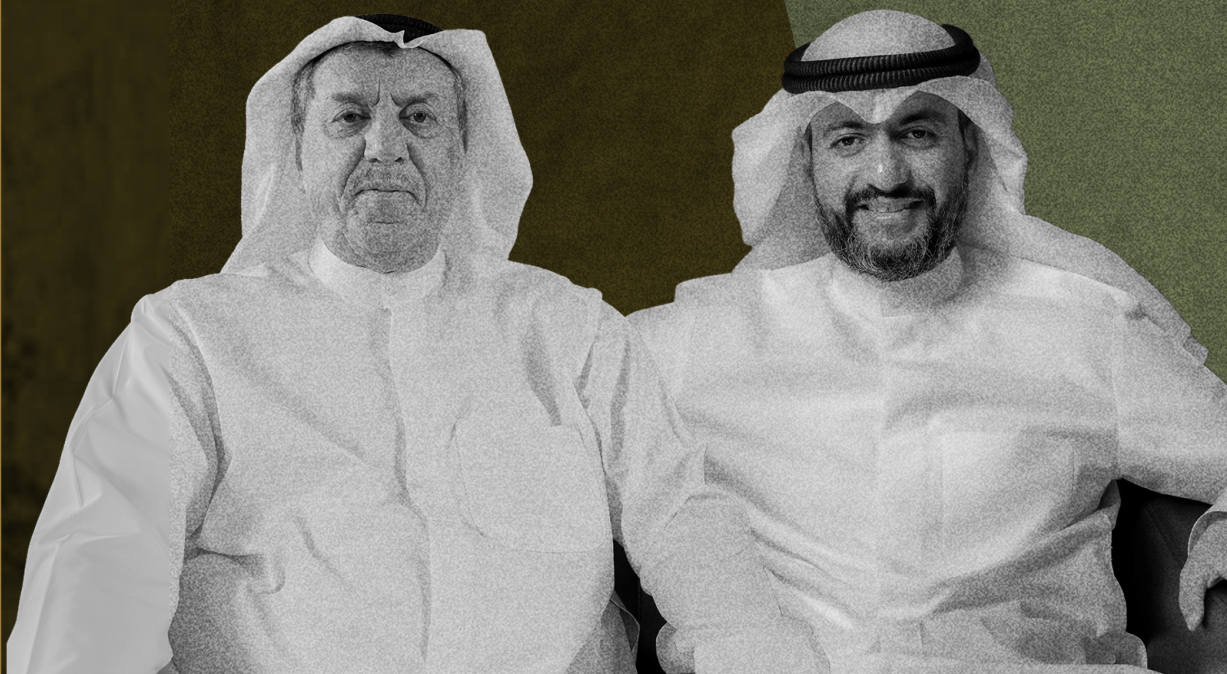


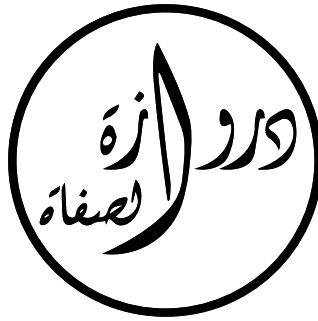
سلسلة كواليس سوق المناخ توثيق إحدى سلاسل الجمعية العقارية

إعداد :
منذر الحبيب
علي الصفار

مع السيد /

محمود دشتي





مركز البحوث والدراسات لمؤسسة دروازة الصفا العقارية



@DERWAZTALSEFAH



@DERWAZTALSEFAT



@DERWAZATASEFAT



DRWAZAQS.COM



الجمعة العقارية

مؤسسة دروازة الصفاة 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 الصفاة 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 الاول كواليس سوق المناخ

بتاريخ | ١٩-٩-٢٠٢٥م

على الصفار:

سوق المناخ أو قضية المناخ، دائماً ما نتحدث عن قضية أو سوق المناخ أو أزمة المناخ، وغالباً ما نربطها بأشخاص معينين نعرفهم، لكن موضوع المناخ وقضية 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 حرّكوا 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 ويُنسّق ويربط الخيوط بين المتعاملين 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 وُلدت في منطقة تُعرف بـ ظهر البركة، وهي بركة المياه، وهناك كان بيتنا القديم. ترعرعت في تلك المنطقة، وبدأت دراستي في المدرسة الشرقية تقريباً حتى الصف الرابع الابتدائي. بعد ذلك انتقلنا من حي الشرق إلى الرميثية، والتي كانوا يسمونها قديماً رميث. ومن هناك أكملت دراستي في المدرسة المتوسطة في السالمية. ثم رغبت في أن أُعجل 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 اثني عشر مدرساً فقط، وكنت من بين هؤلاء الاثني 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». أنتم 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 تحديداً. السيد محمود دشتي:

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

نحن كنا تقريبًا 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 القديمة - شرق وجبلة والمرقاب - كلها داخل المدينة، ثم تحولت مع الزمن إلى مناطق خارجية. خرجنا من منطقة شرق وانتقلنا إلى منطقة أخرى تقع خلفها تقريبًا، وهي المنطقة التي يوجد فيها الآن مجمع بهباني، مقابل المكان الذي كانت فيه وزارة الشؤون الاجتماعية سابقًا. علي الصفار:

إذا تحدثنا عن «شرق» ومنطقتكم، ماذا تتذكر من البيوت الطينية القديمة؟ صف لي تفاصيل بيتكم والحي أو «الفريج»، ماذا تتذكر منه؟ السيد محمود دشتي:

البيت كما أذكره كان يتكوّن تقريبًا من ثلاث أو أربع غرف نوم، مع «ليوان» (ممر أو ساحة داخلية) أما الحَمَّام فكان خارج الغرف، ليس كما هو الحال اليوم حيث يكون الحَمَّام داخل الغرفة وفيه دشّ ومرافق كاملة، بل كان الحَمَّام بعيدًا؛ إذ كنت تمشي داخل البيت مسافة تقارب مئتين إلى ثلاثمئة متر حتى تصل إليه. وكانت السباحة أيضًا خارج البيت تقريبًا أما المياه فكانت تُستعمل غالبًا من مياه «الجلّبان» (الآبار المالحة أو نصف المالحة)، لأن الماء العذب لم يكن متوافرًا إلا للشرب فقط. وأذكر أن الماء العذب كان يُجلب من جهة العراق أو إيران على متن السفن (النجّات). وكانوا ينزلونه في «البركة»

وأذكر أن في البركة عربات بثلاث عجلات تُدفع بالأيدي من قبل شخصين، قد يكونان من أهل المنطقة أو من العمال الأجانب كنا يوصلان الماء إلى البيوت ويصّبانه في داخل البيت في أوعية كبيرة تُسمّى «درامات»، يملأونها بستة أو سبعة «تبوب» (قنّان) من الماء وكان هذا العمل يتم يوميًا. وعندما يأتي العامل، يضع علامة على الجدار ليحسب كم «تب» أو «قوطي» ماء أنزل وكانت هذه طريقته في الحساب وفي نهاية الأسبوع أو في نهاية الشهر يتم دفع الأجرة حسب كمية الماء التي صبّها، وكانت تلك حياتنا في ذلك الوقت.

علي الصفار:

هل كان بيتكم 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 مرافق البيت. كانت معظم البيوت في تلك الأيام فيها باحات منفصلة، واحدة للغنم، وأخرى لأُمور 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 ذاتيًا، فكل شيء متوفر في البيت ومستلزمات المعيشة كلها و لم 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 يُعرض جزء من الأخشاب مع الماشية وكان «السعف» يأتي من العراق عن طريق البحر وتحديدًا من المنطقة التي يُعرف موقعها الآن بمجلس الوزراء حيث كانت هناك «نقعة» (مرسى) للسفن و كانوا يأتون بالسعف والخشب على متن اللنجات من إيران والعراق وكان ذلك كله يُستخدم بدل الغاز في الطبخ. علي الصفار:

حدثني عن علاقتك بوالدك ووالدتك، وهل أدركت جدك أيضًا؟
السيد محمود دشتي:

الذي أذكره أن أمي - رحمها الله - كانت تقوم بعلاج نفسها بالطب العربي، خصوصًا 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 بحثًا عن رزقه حيث يذهب إلى مكان يُعرف بـ «التنديل». كان هذا المكان بمثابة مكتب عمل؛ يجتمع فيه العمال صباحًا، فيأتي أصحاب الأعمال لاختيار من يحتاجون إليه للعمل في البناء أو النقل أو غير ذلك. يبدأ عملهم من الساعة السادسة والنصف صباحًا حتى الرابعة والنصف عصرًا، ثم يعودون إلى بيوتهم. وفي المساء لم يكن هناك تلفزيون أو أي وسائل ترفيه، فكانوا يجلسون يتبادلون الأحاديث والحكايات. كانت الجلسة الليلية عبارة عن «حزاي العيايز والشيّاب» (حكايات العجائز وكبار السن)، يتحدثون ويتسامرون.

أما النوم فكان مبكرًا فبعد صلاة العشاء في السابعة والنصف أو الثامنة كحد أقصى يكون الجميع نائمين، فلا سهر ولا سهرات كما هو الحال الآن. علي الصفار:

ذكرت كلمة «التنديل»، ما المقصود بها تحديدًا؟

السيد محمود دشتي:

«التنديل» هو الشخص الذي يملك مكانًا يشبه المكتب أو الدكان يجتمع عنده الناس من أهل المنطقة صباحًا ل يبحثوا عن عمل فمنهم من يُختار ليعمل في حمل الطابوق (الطوب)، أو في أعمال البناء، أو أي عمل آخر كان يختار القوي من الضعيف بحسب الحاجة، وكلُّ يرزقه الله بما قسم له كان الناس كادحين يعملون بجهد وتعب وهناك فئة أخرى كانت تعمل في البحر وهم من يجيدون العمل البحري فيخرجون مع «النوخدة» (ربان السفينة) في رحلات الصيد أو الغوص أو النقل. وأتذكر أن والدي أيضًا عمل فترة في «أبوام الماي» - وهي السفن المخصصة لجلب المياه - فكانوا يذهبون إلى شط العرب، ويملؤون السفن بالماء العذب في خزانات خاصة، ثم يعودون إلى الكويت وينزلونها في البركة كانت تلك المهنة شاقة جدًا إذ يبحرون من البصرة مرورًا بخور عبدالله حتى الكويت كان أجدادنا يتعبون كثيرًا فالحياة لم تكن سهلة كانت مشقة حقيقية وتعبًا مستمرًا، حتى أنعم الله علينا بظهور النفط، الذي وفر الراحة والرفاهية للناس جميعًا.

علي الصفار:

ماذا تتذكر من شكل المنطقة قديمًا عندما نتحدث 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 دائماً. كانت «الحمية» (النجدة والمروءة) حاضرة بينهم لم يكن هناك تكلف أو تباعد بل كانوا يتقاسمون الطعام والخبز فيما بينهم. كانت هذه القيم جزءاً 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 تجد عائلة تجتمع أكثر من مرة أو مرتين في الأسبوع أما في السابق فكان التواصل مستمراً والتلاحم قوياً وكان أبناء الفريج متعاونين دائماً 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 أحدهم للبيع في المزاد وكان لديه زوجة وأربعة أو خمسة أبناء. عندما رآهم أحد التجار رقّ لحالهم، 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 كثيراً وأصبح التعامل بين الناس رسمياً ومادياً 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 القضيب وأبناء الشمالان وكذلك بعض أبناء بورسلي. أما المدرسون فلا أتذكر أسماءهم جيدًا، لكن أذكر ناظر المدرسة كان اسمه محمد حسين. وكان لدينا فراش (عامل المدرسة) اسمه محمد وكان يُلقَّب بـ(على القاري). كان من مهماته أن يبحث عن التلاميذ الذين يخرجون من المدرسة دون إذن، فيذهب إلى البحر ويحضّرهم إن وجدهم 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 مريضًا. وكان الناظر يرى حالته، ثم الوكيل، ثم المضمّد (الممرض)، فإذا تأكدوا من مرضه قالوا: «نعم ودّوه البيت، وخلّوه يرجع غدًا». كانت العملية كلها دقيقة ومنضبطة. على الصفار:

ماذا عن بناء المدرسة؟ كيف كان شكلها؟

السيد محمود دشتي:

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

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

كيف كانت قوة التعليم في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

كانت قوية جدًا في البداية كان معظم المدرسين من «الملا» 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 جدًا في التدريس خياليين في عطاءهم وأذكر أن الدولة أيضًا افتتحت مطابخ مركزية لتقديم الطعام في المدارس مثل شوربة العدس مع قطعتين من التوست وكان ذلك ضمن النظام المدرسي منظمًا 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 «الهدامة الثانية» (الفيضانات الكبيرة)، هل تتذكر 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 بنفسني، فقط سمعناه لاحقاً.

على الصفار:

من كانوا الجيران آنذاك في فريج شرق؟

السيد محمود دشتي:

الذي أذكره أن الشيخ عبد الله السالم رحمه الله كان من دسهان وكان يمر من منطقتنا في الدوار حيث بيوت معرفي على اليمين وكان عندما يمر يحيي 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، ويحيي الناس عند بيوت الروضان.

على الصفار:

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

السيد محمود دشتي:

نعم، أذكر ذلك كان هناك مكان يُسمى «قُبار البركة في قار»، بدأوا فيه عندما شرعوا بعملية التثمين. كنا نسمع ونرى أن «الفريج» بدأ يتغير، والدولة بدأت تخطط لتوزيع الثروة على الناس. قُيِّمت البيوت في مناطق شرق والمرقاب وجبله. لكن الخطأ الذي ارتكبوه أنهم لم يتركوا شيئاً للذكرى، فقد أزالوا معظم البيوت القديمة ولم تبقَ 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 للعُزَّاب 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 قبازد وكنا نتحدث عن هذا البيت، فقلت له: والله إني ما زلت أذكره لكن للأسف مع مرور الزمن تغيرت الأسماء تبعاً للسكانين أو المستأجرين فاختفى الاسم الأصلي كما تغيرت معالم المكان وتبدلت 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 المسقوف حتى نصل إلى سوق التمر وأتذكر أنه في بعض المواسم كان يكثر البعوض والذباب، فكانت تأتي سيارات رشّ المبيدات (دي دي تي) وكنا نحن الصغار نفرح ونركض خلف الدخان المتصاعد من الرشّ نستمع بمشاهدته، بينما اليوم يقولون إنه سام ومضرّ! ومع ذلك، لم نصب نحن بأيّ تسمم ولا شيء من ذلك. وأذكر أيضاً أن هناك رجلاً عُمانياً يُلقب بـ وردة وهيل، كان لديه عربة صغيرة (عَرَبانة) مغلّفة بالقماش، يبيع فيها الحلوى. كنت أراه يتجول في السوق، يبيع حلوى مصنوعة من الورد والهيل، وكان رجلاً طيباً ونظيفاً، يذكره جميع من هم بعمرى. كان يقطع أكياساً صغيرة يضع فيها الحلوى ويبيعها بسعر ربع روبية أو نصف روبية. تلك الأيام كانت أيام الروبيات قبل أن يُعتمد الدينار.

ثم بعد فترة بدأ الحلّوانون المعروفون يظهرون في السوق، مثل الشمالي الحلواجي، وبوفتين ثم تبعهم زماني والوطن، وعيال آخرون جميعهم تقريباً كانوا يبيعون الحلوى عند سبيل الدعيّ، داخل السوق حيث تصطف الدكاكين الصغيرة يميناً 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 الدعيّ التي ما زالت موجودة إلى اليوم.

على الصفار:

ماذا تعني كلمة «القصریات» بالضبط؟

السيد محمود دشتي:

القصریات تعني كما ذكرت: مجموعة دكاكين متجاورة داخل مجمع صغير ومغطى بالسقف.

على الصفار:

وماذا تتذكر من سوق الغربلي؟ وسوق التمر؟

السيد محمود دشتي:

سوق الغربلي كان يضم عدة أسواق متجاورة؛ منها سوق الخبايز (الخبز)، وسوق السلاح، وسوق البوالطو. وسوق البوالطو هذا كان يبيع البالات أي الملابس المستعملة التي كان يشتريها التجار من الجيش الأمريكي والبريطاني بعد انتهاء استعمارهم لها. كانوا يكبسونها في رُزم كبيرة تُسمّى «بالات»، وأذكر أن أحد أحوالي كان يملك محلاً 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 تباع 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 زيًا مكوّنًا من قطعتين يسمونه الدقله، وغالبًا كانت تُخاط في العراق، وهي أشبه بلباس مفتوح من الأمام يلبس فوق الثوب. وكان بعض شيوخ العین في العراق وإيران يلبسونها أيضًا.

وكان أفراد الأمن العام يداومون بها رسميًا، يلبسون الدقلة ويحملون السلاح على الجنب، مع حزام الفشق (الذخيرة)، وهذا ما أذكره تمامًا أما البالات فكانت تُربط في حزم كل حزمة فيها مجموعة ملابس أو معاطف، وتُشدّ بالحبال وتُسمى بالة وكان كثير من التجار يتعاملون بها. وأذكر أيضًا أن أحد أولاد العيسى كان يعمل في البحر، وكان من ضمن الذين يتاجرون في هذه البالات، وهؤلاء الناس أذكرهم جيدًا، كانوا معروفين في السوق، وعددهم كثير. أما سوق السلاح فكان الناس يشترون منه الأسلحة بأسمائهم رسميًا، فيُسجّل السلاح باسم المشتري. أما سوق الخبايز، فكان يقع تقريبًا مقابل السوق الحالي في الغربلي حيث المعرض وكان السوق آنذاك مكوّنًا من عدة سِكك، الأولى والثانية والثالثة وكان أيضًا هناك سوق الحلوى يليه سوق الخبايز، 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 واحدًا فقط حتى السادسة والنصف أو السابعة مساءً، بعدها يُغلق السوق. وأتذكر قصة رواها لي أحدهم: قال إن في سنة من السنين، في الساعة السابعة مساءً تقريبًا، 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!

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

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

وفعلًا 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 أيضًا الأخوين العجيل اللذين كان لهما بقالة في سوق التمر، وكانا
معروفين لدى الجميع. أحدهما كان يملك كشكًا عند مدخل السوق قرب
كشك مبارك، والآخر في المنتصف تقريبًا. كلاهما توفيّا منذ نحو عشر
سنوات تقريبًا، رحمهما الله، وما زال الناس يذكرونهما وأعمالهما القديمة
التي كانت قائمة في السوق تلك كانت أيام السوق القديمة 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 يُسمّى سوق العيش.

أبناء كمال كانوا يبيعون الأرز، وكان هناك جماعة يبيعون الجملة، وبعد ذلك يحاسبون الناس أسبوعيًا. كانوا يقولون: «أنت فلان»، لأن الناس لم تكن تملك المال نقدًا، فكانوا يسجلون الحسابات أسبوعيًا بأسبوع. أذكر أن أصحاب محل أبناء كمال كنا أنا ووالدي نشترى منهم، وكان لدينا عربانات بثلاث عجلات يسوقها عمال فلسطينيون، كانوا يوصلون الأغراض إلى المناطق مثل الشرق، والمرقاب، والجبلية من هنا. هؤلاء العمال الفلسطينيون كانوا من منطقة في فلسطين، وهم من كانوا يوصلون البضائع تقريبًا. وبعد ذلك تطورت الأمور، فظهرت السيارات الصغيرة «الوانيتات»، بدلًا من العربانات. أنا أذكرهم جيدًا، كانوا يشبهون ما يُعرف اليوم في مصر باسم «التوك توك». علي الصفار:

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

السيد محمود دشتي:

كانت تقريبًا مزرعة وكانت المنطقة زراعية في الغالب كنا مجموعة من البيوت، وأتذكر من العوائل التي كانت هناك: المزيدي، واليعقوب، والدمني، والجسار، وبودي. وكانت هناك أيضًا بعض العائلات من الكنادرة والبلوش، وكانوا يسكنون في شارع عمان. نحن تقريبًا سكنا هناك في السنوات ١٩٥٧، ١٩٥٨، ١٩٥٩، وبقينا هناك إلى حدود عام ١٩٨٠ تقريبًا. في الرميثة، بدأ التخطيط بعد ذلك؛ قبلها لم تكن المنطقة منظمة، ثم أصبحت مقسمة إلى قطع. عندما ظهرت قطعة ١٣، وهي التي تُعرف اليوم بالسالمية، وقبلها قطعة ١١، تم تنظيمها.

أتذكر أنه في الرميثية تم تسمين بيتين لنا في قطعة ١٣، وهي الآن تُسمى السالمية. قبل ذلك، كان الباص يأتي من منطقة البدع، يمرّ 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 تقريبًا. وقبل أن ننقل إلى الرميثية، كان انتقالنا الثاني إلى مكان يقع تقريبًا خلف مخفر الصباح القديم، بالقرب من مطعم «نواره» تقريبًا. المنطقة المقابلة هناك كان يسكنها البلوش في الغالب، ونحن قبل البلوش كان يسكن معنا عائلة قبازرد، وكان معنا أحد أبناء «أبو طيبان» 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 دسمن عند الإشارة، هناك مطعم «شرفة»، وإذا اتجهت نحو «سينما الفردوس» — كنا نسميها قديمًا سينما الفردوس والحمر — في هذا الشارع بالمنتصف كان يوجد مخفر الصباح، وقبله كانت هناك حفرة ماء. ومن هناك، على اليمين، تدخل إلى سكة فيها بيت «أبو طيبان». وكان معنا في الجوار «أهل غريد الشاطي»، والمطرب «عيسى خورشيد»، وكان هناك أيضًا «عدنان عبد الله» اللاعب، وأخوه «يعقوب»، وكانا 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 الاهل 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:

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

علي الصفار:

كيف كانت أوضاع منطقة الرميثية في الستينات؟ 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. وأتذكر 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، ويُجرى لنا اختبار بسيط ثم يمنحونا الرخصة لقيادة القاري. لم تكن تلك القواري جديدة آنذاك، وكان الحصول عليها صعباً، لأن القاري لم يكن متاحاً لكل شخص، وكان من يملكه يعد ميسور الحال.

ثم عندما تحول التعامل إلى الدينار، أذكر أنني اشتريت قاريًا بسعر ستة وعشرين دينارًا، والذي هو من اشتراه لي. كان ذلك القاري يُعد فخماً نوعاً ما وسريعاً، وكنا نقول عنه «فيه شروخ» بمعنى أنه قوي وسريع. كان هذا تقريباً في عام ١٩٦٨ أو ١٩٦٩، أي في أواخر الستينات، عندما بدأ الوضع المعيشي يتحسن قليلاً. القاري آنذاك كان شيئاً ثميناً، لأن ستة وعشرين ديناراً في تلك الفترة لم تكن قليلة أبداً. علي الصفار:

نعود إلى الحديث عن الرميثة 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 «كشّته» 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 تقريباً، وامتدوا نحو جهة شارع عمان. أما نحن فكنا تقريباً 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 تقريباً.

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

هل تم الاتفاق في تلك الفترة أن مجموعة من العوائل تذهب إلى الرميثة معاً؟ السيد محمود دشتي:

نعم، البلوش جميعهم جاؤوا بعدنا بقليل، وبعد أن جئنا نحن تبعنا أهلنا جميعاً. في البداية لم تكن المنطقة منظمة، وكان بيت عمي هناك ومعه عائلتان أو ثلاث، ثم بدأ الناس يأتون تباعاً وعندما تم التثمين قُسمت الأراضي وأذكر أن القسيمة كانت تُجزأ بحسب موقعها: القسائم على الشارع الرئيسي كانت تُباع بخمسة آلاف دينار، أما التي داخلية فكانت تُباع بثلاثة آلاف دينار. كان ذلك تقريباً في عامي ١٩٧٣ و١٩٧٤. أذكر أننا كنا في مجلس عزاء، وسألني أحدهم: «من أي عائلة أنتم؟»

فقلت له: «نحن من عائلة فلان.»

فسألني: «وأيّن تسكنون؟»

فقلت له: «في الرميثة.»

فسأل: «متى اشتريتم بيوتكم؟»

فقلت له: «اشتريناها من شخص اسمه صباخ 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 وكيلاً عن الشيوخ أم لا، لكن أعتقد أنه من عيال مسلم.
علي الصفار:

كم تُمنّت بيوتكم في منطقة شرق في تلك الفترة عندما انتقلتم إلى الرميثية
واشترتكم مساحات كبيرة؟
السيد محمود دشتي:

تقريبًا في المدينة لم تكن المبالغ كبيرة، لكن كان بمقدورك أن تشتري بيتًا
أو بيتين بالمبلغ الذي تأخذه من التعويض، لأن عشرة آلاف روبية أو
سبعة آلاف روبية كانت آنذاك مبلغًا جيدًا، والأراضي كانت رخيصة وكان
من يبيع في المدينة يستطيع أن يشتري في الرميثية بربع السعر تقريبًا.
فإذا بعت هناك بعشرة آلاف، تشتري هنا بألفين 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 الدسة وكيفان والقادسية، لماذا
لم تذهبوا إلى الدسة أو كيفان أو القادسية في ذلك الوقت؟

السيد محمود دشتي:

لا أدري لكن كما 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 تُخلُّوا المنطقة بالكامل حتى لا تبقى العائلات متماسكة 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 تُجمّع العائلات في نفس البيئة التي اعتادت عليها. هذا ما سمعته من الكبار، ولا أجزم بصحته، لكن أذكر أننا عندما تُمنّت بيوتنا في شرق، أعطونا بدلًا عنها بيتًا في سلوى مساحته ألف متر، وكان التعويض خمسمئة وخمسين ألف دينار تقريبًا في سنة ١٩٧٤. وأعطونا أيضًا ما يسمى بـ «التشتي» أي منحة بناء، قيمتها حوالي ألفان وخمسمئة دينار، لكن عندما بدأنا في بناء البيت لم تكفِ المبلغ، فبعضنا تلك المنحة وأكملنا من مالنا الخاص، ثم سكنا في البيت. وقد تُمنّت 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 فبعضنا وانتقلنا إلى الرميثة، 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 تجار أقشة. هؤلاء استفادوا في الخمسينات والستينات، حيث كانت حركة التجارة نشطة، وكان يأتي إلى الكويت حجاج من روسيا والصين عبر إيران، ومن هناك يعبرون باللنجات 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:

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

ويقول: «نحن عندما نغادر الديرة نغيب سنة ونصف تقريباً، نحمل التمر من العراق ونذهب به إلى الهند. كانت رحلتنا تستغرق شهرين أو ثلاثة أشهر للوصول إلى الهند بالشرع، لأنه لم تكن هناك محركات، وكنا نعتمد على الرياح. وإذا توقفت الرياح، توقفنا نحن أيضاً.» وكان هذا النواخذة 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، فكانوا 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، فتكونت لديه خبرة مختلفة. على الصغار:

لنتحدث عن أبرز تجار العقار الذين كانوا يشترون العقارات في تلك الفترة — في الستينات والسبعينات والثمانينات — من تتذكر منهم؟

السيد محمود دشتي:

والله الذي أذكره من عندنا هو هلال المطيري هلال فحجان هذا كان في البداية يجمع الطعام، ولكن عندما بدأ يبيع ويشترى الأراضي أصبح من التجار. كان في السابق يجمعون الطعام ويشترونه ويطحنونه ويصنعون منه الخبز، لأن الطحين لم يكن متوفراً. أنا أذكر حتى السكر، أذكر مع جدتي حين ذهبنا إلى بيت العوضي، كانوا يقولون له "القر" – السكر المحروق – وكانوا يسمونه القر. وبعدها كانوا يطبخون "السلوق"، ويقطعونه قطعاً صغيرة ويأكلونه مع الشاي، وكان ذلك بديلاً عن السكر. هذا ما أذكره، وكانوا يسمون "السلوق" هذا الذي يطبخونه، خصوصاً الأحمر منه، وبعدها حين تمضغه 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 حوّلوا أرباحهم إلى تجارة العقار. بيتنا تقريباً كان بمساحة تتراوح بين ألف إلى ألف وخمسمئة متر، وكان مريحاً لنا جداً، وكنا نملكه. 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 تقريباً، 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:

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

السيد محمود دشتي:

عندما تم تقيم البيت، اشترينا بيتاً في السالمية على الشارع الرئيسي. دخل الشارع على جزء من البيت، فاعترضنا، فتم تقيمه بالكامل. كنا الوحيدين الذين ثمن بيتهم كاملاً. وكان موقع البيت — عندما تأتي من شارع عمان وتنعطف يمينا باتجاه الدائري الخامس — هناك تدخل إلى الفرعي، وهناك تم أخذ جزء من البيت. اعترضنا 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 ومجارٍ. سابقاً لم تكن هناك مجارٍ، فقط «بالوعة»، والبالوعة كانت عبارة عن «جليب» — أي بئر — أما بعد ذلك فأنشأنا مثل البركة، وتأتي التناكر 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 «الفريخ»؟ 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 كلنا 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:

وأيّن 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 صغري. كنت أعبت بها دائماً، لأن عندنا تناكر (صهاريج)، وعندنا شاحنات كبيرة. والذي كان يتعامل مع هذه الشاحنات الكبيرة التي تنقل الطحين والتراب. كان عندنا سيارات «واري» — شاحنات نقل — وكنا نغذي المناطق الشرقية منها، وننقل 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 مستعجلاً أريد أن أعمل. أذكر أن ابن خالي ذهب إلى ثانوية الشويخ، 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، وأتحرك بسرعة. حتى الخبراء لاحظوا ذلك ورشحوني، مع أن المفروض ألا أُرشح، لكنهم جربوني لمدة سنة، وكنت مواظباً، وكنت أخرج الثاني على المركز. كل الذين كانوا معي معهم شهادة الثانوية العامة، وأنا معي المتوسطة فقط، فكانوا يقولون لي: أنت أفضل منهم. ففعلاً 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 فتُصلح خطأك، تخسر فتُصلح 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 السندويشة بخمسين فلساً، فكنت أذهب إلى المطعم وأتغشى 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 والله الحمد، وهذه نعمة.

على الصفار:

وكيف تم قبولك في المركز في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

الذين اختبروني رأوا مستواي، فكنت الثاني على المركز، فعرضوا علي أن أعمل مدرساً. قالوا لي: السنة القادمة تداوم معنا، وإذا تطورت أكثر سنثبتك كمدرس، وإذا لم تتطور نوقفك. فقلت لهم: لا مانع لدي.

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 ندرّس في مركز مثل مركز شويخ حالياً، وكان عندنا كراجات: كراج الأشغال، وكراج الصحة، وكراج البلدية، وكراج الشؤون. هؤلاء كانت لديهم سيارات، فكنا ندرّب طلابنا في هذه الكراجات. قسمنا كان يدرّب ١٢ طالباً لمدة سنة، نوزعهم على هذه الكراجات، ونتابعهم ونطورهم. وكلما ظهر شيء جديد، نجتمعهم عندنا لأسبوعين أو ثلاثة لنحدث معلوماتهم وندربهم 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 الأسهم 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 أننا كنا كمدرسين 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 تلتحق بالتدريب المهني، كيف كانت طبيعة الدراسة فيه؟

السيد محمود دشتي:

كانوا يُعلّموننا مهنة. نحن مثلاً كنا في قسم السيارات، وهناك طلاب يدخلون قسم الكهرباء، وآخرون في قسم النجارة. فالشخص يستطيع أن يستمر في المجال الذي يختاره. مثلاً عقاب الخطيب كان في الكلية الصناعية وهؤلاء أعطتهم الدولة قسائم صناعية ودعمتهم أمّا أنا فلم أهتم كثيراً، ففتحت كراجاً، لكنني وجدت أنّه لا يمكنني الالتفاف والدوران بل يجب أن أعمل بجدّ. وعندما تعمل بجدّ تتعب كثيراً. في سنة ١٩٧٩ تقريباً، كنت أداوم مع الطلبة من الساعة السادسة والنصف صباحاً إلى الساعة الثانية ظهراً، وكنت 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 ويمشي. وكان هناك شخص سوري يقول لي: «يا أخي، هذه الشغلة 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 و ٢٠٠ دينار لمساحة ألف متر، أما الآن فالإيجار يبلغ ١٥ ألفاً! انظر إلى الفرق الكبير. لذلك لم ينجح الأمر معي، فأنا لا أستطيع أن ألتف وأدور، أنا صريح في عملي.

على الصفار:

ما هي الفترة التي درست فيها وتعلّمت؟

السيد محمود دشتي:

درست تقريباً تسع سنوات، واستمرّيت في عملي. وكان وزيرنا رحمه 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 لديّ التزامات اجتماعية، أجلس مع الناس وأعزمهم، ويدنا مفتوحة، لا يمكن أن يأتي ضيف ولا نكرمهم، أو يأتي صديق يطلب سلفة ولا نعطيه، هذا لا يصحّ.»

على الصفار:

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

السيد محمود دشتي:

الله يسلمك، عندما جئت لأختبر عندهم، أذكر أنهم في البداية لم يقبلوني، فقد كانوا قد أخذوا ٦٠ طالباً. بعد شهر تقريباً، 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 طلبتموني؟» فقال لي: «كان لدينا طالب توفي والده وهو يعيل أسرته في قسم السيارات، فانسحب، وكنت أنت صاحب الحظ، فستدخل مكانه لديك مقابلة مع الأجانب إن شاء الله.»

دخلت وقلت للذي معي: «اسمع لا تتكلم إلا إذا كان هناك شيء لا أعرفه بالإنجليزية عندها أطلب منك المساعدة.» فسألني الخبير: «هل تتحدث الإنجليزية؟» فقلت له: «عندما ندخل إذا لم أعرف شيئاً بالإنجليزية سأخبرك» بدأوا يسألونني، وكنت أجيبهم. سألوني: «من أين تعلمت الإنجليزية؟» فقلت 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 تقريباً سنة ١٩٧٠ - ١٩٧١. قالوا: «نحتاج الآن إلى موافقة الوكيل والوزير حتى نعتمدك بشكل رسمي.» رحمهم الله، ذهبنا في حوالي الساعة العاشرة صباحاً بعد انتهاء الدورة، وكان الكتاب موقعاً من خمسة أشخاص، من بينهم المدير. قال لي: «اذهب إلى الوكيل ليوّقه مع الوزير.» وكان الوكيل آنذاك عبد العزيز محمود (الله يرحمه). دخلت عليه، وكنت لبقاً في الحديث. فقال لي: «هؤلاء يشترطون الثانوية العامة، فكيف وقّعوا لك؟» قلت له: «هؤلاء مثل أعمامي.» فقال: «تعال، تعال نذهب إلى الوزير حمد الرقيب (الله يرحمه).» صعدنا إلى مكتب الوزير، وكان لديه فكرة عن المركز وما يحتاجونه. قال: «يا ولدي، كيف وقّعوا لك؟» فقال له عبد العزيز: «هؤلاء خواله.» فقال الوزير: «وقع له، وقع له هذا الولد لبق.» 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 كمدرّسين، أعطونا ١٣٠ ديناراً. كانت وزارة التربية تدفع لنا الفارق، ووقتها كان راتب المدرّس ١٣٠ ديناراً مبلغاً كبيراً في السبعينات. فاستمررت معهم، وبعد سنة أو سنة ونصف أرسلوا خمسة من زملائنا إلى لندن لدورات تدريبية. وعندما عادوا، قال الخبير: «هؤلاء لا يداومون يوم الجمعة والسبت لأنهم يأخذون الجمعة للصلاة.» 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 الخبير النيوزيلندي، واسمه مستر بيكر، 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 مدرّس يهودي. قال لي: «هل أنت ميكانيكي (فور كمل)؟» قلت له: «إن شاء الله، أنا جئت لأتعلّم الآن.» كان يختبرني أثناء العمل، ورآني 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 صحيحاً فقال لي مرة: «لا تتكلم أثناء الشرح.» فقلت له: «لكن من منّا الميكانيكي (فور كمل) الآن؟» فقال: «أنت.» فضحك وقال: «حسناً، أكمل.»

بعد أن أنهيت الدورة، قال لي: «هل ستعود إلى بلدك؟» قلت له: «نعم، سأعود.» قال: «ألا تريد العمل معنا؟» قلت له: «لا، سأعود.» رجعت إلى الكويت وجلست أعمل في المركز. في سنة ١٩٧٩ تقريباً قدّمت استقالتي كانت الدورة قد طوّرت مستواي كثيراً، فالتجربة هناك أضافت لي معلومات جديدة عن السيارات الحديثة والمتطورة. عندما عدت، كنت أجلب هذه المعلومات إلى الكويت. أذكر أنني كنت أمرّ على جميع كراجات الكويت: الغانم، البهبهاني، مرسيدس... كنت أداوم عندهم شهرين شهرين لأتعلّم عن السيارات الجديدة، أجلس مع الخبير 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 ٧٣٠ و٧٣٥، جاء خبير ألماني، فذهبت لأخذ فكرة. عرضوا عليّ عملاً معهم، لكنني قلت لهم: «لا، لا أستطيع العمل في دوامين. أريد دواماً واحداً، وفي العصر لدي شغلي الخاص أبيع وأشتري وأتدبر 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 الوكلاء.

مثلاً، كان هناك وكلاء في الكويت لماركة أديداس، لكنني لم أشتري منهم مباشرة. كنت أشتري الدرزن الواحد بثلاثة وثلاثين ديناراً وأبيعه أحياناً بثلاثة وربع دينار، حتى لو كُلفني الأمر خسارة قليلة، لأن الوكيل لا يدفع لي نقداً، أما أنا فكنت أملك النقد، وهو ما يمنحني 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 كميات 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 لمجال 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 الاجتماعات والمجتمع، مثل اللقاءات في الديوانية، كانت مهمة جداً. يجب احترام الأشخاص المتواجدين، حتى لو كان الشخص حرامياً، فإن التعامل معه يتطلب هدوءاً وأدباً. تعلمت أن أتعامل مع الناس المتفائلين والمتفاعلين، 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 والدلالة في البيع. أحياناً كنت أربح ما بين ٣٠٠ و ٧٠٠ 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 نتمكن من الحصول على مبلغ مالي نحتاجه، 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 بالمواعيد واحترام الناس، والتخطيط الجيد لكل شيء، وهذا ما ساهم في تشكيل شخصيتي في عالم التجارة.

الجزء الثاني كواليس سوق المناخ

بتاريخ | ٢٦-٩-٢٠٢٥م

على الصفار:

قبل ذلك، في سنة ١٩٧٧، كانت هناك أزمة كبيرة في البورصة، وبعدها بسنتين 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 توقّف السوق تقريباً، وبعدها انتقلنا إلى سوق المناخ. نحن نريد أن نعرف الفكرة، وبداية دخولك إلى سوق المناخ، ونودّ أن نفصّل في التفاصيل، ونذهب إلى ما وراء الكواليس، فهناك أمور ذكرتها وأمور لم تذكرها. نريد أن نعرف كيف كانت البداية.

السيد محمود دشتي:

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

فلما جئت وسلمت المحل، قال لي:

«أنت الآن استقلت؟»

قلت له: نعم.

قال: «خذ راتبك من المحل.»

قلت له: لا لا تقلق عليّ، أموري بخير.

قال: «وكيف ستدبر أمورك؟»

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

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

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

وفي الليل كنت أجس معهم في الديوانيات وكان يدور النقاش حول السوق. في البداية كنا تقريباً في سوق السلاح في بناية عبدالله السالم. كان لأخي مكتب هناك مع شخص يُدعى إبراهيم - رحمه الله - وكنت 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 باعوها اقتسموا الربح. أما أنا فلم تكن لدي تلك الإمكانيات كانت القسيمة الكبيرة ألف متر أو سبعمئة وخمسين متراً، يشترونها بهذا النظام، لكن لم أكن أملك تلك المبالغ.

أذكر أن أحد أصدقاء أخي قال له:

«محمود ماذا يفعل الآن؟»

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

كنا في البيت نضع الأموال كلها عند والدتي - رحمها الله - كانت عندها التجوري (الحزنة)، وكل شيء لديها، وكان عندها دفتر تسجّل فيه من يأخذ المال ومن يعيده. فإذا أخذت من التجوري خمسة آلاف دينار سُجّلت 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 تقريباً في سنة ١٩٧٩ في شهر نوفمبر تقريباً. ذهبت إليه وكان يختبرني في الحساب الرجل الذي ذهبت إليه اسمه صلاح الأيوب - رحمه 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 يُمنح لهم ترخيص فصاروا يؤسسونها في دول الخليج ثم يوزعون أسهمها هنا على المساهمين، بمبالغ مثل ١٠٠ ألف، أو ٥٠ ألف، أو ١٠ آلاف، أو ٥ آلاف دينار، يوزعونها على الناس.

قبضت المكتب لمدة أربعة أشهر وصار عليّ ضغط كبير في العمل. كانوا يريدون شخصاً يساعدني، فجاء - رحمه الله - وتسلم 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، أحاد عشرات أحاد 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 عندهم»، كنت أعرف ما يقصده. في البداية كنا نشترى 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 - رحمهم 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 إليّ أنا لست متفرغاً فقط وقّع باسمي وأحضر لي الأوراق، وأنا أصدر له المبلغ ويشترى 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 تتوسع. فالذي اشترى عشرة آلاف يبيع بثلاثين، وهكذا. فصارت العملية متسلسلة. نحن بعنا بـ ١١٠، والذي اشترى بـ ١١٠ باع بـ ١٢٠، والذي اشترى بـ ١٢٠ باع بـ ١٣٠ توسعت 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 خمسمائة ألف دينار وأريد أن أربح منها خمسين» فهنا الأمر يعود إليّ، 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، شهران، أو سنة وأحسب الأرباح الناتجة ثم أعطيه المبلغ. لم يكن هناك أي ضمان مثل الشيكات سابقاً ولا كانت هناك مسألة رهن فيما بعد سأخبرك من هم الذين بدأوا يطلبون الرهون في البداية كنا نمول أشخاصاً محافظين على سمعتهم،

نعلم أن لديهم ملاءة 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 تمويلاً، فذهبوا وأخذوا من شخص آخر، وكونوا لأنفسهم اسمًا ومع مرور الوقت بدأت شيكاتهم تُصرف بانتظام وبدأوا يلتزمون 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 فمثلاً عندما كان يشتري بسعر ١١٠، كانت الأسعار ترتفع إلى ١٥٠. فكان هناك فائض نقدي والسوق كان يرتفع معهم ولهذا لم يكن يظهر أي تراجع الارتفاع في السوق جعل الربح يتضاعف فمثلاً نسبة الـ ١٠٪ أصبحت ٥٠٪. فالمائة ألف التي يدفعها مع ربح خمسين أصبحت ١٥٠ ألف، ثم ترتفع إلى ١٧٥ ألف. أعطيك مثلاً: سهم سعره الأصلي ربع دينار، وأنت تباعه بدينار و ٧٥٠ فلس بعد سنة. ما هذه المداورة؟ هي أنك تحقق 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 الصغار:

كيف تُسعون الأسهم؟ وكيف يتداولون بها؟ كيف تتم العملية بالضبط؟
السيد محمود دشتي:

نحن حاليًا مثلاً عندما تكون الشركة حديثة التأسيس، يكون سعر السهم ١١٠ فلس. 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 تتكون له قاعدة سعرية عند ١٢٠. في السابق لم تكن هناك لوحات إلكترونية أو شاشات عرض، بل كانت تُسجل المعاملات في المكاتب يدويًا. فمثلاً يُكتب: «محمود عبد العزيز اشترى 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. فإذا يحدث؟ إذا زاد العرض أكثر من الطلب، ينخفض السعر. لكن الإعلان لم يكن واضحًا، بل يُعرف بالكلام، والبونات (الإيصالات) كانت تُسجل فقط في المكاتب دون لوحات أو كمبيوترات فقط يُقال: «فلان اشترى بـ ١٣٠ لمدة ستة أشهر.» فيعلن ذلك، أما البيع النقدي فيُقال: «ابتاع بـ ١١٠ أو ١١٥ نقدًا.» أي أنه يدفع الشيك فورًا. هؤلاء يكون لديهم مثلاً ٢٠٠ أو ٣٠٠ ألف دينار، يدورونها نقدًا. كلما ارتفع السوق بنسبة ١٠ أو ١٥ فلسًا، يبيعون ثم يشترون من جديد عندما ينخفض السوق بخمسة فلس. فهناك فترات نزول بـ ١٥ فلسًا أحيانًا، وهنا يحققون 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.»

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

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

فأقول: «اعتمد لي.» وأعتمد له وأبيع له التمويل بمعنى أننا نشترى له أسهماً موجودة عندنا أو من السوق ونعطيه التمويل اللازم. فأنتم تجمعون الأسهم من السوق وتمولون أشخاصاً ليربحوا، وبذلك تحركون السوق نعم هذا صحيح. ثم إن البنوك تعرف الأشخاص ذوي الملاءة المالية، فتعطيهم تسهيلات مثلاً شخص لديه مليون، فيمنحونه مقابله 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»، ففوضوني لأنني أستطيع تحريك 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 ليست لديهم ملاءة مالية. مثلاً شخص عنده أسهم كويتية، رهنها وبدأ يدور فيها، وإذا لم يحسب حساباته جيداً، خسر أسهمه. 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 تضخم مليوناً وتجعله يبدو كثلاثة من أين تأتي الاثنين الباقيين؟ بالتأكيد من الناس الذين ينهارون ويخسرون. على الصفار:

كيف تأسس سوق المناخ، ومن الذي أسسه؟

السيد محمود دشتي:

سوق المناخ في البداية كان عندنا أسهم البنوك الكويتية كانت البنوك الموجودة آنذاك هي البنك الوطني، بنك الخليج، بنك الشرق الأوسط، بنك الكويت والبحرين، تقريباً ستة أو سبعة بنوك. فرأى القائمون على الأمر أنهم يريدون توسيع القاعدة، فجاؤوا إلى وزارة التجارة. وزارة التجارة لم تسمح إلا لبعض الشركات أن تُنشأ 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 يُفترض أن يكون قيمته ١٠٠ فلس أصبح ١١٠ فلس بسبب المصاريف. هذه التغطيات كانت كاملة، والمبلغ هذا يجب أن يكون موجوداً في البنك. فمثلاً، السهم الذي تأسست به الشركة وعدده خمسة ملايين سهم، على سبيل المثال، نقول بسعر دينار واحد، هذه الأسهم تُوزع مع مصاريفها وتأسيسها، وهكذا تكونت. أصبح السهم بدينار و١٠٠ فلس. أنا أخذت مائة ألف سهم، وذاك أخذ مائة ألف سهم، ودفعنا الأموال. الأموال هذه أين ذهبت؟ دخلت في الشركة.

الآن، هذه الأسهم التي اشتريناها، ما الذي فعلت به الشركة؟ هل دخلت في مضاربات أسهم؟ 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 مال محدد وبدأ يعمل 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 نقداً، 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 حقيقية. أما إذا أُعطيت التسهيلات بلا ضمانات، فهنا تبدأ المشكلة. البنك يجب أن يأخذ رهناً مقابل التسهيلات حتى إذا تعثر المقرض، 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 أسسنا وسوينا وطينا وكذا وكذا، ثم خرجت من الشركة وبعث 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 ويتركون 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 أُعطي 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 يُصرف الشيك. وأعطيك مثلاً آخر: إحدى الشركات، لا أريد أن أذكر اسمها حتى لا أسيء لأحد، كانت في البورصة. السهم كان يُباع بـ ٣٠ فلساً أو ٤٠ أو ٥٠ فلساً، وهذه الشركات أصبحت عبئاً. يجب دمج الشركات المتشابهة لتقويتها. مثلاً، كانت قيمة السهم في السابق ديناراً و ٧٥٠ فلساً، واليوم أصبح ٦٠ فلساً فقط. أين ذهبت الأموال؟ أين محاسبة أعضاء مجلس الإدارة؟ عندما كان السهم بدينار و ٧٥٠ فلساً أو حتى سبعة دنانير ثم أصبح ٧٠٠ فلس، فهذا يدل على خلل إداري كبير. يجب أن يُحاسب 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 يُباع بـ ٦٠ فلساً أو ٧٠ فلساً، فهناك خطأ ما. من حقلك 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 تتوسع وتبيع وتشتري بشكل أفضل.

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

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

انظر أنا أعني ألوم الموجودين في السوق جميعًا، أنا واحد منهم. إذا أعطيتني أي محفظة، سأرى ما يحدث فيها من نزول. أما بالنسبة لأعضاء مجلس الإدارة، فعندي سن معين أستطيع أن أعطي، وهناك سن لا أستطيع أن أعطيه. عندما أتيت في السنوات السابقة إلى أعضاء مجلس إدارة شركة، قلت لهم: «أزِيلُوا أسهمكم حتى نتمكن من ضبط الشركة وإيقافها، لا تُعْطُوا أصواتكم لهؤلاء، دعونا نوقف الشركة من جديد، دعونا نغير». هؤلاء المستفيدون متغلغلون لا يتركونك تفعل شيئًا لا يتركونك. أنا الآن أتحدث عن الدولة. إذا لم تمنح الدولة استثمارات على مدى ٢٥ سنة وفي مزايدات يتم أخذها، فالموظفون عندكم بلا عمل. تقولون إن هناك كوادر بلا شغل حسنًا هذه الشركات التي تمنحونها أراضيكم، مثل أسواقكم كلها للشركات ضعوا إدارة من الشباب الكويتيين المتواجدين ليقوموا بإدارة السوق.

الشركة تأتي الإيجار الله يرزقهم، 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 يتجه 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 لا نعارض أخذوا الإيجارات الأعلى ولكن حرك السوق. مثال: إذا ذهبت إلى سوق العاصمة، جلبوا ماركات، جميل وسوق مشابه للأسواق 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 موظفين وأقول لهم: تعالوا لتديروا السوق وأجلب له شخصاً ذو خبرة لإدارة السوق نخفض الإيجارات لهم. لا يكون الهدف 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، أحيي السوق، أضع دعايات، أرسل الناس لمقابلة من يريدون. أنا لدي محل واحد، وأضطر للخروج أمام الجميع للحفاظ على اسمي. موظف رئيس مجلس الإدارة يعطي قرارات ضعيفة، ينفذها، ويحدث ظلم، ويهان 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 تريد يأخذون من هذا ٣٠ ومن هذا ٢٠ ومن هذا ١٥ يريدون توزيع الأرباح يجب أن يحصلوا على أموالهم» أنا لا ألوّم 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 ويحجي السوق أنا من أين أبحث عن زبائن؟ إذا أنا أملك ثلاث أو أربع محلات وأنتم رواتبكم باكر لا يمكن دفعها ولا يوجد شيء حتى الآن.

على الصغار:

مكتبكم كان أين في المناخ بالضبط؟

السيد محمود دشتي:

المكتب الآن في المناخ، تقريرًا خلف بنك الخليج، من الدش داخل أول مكتب، هذا هو أول مكتب عندما بدأوا كان سعرهم ٢٥,٠٠٠ دينار وصل إلى ٥ ملايين دينار، وهذا المكتب ليس ملكًا تقول لي: ٥ ملايين دينار، على أي أساس؟ ما دخل المكتب؟ من حقك أن تسأل. هذه الـ ٥ ملايين، إذا اشتريت مكتبًا بـ ٥ ملايين يوميًا كم يجب أن أربح؟ اقسم ٥ ملايين على ٣٦٠ يومًا لترى الرقم الخيالي.

أتذكر يومًا، حوالي الساعة ٨ صباحًا، جاء أحدهم وقال: «من لديك ليضع معي إلزام بايع شاري؟» قلت له: «والله، هذا شخص أدق عليه الآن، إذا كان يداوم باكر سآدق عليه.» قال أبو فلان: «نعم، لدي فلان يريد وضع إلزام بايع شاري.» قال: «لا توقع عني يريد تسجيل الأرقام التي يشتريها الآن.» عندي محاسبان اثنان، السوق بعده ليس مفتوحًا ولكنني أعمل باكر الساعة ٨ موظفين موجودون، أقوم بترتيب بونات الأمس و ما الذي باعوه؟ اتصلت عليه، قال حاضر، يقول لصاحبه على الخط: «اشتريت» وكلها نفس الكلام أخذنا الكمية كلها. خلال ساعة أصبح هناك فائض وزعوا الأسهم على الناس أصبح لديهم فائض ولم يستطع السوق استيعابه تشبع السوق هذا استمر شهرًا أو شهرين أو ثلاثة وأطول مدة كانت ستة أشهر على الأجل وكلها إلزام بايع شاري. علي الصفار:

ما معنى «إلزام بائع مشتري» في سوق المناخ؟

السيد محمود دشتي:

المقصود بذلك أن شخصًا يأتي لبيع أسهم، فيقوم آخر بشراءها منه مقابل عمولة. هذا الشخص تكون الشركة قد فوّضته لبيع 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، و أخذناها 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 وَّقع على كل البونات (الإيصالات)، وكنت أرسلها له. بعد ساعة اتصل بي وقال: «رحم الله والديك، الرقم جاهز.» وكان هو يسجل الأرقام بنفسه، لأنه كان ناظر مدرسة — رحمه الله — ولا داعي لذكر اسمه. أما الشخص الآخر فقد اختفى، وهو معروف، فعندما نقول «اختفى» يعرف الناس من نقصد. كان يرسل لي البونات، وفي العصر اتصلت بالرجل الذي باعنا، وقلت له: «أبو فلان»، فقال: «نعم.» قلت له: «تري البونات عندي.» فقال: «أرسلهم.» وعندما اتصلت به — رحمه الله — وكان أحدهم قد توفي قبل شهرين، أجاب الخط. وكان الاثنان مرتبطين معًا في شراكة. أحدهما كان يدخل في صفقات كبيرة، لكنه توفي رحمه 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 شيئًا، فخرج من البلاد، وأغلقوا المكتب. وإلى اليوم لا نعرف عنه شيئًا. 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» يسوّق 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 كوّن نفسه من لا شيء إلى شيء، بدأ من سوق المناخ، من عسكري إلى نقيب، حتى صار لديه مال وخير والله يرحمه توفي قبل شهرين أو ثلاثة. على الصفار:

كيف كان يتكوّن مكتبكم في البداية؟ وم عدد الموظفين والمحاسبين؟

السيد محمود دشتي:

رأس مالنا كان المكتب والمحاسبون فقط، لا شيء غير ذلك. وأذكر أنهم أصدروا أسهماً وطرحوها في السوق، وكان السهم بأربعة دنانير، وقُيّم المكتب بخمسة ملايين. كانت هناك ثلاثة مكاتب، اشتريناها — أذكر — بـ (٨٠,٠٠٠) دينار، ثم قيّموها بخمسة ملايين دينار. طرحوها في السوق ووزعناها على الناس كأسهم، مثلاً بـ (٣٠,٠٠٠) و (٢٠,٠٠٠) دينار. وردّت إلينا الناس تأخذ (٥ أو ١٠) أسهم، والبعض لم يشتري، ولم نُجبر أحداً وحرّكنا السوق وصار السهم بعشرة دنانير. جاءنا الناس يريدون الأسهم، فقلنا: «نحن أعطيناكم، ولم تشتروا». من دفع (٥٠٠٠) دينار أخذ نصيبه وبعنا المكتب، وقيّمونا نحن معهم، مع الوسطاء — رحمهم الله — وأكثرهم توفوا وانباع المكتب وكنا معهم في الصفقة.

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

على الصفار:

كيف توسّع المكتب بعد ذلك؟

السيد محمود دشتي:

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

على الصفار:

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

السيد محمود دشتي:

هناك موقف طريف أذكره. كان أبو أنس — رحمه الله — جالسًا معي، واتصل بي أحد أصدقائنا الذي كان يشتري «المدد» (العقود)، وقال لي: «السوق مفتوح، اشتروا السهم الفلاني نقدًا وليس بيعًا وشراءً إلزاميًا.» كان يريد رفع السوق. فاتصل بنا شخص مصري يعمل في مكتب أحد أصدقائنا، فقال لنا: «أبو وليد، كم تريد؟» قلت له: «أعطني 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 —: «تري فلان خرج بسرعة.»

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

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

قلت له: «أبو باسل، كم الباقي؟»

قال: «الباقي أربعة ملايين وسبعون ألفاً.»

قلت له: «اعتمدهم.»

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

وكان يُسجلهم.

فقال أحدهم: «محمود أخذهم!»

فقالوا: «يعني خدعنا!»

كنا حركيين فعلاً. كنت دائماً 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 تكبدنا خسارة، كنا ندفعها من أجل سمعة المكتب.

أذكر أن أحدهم اشتكى 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 تفكر، ألغ العملية ولا تدفع لي فرق السعر.»

مرّ شهران وهو يتصل بي ولم أبع له شيئاً. فاشترى من خارج المكتب، لأنه خذني. وأنا كنت أقول دائماً: عندما أقول «اعتمد» يعني انتهى الأمر. لم أعد أشتري له أصلاً.

وكان البدو يقولون: «خمسین قلبة ولا غلبة.»

وهذا كان حال السوق فعلاً. وفي النهاية، ذهب ماله كله، مسكين.

على الصفار:

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

السيد محمود دشتي:

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

كانت المصالح مشتركة، والناس ساكتة عن الموضوع. وكان كبار المسؤولين يزورون السوق ويسألون: «كم المدد اليوم؟» فيقال لهم: «لم يأتِ الناس بعد.» كانت العملية كلها فوضى، والناس دخلت السوق بعمق كبير. وأذكر أنها كانت فوضى حقيقية، 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 عاليًا جدًا والدليل أن الناس كلها بدأت تشتري المكاتب بخمسة ملايين دينار يعني أنك في اليوم الواحد، كان دخلك لا يقل عن نصف مليون دينار على الأقل كأصغر رقم. على الصفار:

لنبدأ 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 خلوّ الأول إلى ٩ ملايين دينار لصالح شركة كويتية أمريكية، وكانت مساحة المكتب عشرة أمتار في أربعة أمتار. أما المكتب الثاني، وهو مكتب الهلالية، فقد بلغ خلوّه ٤ ملايين دينار لصالح شركة دسمان العقارية، وكانت مساحته ثلاثة أمتار ونصف.

ثم بيع المكتب نفسه لمدة ستة أشهر بمبلغ ٦ ملايين دينار. وتُعدّ هذه الأرقام القياسية غير مسبقة في تاريخ السوق، بل إنها تفوق أسعار العقارات في الأسواق العالمية.» هل تتذكر شيئاً عن مكتب الهلالية أو مكتب دسمان؟ السيد محمود دشتي:

نعم، أذكرهما تمامًا. مكتب دسمان أذكره تحديدًا، فقد كنت أعمل معهم في تلك الفترة. كان موقعهما قرب وزارة التجارة، فوق البنك التجاري. كان هناك مكتبين، فإذا دخلت من جهة «صبدان» متجهًا نحو البنك التجاري، ترى على يمينك المكتب الأول، وعلى يسارك مكتب «الدليجان». المكتب الأول بيع بمبلغ 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 معي في السالمية، وكان طالبًا، 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 محظوظًا، فقد اشترى المكتب بسعر منخفض، ثم باعه لاحقًا بسعر مرتفع، فأودع المبلغ في سويسرا. أذكر أن مكتب دسمان منحنا أسهمًا، كل واحد منا خمسون ألف سهم. ثم انقلب علينا لاحقًا. أتذكر عندما ذهبت إلى وزارة التجارة وقدمت عليه شكوى، أعطاني خمسين (ألفًا) فقلت له: «لقد أعطيتنا خمسة وعشرين فقط»، فقال: «ما بيها»، قلت له: «لا أريدها»، فقط لأتخلص من المشكلة. ثم أفلس الرجل، رحمه الله.

أما الآخر فقد كان يملك مجموعًا في حولي، وكان عمله مستمرًا، ولا أعلم إن كان قد توفي لاحقًا. لكن عمومًا، يمكن القول إنهم جميعًا عاشوا تلك المرحلة بالتحايل والمخاطرة. 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 مليونًا قال لي ذات مرة وأنا أقف معه: «محمود، ربحي اليوم ٢٥٠ ألف دينار، لا أدري كيف أسجلها في دفاتري، أخاف من وزارة التجارة». فقلت له: «دعها، لا تهتم، ضعها نقدًا في البيت». ففي تلك الفترة، لم تكن هناك رقابة تذكر، وكان من المعتاد أن يحتفظ التاجر في بيته بمليون دينار نقدًا 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 مهمًا جدًا؛ الواجهة كانت ضرورية. إذا ركبت سيارة «رولز رويس»، كان الناس يدركون أنك من كبار المتعاملين في السوق. كنت أقول دائمًا: «هذه سيارتي من أموال المناخ، هذا مناخي!» وحين علمت أن أحد معارفنا - رحمه الله - الذي باع واشترى أعلن عن نفسه في السوق، قلت لصاحبي: 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، فهذه الشيكات لا قيمة لها، كلها أوراق». كنت حينها أقوم بتسييل الشيكات فورًا. 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 أسهم معروفًا اشترى بخورًا بقيمة ٨٠ ألف دينار، تبرعًا منه لمكتب ودكاكين السوق، اعتقادًا منه أن ذلك سيحمي السوق من الحسد، خصوصًا بعد تضخم أسعار الخلو. هل هذا الخبر صحيح؟

السيد محمود دشتي:

والله، لم أر ذلك بعيني، لكن يُقال إن التاجر الذي اشترى البخور سقط بعد ذلك (أي خسر). وأذكر أن بعضهم كانوا يشترون «الأوامير» (أنواع من البخور الفاخر) بأسعار تتراوح بين ٣٠٠ و ٤٠٠ دينار، وأحيانًا تصل إلى ٤٠٠٠ دينار. نعم، مثل هذه المظاهر كانت موجودة فعلاً في تلك الأيام.

على الصفار:

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

السيد محمود دشتي:

بالطبع، الكافيار وغيره من المظاهر الفاخرة كانت شائعة جدًا. كان يأتي التاجر ومعه كميات من الكافيار، ويدخل على أحد كبار التجار في السوق، وهذا الأخير كان يبيع يوميًا بالملايين. فإذا قيل له إن الكيلو بخمسين ألف دينار، يدفعها فورًا دون تردد، وربما يدفع سبعين أو ثمانين ألفًا، فالأمر عنده لا يعني شيئًا. 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 بمكتبنا في لندن ليجروا له عملية في القلب.»

هكذا كان السخاء عندهم. كانت الفلوس بلا قيمة، حرفيًا، 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 أسهم كثيرة. أصدقاءنا كانوا من كبار المساهمين في الخليج، ولهم علاقات مع كبار التجار وأصحاب النفوذ. هؤلاء التجار كانوا يؤسسون شركات جديدة باستمرار، ولهم ثقل كبير في السوق، وكان من يريد رضاهم مضطرًا للتعامل معنا. كنت أتعامل مع كبار التجار مباشرة. وإذا قال لي أحدهم شيئًا، لا أبلغه لأحد، حتى لا تتسرب الأخبار إلى السوق. أحيانًا نجلس مع أحد كبار التجار ليلاً، فيقول لي: «غداً سنحرك سهم المزين، سعره الآن ١٥٠، سنرفعه إلى ٢٠٠ خلال ثلاثة أيام. اشتر 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 نقدًا، حرفيًا.

علي الصفار:

هل هناك أشخاص مفوضون من قبلكم؟

السيد محمود دشتي:

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

علي الصفار:

ولماذا يجب أن يكون الطابع سرياً؟

السيد محمود دشتي:

يجب أن يكون سرياً، لأنني الآن مثلاً لا أستطيع أن أجمع له إن أعلنت أن الجميع سيشترى. صاحبي لا يستفيد لأنه يدفع ملايين، فيجب أن نشترى بالتدريج حتى نغطي الكمية. مثلاً، إذا قال لي: خذ لي ثلاثين مليوناً، لا أقول لأبي أنس إننا نريد ثلاثين مليوناً، بل أقول له: انظر كم يُعرض، نريد أن نأخذ، ولكن لا أذكر الرقم. لأنني إن ذكرت الرقم، أكون قد انكشفت أنا وصاحبي. 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 عليّ، 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 كلُّ 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 ثلاثمائة إلى أربعمائة ألف، وقد تصل إلى خمسمائة ألف في السنة، إضافةً إلى التأمين على الحياة. وفوق ذلك تأتيك 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:

والمجموعات 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 جداً، 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 تريد أن تعيش جباناً، فابق جباناً واجلس في بيتك، لا تدخل السوق. إذا كنت تريد 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 «الأياد» أو كذا وأريد تسهيل الأمور فيجلب له أشخاصاً عاديين وشباباً ليستفيد منهم، لكن الأمر يتطلب مغامرة. أنا أذكر أن أحد الهنود كان شريكاً في إحدى الشركات الكبيرة. في وقت كان السوق ينخفض، كنت أنصح، وعمري آنذاك خمسة عشر أو ستة عشر عاماً. كان هذا الرجل يعمل في الأمن العام، قبل أن يُنشأ مجمع الوزارات هنا، وكانوا يبيعون إطارات وبطاريات. الشريك هذا معروف الآن في الشويخ، جاء مع إخوته الأربعة 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 تنصح.

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 تثقتك بالناس موجودة الناس تتحدث عنك لأنك تنصحهم بالطريق الصحيح ليعملوا لأنك تريد إسقاطهم. وقد نصحننا كثيرين: لا تفعلوا كذا لكن لم يفدهم أخذتهم العزة بالمال والقوة. أذكر مرة، أحدهم أراد أن يُقيم إقامة لأحدهم فأرسل المندوب إلى الشؤون ولم تُنجز معاملته قلت له: غير أوراقك وغداً أنهىها لك دخلت أنا بسرعة وأنهيتها له. الناس كان لها لسانها وأدبها ونفوذها بالاحترام أموالك لك لكن لا تتعجرف على الناس لا تتكبر الفقير إن أعطاك فقل: الله يعطيك ولا تسبّه لا يصح هناك أناس يتكبرون 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 عروضًا كثيرة، وأطلب منه التوقف إذا لزم الأمر أو إذا قال لي استمر أستمّر. وإذا كان هناك أشخاص يتحركون في السوق، وإذا اتصل بي أحدهم وقال لي: «تعال»، أذهب إليه فورًا. 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 طويل في تناول الطعام. بعد الانتهاء من عملي، أغادر على الصفار:

اليوم المناخ من الصباح وحتى الليل، أريد معرفة حركة المناخ فورًا، فنحن الآن الساعة ١٠:٤١ ظهرًا.

السيد محمود شتى:

حركة المناخ كانت غالبًا مستمرة حتى الساعة العاشرة أو الحادية عشرة مساءً. عندما تبدأ دوامك تقريبًا الساعة التاسعة صباحًا، أتيت مبكرًا لأرتب 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 أحيانًا. أتذكر صديقي رحمه الله، يذهب إلى بيته الساعة الثانية ظهرًا، وبعد ربع ساعة أو نصف ساعة من الدوام، اتصل به لأعطيه الأسعار. إذا سأل عن السعر، أبلغه، والأسعار تكون حسب الواقع، وأكتبها باسمي محمود عبد العزيز بوشاكر. إذا اتصل أحد، أخبره بالوضع الحالي وأبلغه بأي تغيير.

على الصفار:

التجمعات التجارية، أو تجمع التجار في السوق، هل كانوا يتجمعون بالقرب من المناخ؟ هل كان هناك أيام معينة للتجمع بحيث يكونون قريبين من التداول وقريبين من الوسطاء؟ السيد محمود شتى:

تصلهم الأخبار أولاً بأول لأن لديهم أشخاص يتحركون في السوق. بعضهم موجود في المكاتب بالمناخ، وبعضهم في مكاتبهم في بشويخ. البورصة القديمة كانت في السرداب، 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 بشراؤه معه، فتم 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 شتى:

نعم، إذا أراد أحدهم تحريك سهم معين أو لديه سهم معين، يجب أن يتابع الأمر مباشرة ليعزز موقفه. على سبيل المثال، إذا تم بيع السهم البارحة بسعر ٣٠٠ فلس، يقوم صباح اليوم بالطلب على ٣٠٥ أو ٣١٠ لتثبيت 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 شخصًا آخر يقول له: «سأشتري عند ٣٢٠». تتوسع 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 شتى:

هذه الحركة تحدث أحيانًا حيث يتصل شخص واحد أو اثنان أو ثلاثة ويقول لي: «اتصل بفلان إذا أراد أن يشتري معنا»، لندخل جميعًا ونشتري معًا. إذا ارتفع السعر خمس أو عشر فلس، قد يكون لدى التاجر التزامات، وعليه أن يبيع جزءًا من الكمية للحفاظ على التداول. على سبيل المثال، إذا كان السهم بسعر ٣٢٠، ووضع له قاعدة، يصبح ٣٣٠، ٣٢٥، ٣٣٥. التاجر يراقب السوق ويحاول الاستفادة من الارتفاع، ويشتري من التجار الآخرين ليعزز موقفه، ولا يبيع سريعًا إلا إذا رأى أن السهم سيرتفع أكثر. هذه العملية تحدث يوميًا فكل تاجر لديه مبلغ محدد للشراء وإذا تجاوز المبلغ، عليه أن يبيع جزءًا ليستمر في التداول. الهدف هو تعزيز موقفه ومراقبة الطلب مع تحقيق الأرباح حسب حركة السوق. على الصفار:

كيف يقيس المرء فائدة السهم؟

السيد محمود شتى:

في البداية، كان السهم كله يتحرك مع حركة السوق، كما قلت لك، كانت العمليات تتم 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 قت 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 ويشتررون 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 أرباحًا 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 شتى:

نعم، على سبيل المثال سهم المزيني، الذي اشتروه بسعر ربع دينار في السوق وكان سعره ١٠٠ فلس. ثم ارتفع إلى ١٥٠ فلس، أي ارتفع مرة ونصف تقريباً خلال سنة، ثم وصل إلى دينار و ٧٥٠ فلس. هذا كله نتيجة مضاربات التجار لتحقيق الفرق في السعر، وليس بسبب أي أساس إنتاجي للشركة. بالطبع، لم يصل السهم دائماً إلى هذا السعر، فقد وصل إلى ٣٠٠، ٣٥٠، ٤٠٠ فلس، ثم توقف ونزل مرة أخرى، لأنه لم يكن هناك أساس حقيقي يعتمد عليه، فأغلب الأسهم، بما في ذلك الخليجية، لم يكن لديها إنتاجية حقيقية. على الصغار:

هل انتقل هؤلاء التجار إلى سوق المناخ ليكونوا قريبين من الحدث؟
السيد محمود شتى:

لا، لم ينتقلوا، بل أسسوا شركات جديدة، وأصبح عدد المكاتب في السوق من خمسة إلى عشرة، وكل واحد وضع نصف مليون وفتح مكتباً 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 المكاتب. على سبيل المثال، أحد الأشخاص أسس شركة ووضع لها رأس مال ٥ ملايين، وطرح الأسهم في السوق، فبدأ يوزع الأسهم بسعر ١٠٠ أو ١١٠ فلس، وكان ينتظر تحقيق الربح من المضاربة، فإذا وصل السهم إلى ١٥٠ فلس يكون الربح مادياً بالكامل دون أي أساس إنتاجي للشركة. فالشركة في الواقع لم يكن لديها نشاط سوى مكتب وموظفين قليلين لبيع وشراء الأسهم، ثم جاء عدد من الأجانب وبدأوا نفس النشاط معنا.

وأذكر حالة شخص أسس شركة وطرح أسهمًا بمبلغ ٥ ملايين، وعندما انهار السوق وخسر الابن حوالي ٦ 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 تعديلها؟
السيد محمود شتى:

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، والبنائات والمكان تم بناؤه، والمدخول جيد، والمصاريف تتمثل في الرواتب والمدرسين، لكن رأس المال الحقيقي ليس كبيرًا. 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 أرباحًا 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 عقارًا استثماريًا. أما التجار، فيمكنهم رهن ممتلكاتهم، لكن الدولة تضمن بقاء المنزل العائلي للأطفال، فلا يُمس. على الصفار:

عندما ارتفعت الأسهم إلى ٦٠ دينارًا، ٤٠ دينارًا و ٣٠ دينارًا 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 والممتلكات 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 شخصًا كان يملك مجموعة فنادق، وخسر أمواله بالكامل. نفس الشيء حصل لمجموعة من المباني فالموجودات 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، والمزيني

ارتفع سهم الأسمنت الأبيض إلى ٧٦٥ فلسًا نقدًا، وبيعت كميات كبيرة منه لمدة ستة أشهر بسعر دينار و٤٠٠ فلس. وبلغ سهم أسمنت عجمان ٩٣٠ فلسًا، والطبية ٥١٥ فلسًا، والصناعات ٥٨٠ فلسًا، والمزيني دينار و٥٠ فلسًا، وبيعت لمدة ستة أشهر بسعر دينار و٦٠٠ فلس. كما جرى تداول نشط على أسهم المناجم ٤٩٠ فلسًا، والدواجن ٢٤٥ فلسًا، إلى آخره. أما في البورصة العادية فكان التداول هادئًا، 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 و١ و٧٠٠ 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 يمنح نقدًا إلا مقابل هذه التكاليف.

الشيكات لم تُصرف بعد، وكل شيء كان قائماً على المهل والآجال. 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 موظفون 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 التوسع 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 بضمانات؟
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 توسعهم صار بإمكانهم الحصول على مبالغ أكبر. بعضهم كان يملك عقارات، فيرهنها للبنك للحصول على النقد ومع توسع التداول، لم يتوقفوا عند حد معين. إذا كان لديه نصف مليون، يبدأ بدخول السوق بمليون،

ويواصل ضخ الأموال دون توقف. هؤلاء المغامرون لم يحسبوا احتمال توقف السوق أو انخفاض الأسعار مرة واحدة. كانوا يغوصون يوميًا 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 مستعدًا للمخاطرة بعيدًا عن الطرق التقليدية للتداول.

الجزء الثالث كواليس سوق المنافع

بتاريخ | ٣-١٠-٢٠٢٥م

السيد محمود دشتي:

أنا جلست مع أحدهم - رحمه الله - وكانوا ينادونه بأبي فلان. قال لي: «انظر، إذا كنت ستعمل بعقلك فلن تستطيع أن تعمل، اجلس في بيتك. يجب أن تعمل بجنون، كما أقول لك، كن مغامراً.» فهذه المغامرة دفعوا ثمنها. أذكر أن أحد تجارهم جاءني، وهو صديق - رحمه الله - وهذا الشخص ما زال حيّاً. عنده محاسب (دون ذكر أسماء) وقال لي: «أنا بعت عليه بمبلغ مليون وسبعمئة وخمسين ألفاً، والشيك موقع بمليونين وسبعمائة وخمسين ألفاً.» قلت له: «قم، لنذهب إلى الرجل، فأنا أعرفه.» قلت له: «يا أبا فلان، هذا الشيك قيمته مليونان وسبعمئة وخمسون ألفاً، بينما المبلغ الفعلي هو مليون وسبعمئة وخمسون ألفاً.» قال: «اذهب إلى المحاسب واطلب منه أن يغيره.» ذهبنا إلى المحاسب، فقال له: «اكتب (عنا لأمر فلان).» قال المحاسب: «كيف أكتب (عنا لأمر فلان)؟ لا يجوز، هذا الشيك يجب تغييره.» فزق الشيك ووقع آخر جديد. يعني هذا الرجل الفقير يقول: «أنا يا محمود بعت بمليون وسبعمئة وخمسين ألفاً والمفترض أن يسكتوا، لكن المصيبة في المحاسب الذي كان من تحت لتحت يتلاعب.» وصاحب العمل لم يكن يدري 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 جيبه، ثم اتصل بالمحاسب وقال له: «تري فلان معي، واكتب له الشيك الآخر» فيضع الشيك في جيبه دون أن يتأكد، ثم يصدر شيكاً ثانياً. الشخص الذي جاءني وقال إنه باع على صاحبنا بمليون وسبعمئة وخمسين ألفاً، بينما كُتب له شيك بمليونين وسبعمئة وخمسين ألفاً - هذا مثال من أمثلة كثيرة.

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

فكيف يربح المحاسب من هذا الخطأ؟
السيد محمود دشتي:

الآن عندما يكتب (عنا 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 يدري عن شيء، ولم يكن هناك تدقيق على الشيكات. والمفروض أن تكون هناك محاسبة 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 مئة وخمسين شيكًا، فإنه لا يدقق مع المحاسب والمفترض أن يربط كل شيك ببون البيع أو الشراء حتى يعرف عدد العمليات التي أجراها، لكنه لم يكن يفعل ذلك. أكثرهم لم يكونوا يدققون، فكانت تخرج من البنوك أرقام خيالية. أذكر أن أحد زبائني وقّع شيكات عددها مئتان وخمسون شيكًا وأعطاني إياها، وقال لي: «يا محمود، حاول أن تُبقّيها يومين أو ثلاثة حتى أضبط حساباتي.» وفي اليوم الثاني اتصل بي وقال: «ورّع الشيكات على من اشتريت منهم.» وكان عنده محاسب دقيق جدًا، ومع دقته هذه، خسر أيضًا.

وكنْتُ أقول له في الآونة الأخيرة: «تري السوق بدأ ينخفض، توقف.» فقال: «لا تقلق، الأمور بخير.» لكنهم جميعًا 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 وأعطني الشيك، فقط ضع المبلغ في جيبيك، ولا تتصل بالمحاسب، بل اكتب له مليونًا وسبعمئة وخمسين ألفًا فقط.» يعني كم شيكًا من هذا النوع وُقِّع؟ كثير. وهذا الرجل لم يكن يدري، وقد تَمَّت مطالبته لاحقًا بمبالغ هائلة. وأنا أعلم أن مجموع خسارته هو ومجموعته كان يقارب مليارين وشيئًا، ليست بمبالغ صغيرة. وفي النهاية، يقول لك: «الآن وزارة الشؤون تعطيني راتبًا!» لأنه لم ينظِّم أموره من البداية لو كان مرتبًا، لما حدث له هذا. يعني عندما جاءه أول مليون، ثم الثاني، ثم الثالث، حتي صار عنده عشرون، ثم خمسون، لم ينظِّم نفسه. أذكر أحد تجارنا - رحمه الله - كان يبيع ويشترى مع صاحبنا هذا، وكان رجلًا ثريًا. خرج مع أحد الصحفيين إلى لندن، وأبرما صفقة معًا. قام هذا الصغير (المغامر الجديد) ببيع صفقة على هذا الكبير الثري، وأخذ منه شيكًا، وكان شيكه معروفًا كأنه ذهب. في الليلة التالية جلس معه، وأجرى صفقة ماثلة لكن بقيمة أعلى قليلًا. ثم قال له: «دعنا نقوم بمقاصة، اكتب لي الفرق.» قال: «يعني أنا أعطيتك شيكًا بخمسة وأربعين مليونًا، وأريد منك خمسة وخمسين، اكتب لي شيكًا بعشرة ملايين فقط كفرق.» قال: «لا، ذلك الشيك شيء، وهذا شيء آخر. عندما أخذت شيكك الأول خصمته باسمي لأنك معروف.» لكن عندما أخذ شيك الرجل الكبير، حُصم الشيك أيضًا، فاختلطت الأمور.

يقول لي ذلك التاجر: «يا محمود، انصدمت بهذه الطريقة. عندما طالبوني بالمقاصة، وانهار السوق، قلت لهم: يا جماعة، أنا أطلب بعشرة ملايين زيادة.» قالوا: «نعم، لكن الدينار صار بخمسين فلسًا، ودينارك أنت بدينار كامل!» يعني انقلبت المعادلة، فاضطر أن يدفع خمسة وثلاثين أو أربعين مليونًا زيادة على ما كان من المفترض أن يطلب به! أصبح المطلوب دائئًا، والمُطالب أصبح مدينًا، فدفعت من أجل سمعته. وقال لي: «والله يا محمود، قالوا لي: دينارك بدينار، ودينار غيرك بخمسين فلسًا، وأنت رجل محترم، فدفعت المبالغ.» رحمه الله، دفع شيكين أو ثلاثة بهذه الطريقة. قال: «هذه أول مرة أخسر فيها.» وكان تاجر عقار، ليس مجرد تاجر أسهم، بل كان يملك شركات وعقارات وفنادق. وقال لي: «يا محمود، جلستان فقط تسببتا في خسارتي.» هذا كله يُظهر أن التجار التقليديين انجرفوا مع هوس سوق المناخ. أنا أعرف واحدًا منهم منذ أيام الخمسينات والأربعينات، كان أبوه تاجرًا، وهو أيضًا تاجر، ومعه ثلاثة أو أربعة من أصدقائه، وكانوا يملكون فندقًا معروفًا في المدينة. رأوه يربح، فقال لهم: «ما بالكم خائفين؟ أعطوني تفويضًا على الفندق، وسأعطيكم زيادة على أرباحه، وتربحون معي.» المساكين وقعوا له، وخسروا جميعًا الفندق، وذهبت أموالهم، لأنه استعمل الفندق في المضاربة ودخل بالأسهم. قال لهم: «لا تقلقوا.» هذا كله يُظهر أن التجار التقليديين انجرفوا مع هوس سوق المناخ. أنا أعرف واحدًا منهم منذ أيام الخمسينات والأربعينات، كان أبوه تاجرًا، وهو أيضًا تاجر، ومعه ثلاثة أو أربعة من أصدقائه، وكانوا يملكون فندقًا معروفًا في المدينة. رأوه يربح، فقال لهم: «ما بالكم خائفين؟ أعطوني تفويضًا على الفندق، وسأعطيكم زيادة على أرباحه، وتربحون معي.»

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

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

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

فعندما يريدون إنشاء شركة هناك، يعدّون الأسهم مثلاً خمسة ملايين سهم، ثم يأتون إلى هنا ويوزعونها عليّ وعلى غيري، فيصير التوزيع، وتجد ظروفًا (مظاريف) فيها اسمك الكامل أو فقط «محمود عبد العزيز يعقوب»، ولك مثلاً مئة ألف سهم. ثم تذهب إلى وزارة العدل هنا، فيعدّون 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 اشترى له ثلاث أو أربع بنايات ووضع عائدها الذي لا يتجاوز ٦,٥ أو ٧٪، لا، بل كان يريد رقماً كبيراً يظهر به. فأكثرهم غامروا، وهذه المغامرة هي التي تسببت بالخسارة. و«المحاصة» هي شركات أهلية داخلية، يجتمع فيها عشرة أو اثنا عشر شخصاً، ثم يوزعونها 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 ثقل 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 وطرحوها في السوق. ولما مُنعوا هنا، أسسوها 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. فلنهم 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 أجلس في وجود من لا يليق بالمجلس. فقال لي: «تعال، اجلس». قلت له: «لا أستطيع الجلوس، لأن هذا الشخص ليس ممن 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 إليّ أحدهم ويقول: «دعنا نسوّي مخالصة»، يأتي ويحسب عليّ ما لي وما لي عليه، أنا أطلب بـ ٥٥٠ ألفاً، فيعطيني ٢٥٠ ألفاً، أي أنه أضاع عليّ ٢٠٠ أو ٢٥٠ ألف دينار. ويقول: «يا محمود، إذا أنت لم تنزل لي، وذاك لم ينزل لي، سنسقط جميعاً». هو كان يوقف السوق، ثم يسافر، يملك بيتاً 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 بمجهود حقيقي بل على حساب الآخرين. وهذه المخالصات كانت قبل سقوط سوق المناخ بشهرين أو ثلاثة. فماذا قالوا لهم حينها؟

قالوا: يا محمود، اذهبوا وسووا تسوياتكم، خلصوا مع الناس. من يقبل برأس المال زائد ٢٠٪ يوافق، ومن يقبل ٣٠٪ يوافق. سوّوا تسوياتكم بينكم وبعض الناس وافقوا، وبعضهم لم يوافق. أما من لم يوافق، فقد راحت أمواله. يقول: «أنا أعطيت مليون تسهيلات، يريد أن يعطيني 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 أسّس ومَوَّل 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، أعد إلي أموال. أنت غامرت بأموالي، وأنا لا شأن لي بذلك. أنا من البداية دعمتُك وقوّيتك. مثلاً كان عندي عشرة أو خمسة عشر مليوناً، جئت ومَوَّلْتُ 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 تعبته 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، وكانوا من أصحاب الأموال الأصليين، التقليديين، الذين كانت لديهم عقارات، وكانوا من أهل البحر والغوص، ولديهم وكالات تجارية. لكن أسماؤهم لا تُذكر إلى الآن، لأن الورثة لا يرضون بذلك، حفاظًا على السمعة، فلا يريدون أن تُداول 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 علنًا هم أحمد الكندري، الذي لُقِّب بأحمد المناخ، وجاسم المطوع، ومحمد الإبراهيم، ومعهم أيضًا زيد المطوع، وهؤلاء كلهم مذكورون بالاسم. السيد محمود دشتي:

مع احترامي لك، هؤلاء كانوا موظفين، ورواتبهم لم تكن تتجاوز ٢٠٠ إلى ٢٥٠ دينارًا. أنا أعلم أن الرواتب في ذلك الوقت لم تكن تتعدى ٤٠٠ دينار. أنا مثلاً كنت مدرسًا، ولم يصل راتبي إلى هذا الحد. جميعهم دخلوا السوق من وظائفهم، أعرفهم؛ بعضهم كان في الجيش، وبعضهم في وزارة الإصلاح، أو مدرسين، أو مصورين في التلفزيون، أو يملكون استوديوهات تصوير، ولم تكن لديهم تجارة حقيقية. يعني عندما تقول إن هذا الرجل كان تاجرًا مشهورًا، فهذا غير صحيح. أنا كنت أجلس معهم، ومعظمهم أصدقائي ولكن لا أستطيع أن أعلن الأسماء. لم يكن أحدهم يدخل السوق وهو يملك 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 - رحمه الله - جاء إلى أبنائه وقال لهم: «هذه مبالغ استثمروها، ولكن لا أريدكم أن تبيعوا وتشتروا فيما بينكم حتى لا تختلفوا». أحد أبنائه استثمر فترة وتضرر، فدعمه والده مرة أخرى لأنه كان ذا قدرة مالية قوية. هذا الرجل - رحمه الله - يمكن أن نقول إنه من فرسان المناخ الحقيقيين. أما أن يأتي شخص لم يكن يملك شيئاً، وفجأة بعد خمس سنوات تظهر أمواله، فذلك لأن الدولة لم تلحق به. بعد خمس سنوات حوّل أمواله إلى سويسرا باسم أولاده. أنا أذكر عندما قالوا «المستثمرون الصغار خسروا مليونين»، قلت: أين يُقال هذا؟ كيف يكون «صغار المستثمرين» ومعهم مليونان، أي ما يعادل ستة ملايين دولار؟ في أي دولة يحدث هذا؟ هذا لا يُعقل. قالوا إنهم سيضمنون لهم الخسائر، لكن هؤلاء كانوا يعرفون الأسرار، فقاموا بتجزئة الشيكات وتقسيمها واستفادوا من العملية. هؤلاء الذين يقولون إنهم «صغار المستثمرين» لم يكونوا كذلك، بل كانوا على علم بما يجري. كان أحدهم عليه ديون بعشرين مليوناً، فيُصدر 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 جزّأوا الشيكات بأسماء أبنائهم أو أبناء عموماتهم. يُعطي أحدهم شخصاً خمسين ألف دينار، ويسجّل شيكات باسمه، ويحتفظ بحساباتهم خمس سنوات. قيل لهم حينها: «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، ثلاث أو أربع قسائم. أنا أذكر أن أحدهم لم يكن يستطيع حتى شراء سيارة، وكان يبيع ويشترى بالسيارات بالشراكة مع آخر، ثم اختلفوا، وفجأة أصبح هذا الرجل مليونيراً، بينما الغني الذي كان يملك العقارات والأموال خسر كل شيء.

واحد من هؤلاء الأغنياء الذين اجتمعت معهم قال: «ذهبت أرباحي كأي لم أعمل طوال سنين. كان لدي عقارات في المهبولة، وقسائم، وأرباحي التي تعبت فيها طوال حياتي خسرتها بسهولة». وأنا اجتمعت مع بعض هؤلاء الرجال، وكان واضحًا كلامهم. العم عبد العزيز - أطل الله في عمره - قال: «هذا التعب الذي تعبته ذهب، أنا أسست الشركة، وكانت ناجحة في البداية، ثم خرجت منها وأعطيتها للجماعة الآخرين، فلم يديروها كما ينبغي، لكن هذا ليس شأني. أيام إدارتي لها كانت الأمور مستقيمة، واستفدت منها، لكن استفادتي لم تكن على حساب الآخرين. نحن بنينا على أسس صحيحة، وأنشأنا كيانًا متينًا كشركة أما الباقون فلم يفعلوا شيئًا». إذن الفضل يعود لذلك الرجل والنعم فيه وأنا حين أراه الآن وأجلس معه أقول: والنعم به فعلاً.

علي الصفار:

هل كانت هناك نساء هن 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 ذكيّات، إذ خرجن مبكرًا بعدما أدركن ما يجري، وعرفن كيف يتصرفن، فدخلن السوق وشاركن بشيكاتهن باعتبارها أدوات دفع مؤجلة. فكما تعلم، عندما أقدم لك شيئًا وأقول لك: «أدخل هذا الشيك بعد شهرين»، فإنك من المفترض أن تلتزم بتاريخ الإدخال المحدد.

لكن ما حدث 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 التصرّفات. 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 يمنحوه هذا الاستثناء. أذكر أن ابنتي كانت مسؤولة في أحد البنوك قبل عشر سنوات تقريباً، فجاءني أحد الأشخاص وقال لي: «يا محمود، ابنتك فصلت من عملها». فسألته عن السبب، فقال لي: «اتصل عليها واسألها بنفسك عما فعلت». فاتصلت بها وسألتها، فقالت لي: «يا أبي، هذا من أسرار البنك، ولا يجوز أن أكتشفها 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، فصلت ابنتي من عملها لأنها تمسكت بالقواعد، وأصدرت قراراً بالرفض، إذ كان من المفترض أن تتصرف بما يرضي العميل، لكنها اختارت الالتزام بالقانون، ففصلت مباشرة. ويقال إن اسمي كان منشوراً آنذاك، وكانوا يلاحقونني، وسمعت أن «يوسف بو قماز العماني» كانت لديه وظيفة واجهت مشكلة مشابهة.

لكن ما حدث 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 التصرّفات. 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 يمنحوه هذا الاستثناء. أذكر أن ابنتي كانت مسؤولة في أحد البنوك قبل عشر سنوات تقريباً، فجاءني أحد الأشخاص وقال لي: «يا محمود، ابنتك فصلت من عملها». فسألته عن السبب، فقال لي: «اتصل عليها واسألها بنفسك عما فعلت». فاتصلت بها وسألته، فقالت لي: «يا أبي، هذا من أسرار البنك، ولا يجوز أن أكتشفها 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، فصلت ابنتي من عملها لأنها تمسكت بالقواعد، وأصدرت قراراً بالرفض، إذ كان من المفترض أن تتصرف بما يرضي العميل، لكنها اختارت الالتزام بالقانون، ففصلت مباشرة. ويقال إن اسمي كان منشوراً آنذاك، وكانوا يلاحقونني، وسمعت أن «يوسف بقماز 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 علمي 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 ملكاً للبنك نفسه، بل هي أموال المودعين. لكن البنوك منحت تسهيلات بناءً على حجم الأموال التي كانت ترى أنها تتداول في السوق. كانوا يريدون الحفاظ على عملائهم 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 يسهلون 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 أيضاً، إذ خسرت الأموال التي أقرضتها. فلو لم يكن البنك المركزي يدعمها، لكانت بعض البنوك قد أفلست بالفعل.

علي الصفار:

هل يمكن القول إن البنوك ساهمت أساسًا في حدوث الأزمة؟

السيد محمود دشتي:

نعم البنوك ساهمت لا يمكننا أن ننكر ذلك لقد ساهمت بناءً على قوة حركة المداورة التي شاهدها في السوق. فقد كانوا يرون أن حساب العميل يدور بملايين 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 المعتاد أن يُصدر أحدهم شيكاً بمليون أو بمليون ونصف دينار، في حين كان من المعتاد سابقاً أن تبلغ قيمة الشيك عشرة آلاف دينار فقط. بناءً على ذلك، منحت البنوك هؤلاء المتعاملين تسهيلات مالية وسهلت 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 قادراً على استرداد أمواله.

علي الصفار:

كانت شفافية الأسعار موجودة ومحكومة داخل السوق، أي لم يكن هناك أشخاص يبيعون سهمًا 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 مني بـ ٢٨٠، فهذا لا يمكن أن يحدث. علي الصفار:

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

والله في ذلك الوقت كان ذلك مسموحاً. كان مسموحاً، ولكننا كنا نأخذ من الفائض، أي لا نقدم أنفسنا على الزبائن. الآن، عندما أكون في حالة بيع، كنت أبيع مثلاً لمدة شهر أو شهرين أو ثلاثة، وكان لدي نقد أديره، ولدي تسهيلات في البنوك، فكنت أدور المبلغ هذا. ولكن كهنة، لم يكن ممنوعاً 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، اشتر لي»، ثم لا أشتري له حتى يخلص الفائض، وبعدها يدخل فلان وفلان فأعطيهم.

أذكر أن شخصًا جاءني إلى المكتب في الصيف تقريبًا، وقال لي: «محمود، عندي ٧٥٠,٠٠٠ دينار، أريدك أن تأخذها لثلاثة أشهر لأن الأولاد سيسافرون، فغطّ 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 خيرًا الآن. بعد ثلاثة أشهر يا عزيزي، وكأن 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 يتوفر فأنا مسامحك.» وأنا أعلم أن الرجل أصبح حاله جيدًا فيما بعد، لكنه لم يرجع له حتى ٥٠,٠٠٠ دينار. وذلك الرجل كان معنا دلالًا (سمسارًا) في السوق، ولم يرجع الأموال وذهبت عليه.

علي الصفار:

هناك شخصية بارزة، ربما ذكرت في أكثر من مناسبة، ليست كويتية، ولكن نريد 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 «صباحي سكر»؟

السيد محمود دشتي:

انظر، هو رجل لا يعرف اللّف والدوران. خطأ الكويتيين جميعًا أنهم أعطوه وكالة عامة يبيع ويشترى باسمهم، ومن يرسل لهم "البون" (الإيصال) يكتبون له، ويقومون بتوقيعه ويعطونه إياه، وهو بدوره يعطي التجار فيبيع ويشترى لهم. ولم يكن في معاملته معهم أي لّف أو دوران. وهم الذين كانوا يأتونه، وكان يأخذ منهم أكبر وأثمن الوكالات. أنا أعرف هذا الرجل جيدًا، أذكر أنني التقيت به سابقًا في لندن، وكان في تلك الأيام يتنقل بين سوريا والسعودية. فسألني عنه أحد الأشخاص في السوق لا أعرفه، وقال لي: ماذا تقول في فلان؟ فقلت له: والله والنعم. قال: لقد أعطيته مبلغًا 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 خيرًا، أنا شخص عملت معه وعرفته، رجل محترم. وهذا كما يقال: في البداية كان يعمل ويحضّر القهوة والشاي للأصدقاء، وكان متواضعًا. وعندما أصبح لديه المال لم يتغيّر، ولم تغرّه المادة، وكان فقط يهتم بأن تكون ثيابه نظيفة. كان رجلًا حقًا. 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 الرجولة، فالإنسان يجب أن يقول الحق. على الصفار:

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

السيد محمود دشتي:

السوق لم يكن يحتاج إلى ذكاء خارق، السوق يحتاج أن تعرف كيف تكيف أمورك معه. مثلاً قلت لك، تخطى أول مرة، وثاني مرة، وثالث 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 يديرونه. يعني عندما تبدأ وتدخل في عمل ليس من اختصاصك، وفجأة يصبح عندك 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 تنهض. لكن عندما تصل إلى القمة، هنا التحدي الحقيقي: كيف تحافظ على وجودك في القمة؟ قليلون هم من استطاعوا ذلك. هو كان عنده "الكنترول" — السيطرة على النفس — ثم إنني أعرف أنه كان يتعامل مع أكبر التجار وأثمنهم، وكانوا يعطونه وكالاتهم، لأنه كان رجل ثقة يعمل معهم بوضوح، ولم يكن يخفي شيئاً. يعني أنت أعطيتني وكالة وربحتك، أنت تفرح، لكن عندما تخسر لا تريد 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 — قابلي 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 أر منه أي خطأ، والحق يُقال. على الصفار:

إذا تحدثنا عن الخيال والحلم، هل كان سوق المناخ يجسد هذه المفاهيم؟ هل كان خيالاً؟ حلمًا؟ هوسًا؟ كيف يمكن أن نصفه؟ السيد محمود دشتي:

هو كان حلمًا، لأن تلك الفترة كانت سريعة جدًا. أذكر أن أحد الناس عندما أتم صفقاته التي ذكرتها لك — بائعًا ومشتريًا — وعندما عرف أعضاء مجلس إدارة الشركة بذلك، أمّنوا 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 «الهادي» ليجروا لي فحصًا طبيًا شاملاً (Check up). وأحد كبار رجال التأمين على الحياة، الذي كان يملك مكتبًا، 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 يستمروا. وأنا كنت أعلم أنه لن يستمر.

علي الصفار:

في كتاب الكويت وأزمة سوق المناخ تأليف علي حسن الحمدان (ألفه بعد الأزمة بأقل من سنتين): فعندما كان يزور ضيفٌ أجنبي أحد المواطنين الكويتيين في البلاد، كان يأخذه إلى سوق المناخ ليُشاهد الصفقات التي تُبرم بملايين الدنانير، يقوم بها شباب صغار السن من خلال ورقة صغيرة يوقعها البائع والمشتري. وأحياناً كان أحدهما أو كلاهما يفوض الدلال بالتوقيع نيابةً عنهما، كما ذكرتُ سابقاً. فكان الزوار الأجانب ينظرون بدهشة إلى ما يحدث، ويتساءلون: كيف تتم صفقات بملايين 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 بأسهمه، وهذه نعمة من الله، ولهذا نرفض دخول غير الكويتيين إلى السوق لأننا نخشى عدم التزامهم بكلمتهم. ومضت الأيام والشهور، وإذا بنا نسمع العجب؛ شيكات تُعادها البنوك، وكبار المضاربين تراجعَت كلمتهم، والمشترون لم يلتزموا بالمدد المحددة للسداد، وحلَّ 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 أننا لا نملك 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 أنني - أكرمكم الله - دخلت الحمام، وكان أحد التجار عندي في المكتب يسألني عن السوق. خرجت من الحمام فوجدت ظرفاً على المكتب، فتحتة، وتعرفت على صاحبه لاحقاً. وكان داخل الظرف ورقة فوتوكوبي لأسهم 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 أنني لست أميناً ولا أعرف الرجل، لكتبت تنازلاً ووقعت نيابة عنه بنفس توقيعيه، وأعطيت الأسهم لشخص آخر دون أن يدري 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: «وجدته في الحمام.» قلت له: «لو أن شخصاً آخر وجدته، لكتب تنازلاً واحتال عليك.» ودخلت مرة على أحد الأشخاص الذي عرف كيف «تُؤكل الكتف»، أي كيف يستغل السوق لصالحه، فكوّن نفسه من لا شيء. رأيته يوزع أسهماً، والله العظيم كانت كلها أوراق فوتوكوبي، وليست سجلات أصلية. يصوّر ٥٠ أو ١٠٠ سهم من هذه الشركة، و ١٠٠ من تلك، ويعطيني وصل شراء. قال لي: «اكتب لي شيكاً.» كان السهم بدينار، فكتبت له شيكاً بمئتي ألف دينار.

صدق أو لا تصدق، أحدهم قال لي: «ما فيك خير». قلت: «ولماذا تقول ذلك؟» قال: «أنت تعطي الناس أسهماً!» قلت له: «والله لم أعط أحداً شيئاً، أنا لست مؤسساً». قلت له: «تعال، كم يسوى السهم في السوق الآن؟» قال: «أربعة دنانير ونصف». قلت: «أبيعه لك بثلاثة دنانير ونصف». قال: «عندي شرط: بعد شهر 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 يصورون لي الورقة في الدكان، يعطونني إياها، ويأخذون مني ٢٠٠ ألف دينار. وهذه الشركة كانت معروفة، ويمتلكها أشخاص كبار، وأنت ذكرت اسم أحدهم قبل قليل. هذا الرجل عمل معهم وكون نفسه، لكنه في النهاية خسر كل شيء، وأصبح في حالٍ يرثى 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 صرحوا 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، أعطوهم المال ليعملوا وردّوا الأموال. استفادوا بشكل طائش. هؤلاء الشباب أعادوا الأموال للبنوك. أما أنا، فقد فتحت معهم حساباً وكان التعامل محدوداً. أنتم، فعلياً، محدودون على مستوى العائلة. اتصل بي أحدهم وقال لي: «تعال، لا تقلق»، فأعطوني تسهيلات بدون ضمان أو أي شيء، في أيام كانت العملية رخوة جداً. أذكر أن أحد الأشخاص أخذ من أحد البنوك ووضع لديهم أسهماً. رأني 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 يسهل هذا البنك، وهذا يسهل ذلك البنك، بحيث يقوم أحدهم بتغطية الآخر من بنك لآخر. 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 وأسهماً، فهذا يحكم، أي له سلطة. أنت الآن تريد أن تصبح عضو مجلس إدارة بدون أسهم؟ هذا لا يمكن. على الأقل يجب أن تمتلك ٥٠ ألف سهم لتصبح عضو مجلس إدارة، مع الترشيح الذي يمنحك 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 فلا كتاب ولا شيء أذكر أنني ذهبت وقال لي: «لا يصح»، وعندما حدث الأمر، قال لي: «هذا رئيس مجلس الإدارة، أنا لا أعرف». رئيس مجلس الإدارة قال لي: «استلم المكتب»، ووقعت له، وكان هناك شخص من التجار. قالوا لي: «اذهب إليه»، فقال لي: «يا محمود، لم يعطوني»، قلت له: «لا تهتم»، ووقعت لهم، لأن أعضاء مجلس الإدارة يريدون تحريك السوق، فهو دينامو، وكان وضعه جيد، لكنه سقط لاحقًا.

على الصفار:

كم كانت نسب التداول؟

السيد محمود دشتي:

انظر، عندما تأخذ قرضًا أو تسهيلات، عليك فوائد ٦,٥٪ إلى ٧٪ على المبلغ المسحوب. 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 يسهلوا 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 ملاءة مالية قدرها ٣٠-٤٠ 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 ويشترى، 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 ملائمتها المالية من أعضاء مجلس الإدارة الذين يفوضون البنك للتداول. أحيانًا البنك لا يحسب الأمور بشكل صحيح، وغالبًا لم يحسبها بدقة في هذه الفترة وهنا بدأت المشكلة.

الجزء الرابع كواليس سوق المنافع

بتاريخ | ١٠-١٠-٢٠٢٥ م

علي الصفار:

هل كانت هناك شركات ذكرت أنكم تمّولونها؟ أعني، إذا ذهب بعض الأشخاص، فهل كان هناك من يذهب بضمان مكتبكم؟ على سبيل المثال، أنا مكتب صلاح الأيوب، وأرغب أن تضمنوني وتمّولوني. 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 إليّ أحدهم، أنظر في معاملاته السابقة. كنت أمتلك أسهماً كويتية، وكنا تقريباً نحو مئة إلى مئة وخمسين تاجراً، يملكون أسهماً كويتية. كنت أعطيه نسبة تتراوح بين عشرة إلى خمسة عشر في المئة. فماذا يفعل هو؟ يعود لبيع 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 نقول — من متجره الصغير أو من الدلالة أو من أعمال بسيطة أخرى، جمع ماله ثم أضاعه هنا. هؤلاء أخذوا منه المال بالحيلة واللف والدوران صنعوا له سمعة وأعطوه سيارة، وبدأ يدعو الناس فاكسب شهرة. يا أخي كانت تلك الأموال جاهزة فغامر بها فخرها.

علي الصفار:

فأنتم كان مكتبكم يعرف لمن 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: «كيفك؟ سَلِّم أموالك أولاً.» لكن إذا قال: «سأبيع لفلان»، أقول له: «هذا شأنك، أنا لا علاقة لي بفلان. إذا اشترى منك، فهو يتحمل مسؤوليته.» أنا لا علاقة لي بالأمر لكن إن أردت أن تبيع فبع نقداً فقط. أما أنا فلا أبيع بالتقسيط والأموال التي لديّ التي سَلِّمي 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: «أعطاك؟ أعطه.» رأى أن الحركة كبيرة وأن السوق نشط وأن الأرباح أعلى فدخل في العمق. فنحن كنا نحذّره ونقول له: «يا جماعة، لا تأخذوا من هؤلاء، خذوا حذرکم.» لكنني لا أعلم مثلاً عن هذا البنك أنا قد اشتري من مئة مكتب، ولا أعرف عنهم شيئاً. فمثلاً عندما تشتري مني اليوم بثلاثين مليوناً أو عشرين مليوناً ثم تكتشف أنه اشترى من السوق بثلاثين أو أربعين مليوناً إضافية، فكيف أضبطه أنا؟ لذلك يجب أن تكون حريصاً على أموالك. فإن لم تكن حريصاً ولم تراقب السوق، فكيف أتحمل أنا المسؤولية؟ إن قال لك أحدهم «أعطه»، فأنت حر، لكنني لا علاقة لي بالأمر.

علي الصفار:

هل كانت هناك أطراف منكم أنتم شاركتهم 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 متفقيين فيما بينهم على وضع مبلغ معين — على سبيل المثال خمسة ملايين دينار. فيقوم هؤلاء الستة أو السبعة بتأسيس الشركة فيما بينهم ويضعون المبلغ ويؤسسون الشركة في الإمارات. يوثّقونها هناك، ويتم كل شيء داخل الإمارات. بعد ذلك، يطرحون الأسهم، وتكون هذه الأسهم عليها مصاريف بنسبة عشرة في المئة مثلاً. فيقول لك أحدهم: «يا محمود، هذا السهم كلفنا ١١٥ فلساً، وهذه عشرة ملايين، أنتم 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 أسهماً 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 بعثني السهم بثلاثمائة فلس، وسعره الآن في السوق ستون فلساً، فأين ذهب رأس المال؟

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

على الصفار:

خارج الكويت، كيف تتم العملية؟ أعني، هو يؤسس السهم، ثم إلى من يذهب هناك ليوّقع أو يوثّق الأمر؟

السيد محمود دشتي:

يذهب إلى وزارة التجارة في دبي أو الشارقة أو رأس الخيمة، فهناك وزارة مختصة. فيقومون بتوثيقها، وقالوا: «والله سنطرحها في السوق الكويتي». فقلت لهم: الأمر يعود لكم اطرحوه 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 وتسير العملية بشكل طبيعي. نحن نقوم بتوزيعها فعلى سبيل المثال عندنا يأتي الذين يشترون منا فنخبرهم: «تري الشركة الفلانية سيتم طرحها» ومن يرغب هناك دفتري سجل فيه كم يريد. يأتون ويسجلون فترى الشارع كله تقريباً يشارك منهم من يضع ٢٠٠ ألف وكل واحد حسب مقدرة: خمسون ألفاً، ثلاثون ألفاً وهكذا. لدينا سجل نرسله إلى الشركة ونقول لهم: هؤلاء الذين سيشاركون. وكل واحد يضع شيكاً. وأنا أختار أسماء معينة لتُسجّل، لأنني أريد الكبار الذين أرى أنهم يحركون السوق، فأعطيهم كميات 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. مثلاً 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؟ أعني هل حدثت فترة ركود؟ السيد محمود دشتي:

انظر الذين كانوا ماشيين بقوة مثل ما تقول الأسمنت الأبيض، والكلينكر — لا أدري الكلنكر هذا يعني المكان الذي تأخذ منه مادة الكلنكر، وهي الحجر الذي يُطحن — فقاموا بإنشاء مصانع تباع الأسمنت. لكن لاحقاً مثلاً بنك عجمان الأول، هؤلاء الكويتيون هم من أسسوه وبعدها الإماراتيون عرفوا كيف يجمعونه وسحبوه من الكويت. والآن هذا السهم أغلى سهم موجود في دبي، الذي أسس معنا ووزعوه، وبعدها عندما سقط السوق، قاموا يلتقطونه بخمسين فلساً أو مئة فلس.

والآن أصبح أقوى بنك موجود هناك.
على الصغار:

ما الذي يجعل هذه الأسهم تشتهر؟ مثلما قلت لي: المزيبي، الأسمت الأبيض، وأسمت الشارقة. لماذا؟ ما الذي يجعلها مشهورة عن باقي الأسهم؟ 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 لواحد 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 هؤلاء الذين مثل الدينامو 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 فعنده إمكانية وهو عضو مجلس إدارة، وعنده مال فيستطيع أن يأخذ. أما الآخر فيدخل في مغامرة أكبر مما يقدر عليها وفي النهاية يسقط. يعني عندما تسمع أن فلاناً من الناس ارتفع فجأة، ثم تفاجأ بأنه يقول لك: «والله الآن آخذ من الشؤون (الضمان الاجتماعي)» فهذا لا يصح. أنت وصلت رقمًا فلكيًا ثم بين ليلة وضحاها تصبح صفرًا! على الأقل ليق عندك ٣٠٪ أو حتى ١٠٪ لكنه لم يبقَ عنده شيء وهذه هي المشكلة. لو كان موازنًا نفسه لما دخل في المغامرة الكبيرة. يعني، أنا اشتري شيئًا بربع دينار، وأبيعه بدينار و٧٥٠؟ ما هذه الحركة؟

إذا جئت إلى السهم واشتريته بثلاثمئة فلس أو أربعمئة فلس، أخسر ربع أموالى، لا كل أموالى.

على الصفار:

هناك أشخاص يسمّونهم «فارس المناخ»، وفي واحد يسمّونه «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 بيني وبينك حساب، أنا أريد منك الفرق أربعمئة ألف، أعطني مئة أو ثلاثمئة، ونسوّيها» فسقط الآخرون لكنه هو استفاد. هذا الذي استفاد هو الذي سوّى أموره بصراحة فأنقذ نفسه وخرج مبكراً. وكنا نقول للناس: «ترى السوق في خطر». وأذكر شخصاً اسمه عبد الله محمد حسين كتب في الجريدة: «إذا فلان وفلان وفلان لم يعطوني، فسأسقطهم في الجريدة». كتبها ونشرها فعلاً لأنه لم يكن وقتها أحد يرفع دعوى قضائية بل يقولها علناً وفعلاً هذا لم يدفع، فسقط وسقط معه الآخرون كلهم.

علي 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 ومزّوا علينا فهذا يعني أن الأمور بخير في البداية كانت الأرباح ٤٠٪ و ٥٠٪، 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 ١٠ 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 فالأمر 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 للمزيّني: ربع دينار، نضع عليها نسبة ٢٥٪، أي تعتبر ٢٠٠ فلس، و ٥٠ فلساً منها يعتبر ١٢ فلساً، فلنقل ١٠ فلس، أي تصبح بين ٥٠ و ٦٠ فلساً نضيف عليها فنصل إلى ٣١٠ فلس وتدفّع ديناراً و ٧٥٠ فلساً، انظر كم الفرق! إنها ٥٠٠٪ 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، فاندفعنا نحن أيضًا وأنا من الذين اندفعوا، لكن كنت حذرًا. وسبب حرصي أن والدي رحمه الله كان حارسًا بسيطًا من أولئك الرجال القدامى الذين كانوا يعملون في وظائف متواضعة، فقط لتقول الدولة إنهم ليسوا عائلة على المجتمع فكنت دائمًا أحافظ على سمعتي وسمعة أهلي. كنت أفكر: إذا طلب مني دفع مبلغ من أين سأدفع؟ عائلتي كلها لا تستطيع. فاضطرت لبيع بيتي وشاليهي ومحلاتي. ولو لم أكن حذرًا، لربما لجأت لبيت الحكومة وطلبت مساعدتهم وفعلاً، عندما ذهبت أطلب، قالوا لي: مثنين بيتكم وحاطين اسمك فيه وحصتك مئتا ألف دينار، فلا يجوز أن تأخذ بيتًا حكوميًا، لأن القانون ألغى عام ١٩٧٤. لكن الحمد لله كلما أغلق باب انفتح لي خمسون بابًا آخر بفضل المحاولات والعمل بعت بيتي، ودرست أولادي ولم أبخل على نفسي ولا على أولادي ولا على أصدقائي بما أستطيع. كنت حريصًا منذ البداية، فلم أقل: «الله كريم» وأدخل بلا حساب. كنت أدخل السوق مؤجلًا أحيانًا لكن بحسابات دقيقة. على سبيل المثال، كنت أتعامل بأرقام كبيرة — سبعمئة، ثمانمئة ألف، مليون — ولكنني كنت أمتلك احتياطيًا نقديًا مقابلها. كنت أغامر فقط بما أستطيع تغطيته نقدًا. فعندما قال لي أحدهم: «لا تعتبر شيئًا مضمونًا حتى تقبضه»، بدأت أقوم بتسويات، وأبيع الأسهم التي عندي. وهذا ما قاله لي المرحوم محمود الجبري، كان يقول: «اكْيِّش كل شيء». فبدأت 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 مجاميع 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 آبائهم،
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 الأسهم 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 ويشترى نقدًا، لكن بعد فترة
انجرف نحو التعاملات الآجلة، والبنوك أعطته تسهيلات، وأنا كنت معه
في بعض منها. كنت أوقع معه أوراقًا وساعدته في تسهيل أموره، لأنه
كان من المحركين الكبار للسوق. كان جريئًا، ويقول لي دائمًا: «إذا كنت
تريد أن تعيش جبانًا 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 — الأسهم الخليجية والكويتية كلها. أذكر أن مدير أحد البنوك جاءني في المساء، وذهبنا إلى البورصة وكان السوق شبه متوقف. دخلنا مكتبًا وقال للدلال: «سجل ١٠٠,٠٠٠ دينار شراء بيت التمويل لي» ثم قال: «إذا عندك بنك الخليج اشترِ ١٠٠,٠٠٠ أيضًا.» وأنا كنت أوقع البونات كانت تلك بداية دخول الحواسيب إلى التداول. بينما كان هو يتحدث مع أحد الأشخاص، خرجت أنا إلى مكتب آخر وبعث الأسهم في نفس اللحظة، وخسرت ٢٠ أو ٣٠ فلسًا، أي حوالي ٦٠٠ دينار. لم أقل له شيئًا، لأنني لم أرد أن أظهر نفسي ضعيفًا أمامه. بعد سبعة أشهر سألني إن كانت الأسهم ما زالت عندي، فقلت له نعم، موجودة. لم أشأ أن أقول له الحقيقة، فقد كنت قد بعته. لم أرد أن أظهر نفسي بمظهر الضعف أمامه، فقلت له: «نعم، محتفظ بها.» كان يعلم أنني أتعامل نقدًا، وكان يعرف حساباتي جيدًا. وفي المكتب الثالث كنت قد صفيت كل شيء دون أن يعلم أحد، ثم خرجت بهدوء. كان المرحوم محمود الجبري في بدايته يتعامل نقدًا فقط، ثم بدأ يتعامل بال شيكات، ولكن شيكاته لم تكن ترد. كان حريصًا جدًا، بعكس بعض الطارئيين الذين كانت شيكاتهم ترد في اليوم الثاني أو الثالث. أما هو فكان شيكاته مضمونة دائمًا. كان دقيقًا في حساباته، لديه محاسبون يراجع معهم كل شيء: الرصيد، المبالغ الخارجة، المبالغ الداخلة والشيكات التي ستدخل غدًا. 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 أذكىء في هذه المسألة. فكانوا يدخلون الشيك في نفس البنك ليصرف فوراً. مثلاً: شيك بنك الخليج يُدخل في بنك الخليج، شيك بنك برقان يُدخل 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 عدت مع سمو ولي العهد ورئيس مجلس الوزراء في جولتهما في عدد من دول المغرب العربي، وتكلمنا لنجد أن الأمر قد تعدّل من المعقول إلى الخيال. فقدنا 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 فيما 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 مؤسّسوها في الإمارات، فتأخذ الكشوفات وتذهب بها إلى هناك لتقديم الميزانيات وإجراء الحسابات وتجديدها كما قلت لك لم يستمر ذلك أكثر من سنتين تقريبًا أعتقد منذ بداية الثمانينيات، تقريبًا شهر ٤ أو شهر ٥ سنة ١٩٨١ حيث توقف السوق لمدة سنة وسنة ونصف ثم بدأ تدريجيًا. بعد ذلك بدأت بعض الشركات الإماراتية التي كانت تعمل تستغل الفرصة وتشتري الكميات المتاحة لكن الأسعار كانت متفاوتة جدًا؛ إذ كانت قيمة السهم دينارًا واحدًا أو ٧٠٠ فلس ثم صارت ١٠٠ فلس على سبيل المثال، أسهم كويتية في السوق العادي خلال الحرب العراقية الإيرانية وبعدها أصبح سعر السهم دينارًا و ٧٥٠ فلسًا ثم انخفض إلى ٦٠ فلسًا. يعني مثلًا لو كنت عضو 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:

الأسهم 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 توسعت العملية بعد ذلك وبدأ يدخل فيها من وصفتهم سابقاً بـ «الطارئين». توسعت العملية وصار هؤلاء يشترون «المدد» - أي الأسهم المؤجلة الدفع - فيأتي أحدهم المسكين فيبيعها نقداً، لأنه يملك مئتي ألف أو ثلاثمئة ألف دينار فقط ومن هنا بدأ استخدام الشيكات واستفاد البعض منها فكان من يحصل على مليون وسبعمئة وخمسين ألف دينار مثلاً، بينما الذي اشترى منه السهم بدينار وسبعمئة 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 «المزيني» 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 حجمًا بيعت بالسعر والمدّة نفسها وبلغ سعر السهم النقدي «مزيني» ٣٧٥ فلساً لمدة ثلاثة أشهر، و ٥١٠ فلس لمدة أخرى. ما موضوع هذه الصفقات؟ كيف تمت؟

السيد محمود دشتي:

هذه الصفقات تمت لأن السوق عندما ركذ وتوقف قليلاً، بدأت الأسعار تنخفض بعض الشيء، فعندما تقول لي «دينار وكذا وخمسمئة وكذا» هنا بدأ التجار يتراجعون قليلاً ولم يبقَ في السوق إلا من لديه بعض النفس المالي ويريد أن يأخذ الأسهم المؤجلة «المدد» ليحصل على سيولة نقدية يسدد بها ما عليه من التزامات. في تلك اللحظة توقف السوق فعلياً، وبدأ البعض يحاول تدوير الأسهم. أذكر أنه كان في بعض الأحيان يوجد بين البائع والمشتري ثلاثة أو أربعة أشخاص، أو اثنان فقط تجد أحدهم اشترى البارحة ثلاثين مليون سهم لمدة شهر، ويحاول الآن أن يتخلص منها، فيبيعها لآخر مع خسارة قدرها عشرة فلس 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. فقلت له: «لماذا أعطيته؟» فقال: «يا خالي، أنا الآن أتحمل، فليخسر ٤٠٠ ألف دينار لا مشكلة لدي، فأنا من صفقة أخرى ربحت ٧٠٠ ألف، فليذهب منها ٤٠٠ ألف، فليتحمل هو الخسارة، وليقم هو بتسييلها.»

لكن هذا الآخر عندما يريد تسهيلها يحتاج إلى وقت، لأنه لا يزال يتوقع أن السوق سيعود إلى الارتفاع مرة أخرى، بينما الأول يعلم أن السوق ذاهب 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 ربح مليون دينار مثلاً، لكن عليّ ديون، وهناك من يطالبني بها، فإذا سيّلت جزءاً من المليون وسددت ٨٠٠ ألف وبقي لي ٢٠٠ ألف أرتاح أما إن ذهبت الأرباح كلها لاحقاً فلن أستطيع فعل شيء.» المغامرة يجب أن تكون في الأرباح أما ربعا 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 بـ ١٠٠ ألف، فأقول: خذها، لا بأس، لأن كل هذا ربح. لا مشكلة لدي في أن أخرج بربح أقل، المهم أن أتحرك. لأنك عندما تسمع أن شخصاً «بُخّر السوق» - أي ضُخ فيه سيولة - بـ ٨٠٠ ألف من جيبه، فهذا المال من الأرباح الفائضة، لأنه غير مهتم بها كثيراً، فهي أموال فائضة لديه. ثم يأتي أربعة من كبار المضاربين (الهوامير) ويقولون: «اشترينا السهم بـ ٢٠٠٠ دينار»، فقط لكي يشتهروا، ليظهروا بمظهر 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 دون وعي.

علي الصفار:

ما تعريف «الطارئ» يا أبا عبد العزيز؟

السيد محمود دشتي:

«الطارئ» هو حديث النعمة الذي جاءت إليه الأموال فجأة ولا يعرف كيف يتصرف بها. مثل الذي يقول «سرق والدك ووالده»، أي أن المال ليس من كسبه فيريد أن يصرفه بسرعة ويمشي أما الذي تعب في جمع ماله الذي عرف قيمة الأرض والضيقة والجوع، فهذا يحسب ألف حساب قبل أن ينفق دينارًا واحدًا. 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 فارسًا، بل شخص جمع المال بالحيلة، وليس بالشطارة. هؤلاء كُونوا ثرواتهم من هنا وهناك بالحيلة والخداع، والآن أبناءهم يدفعون الثمن، لأن المال الذي يُؤخذ بغير وجه حق يأتي بالعاقبة السيئة. من أخذ المال بحق وتعب، ينام مرتاحًا في الليل، أما من لم يأخذه بحق، فلا ينام، يظل قلقًا يفكر: ماذا سيحدث غدًا؟ ما حسابه؟ وما مصيره؟ ثقته بالناس ضعيفة، ووجهه مكسور، لأنك عندما تدخل بين الناس مرفوع الرأس، تكون صادقًا مع نفسك. أما هذا، فدائمًا مطأطئ الرأس، ذليل، لأنه يعلم ما فعل. إنه لم يعمل بصدق ولم يكن أمينًا في تجارته.

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 تبيعني وتضع ثقتك بي ثم أخفي أموالِي وأحوّل 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 البنائات 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 رهنًا إماراتيًا.» ربعنا هنا في الديرة (الكويت) لم يكونوا يقبلون الرهن جئت إليهم وقلت لهم: الرجل جاءني وقال لي إنه يعرفنا، فقلت لهم: «هل تريدون شيكاً؟ أهلاً وسهلاً، أما رهن فلا عندنا.» لكنه لم يرضى كان شديد الحرص وكان لديه أكبر مجمع هناك (في دبي).

وقال لي: «يا محمود، الآن يريدون الرهن أعطه ليكن رهناً على بناية أو بناتين أو ثلاث يقومون بتقييمها وهناك مكاتب تقييم 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 أضعف الشغل.» على الصفار:

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

أكثر من شخص قال لي إن تسهيلاتة توقفت. أذكر أن أحد البنوك كنت في الخارج ومعني تاجر، قال لي: «هل لديك مال؟» ظننت أنه يريد قرضاً أو سلفة وهو صديقي. في تلك الأيام كان هناك فائض نقدي بنسبة ٢٠٪، ولم يكن ذلك متوفراً. فقامت بتوظيف مبلغ لديهم أعطيتهم المبلغ فكانوا يعطون ربحاً بنسبة ٢٠٪ على المبلغ الذي تضعه لديهم، 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 مأمّن. 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، رهننت 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 رُهننت 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 مغامرًا، رحمه الله. خسر أكثر من مرة، ثم عاد وتوقف عن المغامرة. اشترى عقارًا 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 كثيرًا.

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 بيتًا أو بناية، لا يبيعها، بل يدخل أمواله في الأسهم. فلم يكن هناك اهتمام بالعقار أصلاً.

على الصفار:

نتحدث عن الوضع العمراني في منطقة الجارية.

السيد محمود دشتي:

الجارية أذكر عندما جئت أول مرة، كان هناك أحد التجار، وكانت تجارته قد تحولت إلى عقار سكني. كنت أطلب أحدهم بمبلغ، فأعطاني بيتًا في الضاحية فقلت لزوجتي فقالت: «لا لا أريد الجارية أريد جيرياني، أريد هذه المنطقة.» وأذكر عندما عرض عليّ الأرض أول مرة، كانت بسعر ١٦٠ إلى ١٧٠ ألفًا للمتر، مثل هذه الأرض. ثم في عام ١٩٨٢ انهار السوق وصاروا يعرضون عليّ خمس قسائم بسعر ٧٠ ألفًا. فقلت للدلال رحمه الله واسمه سهيل قال لي: «لا لا يبيعون بـ ٦٠ ألفًا خذ هذه قبل أن تضيع منك.» فقلت له: «اذهب وسجلها.» دفعت له وأنا أوقع في دفتر الدلال ٧٠ ألفًا. 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 السرداب إلى الأعلى، وكل ذلك من أموال المرحوم المناخ.

علي الصفار:

ما هو وضع منطقة الفرجان؟

السيد محمود دشتي:

والله تقريباً أغلبها في ذلك الوقت كانت أراضٍ خالية لم تكن مبنية. أعني أنني أتذكر هذا الخط وذلك الخط، أكثرهم لم يكونوا مبنين. وأذكر أنني في السبعينات تقريباً، كان لدي 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 تقريباً.

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

قلت له: «تعال إلي مرة أخرى»، فجلسته مع بعض الأشخاص وقلت له أن يراقبهم فقط. لم أستطع أن أنصحه مباشرة، لأنني لو قلت له «اشتر» ثم خسر، سيفضحني ويقول «محمود قال لي اشتر»، وإن ربح لن يذكرني! لذلك قلت له فقط «راقب»، لأنني كنت أعرف حرارة السوق ولا أستطيع أن أتحمل تبعات نصيحتي له. فالتناس عندما يخسرون يلومون من نصحتهم، وإذا ربحوا يسكتون. وهذا الأمر موجود حتى اليوم؛ أنا الآن أجلس أحياناً مع مديري 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. دائماً 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 اشتر. ثم عندما يرتفع السهم ٧٠ أو ١٠٠ فلس قم بتسييل الربح (أي «كيّشه»). 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 فيخفض السهم أحياناً بنفس مقدار الربح الذي وزعوه أو بنصفه. لذلك الأفضل أن تستفيد من الارتفاع المؤقت قبل الإعلان وتبيع في الوقت المناسب.

كنت أقول دائماً: لا تشتري عند الصعود اشتر 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 بلباس موحد (اليونيفورم) ومع ذلك يعرف كل طفل أباه بين المئات. كذلك يجب أن تعرف سهمك كما يعرف الطفل أباه راقبه تابع أخباره وإذا لم تتابعه ستخسر. 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 الفلاني 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 يستر على الناس منها. يأتي أحدهم ورث مالا فدخل 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 كما يشاؤون.

هؤلاء يدرسون السوق جيدًا، ويعرفون كيف يتحكمون في الأسعار، وينتظرون الفرص المناسبة. وإذا حاولت أن تبيع تجد أنهم قد عرضوا أسهمهم قبلك لأنهم أذكي ولديهم أدوات أكثر. هؤلاء هم من يحركون السوق فعليًا. فمثلاً، قد يكون أحدهم اشترى 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 يحسبون بها هذه الطريقة. المضاربون الذين كانوا في سوق المناخ انتقلوا الآن إلى البورصة الحالية، وما زالوا موجودين، بعضهم يشارك في مجالس إدارات شركات، وبعضهم «صُناع سوق». هؤلاء أذكىاء، ويمتلكون علمًا وخبرة، فليس كل شخص يستطيع أن يفعل ما يفعلونه. اليوم في شركات المساهمة، هناك موظفون مختصون بدراسة المخاطر، يعرفون أن هناك مخاطرة في السوق، لكنهم لا يتأثرون بكلام الآخرين. هم يراقبون السوق بعين تحليلية يرسمون منحنيات لحركة الأسعار (كيرف)، ويعرفون متى يقفون ومتى يدخلون. وعندما يقررون البيع، يبيعون لتحقيق أرباحهم لا من رأس المال بل من المكسب 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 والهدف ليس الربح الفعلي، بل لتسجيل ارتفاع في الدفاتر.

ثم بعد ذلك يعود السهم إلى وضعه الطبيعي. أما صغار المستثمرين، فمثلاً 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 متقاعدًا وهذه أموالك التي حصلت عليها بعد سنوات من الخدمة، فاستثمرها في ثلاث أو أربع أو خمس شركات على الأقل، بحيث تحصل على توزيعات نقدية كل ستة أشهر. بهذا الشكل، تحصل على ٤٠ أو ٥٠ دينار من أرباحك، تساعدك في مصاريفك اليومية. لكن أن تضع أموالك في شركة لا توزع أرباحاً خمس 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:

نكمل 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 يبدو في حديثهم. فسألني أبو شاكر قائلاً: «هل تدري كم نسبة البيع الآجل اليوم؟» فسألني الصحفي، وقبل أن أجيبه - لأنني كنت أتابع الموضوع - قلت له: إنها تتراوح بين ١٠٠٪ و ٣٠٠٪. أي أن مبلغ ٣٩٠,٠٠٠ دينار نقداً يمكن أن يتحول بصفقة مؤجلة إلى مليون وستمئة ألف دينار.

وقبل أن أنطق، قرأ على وجهي علامات الدهشة وعدم التصديق، فقال: «نعم، هذا حقيقي، والتاجر الذي اشترى بهذه النسبة يستطيع أن يفي بالتزاماته، ولا يوجد هناك شيء غير طبيعي في السوق، لأن ما أصبح طبيعياً هو في الواقع غير طبيعي. فالأرباح التي حققها التجار والمستثمرون 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 وليست من المال الأصلي.»

السيد محمود دشتي:

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

الجزء الخامس كواليس سوق المناخ

بتاريخ | ١٧-١٠-٢٠٢٥م

علي الصفار:

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

السيد محمود دشتي:

مكتبنا تقريبًا، نحن كنا المقصودين.

علي الصفار:

البعض حوّل نفسه إلى بنكٍ متنقّلٍ يمشي على قدميه.

السيد محمود دشتي:

هذا، حفظك الله، مثلما قلت لك، الممولون 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»، ومشكّلي 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، يُقال عنه إنه غير موثوق، ولا أستطيع أن أعطيّه»، فقال لي إنه يريد سبعمائة ألف (٧٠٠٠٠٠). 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، تمتنع». فقلت له: «لا أستطيع أن أعطيه الأسماء، وبعدها أنا لا علاقة لي به»، فقلت له: «خلاص، أعطني أنا السبعمئة (ألف) وأنا أجلس عنده». رأيت الهاتف على المكتب، فقلت: «دفتر البونات» (أي السندات) لأكتب البون، وكنت مفوضاً بالتوقيع، لأن الرجل البائع أعطاني الأسهم. فقلت له: «أي سهم تريد؟»، 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 البون. وفي اليوم التالي أعطوني الشيك، فأعطيته لصاحبي. 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 أزيك. فقال: «جزاك الله خيراً». ثم بعد أسبوعين اتصلوا بي، ووضعوا مبلغاً. فقلت لهم: «ضعوا لكم واحداً، أنا أديره، لكن لا أستطيع إدارة أموالكم، لأن عندي محافظ كثيرة، والتمويل لا أعطيه لأي أحد، كما قلت لك، إلا لشخص أعرف أن لديه ملاءة مالية».

علي الصفار:

على ذكر ذلك، تقول إن تسعة 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 كما قلت لك، كان هناك تضخم مكتب واحد مقابل ميزانيتين للدولة! كانت عندنا حركة غير طبيعية. كما قلت لك عندما تأتي إلى المكتب يقف عند الباب السمسار ويستأذن قبل أن يدخل عليّ. يدخل أم لا يدخل؟ من شدة الازدحام بالتجار الكبار الموجودين عندنا وهنا كتبنا عنها «غرفة العمليات الكبرى»، كانت عندنا. فعندما أخرج يلاحظ السماسرة إلى أين أذهب يراقبونني من عندي تبدأ الحركة. أدخل على كل واحد وأنا صاحب الملاة. أدخل على الشخص وكلمتي 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 استمددتم 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 كمكتب.

علي الصفار:

قلت سابقاً إن هناك ثلاثين «هاموراً» (أي تاجرًا كبيرًا)، 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 علّق غترته وعقاله، ويقول لي: «ربعمك يهود في طريقة الشغل في السوق وأنت تعرف جيداً كيف تكيّف أمورك». فأقول له: «يجب أن أتكيف بطريقة لا أضرك فيها ولا أضرمهم فأنا أريد المصلحة للطرفين فإذا خسرت أنت وخسر هو أنا أتدخل لذلك يجب أن أحافظ على التوازن بين الجميع و امتص 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»، وكلمتي تمشي ولا رجعة فيها. أما الخمسة المكاتب الأساسية، فكان مكتبنا واحداً منها، والأربعة الآخرون كانوا معروفين. 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 ننقل إلى موضوع الرقابة. يقول: هل أنت مع فرض الرقابة على سوق المناخ؟ فتقول إن الرقابة الحالية غير مجدية، فمثلاً الأسعار التي تحملها النشرة غير متطابقة. أي نشرة تقصد، حفظك الله؟

السيد محمود دشتي:

لا هم كانوا يصدرون النشرة في الليل. مثلاً الصفقات التي تتم 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. ففي نفس الوقت، مثلاً، الآن تكتب النشرة، بعد قليل يتصل أحدهم ويقول لي: «يا محمود، اطلب لي، ما الذي يوجد؟»، فتجده اليوم مثلاً باع نقداً بسعر ٣٥٠، فيقول لي: «اطلب لي ٣٦٠»، فأقول له: «لا يبيعون»، فيقول: «زدها خمسة، زدها عشرة»، فأخرج وأجد أن السوق بأكمله تغير. ففي الصباح عندما يأتون ونحن على وشك الإغلاق يتغير السعر ولا تلحق النشرة أن تُحدث. على الصفار:

تحدثت سابقاً عن ضرورة متابعة الأسعار على حقيقتها، كما طالبتُ 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 دلالون أجنب 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 الأكثرية. 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 الأكثرية، وأنا أقف مع الحق." وبالفعل، لم أداوم في ذلك اليوم، وكان لموقفي تأثير كبير، لأن كلمتي كانت مسموعة. وفي اليوم التالي داومت كالمعتاد. لا يصح أن أعدك بشيء ثم أرجع عن كلمتي. كلمة واحدة قد تؤثر وتحدث تفاعلاً. وقد تفاعلت المكاتب معنا، فتوقفنا عن العمل ليوم واحد، ثم عدنا في اليوم التالي للعمل كالمعتاد. على الصغار:

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 مرتقبة، كما أن هذه الثغرة تساعد 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 وتمت 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 وتمتص ما في السوق تدريجياً، ثم ترتفع مرة أخرى. أما أن ترفعها دفعة واحدة فهذا خطأ. كنت جالساً ساكناً وقتها فاتصل بي خالي وقال: "اعرض في السوق بمليون سهم" فأشّر لي أن أوقف قلت له: "أقول لك اعرض في السوق". أي أنزل السعر. المهم، هو اشترى وأخذ "بوناته" (أي سنداته أو إيصالاته)، وخرج. بعد قليل بدأ الناس يتصلون ويقولون: "محمود باع بسعر ٣٠٠". والذين معي بدؤوا يطيلون ألسنتهم. قلت لهم: "الرجال كان يعرض عليّ، وأنتم كنتم معه. ألم أقل لكم أنه يعرض؟" الآن أنتم 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، فاشترأهم 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 كما هو. فقال لي: "اذهب واشتغل كما ينبغي، ولا شأن لك بهم".

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

على ذكر انهيار السوق السوق يسير حالياً لكن إلى متى سيستمر ذلك؟ يبدو أن الانهيار وشيك لكنه يُؤجّل فقط كنوع من سياسة الهروب إلى الأمام. بو شاكر (مؤكدًا):

صحيح السوق لن يتوقف حتى يحدث الانهيار، لأن الجميع منغمسون 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، فهذا لا يعني أن السعر النقدي للسهم هو دينار ونصف، بل السعر النقدي قد يكون مثلاً ٣٥٠ فلساً، والباقي يمثل نسب الزيادة بسبب المدة فقط. أي أن الزيادات تكون في صفقات "المدد" فقط، أما في النقدي فالسعر مستقر وثابت. السيد محمود دشتي:

أذكر أنني في أحد الأيام مررت على مكتب فيه سلعة كانت تُباع بـ ١٢٠ فلساً، وكانوا قد باعوا كمية منها بمدد شهر واحد بسعر ١٣٠ فلساً.

وأنا لم أكن أعلم هل الصفقة نقدية أم بمدة. فقلت له: "اتصل به". فاتصلت عليه وقلت: "أبو خالد، هل صحيح أنك اشتريت بـ ١٣٠؟ وفلان عنده نصف مليون سهم؟" فقال: "نعم، اعتمدها." 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 بمدة شهر." فقلت له: "لا، الصفقة نقدية." وقلت له: "سلم على صاحبي وقل له إنها صفقة لمدة شهر." قلت له: "ابق معي على الخط." ثم اتصلت بصاحبي وقلت له: "فلان يسلم عليك ويقول إن الصفقة بمدة شهر" فقال لي صاحبي: "قل له المغرب نقدي." فقلت له: "خلاص نحن معكم اعتمدها" ولم أرجع بكلمتي رغم أنني كنت مخطئاً ثم قال لي الشخص الثاني: "ترى المغرب نقدي وطاف السعر ثلاثين 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 يضللك ويقول: لا والله أنا شاري بمدة شهر من مكتب فلان، ومكتوب في البون (الإيصال) أنها صفقة بمدة شهر. "ويحاججك فيها. فالأسعار المرتفعة تكون في صفقات المدد، أما الأسعار الثابتة فهي في الصفقات النقدية. قلت لك: نحن بعنا بمدة شهر، والمكتب الثاني قال "اعتمدها." ثم عاد وقال: "أنا شاري بمدة شهر من فلان." لكن صاحبي قال له: "قل له المغرب نقدي" فقلت له: "أنا أشتري، ولا شأن لك" فقال: "خلاص اعتمدها واستمر."

علي الصفار:

طالب أبو شاكر مرة أخرى بفرض رقابة من الدولة على الدالين، وألا يُمنح الترخيص إلا بعد حصول الدلال على تزكية من أوساط السوق، وأن يتم الاطلاع على خلفيته وسيرته وأخلاقه. فليس من المعقول أن يأتي أي شخص ويجعل من نفسه دلالاً ويبدأ 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 محددًا، 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 بعتم؟» 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 والمشتريين، لأنك قد تستغلي وتذهب للتعامل معهم مباشرة، وهذا لا يجوز، لأنهم زبائني. يحق لك أن تتصل بهم إن شئت، لكني لا أعطيك أسمائهم. أقول لك فقط: «نعم، هذه البيعة عندنا، وهذا هو السعر»، وتُغطّي أسماء البائع والمشتري.

لا يجوز أن أفشي أسرار الناس. كثيرون يتصلون بي ويسألون: «من الذي اشترى؟ ومن الذي باع؟» فأقول لهم: لا أستطيع أن أخبركم، إلا إذا كان الشخص موجودًا أمامي ويعرفون من هو البائع ومن هو المشتري. علي الصفار:

هل كان هؤلاء الدالون يعملون مع الطارئین على السوق؟

السيد محمود دشتي:

نعم، كانوا مع الطارئین.

علي الصفار:

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

السيد محمود دشتي:

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

علي الصفار:

حدثنا عن ذلك أكثر.

السيد محمود دشتي:

هذا ما حصل تقريباً، لأن البنك أراد تنظيم الأمور المتعلقة بالتسهيلات والقروض، وكان لا بد من وجود رهن مقابل تلك التسهيلات. لكن الأسهم الخليجية لم تكن تُقبل كرهن، فالبنك المركزي لا يقبلها، وكذلك البنوك الكويتية، لأنها لا ترهن إلا الأسهم الكويتية. فأني سهم كويتي تودعه كضمان يُقبل، أما الأسهم غير الكويتية فلا تُقبل. ولهذا، حتى في الآونة الأخيرة، كان رئيس مجلس الإدارة يتصل بالبنك ليطلب تسهيلات مالية لشخص معين، فيُقال له: أوقفوا التسهيلات حتى يقدم رهنًا مقابلها. فإن لم يكن لديه رهن، يُنتظر حتى تنتهي مدة القرض ليُغلق حسابه. فمن كان لديه أموال سدّد ما عليه، ومن لم يكن لديه، جُمّد حسابه حتى يسدد، لأنه حصل انخفاض في حسابه ولم يعد قادرًا على السداد. كانت التسهيلات قد منحت سابقًا بسهولة، ثم جاءت التعليقات بضرورة تغطيتها نقدًا، فاضطر كثير من المتعاملين إلى «تكييف» أصولهم (أي تحويلها إلى نقد) لسداد ما عليهم للبنك. أما من لم يستطع، فسقط في أزمة مالية. أما الحرب العراقية الإيرانية، فلم تؤثر علينا كثيرًا. كنا نعمل، وكان «الطق» (التداول) مستمرًا. في حين كانت المدافع تُسمع هناك «بوم بوم»، كنا هنا بالكويت نعمل في البورصة والأسهم مرتفعة، ولم يكن أحد يهتم أو يتأثر. كأن آذان الناس صمّاء 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 يشبهون البنوك المحلية من حيث ضخ السيولة في السوق. إضافة إلى أموال أخرى من دول مجاورة ومن دول أجنبية، ولكن هؤلاء جميعًا 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 نقدًا 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. فـهؤلاء المستثمرون كانوا يعملون، لكنهم لم يكونوا مطمئنين؛ كانوا خائفين. فإذا شعروا بأي اهتزاز في السوق، ينسحبون بسرعة. وأتذكر أن بعضهم جاء من سويسرا، وكنت أعرفهم، فكانوا يتجولون في السوق ويراقبون الوضع، وقالوا لي: «هذا السوق يغلي، هذا فُوران، وهذه فقاعة، وهو سوق خطر، ولا توجد عليه رقابة.» عملوا شهرين أو ثلاثة أو أربعة فقط، ثم انسحبوا بسرعة. دخلوا السوق نقدًا، 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 ويشترى، 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 نقدي، وتعاملنا معه نقدي. نحن كنا نقول: ما دام عنده نقدي فليفضل، الله يحياه، لكن لم نكن نعلم إن كانت تلك الأموال عراقية أم سورية، لكنها كانت أموالاً أجنبية تقريباً، فكانت موجودة، ولا مشكلة لديك معه، يعطيك شيكاً والشيك يمشي. واشتغل فترة. كذلك كان هناك شخص يُقال له سامي طيارة، كان يعمل في هيئة الاستثمار. اشتغل فترة، وأعطوا الكويتيين وكالات، فبدأ يبيع ويشترى في الليل. كنت أجمع معه. آخر مرة سافر إلى الأردن وخرج منها بأموال طيبة، وأنشأ بورصة الأردن.

جلس هنا وقال لي: «محمود، تعال حاول فيني.» فزرتة مرة، وكان كريماً وطيباً. عندما اتصلت على البدالة وأنا فيالفندق وقلت 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 أدري، عقيد أو ركن أو شيء من هذا القبيل، يريد أن يُريني 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 نسبي، جلس معنا. هذا تقريباً بعد المناخ بسنتين، 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 أسهماً في البورصة العادية كمجالس إدارة؟ هل حدثت عليها تسهيلات ودخول للسوق في تلك الفترات إذا كنت تذكر؟

السيد محمود دشتي:

لا أذكرهم تحديداً، لكن أعضاء مجالس إداراتهم كانوا يبيعون ويشترون معنا، حتى في النقدي والأجل. بعضهم تم التحفظ عليهم وخسروا، وبعضهم 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، ضحكت وقلت ضاحكاً إنها رهينة. 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 تتم 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، وأثناء 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 بمبالغ 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 دشتي:

والله، انظر، هذا الكلام قاله وبعد ذلك عندما جاء الالتزام، قال: «الشيخ إذا صدر، يجب دفعه». أي أنك إذا وقعت شيكاً بمليون دينار، ولا تملك سوى ٢٠٠ ألف، فعليك أن تتحمل مسؤوليتك. كان الوضع متيناً، ويجب المحافظة على سمعتك وسمعة بلدك. الجماعة حينما 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 قادرين على حل مشاكلهم». وحتى الآن، لم تُحل المشكلة، المقاصة موجودة، والناس لم يتمكنوا من الدفع. أولئك الذين نجحوا في التسويات واستلموا بعض الأموال، قالوا: «إذا لم تُقدّم لي الأموال، سأفلس»، فحصل أحدهم على ترقى ثلاث 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 محو اسم سوق المناخ». لقد قامت بتصفية الشركة؛ شركتنا كانت قيمتها ١٥ ديناراً، وبعث أسهمي بدينار وربع، ولم أبعها مع الصعود، لأنه كان من العيب، نحن مؤسسو الشركة، أن نبيع كل أسهمنا. احتفظنا بجزء منها، ثم بعناها للحكومة بدينار وربع، الحكومة اشترتها لتصفية اسم سوق المناخ، لكن لا يمكنك تصفية شيء بهذه الطريقة، كانت كارثة. الأرقام التي تم تداولها كانت كبيرة جداً، أربعة إلى ثلاثة أرباع الكويت كانوا مدينين بالمال. كنت أذهب إليهم في منازلهم، وأتحدث مع عائلاتهم، مثل العائلة الواحدة، كانوا أربعة أشخاص مدينين بالسوق، بما فيهم صبحي سكر. في البداية كانوا حذرين، ثم بعد ذلك انهار الحبل بالكامل.
على الصفار:

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

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 يُعاد 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 ينتظر مواعده، أنا أدخل عليك وأنت تدخل عليّ. أنظر في البنك، وأعرف حساب الشخص، مثلاً لديه ١٠٠ ألف، قليل جداً ٥٠٠٠، أضع من عندي ٥٠٠٠ واسحب الـ 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 صفراً، ومن لديه نقد لا يستطيع دفعه. السوق يبتلعك، ولا نستطيع فعل شيء. على الصفار:

نستمر بالتصاريح بتاريخ ٢٦-١-١٩٨٢، المهندس صباح الريس، من المشرفين على بناء سوق المناخ، يقول عبارة: «الموسيقى ونشواتها»، ويضيف: طالما أن الموسيقى تعزف، فالكل يجلس ويغني، يغمره النشوة، ولكن إذا توقفت الموسيقى، فقد يفقد البعض مقاعدهم، وتختفي مراكزهم واعتبارهم، ما قد يؤدي إلى نتائج لا تحمد عقباه. وأشار إلى من يتعاملون بأسهم 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: «أعطني 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، وخمد السوق، ولم يتمكن أحد من إيقافه. كل شخص قام بإلقاء ملاحظاته عن السوق، حتى من لم يكن له نشاط فيه. أذكر خالتي 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، سألتني: «لابد أن نزوي هذه القصة»، فقلت له: «جزاك الله خير، أنت جيتني». عبد الحميد المزيدي عرض عليّ عملاً في مجال الدلالة، الله يرحمه، وقد انكسر السوق ثلاث مرات، أولها أيام البورصة القديمة، ثم جلبوا سوق المناخ وانهار مرة ثانية. بعد ذلك، قام البعض بمحاولة العمل في أوراق خارجية، وكنت سأساعدكم بعد انهيار السوق، لكن قلت له: الوضع لم يعد مثل السابق، النشاط خفيف، لا أستطيع القيام بذلك. كان لديه مكتب في بناية النقل، ثلاث 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 ضمانات 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 الأجواء الآن، الإشارة التي شعر بها أبو شاكر في تلك الفترة. نود أن نوضح القصة قليلاً: كيف حدث المؤشر بالضبط، كيف كانت الأجواء، كيف خيم القلق على سوق المناخ.

السيد محمود دشتي:

عندما حدث ذلك كما قلت لك كان لدينا أحد تجار السوق قد أعلن وكتب في الجريدة أسماء فلان وفلان 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 لدي 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 تقريبًا في شهر أبريل - مايو سنة ١٩٨٢. كنت أقول له: «لماذا تشكي، أنت تعرف أنني أعرفه، وأموالك، ليس لك شأن بها.» كنت أملك نقدًا، وأذهب إلى مكتب أبيه والولد والمحاسب، وأقول له: «لماذا لا تضبط حساباتك؟» قالوا: «نحن مضطرون حساباتنا» قلت لهم: «اكتب شيكًا باسمي أنا دفعت للرجال ٢٥٠ والباقي ٢٠٠.» قال لي: «أنت طالع علينا، شاطر.» قلت له: «شاطر ماذا؟ أنا أقوم بعملك، حساباتك غير مضبوطة.» أمام أبيه، كنت أخلص كل شيء، وأقول له: «يا أبي، ما بالك، أنا الآن مستعد لإنهاء الأمور لكم، على الأقل لن يحدث هذا مرة أخرى.» بعدها بدأت الشيكات تُصرف وتنتشر مثل الماء.

الجزء السادس

كواليس سوق المناخ

بتاريخ | ٢٤-١٠-٢٠٢٥م

علي الصفار:

من كتاب «مناخ ٨٢: كان صرحاً من خيالٍ فهوى» تأليف الأستاذة نادية الشراح، تقول فيه إن الشيخ خليفة العبدالله، في حديث جريدة السياسة، تحدث عن حالة الهدوء التي مرّ بها السوق، فقال إنّ السوق ليس في ظرفٍ خاص فهذه هي طبيعته منذ عشرين عاماً وهي طبيعة الأسواق العالمية كذلك فلكل من حالتي النشاط والركود زبائنها. ولا يوجد عجز لدى أيّ 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 برزت كوادر اقتصادية جديدة استطاعت أن تحجب الرؤية عنهم، فلم يعد أمامهم سوى التشاؤم الدائم وهو تشاؤم لا مبرر له. هل يمكن القول إن هذا ما زال حتى الآن في خيال الناس؟ السيد محمود دشتي:

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 شيكات نقدية ولكن ما الذي كان يحدث؟ فجأة يقع الهبوط، فيتوقف السوق، وتتعطل الحركة هذا تاجر أخذ تسهيلات وآخر اقترض وثالث استدان، فإذا بالأسعار تهبط ثلاثين أو أربعين في المئة فلا يستطيع حتى من يريد «التكيش» 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 تمرّ 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 «الاثنتين 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 نقدياً ومبلغاً آخر في الأسهم مع مجموعة من كبار المستثمرين، ومن ضمنهم هيئة الاستثمار عقولهم تجارية فجلست أراقب الوضع بهدوء وتركنا الأمور حتى عادت إلى طبيعتها بعد خمس عشرة سنة. بعد هذه التجربة أقسمت ألا أتأثر ثانية فجلست خمس عشرة سنة حتى عدت للاستثمار من جديد. بعدها دخل الناس مجدداً في مجالات التكنولوجيا وغيرها وهؤلاء أذكاء في أعمالهم لكن حدث هبوط مفاجئ في أمريكا وتأثر 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 اشترى على أمل أن الذهب سيرتفع أكثر فاشترى بسعر ٣٤ ألفاً، والآن خسر ٢٥٠٠ دينار في الكيلو الواحد! ذلك المسكين الذي اشترى 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. علي 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 أسهم «الخليجية». علي الصفار:

الآن بدأت الناس تقدّم شيكاتهما، ما سبب أن الناس بدأت تقدّم شيكاتهما؟

السيد محمود دشتي:

الناس قدّمت شيكاتهما لأن الحكومة أوقفت الشكاوى لمدة سنتين والناس الآن تقدّم شيكاتهما لأنه لا يوجد نقد السوق متوقف ولا شيء يتحرك فهو يحتاج إلى سيولة نقدية. حسنًا، أنت كنت تقول إن السهم كان بدينار وربع، ثم صار بدينار ومئتي فلس وثمانئة فلس وتسعمئة فلس، فأصبح كله بيعًا مؤجلًا، ولم يعد هناك نقد هذا الاحتياطي الذي لديهم نقد ولا توجد لديهم تسهيلات مالية فتوقف السوق بدأً بالانخفاض، وتوقف لأنه لم يعد يستطيع الدفع وشيكات الأجل زادت والسيولة كلها خرجت من البنوك والممولون الخارجيون أساسًا توقفوا لأن أموالهم لم تُرد إليهم. الآن عندما تقول إن المبالغ التي نزلت جاءت، ماذا فعلت الحكومة؟ قالت الحكومة: لنوقف 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 مبكرًا، ثم صارت مليوني دينار فلما علموا بأنها مليوني دينار أسرعوا وقدموا شيكاتهم عندها تورّط الناس فقالت الحكومة: خلاص سنمسك 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 وتورّط المسكين.

على الصفار:

متى خرجت أنت في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

لا، أنا خرجت قبلها بثلاثة أشهر، قبل أن يصرحوا. كنت أراقب وأحسب كل شيء بدقة، وقت بإجراء تسويات. فحتى لو قلت لي إنك تطالبني مثلاً بسبعمئة ألف، وتقول لي إن عندي ثلاثمئة، أقول لك: أعطني الثلاثمئة، ليخضم الباقي أنا كنت أربح هنا أيضاً لأنني كنت أغامر أنا خرجت لأنني كنت أعلم أنه لا يوجد حل لا بد من إنهاء الوضع ومن لم يقم بالتسويات في تلك المرحلة فستنتهي أمواله وتضيع. على الصفار:

كيف كان وضع البنوك في تلك الفترة؟

السيد محمود دشتي:

البنوك أيضاً لم يكن لديها أموال أقول لك أنا كنت موظفاً عندهم بنسبة ٢٠٪. يعني عندما يعطيك البنك ٢٠٪ فائدة، فهذه 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 الحقيقي ستة مليارات دينار، ولم يعلن أحد إفلاسه حتى الآن. هذا الكلام متى؟ في ١٩٨٢/١٢/٢٩ لم يعلن أحد إفلاسه حتى شهر ديسمبر.

السيد محمود دشتي:

لم تكن هناك إعلانات إفلاس ولكن الشيكات كانت تُرتجع ولم يكن هناك مال يُدفع.

وعندما جاءت الحكومة، أمسكت بمن كان قادرًا على الدفع، وقالت لهم: قِيمُوا من سقط. فأنت عندما أمسكت بدينارك، لم يعد دينارًا، صار دينارك بخمسين فلسًا أو مئة فلس. أما القادر القوي فديناره بقي دينارًا. نفّس هذا بأنك حاليًا من سقط ديناره قِيمَ دينار بخمسين فلسًا فقط ولكن الذي باع واشترى مع هؤلاء ظهر أنه مطلوب وتكتشف أنه يطلب أكثر من الذين يطالبونه فيظهر أنه هو المديون. بدلًا من أن يأخذ فرق عشرة ملايين أو خمسة ملايين صار هو يدفع لصاحب الخمسة ملايين لأن ديناره أصبح بخمسين فلسًا. واستفاد من ذلك أولئك الذين سقطوا إذ أخذوا أموال هذا ووزّعوها 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 فعلاً ولكن ليس هو الذي استفاد مباشرة بل أخذوا أمواله وأعطوها لمن يطالبونه. ولا نعلم إن كان أولئك قد أفلسوا أو كانت لديهم أموال أصلاً. هناك من أخذ أموالاً وخبأها 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 مليونًا؟ 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 يطلب الدولة. الآن، إذا قلنا نحن مئة مليون، هل تدري أن هناك رسومًا يجب أن تدفعها لتحصيل هذا المبلغ الخيالي؟ على الأقل ٥٪ منها، فكم تساوي؟ تساوي أكثر من مليوني دينار.

إذن، هناك شيء في المنطقة أخذه، هو الذي خرج الآن. حاليًا، تقريبًا كل الذين أفلسوا خرجوا من الأزمة، وربما يكون بعضهم قد أخفى أمواله، فليس مستبعدًا ذلك يعني هل يُعقل أن شخصًا كان يدور في السوق ما بين ثمانية مليون إلى تسعمئة مليون أو مليار دينار، لا يُخفي على الأقل عشرة ملايين؟ حتى لو على سبيل المزاح، على الأقل يجب أن يكون لديه شيء، لا يمكن ألا يكون لديه شيء. ربما لديه أموال، ولكن الدولة لم تستطع مراقبتهم بدقة. علي الصفار:

هل في فترة من الفترات في ذلك الوقت كانوا يطلبون منكم أو من اللجنة أو المقاصة أن تقدموا أوراقًا 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 شيئًا. فمثلاً 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 رُفع الحظر عنه، فأعاد أمواله، واشترى بها بعض الأصول والعقارات، وبعضها ما زال موجودًا، وبعضها الآخر ضاع، أي خسره تمامًا. أمواله الحلال تلك، 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 ١٧/١٠/١٩٨٢ - ونحن نتحدث هنا عما بعد الأزمة - نشرتها مجلة الرسالة، وجاء فيها أن السيد خليفة خلف العنزي (رحمه الله)، الذي توفي قبل عدة أشهر، كان أحد الثمانية الكبار من كبار المتعاملين في سوق المناخ. وأنه قام بدور الطرف الثالث في إحدى العمليات التي كان محركها الرئيسي صبحي سكر، حين تولى 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 أعلمه أن نجيب كانت لديه إمكانيات محدودة لكنه دخل في السوق بعمق. في تلك الأيام كان متقناً للبيع والشراء، كما قلت لك، لكنهم دخلوا السوق بزيادة عن الحد المعقول، ولم يحسبوا حساب التوقف المفاجئ، وكانوا مغامرین 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 سنًا بكثير. كانت مغامراته في بدايتها مدروسة مع صبحي سكر وصبحي سكر هو من رفعه وسانده وجعله يتقدم، وكان صبحي رجلاً طيباً، وكذلك كلهم طيبون.

أما خليفة (رحمه الله) فكان شخصًا لا يتحدث عن أحد، ولا يذكر أحدًا بسوء، وكان لديه أموال كثيرة تخص الآخرين يستثمرها لهم. حتى قبل وفاته كان قد اشترى بنك برقان واشترى مواقع وعقارات مختلفة وكان يشتري بلوكات من الأراضي. وحين انهار السوق التزم الصمت فترة ولم يعد يشتغل لخمس سنوات. هل تم التحفظ عليه؟ لا أعتقد ذلك فهو كان حريصًا جدًا وعرف كيف يرتب أموره. ثم دخل بعد ذلك مع أشخاص كبار في متاهة أخرى ويُقال إنها كانت متعلقة بغسيل أموال، ولكن لم يكن عنده شيء من ذلك أبدًا. يقولون عنه إنه كان يمارس غسيل الأموال لكن في الحقيقة لم يكن لديه أي نشاط من هذا النوع. كان يبيع بلوكات من الأراضي ويشتري غيرها ويشتري مجمعات وكان رجلًا محظوظًا في كل صفقة يدخل فيها إذ كان يربح منها ثلاثة ملايين أو مليونين أو أربعة ملايين. والبنوك كانت تمنحه تسهيلات مالية لأنه كان شخصًا ذا ثقة وملاءته المالية قوية. ومثلما قلت لك لم يكن يتحدث عن أحد، فإذا خرج من عندك، كأنه شريط انقطع، فلا يذكر أحدًا ولا ينقل كلامًا عن أحد. وكان يصل إلى أصحاب النفوذ فيجلس معهم ويقول: «أعطوني تفويضًا حتى أتمكن على الأقل من إخراجكم بمبلغ ما» أي إذا كان أحدهم مطلوبًا لآخر وكان الآخر مطلوبًا له، فيقول: «دعونا نقوم بعملية مقاصة وتسوية». فكان يحاول أن يقرب وجهات النظر بين الكبار ويحلّ الخلافات.

علي الصفار:

هل كان من المحرّكين الأساسيين في سوق المناخ؟

السيد محمود دشتي:

والله كان مثل من تقول إنه يتولى تصفية أمور الشركات. كما قلت لك الرجل كان بائعًا وشاريًا، وكان مرتبطًا معهم فإذا وزّعوا الشركات وصار هناك فائض كان هو الثاني في الترتيب. أما الآخرون أولئك الذين خرجوا إلى أستراليا أو كندا فهم قصة أخرى. أما هو فكان عضوًا فاعلاً في فترة سوق المناخ لكنه كان صامتًا لا يتحدث ولا يُظهر عيوب الناس وكان يحلّ مشاكل كثيرة وكبيرة وفي بعض الأحيان كان يدفع من ماله الخاص لمحاولة حلّ 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 سننتقل معك إلى أربع تُهمّ موجهة إلى وكيل أحد كبار المحللين ونعني بالحروف (ص. س)، وهو الاسم الموضوع بين قوسين والموقوف حاليًا لدى النيابة العامة وقد صدر أمرٌ بالتحفظ على أمواله في أحد البنوك إلا أن رصيده لا يتجاوز بضع دنانير. في الرابع عشر من مايو عام ١٩٨٤ استمرّ 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 المواضيع 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 يتنحى عن منصبه كمحافظ، لأنه - كما قال - رأى أكثر من مرة أن السوق يسير في اتجاه خاطئ.

السيد محمود دشتي:

والله، الذي أعلمه 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. وحسباً 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 يستشيرونك ثم يسرون 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، يؤسفني 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 المصرفيين، كان ثقيلاً بالكلام، يختار كلماته بعناية، فكل 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 الدالون، فكانوا يقولون إن جزءاً من أتعابهم يضيع، وبعض البائعين يحتفظون بالأسهم التي باعوها حتى يتم التسديد، استعداداً لتحمل ضرر جزئي مقابل المصلحة العامة. وكان هناك اجتماع بين الدالين لملء بعض الفراغ الرسمي، إذ كانت حساسية المستثمرين تجاه الخطر تزداد يوماً بعد يوم. فما كان وضع الدالين 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 فكننا نحاول أن يكون هناك استمرارية وانتظام في السوق، ولكن ذلك لم يتحقق.

على الصفار:

وعلى طاري (موضوع) الحلول في تلك الأيام، فقد كانت هناك مقاصة كحل، وطرحت أيضاً حلول أخرى من غرفة التجارة، التي اقترحت حلولاً عاجلة لتدارك السلبات واستكمال تنظيم السوق. ومن بين الحلول: وقف تأسيس الشركات المقفلة، 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 يوليو، حيث تم الحديث عن شركة مساهمة للأوراق المالية. فما رأيك في الحلول التي قدموها في تلك المذكرة الموجهة إلى سمو ولي العهد آنذاك، الشيخ سعد العبدالله السالم الصباح، رحمه الله؟

السيد محمود دشتي:

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

وهنا حدثت لخبطة 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 الكندري، 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 خلالها أسهماً لشركة بسعر عشرة دنائير للسهم، 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 ويسحبه. إلا أن جاسم المطوع نفى ذلك، قائلاً إن ما حصل هو أنه باع عقارات بقيمة ثلاثمائة وعشرين مليون دينار قبل عيد رمضان عام ١٩٨٢، وحوّل 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 علي»، ثم ذهب واختفى إلى هذا اليوم. إلى اليوم هذا هو ما أعلمه 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 عليّ»، ولهذا السبب اختفى، ومن هنا كانت الشرارة. لكن لأسباب أخرى، هناك أشخاص آخرون أيضاً أدخلوا شيكات على جاسم. السبب الرئيسي هو جاسم، لأن جاسم طُلب منه دفع مبالغ تتراوح بين واحدٍ وثلاثين إلى واحدٍ وأربعين مليون دينار، وقَدِّموا عليه شيكات، فلم يستطع أن يسدد. مثلاً، «الرشاش» اشتغلوا عليه، فكيف يسدد؟ لم يستطع أن يسدد، ولم يُعطَ فرصة. أما بخصوص الموضوع الذي ذكرته، فأنا لا علم لي به، لا أعلم إن كان قد حوّل 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 الأسهم والعقار. لا أنا ولا أبو قاز ولا الدلال ولا الكويتيون الذين أعرفهم - ثلاثة أو أربعة منهم - دخلنا في تبديل العقار بالأسهم. في البداية لم يحدث ذلك، أما الآن فأنت تذكر رقماً 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 طبقوا ذلك لكانت هذه الشيكات قد صُفِّيت 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٪، لكانت 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 يستطيعوا، لم يستطيعوا، سقطوا. من استطاع أن يصفى أموره صفى، ومن لم يستطع 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 الشرارة التي تفاقمت منها المشكلة. بعد ذلك، عندما واجه جاسم المطوع مشكلته، قدّم الناس شيكاتهم، فقبل إنهم شكّلوا 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 تطوعت لإجراء تسوية لمطالبات 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، فسيُسوَّى 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 يتوصلوا إلى حل، ولو كانوا قد توصلوا إليه لانتهت القضية. لو أنها حُلّت لما كنا اليوم نتحدث عنها، كانت ستمُحى وتزول، لكنها لم تُحَلّ. 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 تضرّر 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 (بايع شاري). أخذت منه شيكاً، وفي اليوم التالي قمنا بنفس العملية، فاشتريت منه وقلت له: لنقم بعملية مقاصة. الشيك الذي أخذته منك، بعد خصمه، يتبقى لي عشرة (ملايين مثلاً)، أعطني إياها أو سبعة، فقال لي: لا، الشيك تم خصمه وانتهى الأمر.» فتورط المسكين. يعني لو أنه لم يأخذ الشيك في البداية، لما اضطر إلى دفع ذلك المبلغ، ولما خسر خمسةً وأربعين مليوناً، لم يكن ليخسرهما.

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 الإسمنت تعمل هناك، وكانت قائمة. لكن بعد ذلك تدهورت الأمور. كان اسمها شركة الفجيرة، وكان خليفة خلف الصالح عضواً فيها ومالغاً 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. مسكين، 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 ١٤-١٠-١٩٨٢ عدة أوامر ضمن الهيئة المذكورة، تتضمن منع الأشخاص التالية أسماؤهم من التصرف في كافة أموالهم العقارية والمنقولة والتحفظ عليهم:

- زيد عبد الكريم المطوع

- محمد علي إبراهيم

- نجيب محمد المطوع

- أحمد إبراهيم الكندري

- جاسم محمد المطوع

- باسل أحمد الأسطي

- حمود ناصر الجبري

- عبد الله محمد قبازرد

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

السيد محمود دشتي:

تم حجز أموالهم، لكن الحل لم يكتمل بعد، لم يُنتهِ بعد. لا يزال الأمر قائماً حتى الآن. أحمد يقول: «لدي قضايا مع هيئة التحكيم ومع المقاصة»، لأنهم يقولون «خذوا حقل»، ولم تُحل الأمور بعد. فلم يُسحب منهم جميع أموالهم، وما زال بعض العقارات موجوداً. أتذكر حتى شخصاً واحداً من ربعنا، 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 مبلغاً»، فقال: «لا، لست راضياً، خذوا ما لديّ». فأخذوا أملاكه، من أراضٍ ومحلات، وأعطوا له جزءاً بسيطاً لما كان موجوداً أو شيء لم يكن مسجلاً، ربما استفاد منه أولاده. على الصفار:

تحدثت الأستاذة نادية الشراح معي، وأوضحت أن اللجنة وهيئة التحكيم كانت نافذة بقرار واحد، وكانت هذه مشكلة، لأنها لم تكن تحتوي 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 المقاصة، 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 تتم 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 ٣١-١-١٩٨٣.

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 رأيتهم بشكل مباشر، وما حجم الضرر بخلاف ما نعرفه؟

السيد محمود دشتي:

الآن، لديك شخص استثمراته أو مدخراته 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 صرح بتصفية جميع ديون المناخ في نهاية عام ١٩٨٣، طبعاً لم يتم ذلك. هل فتحتم دفاتر الدلائل في سوق المناخ للتحقيق بأسعار الأسهم في سنوات ١٩٨٠، ١٩٨١، ١٩٨٢؟

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 أحتفظ بأي ورقة، ولم يسألنا أحد بعد المقاصة. هذه أول مرة تقابلني، ولم يسألني أحد.

على الصفار:

نحن الآن، لنعود إلى مكتبكم، إذا نشرح للمشاهد الآن، قلت لي إن هناك ثمانية أشخاص كانوا المحركين الأساسيين للسوق، أي مؤسسو السوق. هل عملتم في سوق المناخ وتأثرتم، أم لا؟

السيد محمود دشتي:

نعم، المؤسسون 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 العملية، وزاد التورم، وارتفعت الأسعار. على سبيل المثال، تأسست شركة بمبلغ ١٠٠-١١٠ فلس، وعندما أعطونا 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 ربعها بمبلغ أكبر. استفاد الشخص بمليون تقريباً، وهذا الرقم لم يكن سهلاً الوصول إليه.

على الصفار:

لنعود إلى مكتبكم، إذا نشرح للمشاهد، المؤسسون الثمانية كانوا المحركين الأساسيين للسوق، أنتم عملتم في سوق المناخ وكان لكم تأثير، وكان يتم اختيار الأشخاص الأساسيين للتعامل مع المجموعة بدقة، وكان البنوك موجودة أيضاً لدعم هذا.

السيد محمود دشتي:

نعم، هؤلاء كانوا المؤسسون، 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، شكراً 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 نثرها. نحن مستعدون في أي وقت لأي أسئلة حالياً أو مستقبلاً، إذا أعطانا الله العمر والتقى، إن شاء الله. أشكر لك ولل فريق المصور معك، كل الشكر.

الختامة

وصلنا الى نهاية سلسلة
"كواليس سوق المناخ"
مع السيد محمود عبدالعزيز دشتي
ونلتقي بياكم في سلسلة جديدة
مع ضيف مميز
نتمنى لكم اطيب المني

مركز البحوث والدراسات
لمؤسسة دروازة
الصفاء العقارية ٢٠٢٥

