخرجوا إلى الخارج، والآن لديهم صيدليات ومستشفيات في لندن.

خرجوا ببالغ جيدة جداً، حوالي ٦ أو ٧ ملايين دينار، وذهبوا واستقروا هناك، يعيشون في لندن، يركبون سيارات «رولز رويس»، وأوضاعهم ممتازة، لديهم صيدليات ومطاعم، وأخذوا أرباحهم. على الصفار:

ما قبل الأزمة، كانت هناك تصاريح حتى أن بعض الوزراء، منهم وزير المالية، على سبيل المثال، قال إن الوضع المالي في الكويت متين، وأن التصاريح الخارجية الموجهة إلينا هي تصاريح تحمل الحسد فقط، وأن اقتصاد الكويت قوي، ولا يوجد ما يسمى بالانهيار. كانوا يقولون، في الفترات السابقة، من شهر فبراير إلى شهر يونيو: «هذا السوق مستمر ولن ينهار».

السيد محمود دشتى:

والله، انظر، هذا الكلام قاله وبعد ذلك عندما جاء الالتزام، قال: «الشيك إذا صدر، يجب دفعه». أي أنه إذا وقعت شيئاً بمليون دينار، ولا تملك سوى ٢٠٠ ألف، فعليك أن تتحمل مسؤوليتك. كان الوضع متيناً، ويجب المحافظة على سمعتك وسمعة بلدك. الجماعة حينها انهار السوق حاولت — ونحن حاولنا، وغرفة التجارة حاولت — أن نرفع رأس المال بنسبة ٢٥٪ لإنهاء المشكلة خلال ثلاثة أيام. أنا اجتمعت بأكبر وأهم الشخصيات الذين كانوا موجودين، وفي النهاية يقول لي: «قوم، قوم، الجماعة غير قادرin على حل مشاكلهم». وحتى الآن، لم تُحل المشكلة، المقاصلة موجودة، والناس لم يتمكنوا من الدفع. أولئك الذين نجحوا في التسويات واستلموا بعض الأموال، قالوا: «إذا لم تُقدم لي الأموال، سأفلس»، فحصل أحدthem على ترقى ثلاثة مليارات، ملايين دينار أو خمسة ملايين دينار.

على الصفار :

التصريحات، مثل تصريحات المسؤولين، تعطي دلالة على مشاركة الجميع.

السيد محمود دشتي :

لتعلم السبب، انظر عندما انهار السوق، الحكومة ماذا فعلت؟ قالت: «يجب محى اسم سوق المناخ». لقد قامت بتصفية الشركة؛ شركتنا كانت قيمتها 15 ديناراً، وبعت أسمى بدينار وربع، ولم أبعها مع الصعود، لأنه كان من العيب، نحن مؤسسو الشركة، أن نبيع كل أسمينا. احتفظنا بجزء منها، ثم بعثنا للحكومة بدينار وربع، الحكومة اشتراطها لتصفية اسم سوق المناخ، لكن لا يمكن تصفية شيء بهذه الطريقة، كانت كارثة. الأرقام التي تم تداولها كانت كبيرة جداً، أربعة إلى ثلاثة أرباع الكويت كانوا مدینین بالمال. كنت أذهب إليهم في منازلهم، وأتحدث مع عائلاتهم، مثل العائلة الواحدة، كانوا أربعة أشخاص مدینین بالسوق، بما فيهم صبي سكر. في البداية كانوا حذرين، ثم بعد ذلك انهار الجبل بالكامل.

على الصفار :

قبل انهيار الجبل، في ١٦-٣-١٩٨٢، تم وقف التعامل ببعض الأسماء الخليجية. مركز البحرين يشرف على الترخيص، وقد تلقت المكاتب لدلالة السوق تعليماً من اللجنة الاستشارية المكلفة بضبط عملية تسجيل الشركات الخليجية، يقضي بوقف التعامل بأسماء الشركات الخليجية الجديدة، وهي شركة إم الجويين، ومركز البحرين الاستثماري، والمنتجات البترولية كلنجر الإمارات، وكلنجر رأس الخيمة، وذلك لحين استكمال إجراءات اللجنة لتنظيم تداول هذه الشركات. المسألة هنا هي أنه تم وقف الأسماء.

السيد محمود دشتي:

لم يكونوا قد أكملوا أوراقهم، وطرحها في السوق، وكان من المفترض أن توقف الأسهم، فتم إيقافها، ثم بعد فترة أكملوا التراخيص، وعاد التداول بعد مدة. الرقابة كانت ضعيفة، لأن الإيقاف يجب أن يكون نهائياً، تقول له: «توقف السهم هذا»، ولا يعاد تداوله. بعد شهرين أو ثلاثة، عاد التداول. هذه العملية بطأت حركة السوق لأن الناس كانوا خائفين وهذا أثر على الجميع. كل الأسهم كانت غير مرخصة وتم إيقاف السوق. عندما توقف السوق، بدأت الشيكات تعود، فالشخص يدخل على الآخر، لا يتذكر موعده، أنا أدخل عليك وأنت تدخل علىي. أنظر في البنك، وأعرف حساب الشخص، مثلاً لديه ١٠٠ ألف، قليل جداً ٥٠٠، أضع من عندي ٥٠٠٠ واسحب ١٠٠. السوق كان يبتلعك، ولا تستطيع إيقافه. فمثلاً، فلان الذي يملك مليارات، إذا رأى أن ٥٠ مليوناً دخلت عليه، و٣٠ مليوناً دخلت عليه، يصبح الحساب صفرًا، ومن لديه نقد لا يستطيع دفعه. السوق يبتلعك، ولا تستطيع فعل شيء.

على الصفار:

نستمر بالتصاريف بتاريخ ٢٦-١٩٨٢، المهندس صباح الرئيس، من المشرفين على بناء سوق المناخ، يقول عبارة: «الموسيقى ونشواتها»، ويضيف: طالما أن الموسيقى تعزف، فالكل يجلس ويفعل، يغمره النشوة، ولكن إذا توقفت الموسيقى، فقد يفقد البعض مقاعدهم، وتخفي مراكزهم واعتبارهم، ما قد يؤدي إلى نتائج لا تحمد عقباها. وأشار إلى من يتعاملون بأسمهم شركات غير موجودة، لا نشرات للميزانية، ولا أصول واضحة، أي أنه يتحدث عن سوق ورقي.

على الصفار: ما قبل الأزمة، ما رأيك بالكلام؟

السيد محمود دشتي:

هو واحد من مؤسسي إحدى الشركات. الرئيس الذي سمعنا عنه في سوق المناخ، في شركة باسمهم، هل لهم أم لا، لا أعلم. أذكر شخصاً قال لي: «أعطي ٥٠٠٠»، ذهبت وأكملت الدراسة للدكتوراه، وعرف الشخص ما بعد تدهور السوق. كان يحب الموسيقى والمرح، يقول: «الطرب يأخذك، تقوم ترقص»، وهذا أمر عادي في الحياة. الجميع كان يرقص، وعندما توقفت الموسيقى، توقف كل شيء، وحمد السوق، ولم يتمكن أحد من إيقافه. كل شخص قام بإلقاء ملاحظاته عن السوق، حتى من لم يكن له نشاط فيه. أذكر خالتi رحمها الله تقول: « أخي من سوق المناخ جرح الناس كثيراً»، وكان الجرح عميقاً. هذه السنوات الثلاث أثرت على النفسيات، البيوت، العائلات، وما زلنا نتحدث عن ذلك اليوم. مثلاً، ابني عزوز لم يكن موجوداً، سأله: «لابد أن نروي هذه القصة»، فقلت له: «جزاك الله خير، أنت جيتنى». عبد الحميد المزيدي عرض على عملاً في مجال الدلالات، الله يرحمه، وقد انكسر السوق ثلاثة مرات، أنها أيام البورصة القديمة، ثم جلبوا سوق المناخ وانهار مرة ثانية. بعد ذلك، قام البعض بمحاولة العمل في أوراق خارجية، وكانت سأساعدهم بعد انهيار السوق، لكن قلت له: الوضع لم يعد مثل السابق، النشاط خفيف، لا أستطيع القيام بذلك. كان لديه مكتب في بناية النقل، ثلاثة طوابق، وقال: «سأضع لك سكرتارية، كل شيء»، لكن قلت له: «الموظف ليس المشكلة، المشكلة أن النشاط لم يعد كما كان».

بعد انهيار سوق المناخ، تغيرت الأمور، الناس تغيرت، وأصبح من الصعب الاعتماد على وعد أو كلام شخص، فكل شيء أصبح يحتاج إلى ضمادات ملموسة، قبل أن كان البيع يتم بالكلمة فقط. على الصفار:

نتحدث عن أنه تم صرف أموالك الآن، أنت من المناخ، أي قبل فترة المناخ. دعنا نرى الأجراء الآن، الإشارة التي شعر بها أبو شاكر في تلك الفترة. نود أن نوضح القصة قليلاً: كيف حدث المؤشر بالضبط، كيف كانت الأجراء، كيف خيم القلق على سوق المناخ.

السيد محمود دشتي:

عندما حدث ذلك كا قلت لك كان لدينا أحد تجار السوق قد أعلن وكتب في الجريدة أسماء فلان وفلان، وضع أسماء ثلاثة أو أربعة، وقال لي: «انظر، بما أن الأمور حدثت، حدث لي إحراج.» فجأة، بدأ كل شخص يدخل على الآخر بالشيكات. قبل ذلك بشهرين، تحدثت مع حمود الجبري وقال لي: «الوضع خطير، خطير جداً، الشيكات تُرجع، وأنا أيضاً لدى شيكات راجعة، لا أعلم ماذا أفعل، ولا أستطيع أن أشتري على الناس.» كان الجميع، ربع السوق، يجلسون معاً، يقومون معاً في السوق، وكان هناك مودة ومحبة بينهم. شخص ينتظر الآخر، يؤجل صرف الشيك أسبوعاً، أعلم أن شخصاً اتصل بي، أحد الربع اتصل بي في المنزل. جئت إلى المنزل، وقال لي فلان: «أشتري على موديك، الشيك راجع.»

اتصلت به، قلت له: «لماذا، موديك، الشيك؟» قال لي: «اتصلت بك لأن البيع عن طريقي.» قال محمود: «الشيك راجع، لا يوجد التزام عليه.» قلت له: «سيأتيك العصر دع الشيك عندك اذهب وخذه من المغفر.» ذهبت إليه وقلت له: «كم المبلغ الذي تريده؟» قال: «هذا مبلغ مني، وانتظر يومين لأكمل لك الباقي.» بدأ الناس يتذمرون ويشتكون على بعضهم البعض. وكان ذلك تقريباً في شهر أبريل - مايو سنة ١٩٨٢. كنت أقول له: «لماذا تشتكي، أنت تعرف أنني أعرفه، وأموالك، ليس لك شأن بها.» كنت أملك نقداً، وأذهب إلى مكتب أبيه والولد والمحاسب، وأقول له: «لماذا لا تضبط حساباتك؟» قالوا: «نحن مضطرون حساباتنا» قلت لهم: «اكتب شيئاً باسمي أنا دفعت للرجال ٢٥٠ والباقي ٢٠٠.» قال لي: «أنت طالع علينا، شاطر.» قلت له: «شاطر ماذ؟ أنا أقوم بعملك، حساباتك غير مضبوطة.» أمام أبيه، كنت أخلص كل شيء، وأقول له: «يا أبي، ما بالك، أنا الآن مستعد لإنتهاء الأمور لكم، على الأقل لن يحدث هذا مرة أخرى.» بعدها بدأت الشيكات تُصرف وتنتشر مثل الماء.

الجزء السادس

كواليس سوق المناخ

بتاريخ | ٢٤-١٠-٢٠٢٥ م

علي الصفار:

من كتاب «مناخٌ صرحاً من خيالٍ فهوى» تأليف الأستاذة نادية الشراح، تقول فيه إن الشيخ خليفة العبدالله، في حديثٍ جريدة السياسة، تحدث عن حالة المدوى التي مرّ بها السوق، فقال إنّ السوق ليس في ظرفٍ خاصٍ فهذا هي طبيعته منذ عشرين عاماً وهي طبيعة الأسواق العالمية كذلك فلكل من حالي النشاط والركود زبائنه. ولا يوجد عجز لدى أيٍّ من المتداولين، غير أن الكوادر الاقتصادية الجديدة استطاعت أن تحجب الرؤية الاقتصادية عن جيل الاقتصاديين القدامى، فبات هذا الجيل جيلاً اقتصادياً انتهى دوره، خصوصاً بعدما بزت كوادر اقتصادية جديدة استطاعت أن تحجب الرؤية عنهم، فلم يعد أمامهم سوى التشاوُم الدائم وهو تشاوُم لا مبرر له. هل يمكن القول إن هذا ما زال حتى الآن في خيال الناس؟

السيد محمود دشتى:

ربما يمكنني القول إنهم كانوا مثل حلم. وأنا أذكر أنني مع البورصة القديمة، كنت أسمع دائماً ما قاله الشيخ: كل عشر سنوات تأتينا ضربة يسقط فيها تجار ويظهر تجار آخرون مكانهم. في تلك الفترة كانت التعاملات تعتمد على شبكات نقدية ولكن ما الذي كان يحدث؟ فجأة يقع الهبوط، فيتوقف السوق، وتعطل الحركة هذا تاجر أخذ تسهيلات وآخر اقرض وثالث استدان، فإذا بالأسعار تهبط ثلاثة أو أربعين في المئة فلا يستطيع حتى من يريد «التكييش» أن يغطي خسارته.

فمن بين كل ثلاثين أو أربعين أو خمسين تاجراً يسقط عشرة منهم. هكذا هي البورصات العالمية أيضاً، كما قال الشيخ؛ كل عشر سنوات تمر بأزمة. وأذكر أن أحد تجارنا كان يحدثني قائلاً: «أنا أحب أن أقرأ عن كوارث الأسهم». فقلت له: في أي سنة حصلت أزمة في أمريكا؟ فقال: سنة ١٩٢٠ تقريباً، عندما بدأت الصناعات عندهم وارتفعت الأسهم فجأة، ثم حدث لهم انهيار كبير سموه «الكساد العظيم». وهذا ما أصابنا نحن في «الاثنين الأسود» بعد أزمة المناخ. تقريباً كنت قد وضعت مبلغاً وكذلك جماعة آخرون أعرفهم وضعوا أموالاً في سويسرا تخيل، كان المبلغ مليونين دولار فأصبح مئتي ألف فقط! أي من مليونين إلى مئتي ألف! هذا في التسعينيات وما بعدها عندما انهارت البورصات العالمية كلها. الآن أنا استثمرت مبلغاً تقدياً ومبلغاً آخر في الأسهم مع مجموعة من كبار المستثمرين، ومن ضمنهم هيئة الاستثمار عقولهم تجارية فجلست أراقب الوضع بهدوء وتركتنا الأمور حتى عادت إلى طبيعتها بعد خمس عشرة سنة. بعد هذه التجربة أقسمت ألا أتأثر ثانيةً فجلست خمس عشرة سنة حتى عدت للاستثمار من جديد. بعدها دخل الناس مجدداً في مجالات التكنولوجيا وغيرها وهؤلاء أذكياء في أعمالهم لكن حدث هبوط مفاجئ في أمريكا وتتأثر به العالم كله. كما قال الشيخ هذه الدورات تتكرر كل عشر سنوات: صعود يعقبه هبوط، ثم يعود الصعود من جديد. لكن المشكلة أن الناس عندما يرون صعوداً كاملاً يقولون: «لا سيصعد أكثر!» ولا يبيعون في الوقت المناسب. أقول له مثلاً: «بع الآن» فيقول: «لماذا؟ سأنتظر حتى يرتفع أكثر!» ثم ينزل السوق مرة أخرى ولا يرتفع، ويخسر.

سأعطيك مثلاً: في سنة ٢٠١٥ كنت أتعامل بالذهب. منذ أزمة المناخ وأنا أتعامل نقداً بلا ديون ولا تسهيلات كنت أملك أربعين كيلوغراماً، وكان سعر الكيلو ثلاثة آلاف دينار. ثم ارتفع إلى أربعة وثلاثين ألفاً. احسب الفرق: بين ثلاثة آلاف وأربعة وثلاثين ألفاً في أربعين كيلوغراماً — الفرق مليون وثلاثمائة ألف دينار تقريباً! هذا الارتفاع الكبير. لكن الآن بدأ السعر ينخفض إلى ٣٢,٢٥٠ بعد أن كان ٣٤,٥٠٠. تخيل من اشتري على أمل أن الذهب سيرتفع أكثر فاشترى بسعر ٣٤ ألفاً، والآن خسر ٢٥٠٠ دينار في الكيلو الواحد! ذلك المسكين الذي اشتري نصف كيلو أو كيلو فقط، عندما يرى هذه الخسارة يخاف أن يدخل السوق مرة أخرى. يريد أن يسترجع رأس ماله فقط، فيبيع بخسارة. الكثيرون — رجالاً ونساءً — دخلوا السوق واشتروا أونصات من الذهب ولكن السوق الآن في حالة هدوء والناس ما زالوا غير مصدقين حتى الآن.

على الصفار:

الشيخ خليفة كان من الأشخاص الفاعلين في سوق المناخ، أليس كذلك؟

السيد محمود دشتي:

بل كان أخوه هو من دخل فعلياً لأن الشيخ خليفة كان قد أعطى محفظة لأخيه محمد — رحمه الله — الذي دخل السوق لكنه ضرب فيها وخسر في أسمم «الخليجية».

على الصفار:

الآن بدأت الناس تقدم شيكاتها، ما سبب أن الناس بدأت تقدم شيكاتها؟

السيد محمود دشتي:

الناس قدّمت شيكاتها لأن الحكومة أوقفت الشكاوى لمدة سنتين والناس الآن تقدم شيكاتها لأنه لا يوجد نقد السوق متوقف ولا شيء يتحرك فهو يحتاج إلى سيولة نقدية. حسناً، أنت كنت تقول إن السهم كان بدينار وربع، ثم صار بدينار ومئتي فلس وثمانمائة فلس وتسعمائة فلس، فأصبح كله بيعاً مؤجلاً، ولم يعد هناك نقد هذا الاحتياطي الذي لديهم نقد ولا توجد لديهم تسهيلات مالية فتوقف السوق بدأ بالانخفاض، وتوقف لأنه لم يعد يستطيع الدفع وشيكات الأجل زادت والسيولة كلها خرجت من البنوك والممولون الخارجيون أساساً توقفوا لأن أموالهم لم تُردد إليهم. الآن عندما تقول إن المبالغ التي نزلت جاءت، ماذا فعلت الحكومة؟ قالت الحكومة: لوقف الشكاوى لأن الناس بدأت تشتكي على بعضها البعض. فقالت لهم الحكومة: لا سنضع لكم مقاصة ومن لديه شيك يودعه في المقاصة ونحن نضمن لكم مليونين. في البداية قالوا خمسة ملايين وهناك من علم بذلك مبكراً، ثم صارت مليوني دينار فلما علموا بأنها مليوني دينار أسرعوا وقدّموا شيكاتهم عندها توّرط الناس فقالت الحكومة: خلاص سنسك الأمور ونوازن الأوضاع فقررت أن تعطي حتى مليوني دينار فقط، ومن كان لديه شيك بمليون وسبعمائة ألف حصل على أمواله أما من لم يصبر فقد خسر وتوّرط المسكين.

على الصفار:

متى خرجت أنت في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

لا، أنا خرجت قبلها بثلاثة أشهر، قبل أن يصرّحوا. كنت أراقب وأحسب كل شيء بدقة، وقت إجراء تسويات. فحتى لو قلت لي إنك تطالبني مثلاً بسبعمئة ألف، وتقول لي إن عندي ثلاثة، أقول لك: أعطني الثلاثة، ليخصم الباقى أنا كنت أربع هنا أيضًا لأنني كنت أغار من أنا خرجت لأنني كنت أعلم أنه لا يوجد حل لا بد من إهاء الوضع ومن لم يقم بالتسويات في تلك المرحلة فستنتهي أمواله وتضيع.

على الصفار:

كيف كان وضع البنوك في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

البنوك أيضًا لم يكن لديها أموال أقول لك أنا كنت موظفًا عندهم بنسبة٪٢٠. يعني عندما يعطيك البنك٪٢٠ فائدة، وهذه ليست نسبة قليلة من٪٧ ارتفعت إلى٪٢٠.

على الصفار:

ماذا يقول جاسم المرزوق؟ دعنا نتحدث قليلاً عن جاسم المرزوق وزير التجارة. يقول: حجم الشيكات الحقيقية ستة مليارات دينار، ولم يعلن أحد إفلاسه حتى الآن. هذا الكلام متى؟ في ١٢/٢٩/١٩٨٢ لم يعلن أحد إفلاسه حتى شهر ديسمبر.

السيد محمود دشتي:

لم تكن هناك إعلانات إفلاس ولكن الشيكات كانت تُرجع ولم يكن هناك مال يدفع.

وعندما جاءت الحكومة، أمسكت بمن كان قادرًا على الدفع، وقالت لهم: قيموا من سقط. فأنت عندما أمسكت بدينارك، لم يعد دينارًا، صار دينارك بخمسين فلساً أو مئة فلس. أما القادر القوي فديناره بقي دينارًا. نفسّر هذا بأنك حالياً من سقط ديناره قيم دينار بخمسين فلساً فقط ولكن الذي باع وشتري مع هؤلاء ظهر أنه مطلوب وتكشف أنه يطلب أكثر من الذين يطالبونه فيظهر أنه هو المدينون. بدلًا من أن يأخذ فرق عشرة ملايين أو خمسة ملايين صار هو يدفع لصاحب الخمسة ملايين لأن ديناره أصبح بخمسين فلساً. واستفاد من ذلك أولئك الذين سقطوا إذ أخذوا أموال هذا ووزّعوا على الذين يطالبونه. أخذوا من هذا وأعطوا أولئك، لكن لم تغطّ المبالغ لأن كمية المطلوبات كانت ضخمة. لذلك الذي نسميه التاجر الحقيقي هو من سدد وخرج هذا هو الذي استفاد فعلًا ولكن ليس هو الذي استفاد مباشرة بل أخذوا أمواله وأعطوا لها من يطالبونه. ولا نعلم إن كان أولئك قد أفلسوا أو كانت لديهم أموالاً صلّى. هناك من أخذ أموالاً وخيّلها ولم يكن لديه شيء لمدة خمس سنوات ثم أظهرها بعد ذلك، وهؤلاء موجودون ولكنهم قلة ليس كلهم أفلسوا. أنا عندما ذكرت اسم أحدهم قبل أيام، قال لي: أنا أطالب الدولة بمئة وثلاثين مليون دينار. على أي أساس لديك مئة وثلاثون مليوناً؟ وقال إن لديهم عقارات في أماكن مختلفة، لكنهم لم يخرجوا إلى الخارج. ولو ترى شكله، لا يبدو عليه أنه تأثر أو خسر شيئاً، وفعلاً لا أعتقد أنه يطالب الدولة. الآن، إذا قلنا نحن مئة مليون، هل تدري أن هناك رسوماً يجب أن تدفعها لتحصيل هذا المبلغ الخيالي؟ على الأقل 5% منها، فكم تساوي؟ تساوي أكثر من مليوني دينار.

إذن، هناك شيء في المنطقة أخذه، هو الذي خرج الآن. حالياً، تقريراً كل الذين أفلسوا خرجوا من الأزمة، ربما يكون بعضهم قد أخفى أمواله، فليس مستبعداً ذلك يعني هل يعقل أن شخصاً كان يدور في السوق ما بين ثمانية مليون إلى تسعين مليون أو مليار دينار، لا يُخفي على الأقل عشرة ملايين؟ حتى لو على سبيل المزاح، على الأقل يجب أن يكون لديه شيء، لا يمكن إلا يكون لديه شيء. ربما لديه أموال، ولكن الدولة لم تستطع مراقبتهم بدقة.

على الصفار :

هل في فترة من الفترات في ذلك الوقت كانوا يطلبون منكم أو من اللجنة أو المقاصلة أن تقدموا أوراقاً تتعلق بالأرصدة؟

السيد محمود دشتي :

الآن جميع حساباتك في البنوك داخل البلاد قد تم وضع الحجز عليها (بلوك) أما تلك الموجودة في الخارج فلا يستطيعون أن يفعلوا لها شيئاً. فثلاً في لبنان، أو سويسرا، أو لندن، لا يوجد تواصل أو تبادل معلومات، لأنك لا يوجد بينك وبينهم أي اتفاق أو تبادل. فمن المحتمل أن هناك حسابات وضعها بأسماء آخرين – ربما بأسماء أبناء أخواله، أو أعمامه، أو زوجته – ولذلك لم يكن هناك تبادل معلومات حولها. ثم بعد خمس سنوات رفع الحظر عنه، فأعاد أمواله، واشتري بها بعض الأصول والعقارات، وبعضاً ما زال موجوداً، وبعضاً الآخر ضائع، أي خسره تماماً. أمواله الحال تلوك، التي كانت له بالفعل، قد ضاعت، أما أولئك الآخرون، الطارئون على السوق، فقد لعبوا بأموال الناس.

علي الصفار:

ضمن كلمة النائب السابق خالد السلطان في مجلس الأمة بتاريخ ١٩٨٢/١٠/١٧ – ونحن نتحدث هنا عمتا بعد الأزمة – نشرتها مجلة الرسالة، وجاء فيها أن السيد خليفة خلف العنزي (رحمه الله)، الذي تُوفي قبل عدة أشهر، كان أحد الثانية الكبار من كبار المتعاملين في سوق المناخ. وأنه قام بدور الطرف الثالث في إحدى العمليات التي كان محرّكها الرئيسي صبحي سكر، حين توّلى تصفية أوضاع بعض المسؤولين المتنفذين قبل أن تدخل موجودات المفلسين في عمليات التسويات الرسمية. كما ورد اسمه كطرف ثالث في معاملات جرت بينه وبين السيد نجيب مطوع لإنقاذ الأخير من الإفلاس. موضوع الإفلاس هذا والحديث عن التسويات الجارية، وفي قيادة تلك التسويات، ما الذي يمكننا قوله؟

السيد محمود دشتي:

والله الذي أعلم أن نجيب كانت لديه إمكانيات محدودة لكنه دخل في السوق بعمق. في تلك الأيام كان متقدّماً للبيع والشراء، كما قلت لك، لكنهم دخلوا السوق بزيادة عن الحد المعقول، ولم يحسبوا حساب التوقف المفاجئ، وكانوا مغامرين خياليين. نجيب وإخوانه الاثنان دخلا معه في العمق ذاته. ونجيب كما تعلم أنا من الأشخاص الذين عاشوا معه كنت قريباً منه فهو من أصدقائي المقربين رغم أنه أصغر مني سنّاً بكثير. كانت مغامراته في بدايتها مدروسة مع صبحي سكر وصبحي سكر هو من رفعه وسانده وجعله يتقدّم، وكان صبحي رجلاً طيئاً، وكذلك كلهم طيئون.

أما خليفة (رحمه الله) فكان شخصاً لا يتحدث عن أحد، ولا يذكر أحداً بسوء، وكان لديه أموال كثيرة تخص الآخرين يستثمرها لهم. حتى قبل وفاته كان قد اشتري بنك برقان واحتوى موقعاً وعقارات مختلفة وكان يشتري بلوکات من الأراضي. وحين انهار السوق التزم الصمت فترة ولم يعد يشتغل لخمس سنوات. هل تم التحفظ عليه؟ لا أعتقد ذلك فهو كان حريصاً جداً وعرف كيف يرتب أموره. ثم دخل بعد ذلك مع أشخاص كبار في متاهة أخرى ويقال إنها كانت متعلقة بغسيل أموال، ولكن لم يكن عنده شيء من ذلك أبداً. يقولون عنه إنه كان يمارس غسل الأموال لكن في الحقيقة لم يكن لديه أي نشاط من هذا النوع. كان يبيع بلوکات من الأراضي ويشتري غيرها ويشتري مجمعات وكان رجلاً محظوظاً في كل صفقة يدخل فيها إذ كان يربح منها ثلاثة ملايين أو مليونين أو أربعة ملايين. والبنوك كانت تمنحه تسهيلات مالية لأنه كان شخصاً ذات ثقة وملاءته المالية قوية. ومثلاً قلت لك لم يكن يتحدث عن أحد، فإذا خرج من عندك، كأنه شريط اقطع، فلا يذكر أحداً ولا ينقل كلاماً عن أحد. وكان يصل إلى أصحاب النفوذ فيجلس معهم ويقول: «أعطوني تفويضاً حتى أتمكن على الأقل من إخراجكم بمبلغ ما» أي إذا كان أحد هم مطلوبًا الآخر وكان الآخر مطلوبًا له، فيقول: «دعونا نقوم بعملية مقاضة وتسوية». فكان يحاول أن يقرب وجهات النظر بين الكبار ويحل الخلافات.

علي الصفار:

هل كان من المحركين الأساسيين في سوق المناخ؟

السيد محمود دشتي:

والله كان مثل من يقول إنه يتولى تصفية أمور الشركات. كما قلت لك الرجل كان بائعاً وشارياً، وكان مرتبطاً معهم فإذا وزعوا الشركات وصار هناك فائض كان هو الثاني في الترتيب. أما الآخرون أولئك الذين خرجوا إلى أستراليا أو كندا فهم قصة أخرى. أما هو فكان عضواً فاعلاً في فترة سوق المناخ لكنه كان صامتاً لا يتحدث ولا يُظهر عيوب الناس وكان يحل مشاكل كثيرة وكبيرة وفي بعض الأحيان كان يدفع من ماله الخاص لمحاولة حل المشاكل.

علي الصفار:

ننتقل إلى تصريح آخر في جريدة الوطن ومن خلال هذه التصريحات نوّد أن نستكشف المزيد من المعلومات التي تدور خلف الكواليس والتي أشرنا إليها في المقدمة وبالتالي سنتقل معك إلى أربع ثيمات موجهة إلى وكيل أحد كبار المحليين وعني بالحروف (ص. س)، وهو الاسم الموضوع بين قوسين والموقوف حالياً لدى النيابة العامة وقد صدر أمر بالتحفظ على أمواله في أحد البنوك إلا أن رصيده لا يتجاوز بضع دنانير. في الرابع عشر من مايو عام ١٩٨٤ استمر حبس (ص. س) وقد صدر بحقه حكم بالبراءة في قضية شيكات المطوع إلا أنّ احتجازه استمر في قضية خيانة الأمانة المتعلقة بأموال الشيخ خليفة. أما القضية الجنائية الأخرى فقد أحالت النيابة قضية صبحي سكر إلى المحكمة وهذه من ضمن المواقف التي حدثت مع صبحي سكر حيث واجه العديد من المشاكل وتم توقيفه. فما الذي تذكره عن هذا الأمر؟

السيد محمود دشتي:

لا أتذكر.

على الصفار:

من كتاب «ونصحت لكم»، للأستاذة نادية الشراح، الذي تكتب فيه مذكرات العم حمزة عباس، محافظ البنك المركزي في فترة أزمة المناخ، يقول: «وكنت سأصبح سعيداً لو وافق الأمير الراحل الشيخ جابر الأحمد الصباح على طلبي بالتنحي، بعد أن رفض سموه ذلك في المرتين السابقتين خلال فعاليات سوق المناخ. فهذا ما كان سيخلصني من الكابوس المحتم حدوثه، وهو انهيار السوق.» أي أنه طلب من الشيخ أن يتتجى عن منصبه كمحافظ، لأنه - كما قال - رأى أكثر من مرة أن السوق يسير في اتجاه خاطئ.

السيد محمود دشتي:

والله، الذي أعلمك أولاً أن هذا الرجل خريج بريطانيا، ثم عاش حياته العملية مع البنوك، وكان عضواً فعالاً في البنوك الأوروبية وغيرها. فهو رجل محافظ بمعنى الكلمة، وقد أنجز الكثير من الأمور بهدوء، دون أن يتحدث أو يتفاخر بما فعل. وحسبما أتيح له من فرص أثناء عمله في البنك المركزي، كان رجلاً عصامياً ثابتاً في قراراته، لا يتزعزع. حتى إنه أصبح فيما بعد عضواً في بنوك أوروبية. كانت قراراته سليمة، ولكن كما تعلم، بعض الناس عندنا أحياناً يستشرونك ثم يسيرون بالعكس مما أشرت به، ولهذا تعب في أواخر أيامه. فقال لهم حينها إن هناك مغامرات تحدث، فطلب منهم أن يبعدوه عنها، وحذرهم قائلاً: «خطره... خطره... خطره..».

وأنا أذكر - رحمه الله - عندما جاء المحافظ الذي كان قبله، يوسفني أن أقول هذا الكلام، ولكن ذلك الرجل كان من المؤسسين الكبار الذين جعلوا الكويت تسير على بر الأمان بقيادة الشيخ جابر الأحمد. ومع ذلك، عندما جاؤوا لافتتاح البنك المركزي، وضعوه في الصف الرابع! أيعقل هذا؟! مهما كان الأمر، فهو رجل قدير ومحترم، وكان ينبغي أن يوضع في المقدمة. فعندما ترى رجلاً كبيراً في السن والمقام، تحاول أن تقف إلى يساره ليكون هو في اليمين ويتقدم، لأن هذا يترك أثراً في نفس كل كويتي. كان رجلاً ذا مكانة، وقراراته في وقتها كانت سليمة، وكان يفكر للمستقبل. وأنا أذكر عندما يجلس مع المصرفين، كان ثقيراً بالكلام، يختار كلماته بعناية، وكل كلمة يقولها تكون محسوبة ولهدف محدد.

على الصفار:

نستمر في نفس الموضوع، أي ما بعد الأزمة وأثناءها. فقد كان أهل المناخ في تلك الفترة - شهر يوليو سنة ١٩٨٢ - يقولون إنهم مستعدون لتطبيق القوانين والنظام، وأن محور التعامل القائم على الثقة يحتاج إلى تعزيز. أما الدلالون، فكانوا يقولون إن جزءاً من أتعابهم يضيع، وبعض البائعين يحتفظون بالأسماء التي باعوها حتى يتم التسديد، استعداداً لتحمل ضرر جزئي مقابل المصلحة العامة. وكان هناك اجتماع بين الدلالين ملء بعض الفراغ الرسمي، إذ كانت حساسية المستثمرين تجاه الخطر تزداد يوماً بعد يوم. فما كان وضع الدلالين آنذاك؟ وهل كانت هناك اجتماعات بينهم؟

السيد محمود دشتي:

لم يكن لذلك أثر كبير في الواقع، فالمكاتب تلك - ومعظمها - كانت قراراتها تخدم مصالحها الخاصة ومصالح المؤسسين، ولم تكن للمصلحة العامة. فكل ما كانوا يريدونه هو الدخول والربح، دون التفكير في متى وكيف تستفيد الدولة من سوق المناخ. في الحقيقة، الدولة تضررت، لأنه لا توجد ضرائب، ولا عوائد، ولا شيء آخر، فقط مصالح شخصية. أما نحن فكنا نحاول أن يكون هناك استمرارية وانتظام في السوق، ولكن ذلك لم يتحقق.

على الصفار:

وعلى طاري (موضوع) الحلول في تلك الأيام، فقد كانت هناك مقاومة كحول، وطرحت أيضاً حلول أخرى من غرفة التجارة، التي اقترحت حلولاً عاجلة لتدارك السلبيات واستكمال تنظيم السوق. ومن بين الحلول: وقف تأسيس الشركات المقلدة، والعودة إلى صيغة الشركات المساهمة العامة، وتطوير نظام بيع المدد بما يتناسب مع أوضاع السوق، وتجديد الاقتراح بتأسيس شركة مساهمة للأوراق المالية. وهذا كان في شهر يوليо، حيث تم الحديث عن شركة مساهمة للأوراق المالية. فما رأيك في الحلول التي قدموها في تلك المذكورة الموجهة إلى سمو ولي العهد آنذاك، الشيخ سعد العبدالله السالم الصباح، رحمه الله؟

السيد محمود دشتي:

غرفة التجارة قالت في البداية: «لرفع رأس المال بنسبة ٢٥٪، ولنقم بالتسويات». أما وزير المالية فقال: «الشيك أداة دفع يجب أن يُدفع..».

وهنا حدثت لخطة بين وزارة المالية وغرفة التجارة، فجلسنا في غرفة التجارة قرابة ثلاثة إلى أربعة أيام، ولكن لم يتم التوصل إلى حل، فتشابكت الأمور كلها واختلطت. على الصفار:

الأزمة الآن دخلت في حين يقول أحمد الكندي، الذي يُلقب بفارس المناخ في تلك الفترة، إن شرارة الأزمة بدأت عندما دخل جاسم المطوع، أكبر متعامل في السوق، بحجم تعامل بلغ أربعة مليارات دينار، في صفقة تبلغ قيمتها تسعين مليون دينار لمدة عشر سنوات. باع من خلاها أسماءً لشركة بسعر عشرة دنانير للسمسم، وبعد ذلك تم تحصيل شيك مباشر بعد أن أودع خمسة ملايين دينار في حساب المطوع، الذي كان فيه خمسة وثمانون مليون دينار فقط حينها، ليُكمل قيمة الشيك ويُسجّبه. إلا أن جاسم المطوع نفى ذلك، قائلاً إن ما حصل هو أنه باع عقارات بقيمة ثلاثة وعشرين مليون دينار قبل عيد رمضان عام ١٩٨٢، وحول العقارات باسم المشتري، لكن المشتري سافر واختفى حتى هذه اللحظة، وهو ما أثر على مركزه المالي. فما هي الرواية الصحيحة؟

السيد محمود دشتي:

لا علم لي بذلك، لا علم لي. هو الشخص الذي أخبرتك عنه، الذي قال: «دعوني آخذ ما أريده لأدفع ما علىي»، ثم ذهب واختفى إلى هذا اليوم. إلى اليوم هذا هو ما أعلمك عنه، وهو معروف، والناس تعرفه، الناس تعرفه.

على الصفار:

بشكل عام، الناس يتحدثون عن شخصيتين قدمتا الشيكات، ومن ضمنهم عزيز تقي.

السيد محمود دشتي:

نعم، هذا هو أحدهم. هذا هو الذي قال: «ادفعوا لي لأدفع ما علىّ»، ولهذا السبب اختفى، ومن هنا كانت الشرارة. لكن لأسباب أخرى، هناك أشخاص آخرون أيضاً أدخلوا شيكات على جاسم. السبب الرئيسي هو جاسم، لأن جاسم طلب منه دفع مبالغ تتراوح بين واحدٍ وثلاثين إلى واحدٍ وأربعين مليون دينار، وقدموا عليه شيكات، فلم يستطع أن يسدد. مثلاً، «الرشاش» اشتغلوا عليه، فكيف يسدّد؟ لم يستطع أن يسدد، ولم يعطِ فرصة. أما بخصوص الموضوع الذي ذكرته، فأنا لا علم لي به، لا أعلم إن كان قد حول عمارات أو عقارات أو ما شابه. ليس لدي علم عن ذلك. الذي أعلمه أنه في تلك الأيام باع عقاراً، ولم يكن عندنا في أيام سوق المناخ هذا أي تعاملات بالمقايضة بين الأسمم والعقارات. لا أنا ولا أبو قماز ولا الدلال ولا الكويتيون الذين أعرفهم - ثلاثة أو أربعة منهم - دخلنا في تبديل العقار بالأسمم. في البداية لم يحدث ذلك، أما الآن فأنت تذكر رقمًا قالوه، لكنني لا علم لي به. قد يكون أمراً آخر حدث ونحن لا نعلم عنه، وهذا أمر وارد. كن مسألة أن يكون هناك عقار بقيمة خمسة وتسعين مليون دينار مقابل تسوية مع هذا الشخص ولم تتم، ثم اختفى الرجل - اختفى، وقالوا إنه ذهب إلى البرازيل، هذا ما سمعناه، ثم قالوا لاحقاً إنه موجود في فرنسا - وحتى اليوم لا نعلم أين هو.

على الصفار:

ما هو الحل الأمثل لحل أزمة المناخ في تلك الفترة برأيك يا أبو عبد العزيز؟

السيد محمود دشتي:

والله، ما قلناه في ذلك الوقت هو: «رأس المال زائد ٢٥٪»، لو طبقوه ذلك وكانت هذه الشيكات قد صُفيت كلها، وانتهت الأزمة. لكن وزير المالية آنذاك، لطيف الحمد، قال: «شيك أداء الدفع يجب أن يُدفع»، وهنا اختلطت الأمور كلها وسقطت الناس. ولو أنهم ساروا على مبدأ رأس المال زائد ٢٥٪، كانت الأزمة انتهت. أنا بقيت ثلاثة أيام في غرفة التجارة مع كبار التجار وأضخمهم، ولم نتمكن من الوصول إلى نتيجة. زيادة ٢٥٪ لم تُقبل، رغم أننا - وأنا أعرف أناساً جلست معهم - أنجزنا العديد من التسويات على نسبة ٢٥٪ وأنهيناها، لكن الأغلبية لم يقبلوا.

على الصفار:

وكيف استطاع المستثمرون سداد ديونهم في تلك الفترات، يعني بعد الأزمة؟

السيد محمود دشتي:

لم يستطعوا، لم يستطيعوا، سقطوا. من استطاع أن يصفي أموره صَفَى، ومن لم يستطيع سقط في الأزمة. بعضهم اكتفى براتبه التقاعدي وبيته، أما الباقي فقد خسره كله.

على الصفار:

الآن نعود إلى موضوع جاسم المطوع، كونه هو، كما يُقال، بداية الشارة التي تفاصلت منها المشكلة. بعد ذلك، عندما واجه جاسم المطوع مشكلته، قَدِم الناس شيكاتهم، فقيل إنهم شُكّلوا لجنة خاصة به، وهي لجنة تسويات جاسم المطوع بتاريخ ٢٧-٨-١٩٨٢.

هل تتذكر شيئاً عنها؟ لجنة تسوية ديون جاسم المطوع نفذت خطة عمل مكونة من أربع نقاط أساسية. أعلن وزير التجارة والصناعة السيد جاسم خالد المرزوق أن اللجنة طوّعت لإجراء تسوية لطلبات جاسم المطوع، وكانت الخطة على النحو التالي:

- ١- تكليف السيد بدر الفريح بالقيام بأعمال تدقيق الحسابات.
- ٢- كلفت اللجنة السيد البسام بإصدار إعلان يتم بموجبه حصر الديون.
- ٣- ستحاول اللجنة تسوية الديون على أساس قيمة رأس المال وقيمة الدين الأصلية.
- ٤- سيقدم السيد جاسم المطوع إلى اللجنة تنازلاً من حقه في التصرف بموجوداته حتى تتمكن اللجنة من إدارتها.
- ٥- أما إذا كان لأي عضو من اللجنة علاقة بالسيد المطوع، فسيُسوّى موضوعه من قبل لجنة أخرى.
- ٦- ما الذي حدث لتلك اللجنة؟ أو ما هو أثرها؟ أو ماذا تتذكر عنها؟

السيد محمود دشتي:

لا أذكر أنهم توصلوا إلى حل. لم يتوصّلوا إلى حل، ولو كانوا قد توصلوا إليه لانتهت القضية. لو أنها حلّت لما كنا اليوم نتحدث عنها، كانت ستُمحى وتزول، لكنها لم تُحل.

على الصفار:

كذلك يُقال إنه تم تشكيل لجان برئاسة قضاة لتسوية الديون، ومنحوا مهلة شهرين للسداد دون إضافة حقوق أو فوائد. وتحدثوا عن هذا الموضوع.

السيد محمود دشتي:

نعم، هو الذي تضرر من تلك العملية، الذي ذكرت لك أنه دخل مع جاسم في عمليات بيع وشراء، ثم انعكست عليه الأمور، فدفع الثمن وراح ضحية لذلك، رحمه الله. هو نفسه حدثني قائلاً: «يا محمود، ذهبت مع فلان، وجلسنا واتفقنا على عملية بيع وشراء (بائع شاري). أخذت منه شيئاً، وفي اليوم التالي قنا بنفس العملية، فاشترت منه وقلت له: لنقدم بعملية مقاضة. الشيك الذي أخذته منك، بعد خصمها، يتبقى لي عشرة (ملايين مثلاً)، أعطني إياها أو سبعة، فقال لي: لا، الشيك تم خصمها وانتهى الأمر.» فتورط المسكين. يعني لو أنه لم يأخذ الشيك في البداية، لما اضطر إلى دفع ذلك المبلغ، ولما خسر خمسة وأربعين مليوناً، لم يكن ليخسرها.

على الصفار:

يُقال أيضاً - رحمه الله - إنه كان يتداول بشكل كبير في أسهم شركة إسمنت الشارقة في تلك الفترة.

السيد محمود دشتي:

نعم، لأنه كانت لديه استثمارات في الشارقة، كان يملك فنادق وأصولاً هناك، وفي تلك الأيام كانت شركة إسمنت تعمل هناك، وكانت قائمة. لكن بعد ذلك تدهورت الأمور. كان اسمها شركة الفجيرة، وكان خليفة خلف الصالح عضواً فيها ومالكاً لأكبر عدد من الأسهم. كانت الأمور قائمة آنذاك، لكنه لم يكن من الفاعلين الكبار في سوق المناخ،

لم يكن مقامراً، بل كان حذراً في التداول، ومع ذلك تضرر من أزمة سوق المناخ. ضاعت أمواله، لا استفاد منها ولا احتفظ بها. مسكون، دخل السوق بحسن نية، مثل من تقول «على نية طيبة»، فذهبت أمواله، والتزم بما عليه.

على الصفار: نفس الشيء، نسير مع لجنة التحكيم. يعلن مكتب هيئة التحكيم في معاملات الأسماء: بخصوص الأجل، فقد صدر بتاريخ ١٩٨٢-١٠-١٤ عدة أوامر ضمن الهيئة المذكورة، تتضمن منع الأشخاص التالية أسماؤهم من التصرف في كافة أموالهم العقارية والمنقوله والتحفظ عليهم:

- | | |
|-------------------------|------------------------|
| - زيد عبد الكريم المطوع | - محمد علي الإبراهيم |
| - نجيب محمد المطوع | - أحمد إبراهيم الكندي |
| - جاسم محمد المطوع | - باسل أحمد الأسطي |
| - حمود ناصر الجبرى | - عبد الله محمد قبازرد |

هيئة التحكيم... دعونا نفصل، ما هي هيئة التحكيم؟

السيد محمود دشتي:

تم حجز أموالهم، لكن الحل لم يكتمل بعد، لم ينته بعد. لا يزال الأمر قائماً حتى الآن. أحمد يقول: «لدي قضايا مع هيئة التحكيم ومع المقاصلة»، لأنهم يقولون «خذوا حقك»، ولم تُحل الأمور بعد. فلم يُسحب منهم جميع أملاكهم، وما زال بعض العقارات موجوداً. أتذكر حتى شخصاً واحداً من ربنا، لم يُسحب منه شيء من حقوقه.

ذهبت لأشتري شيء في مزاد يُباع هناك، قلت له: «أنا راضٍ عليك»، فقال: «لا، لست راضياً». قلت: «دعهم يبيعون»، لكنه قال: «لا، أنا لست راضياً». قلت له: «أنا راضٍ وسأشتري وأعطيك مبلغًا»، فقال: «لا، لست راضياً، خذوا ما لدى». فأخذوا أملاكه، من أراضٍ و محلات، وأعطوا له جزءاً بسيطاً ما كان موجوداً أو شيء لم يكن مسجلاً، ربما استفاد منه أولاده.

على الصفار:

تحدثت الأستاذة نادية الشراح معى، وأوضحت أن اللجنة وهيئة التحكيم كانت نافذة بقرار واحد، وكانت هذه مشكلة، لأنها لم تكن تحتوى على درجات تقاضي، فلا يستطيع الفرد الدفاع عن نفسه.

السيد محمود دشتي:

لا، لا يمكن رفع دعوى، لأن الدولة أوقفت الدعاوى. لا أنت تستطيع رفع دعوى، ولا هو يستطيع رفع دعوى ضدك. تم تحويل كل شيء إلى المقاصلة، سلم شيكاتك هناك.

على الصفار:

هل كنتم موافقين على قرارات اللجنة هذه، أم ما هو تعليقكم على اللجنة وأعضاء اللجنة؟

السيد محمود دشتي:

انظر، هناك العديد من الأشخاص. في البداية كانوا يقررون خمسة ملايين، ثم خمسة ملايين أخرى، ثم صارت مليونين. لم تكن القرارات متضاربة. لا أتذكر الكواليس التي كانت تم في اللجنة في تلك الفترة، لأنني لم أكن موجوداً معهم، فلا أستطيع التعليق.

على الصفار:

جيد، وزير التجارة يتوقع أن ترفع الحكومة رأس مال صندوق الضمان إلى مليوني دينار، هذا بتاريخ ٣١-١٩٨٣.

السيد محمود دشتي:

الدولة دفعت لبعض الأشخاص، أي حلت بعض المشاكل مع البنوك وبعض الأمور الأخرى، تم حل جزء فقط، ولكن الأغلبية لم تُحل.

على الصفار:

ما هي قصص الأشخاص الذين رأيتم بهشكل مباشر، وما حجم الضرر بخلاف ما نعرفه؟

السيد محمود دشتي:

الآن، لديك شخص استثماراته أو مدخلاته حتى لو كانت عشرة آلاف دينار، انظر، الأغلبية تأثروا، الجميع تأثر بالسوق. حتى المرأة الكبيرة أعطت حق ابنها وقالت له: «اذهب واعمل»، الناس كانوا يعملون، والضرر كان عاماً على الجميع.

على الصفار:

إذا نظرنا إلى التصريحات، وزير النفط علي الخليفة صرخ بتصفيية جميع ديون المناخ في نهاية عام ١٩٨٣، طبعاً لم يتم ذلك. هل فتحتم دفاتر الدلالين في سوق المناخ للتحقيق بأسعار الأسمم في سنوات ١٩٨٢، ١٩٨١، ١٩٨٠؟

السيد محمود دشتي:

لا، نحن في الحقيقة لم نكن نعرف أين دفاترنا. أقول لك، يريدون محو كل شيء عن سوق المناخ، أخذوا شركاتنا ووقفوا كل شيء، لم يكن هناك أي شيء من الدفاتر، مجرد بونات فقط، ولم يتم التدقيق على البونات، ولا شيء. حتى في ذلك الوقت، لو سألني أحد: «هل لديك بونات؟»، أقول: «لا»، لم أحافظ بأي ورقة، ولم يسألنا أحد بعد المقاصلة. هذه أول مرة تقابلني، ولم يسألني أحد.

على الصفار:

نحن الآن، لنعود إلى مكتبكم، إذا نشرح للمشاهد الآن، قلت لي إن هناك ثانية أشخاص كانوا المحرkin الأساسين للسوق، أي مؤسسو السوق. هل عملتم في سوق المناخ وتأثركم، أم لا؟

السيد محمود دشتي:

نعم، المؤسسو كانوا سبعة أو ثمانية من ضمنهم، وكان لهم نفوذ خليجي، والبنوك كانت تعمل بأوامرهم. في ذلك الوقت، الأمور كانت تسير بشكل جيد، ولكن مع مرور الوقت، كبرت العمليات، وزاد التورم، وارتفعت الأسعار. على سبيل المثال، تأسست شركة بمبلغ ١١٠-١٠٠ فلس، وعندما أطعونا محمود مليونين، أصبح سعرها مليونين، وبعد فترة، إذا أردت بيعها، تجد شخصاً آخر دفع ١٥ مليون، خلال شهر ونصف صارت الشركة تساوي ١٥٠ أو ٢٠٠ فلس، وبعدها أصبح ربعمما بمبلغ أكبر. استفاد الشخص بمليون تقريرياً، وهذا الرقم لم يكن سهلاً الوصول إليه.

على الصفار:

لنعود إلى مكتبكم، إذا نشرح للمشاهد، المؤسسين الثانية كانوا المحرkin الأساسين للسوق، أنت عملتم في سوق المناخ وكان لكم تأثير، وكان يتم اختيار الأشخاص الأساسين للتعامل مع المجموعة بدقة، وكان البنوك موجودة أيضاً لدعم هذا.

السيد محمود دشتي:

نعم، هؤلاء كانوا المؤسرون، وكان لهم نفوذ، وكانوا يوجهون الأوامر، وكل شيء كان يسير بشكل طبيعي، ولكن مع مرور الوقت كبرت العملية.

على الصفار:

عم محمود عبد العزيز دشتي، وصلنا معك إلى نهاية هذه الساعات الطويلة، شكرأً لاستضافتك وكرمك، حاولنا قدر المستطاع استكشاف التفاصيل، وكنت أطمح أكثر، ولكن الحمد لله حصلنا منك على الكثير من المعلومات. نتحدث بعد ٤٣ سنة عن سوق المناخ والأزمة التي عانت منها الدولة، وكل موسم تظهر معلومات جديدة من جهات أخرى. عمي محمود، كلمتك الأخيرة.

السيد محمود دشتي:

والله أشكرك على كلماتك الطيبة، وأنا افتخر وأعتز بالشباب، وبالمعلومات التي لدينا نشرها. نحن مستعدون في أي وقت لأي أسئلة حالياً أو مستقبلاً، إذا أعطانا الله العمر والتقوى، إن شاء الله. أشكر لك وللفريق المصور معك، كل الشكر.

الخاتمة

وصلنا الى نهاية سلسلة
"كواليس سوق المناخ"

مع السيد محمود عبدالعزيز دشتي
وذلك في سلسلة جديدة

مع ضيف مميز
ننتمنى لكم اطيب المني

مركز البحوث والدراسات
المؤسسة دروازة
الصفاة العقارية ٢٠٢٥

