# نعمه يافث

## بين رجال المال والاعمال

سأل بعضهم كارنجي ما هو سبب نجاحك . فاجاب « ان النجاح لهُ اسباب عديدة ينبغي ان تجتمع معاً والاّ فالانسان اقرب الى الفشل منهُ الى النجاح مهما كان ذكياً ونشيطاً » . والغرض من تدوين سير الناجحين من رجال المال والاعمال في بطون التاريخ هو درس تلك الاسباب وكيفية اجتماعها بقصد الاستفادة منها

فالمقدمة الاولى التي استهلَّ بها كلامي عن نعمه يافث هي انهُ كان بلا مراء من اكبر الناجحين بين السوريين خصوصاً ومن افضل العصاميين بين الماليين والنابغين عموماً . والمقدمة الثانية هي ان الاسباب التي ادّت الى نجاحهِ الباهر ليست بقليلة ولا هي ثانوية لكنها اسباب عديدة وجوهرية قلما نراها مجتمعة في شخص واحد . ولذلك فيحق للمقتطف شيخ مجلاتنا ان يعنى بحفظ ترجمة نعمه يافث بين تراجم الافراد الافذاذ لاجل الاقتداء بهِ والاستفادة من تاريخ حياتهِ

وخليق بشبابنا ان ينسجوا على منوال المترجم في عملهم فيستفيدوا كما قد استفاد هو نفسهُ (على ما سمعت منهُ مراراً) من تراجم رجال المال والاعمال المدونة في كتاب سر النجاح وفي مجلدات المقتطف . والمقدمة الثالثة التي ابني عليها هذه المقالة هي ان البيئة او المحيط الذي نبغ فيهِ نعمة يافث في البرازيل ولئن كان يختلفاً بعض الاختلاف عن محيط المتخلفين منا في سورية او المهاجرين منا الى مصر ، لكنهُ يختلف تمام الاختلاف عن المحيط الذي نما ونبغ فيهِ رجال المال والاعمال من اهل اوربا واميركا. فلدى هؤلاء من فرص النجاح ومعداتهِ قدر ما لدينا نحن السوريين من عوامل الفشل ومثبطات الهمم

لذلك كان الفضل للشرقي الفائز اضعاف اضعاف ما لمثيلهِ الغربي

يهاجر السوري الى بلاد الله الواسعة هرباً من الضيق والجور في بلادهِ فيجد في كل مكان يحلُّ فيهِ من المتاعب ما لا يجدهُ غيرهُ منها ولا عشر معشارها . فلا حكومة لهُ تهتم بهِ او ترفع الاذى عنهُ . ولا سابقة صيت حسن لقومهِ او حكومتهِ تمهد لهُ سبيل الوصول الى مصادر النجاح الاصلية. ولا منشطات لهُ لا من مواطنيهِ ولا من الاجانب تعينهُ على البدء في العمل لكي يتيسر لهُ اجتياز العقبة وهي اكثر

الطريق كلا ولا شيء من معدات النجاح التي يتمتع بها الغير من المزاحمين الطبيعيين لهُ من الاجانب كمصارف مواطنيهم ومعامل وطنهم الاصلي وشركاتهم التجارية والمالية والصناعية القوية وغرفهم التجارية وجمعياتهم الملية التي تكثر في المهاجر تحت رعاية سفرائهم وقناصلهم والتي تحسب اوجب واجب عليها الاخذ بيد المبتدئين من بني جنسهم — والسوري تجاه هذه الحالة يرى ذاتهُ وحيداً فريداً في بلاد الغربة وامامهُ صعوبات هائلة ليس من السهل تذليلها فكيف به اذا كان فقيراً لا يملك شروى نقير او جاهلاً لا يعرف لغة البلاد التي هاجر اليها ولا عادات اهلها ولا ... ولا ... فجلَدهُ ونباتهُ وشجاعتهُ وسط هاتيك المصاعب تجعلهُ حقًّا في مصف الجبارة فكيف به اذا فاز — اذا سابق الاقوياء فسبقهم

وانت أدرى ان القوي في هذا العصر المادي المحض يستسهل الاعتداء على الضعيف والمستضعف فاذا لم يكن لدى ذلك المستضعف من جسم متين وعقل متين وخلق متين درعاً بل دروعاً يتقي بها هجمات المنافسين المتواصلة (والوقحة احياناً) فشلهُ ليس فقط غير مستغرب لكن نجاحهُ يعد اعجوبة . فكيف به اذا كان نجاحاً باهراً

ان الطبيعة ذاتها التي تراها سائرة على ناموس تنازع البقاء وبقاء الاصلح او الاقوى تجور على المهاجر السوري وهو في بدء محاولته التخلص من قيود ذلك الناموس الذي وصفهُ الدكتور شبلي الشميل بقوله عنهُ انهُ لا يرحم ولا يشفق . ولرب قائل ان ذلك الناموس يجيز بل يأمر بتكييف ذواتنا للبيئة أي بتطبيق احوالنا كلها على المحيط الذي توجدنا الاحوال فيهِ بحكم الضرورة. قلت نعم ولكن ذلك التكييف ليس من الهنات الهينات فالآراء النظرية شيء والعمل بها وممارستها شيء آخر

ولطالما هلكت المئات بل الالوف في معترك الحياة وهي تحاول بحكم الحاجة العمل بتلك النظريات. هذا فضلاً عن ان ذلك التكييف يتطلب بذل مجهودات عقلية وجسدية ومعنوية ليس في طاقة الفرد الواحد مهما كان جباراً أن يبذلها وحدهُ من دون اعتماد على مجموع ينتمي اليهِ . والسوري المسكين « ضعيف بمجموعهِ » وعصرنا الحاضر عصر عناصر وحكومات تضمن التضامن القومي لكل افرادها على قاعدة « الكل للواحد والواحد للكل » فخلوّ محيطنا السوري من هذا العامل القومي القوي عقبة كؤود في سبيل فوزنا وخصوصاً في غربتنا وصعوبة مرة بل هي امرّ من العلقم وخصوصاً على ذوي الشعور الدقيق والتهذيب العالي والحاسة الرقيقة.

المرحوم نصه يافث

عن آخر صورة فتوغرافية لهُ

وحالما يبدأ السوري بالعمل يشعر بمرارة تلك الحالة التي ربما جاز لي ان ادعوها حالة شاذة . وتغلّبهُ عليها هو في نظري التغلب على الطبيعة نفسها . وربما عدَّ القارىء البعيد هذا القول مبالغة في اطراء الناجحين من المهاجرين واما انا فاعدُّهُ حقيقة لان الفوز في تلك الحالات الشاذة هو فوز فوق المعتاد وفوق المنتظر وفي سردي تاريخ نعمه يافث شرح موجز لهذه الحالة

والغرض منهُ افادة شبابنا وتدريب رجالنا على الصبر والثبات . فمجرد القول ان نعمه يافث نجح قارئي اي مجرد ذكر النتائج لا يكفي بل لا بد من شرح المقدمات التي اوصلت الى تلك النتائج او الاسباب التي اجتمعت فيهِ حتى ذلل الصعوبات وتغلب على المزاحمين وحارب الناموس الطبيعي فصارع تلك الحالة المرّة وصرعها فكانت غنيًّا وقويًّا وظافراً

فالاجتهاد والاقتصاد . وحب العمل والانصباب عليهِ . وعلوّ الهمة ومضاء العزيمة . والشجاعة بل البطولة في مكافحة المصاعب . ومعرفة الفرص المناسبة وانتهازها بسرعة وبلا ادنى تردد . والجلَد والثبات في معترك المنافسات . والمحافظة على الوقت وعلى الاسم — هذه كلها كانت متجمعة في شخص نعمه يافث والاَّ لما تمكن من انشاء المعامل الكبيرة واحراز الثروات الطائلة لان العقبات التي اوجدتها طبيعة الحال امام المهاجرين السوريين لم توجد امام غيرهم من بقية المهاجرين كما سبقت وقلت وكلما زادت تلك العقبات والصعوبات زاد فضل المتغلبين عليها

## من مضى ثلاثين سنة

وصل نعمه يافث البرازيل منذ ثلاثين سنة تماماً وليس في جيبهِ شيء من الرأسمال المادي شأن كل المهاجرين السوريين في هاتيك الايام . وصلها والوطنيون يدعون السوري « توركو » باحتقار مدفوعين الى ذلك بعامل الدعوة ( بروبغنده ) ضدهُ حين حسادهِ التجار البرتوغاليين والطليان وغيرهم توصلاً الى خنق التجارة السورية وهي في المهد حاسبين لها حساباً . فتا مروا ضدها واخذوا في الدعوة فجّروا المقالات الضافية الذيول ونشروها في اكبر صحف البرازيل تباعاً متهمين السوري المسكين تارة باكل لحوم الاطفال ! ! وطوراً بالكفر بالله وبالاديان ! ! ومضللين العامة بذلك وبنسبتهم اياهُ الى تركيا والاتراك . وتركيا كانت حينئذٍ مكروهة ومحتقرة جداً . فصحّ في السوري المظلوم قول الشاعر — « غيري جنى وانا المعاقَب فيكم »

ليس ذلك فقط بل ان اولئك الحساد الاقوياء والاغنياء ( والجالية البرتوغالية

الكبيرة كانت وما برحت هنا مستلمة زمام التجارة والصناعة ) لما رأوا ان نشر المقالات لا يكفي اخذوا يصدرون جرائد مخصصة ضد السوري وتجارته . فلفقوا فيها ما شاء الغرض والهوى من الاكاذيب والصقوا به من المعايب الفاضحة ما لا وجود لهُ الا في مخيلتهم — هذه بعض العوامل القوية المعاكسة من الخارج

اما العوامل المعاكسة من الداخل اي ضمن الجالية السورية نفسها فمنها ان جلّ السوريين ان لم اقل كلهم كانوا يومئذٍ قليلي العلم بالاحوال التجارية . قليلي الراسمال قليلي العدد والعُدد لمنازلة خصومهم وحسادهم ورغماً عن ذلك فقد أنبرى منهم عدد يفهم صاحب الترجمة ردُّوا كيد الحساد في نحورهم : هذا مع ما نعلم من عدم وجود التضامن القومي بيننا ولا « الاخاء الفني » المرعي الاجراء في اوربا واميركا . ولكن المصائب تجمع والشدائد محكُ الرجال

ومن جملة المعاكسات ان التجارة السورية يومئذٍ كانت فوضى لا ضابط لها ولا نظام . فكان المهاجرون الاولون ينتشرون في داخلية هذه البلاد كل رجل وحدهُ والاغلبية من الاميين ولا راسمال لهم سوى قوة الساعد والصبر على المتاعب والاعتماد على النفس والاتكال على الله . وعندي ان لاولئك الابطال الاميين الفضل الاكبر في وضع الاساس المتين للتجارة السورية الحاضرة وهم في عرفي ممن يدعون في تاريخ اميركا الروّاد او السابقين (Pioneers) كان واحدهم يسافر الى احراش البرازيل ومعهُ صندوقة ( كشة ) تحوي ما خفّ حملهُ من قدسيات وخرضوات فيتجول وهي على ظهره النهار بطوله حتى اذا ما اذنت الشمس بالمغيب ينام عند اول برازيلي يصادفهُ ( والبرازيلي مضياف طيب القلب كريم الاخلاق ) وفي الصباح يبيعهُ ديناً ما يقدر على بيعهِ منهُ وهلمّ جرا

وكانت الحاجة الى تدوين ديونهِ ( وهو أميّ غالباً كما سبقت وقلت ) تفتق لهُ حيلة تعيد الى الذاكرة حيل اسلافنا الفينيقيين الذين باسفارهم التجارية المتكررة توصلوا من الكتابة برسوم واشارات الى الكتابة بالحروف الهجائية . فاذا بحفيدهم السوري المهاجر ورث منهم الموهبة التجارية وموهبة التفنن في تدوين حساباته حتى درجة الاختراع . مثال ذلك :

كان السوري الاميّ المهاجر اذا باع ديناً لصاحب بيت مكسور الباب من الاعلى مثلاً يرسم في دفتره باباً مكسوراً من الاعلى وبجانبهِ خطوط عمودية متوازية والخط الواحد ( باصطلاحهِ ) يدل على ريال برازيلي واحد (Milreis) قاعدة المعاملة هنا

وقيمتهُ عشرة غروش . ونصف الخط يعني خمسة غروش . وعلى ذلك فقس . هكذا كانت اكثريتهم تقيد حساباتها

اما المعيشة العائلية والاجتماعية فكانت في الجالية السورية حينئذٍ في حكم العدم لان المهاجرين كانوا عزّاباً في الغالب والمتزوجون القليلون منهم تركوا عائلاتهم في الوطن على نية الرجوع بعد جمع شيء من المال

هذه صورة مصغرة للحالة التجارية والعمومية يوم وصل نعمه يافث الى البرازيل سنة ١٨٩٣

الخروج عن التقليد : بعد النظر : تحين الفرص

على ان الحالة الاقتصادية كانت يومئذٍ حسنة جدًّا فوجد المترجم ان مجال العمل هنا واسع وان الارباح طائلة وان المستقبل مضمون فباشر العمل بهمة وبمعرفة معاً. فمال عن خطة التقليد التي سار عليها الكثيرون قبله وبدأ يختطّ مناهج جديدة تتطلبها احوال الزمان والمكان . فكان اول سوري هنا خالف الذين سبقوهُ ما يأتي

اولاً — ضبط الاعمال التجارية على الاصول النظامية وقد كانت التجارة السورية اولاً فوضى

ثانياً — صمم على اتخاذ البرازيل وطناً دائماً لهُ . وهذا التصميم مدعاة الى الثبات في الاعمال . والثبات اول سر من اسرار النجاح . فارسل واستدعى عيلتهُ من سوريا بينما كان الكثيرون منا وما برحوا حتى الى نهاية الحرب العظمى عازمين على العمل هنا موقتاً والعودة الى الوطن مع مبلغ من المال . وشتان بين من يتردد ومن يعزم عزماً ثابتاً

ثالثاً — حالما فعل ذلك اخذت دائرة عملهِ تتسع فكثرت ارباحه وصار صاحب الرأي في الجالية يستشيرونهُ ويقتدون بهِ وينسجون على منوالهِ . ولما ذاق لذة الربح تيقن انهُ محرز ثروة كبيرة ومركزاً مالياً كبيراً منذ ذلك الحين فكانت ثقتهُ بنفسهِ شديدة فصحت عزيمتهُ على تحويل عملهِ من الاتجار بالخرضوات الى الاتجار بالاقمشة ونقل محل اخوتهِ الاربعة الذين كانوا قبلهُ في هذه البلاد الى مركز اكبر وزاد عليهِ من البضائع ما يبلغ ثمنهُ عشرات الالوف من الجنيهات وطفق « يأخذ ويعطي » على قاعدة الامانة ( كردیتو ) مع المصارف وكبار التجار الاوربيين كاكبر كبار المتاجرين الاغنياء والاقوياء منهم

رابعاً — في تلك الحالة رأى ان ارسال متجولين من قبل محله الى الداخلية

يزيد في عمله وفي ارباحه فكان اول سوري فعل ذلك هنا . وفي هذا الارسال نفع كبير للتاجر لان الباعة من المتجولين يبيعون كميات وافرة من البضائع ويعودون بمبالغ طائلة من المال الى المحل تزيد في حركته وفي ثقة التجار والبنوك به . واساس المعاملة الثقة والامانة

خامساً — لم يقنع صاحب الترجمة بما وصل اليه من المركز المادي السامي بل طمحت نفسه الى المزيد شأن النشيطين المجتهدين المبرزين من رجال المال والاعمال فصار يفكر منذ سنة ١٨٩٧ بمجاراة التجار الاجانب الاقوياء اصحاب الرساميل الكبيرة اي باستجلاب البضائع رأساً من معاملها الاصلية في اوربا . والاستجلاب يعني تحويل ارباح العمولة (الكوميسيون) اليه وهي طائلة هنا تتراوح بين العشرة والعشرين في المئة واحياناً اكثر

بيد ان ذلك الاستجلاب يتطلب مجهودات عظيمة ليس في امكان السوري بذلها مهما كان قوياً . يتطلب ثقة تامة به من اصحاب المعامل حتى يأمنوا على اموالهم ويتطلب ضبطاً في العمل وتنظيماً في الادارة واسماً حسناً في المصارف وحركة كبيرة في الاخذ والعطاء ومحافظة على الامضاء وعلى الاسم وخصوصاً عند حدوث الازمات. ولعمه يافث كان افضل قدوة في هذه الفضائل كما انهُ افضل قدوة في الجد والمثابرة على العمل وفي معرفة معنى المسؤولية ومعنى الحق والواجب . ومما ساعدهُ على دوام النشاط والاجتهاد في العمل « عقل صحيح في جسم صحيح » فتلك القوة البدنية الضامنة القوة العقلية على رأي فلاسفة اليونان هي من مميزاتنا نحن السوريين على العموم واهل الشوير في جبل لبنان على الخصوص والمترجم منهم

على هذا المنوال بقي محل عمه يافث واخوته يتسع ويزداد شهرة وثروة مدة خمس سنين (من سنة ١٨٩٣ الى سنة ١٨٩٨) اذا اصيبت البرازيل بازمة مالية هائلة قضت على بيوتات مالية عديدة . لكن بيت المترجم ظل ثابتاً كالصخر لان رئيسهُ المقدام العالم بناهُ على اساس لا يتزعزع . والازمات كالزوابع تقضي على الشجر الضعيف والجدار المتداعي لكنها لا تؤثر في الشجرة القوية ولا في البنيان المتين. في تلك الازمة خارت عزائم البعض فقعدوا عن العمل والسعي متهمين الحظ بانهُ خانهم . بينما المترجم استفاد منها في انهُ صار أعرف من الاول بسبيل التخلص من الازمات عند وقوعها — فمعرفة قانون البلاد ونظام المحاكم وطرق المرافعات لديها وسير القضايا كل ذلك ضروريٌّ العلم به لمن كانت متاجرهُ واسعة وعلاقاتهُ كثيرة

وهنا يخطر على البال امر آخر تميز بهِ صاحب الترجمة وهو بُعد النظر. فدرسهُ الظمة البلاد نبَّه في ذهنهِ الحادّ الاستفادة من قانون بدأت الحكومة بتنفيذهِ يومئذٍ يقول بحماية الصناعة الوطنية من مزاحمة المصنوعات الاجنبية . اي ان الحكومة نفَّذت تعريفة للجمرك تتطلب رسوماً فاحشة على الواردات الاجنبية لكي يخلو الجوّ للصناعة الوطنية جرياً على « تعريفة ما كنلي » المشهورة التي يسير بموجبها الحزب الجمهوري في اميركا الشمالية حتى اليوم قائلاً بالحماية

رأى المترجم أن السوريين قد كثروا في البرازيل فكثرت محلاتهم التجارية وزادت المنافسات بينهم لاحترافهم كلهم حرفةً واحدة فوجد انهُ وصل بالتجارة الى حد لم يعد فيهِ زيادة لمستزيد فقال أن البقاء على حالة واحدة هو التأخر بعينهِ — فعوّل على التوسع والارتقاء . عوّل على انشاء معمل كبير . عوّل على الاستفادة من تعريفة الحماية . عوّل على دخول ميدان اوسع للعمل شأن عظماء الرجال من ارباب المطامع الشريفة

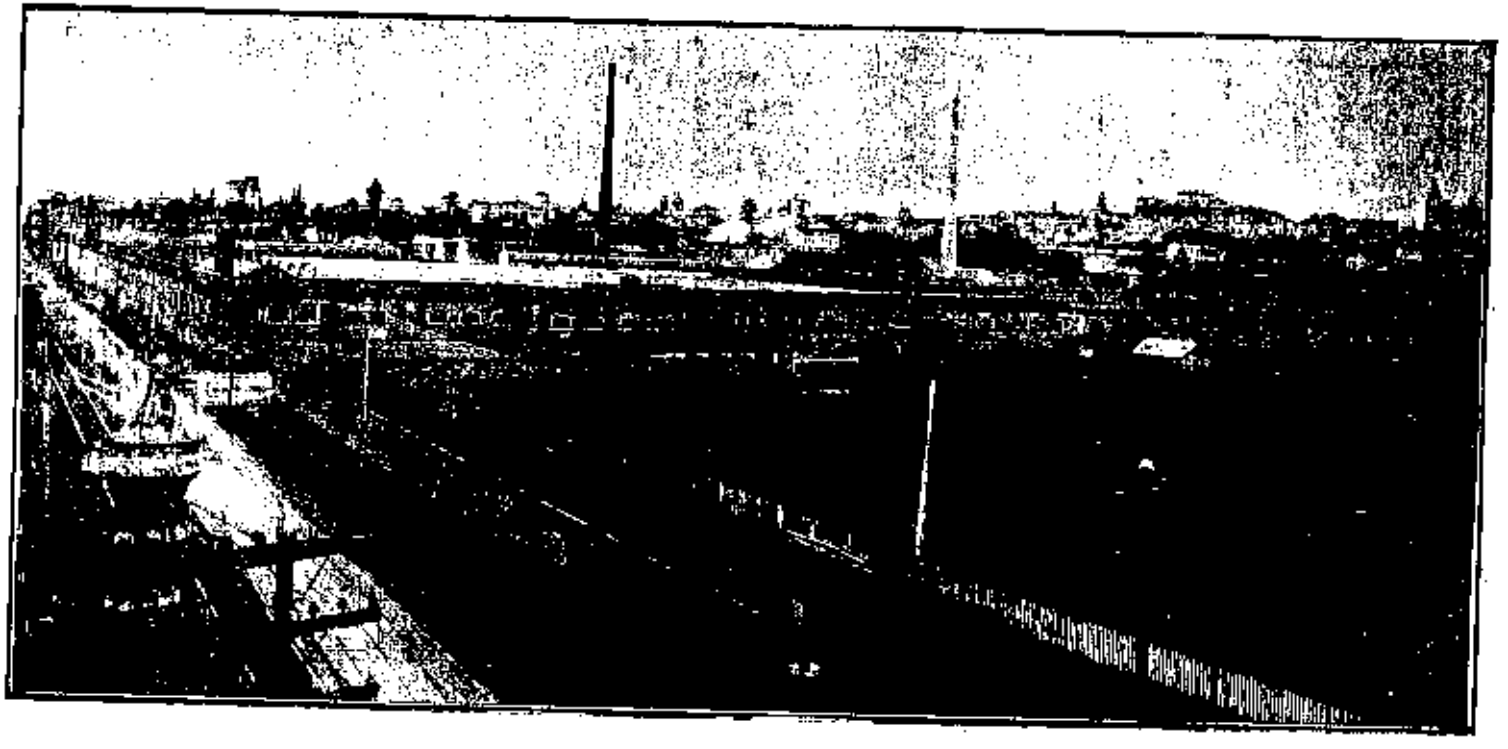
ان الاقدام على مشروع كبير كهذا يدل على ما كان عليهِ نعمه يافث من قوة الارادة والشجاعة والثقة بالنفس . فمعمل كبير للغزل والنسج في بلاد كالبرازيل يقتضي رأسمال كبير ومناصرة معنوية قوية واسعافاً ماديًّا مكفولا . وكل المال الذي كان في يدهِ يومئذٍ والذي كان وافراً وفرة نسبية ولكنهُ لم يكن ليكفي ولا لنصف المطلوب والاسعاف المعنوي كان سلبيًّا لا ايجابيًّا واعني مزاحمة الاجانب والحساد مزاحمة طالما كبَّدت خسائر واقفلت محلات وقضت على آمال واورثت اليأس والفشل

وفي هذه المسألة ايضاً اظهر نعمه يافث مقدرة ادارية غريبة بل قوة حديدية عجيبة . مشروع كبير اذا تم كان لهُ من وراثهِ مورد دائم لثروة طائلة وان فشل كان منهُ خراب ما بعدهُ خراب. وهنا صحَّ عليهِ قول المتنبي القائل (وتصغر في عين العظيم العظائم ) . فالعلم بالامور وسبر غور الحالة العمومية واخذ الحذر من الفشل واغتنام الفرص السانحة كانت من بعض صفات ذلك الرجل العظيم فاسرع واخرج تلك الفكرة الى حيز الوجود حالما اقتنع بفائدتها عالماً ان التردد رائد الخسران وان الحزم في العجلة والاقدام : فاشترى الارض واوصى على الآلات اللازمة للعمل من انكلترا وباشر البناء في عام ١٩٠٧ وما هي الا سنة حتى كان المعمل وكانت مصنوعاتهُ معروضة في الاسواق تضاهي بجودتها احسن البضائع الاوربية واكثرها رواجاً

عند ذلك عاد المنافسون من البرتوغاليين وغيرهم الى نعمتهم القديمة من الحد والمقاطعة فاكانوا يشترون مصنوعاته ولا يدعون زبائنهم حتى من نفس السوريين يشترونها . وانت اذا عرفت اهمية المالين والمتاجرين البرتوغاليين في البرازيل عرفت عظم الصعوبة التي وضعوها امامه والتي يهاب مقابلتها اقوى الرجال مالاً وعقلاً ونفوذاً. ولكن امه يافث الذي كان يعلم بان الاجتهاد يذلل الصعوبات مهما كانت والذي كان يزيد اجتهاده ونشاطه كلما زادت المقاومات لم تثن عزيمته تلك المنافسات والمصاعب بل ثبت في عمله ثبوت الرواسي وجعل يفتش عن اسواق جديدة لترويج مصنوعاته وتصريفها . في تلك الايام كان يشتغل بلا انقطاع في معمله حتى ان كثيرين من اصحابه لم ينظروه في المدينة مدة ثلاث سنوات وسُمع عن لسانه انه كان في ذلك الحين يشتغل احياناً اربع عشرة ساعة يومياً — شأن رجال الاعمال والابطال الذين لا تثني عزيمتهم المتاعب ولا تثبط همتهم المقاومات بل تزيدهم ثباتاً ونشاطاً

كانت تلك السنوات الست (من عام ١٩٠٧ الى ١٩١٣ ) سنوات عمل مستديم وثبات عجيب وحركة متواصلة انتهت بان المعمل اصبح ضعفي ما كان عليه اولاً . ولكن في ذلك العام عينه برزت صعوبة جديدة امرّ من غيرها وانكى وهي المزاحمة الاوربية. كانت المانيا آنئذٍ في اوج تقدمها الصناعي فصارت تعرض بضائعها هنا وفي العالم باسره باسعار رخيصة وكميات كبيرة وبشروط موافقة للمشتري وساعدها تحسين سعر الفطع (الكمبيو) البرازيلي يومئذٍ فشبعت سوق برازيل من المصنوعات الالمانية الى حد التخمة . وتلك الضربة مع غيرها من الضربات الاقتصادية التي عمت العالم كلهُ يومئذٍ اتت بازمة شديدة لم ترَ هذه البلاد مثلها . في تلك الازمة الشديدة بيعت معامل برازيلية كثيرة بابخس الاثمان وعُرض غيرها للبيع ولم يعد في امكان القليل من الباقي الاستمرار على البقاء الا بشق النفس . ولو لم تنشب الحرب الكبرى لباتت تلك البقية على شفا الخراب

ولكن مجيء الحرب قطع وارد البضائع الاجنبية عموماً والالمانية خصوصاً . وطالت مدة الحرب فانتعشت المعامل البرازيلية وصارت تشتغل الليل والنهار ولا تلبي الطلب الكثير عليها فراجت منسوجاتها رواجاً لم يخطر على بال وصارت تدرُّ على اصحابها ارباحاً لم يحلموا بها ولا تزال على هذه الحالة الى الآن



صورة عامة لمعامل اعمه يافث واخوته في البرازيل

شيء عن الحظ — الختام

وهنا ربما قيل لي ان للحظ او للظروف يداً في نجاح نعمه يافث وغيره من اصحاب المعامل فانهم لولا الحرب وطولها لخسروا وبارت معاملهم . اقول ان الحظ ( والظروف ) ( كمجيء الحرب مثلاً ) قد يساعد ولكنهُ لا يمكن ان يكون السبب كل السبب في النجاح . فلو لم يكن معمل نعمه يافث مؤسساً على الصخر من سنين سبقت الحرب . ولو لم يتمكن نعمه يافث بصبره وثباته ونشاطه وعلمه من تذليل الصعوبات والتغلب على الحساد والخروج من معارك المزاحمات الكبيرة السابقة ظافراً ولو لم يكن معملهُ قويًّا عند مجيء الحرب وذلك المعمل هو نتيجة اعوام عديدة قبل الحرب كما مرّ بك آنفاً — لولا هذه وغيرها من العوامل التي لا تحضرني الآن لما كانت الحرب ولشوبها من دواعي الريح. اي لما «ساعدت الا الذين يساعدوا انفسهم» قبلها . ترى سنابل عديدة في الحقل وسنبلة واحدة منها ارفع من البقية ولو ملياتراً واحداً وهذه الميزة عن بقية السنابل ولئن كانت مقدار شعرة لكنها تفوّقٌ وامتياز ونبوغ والفرق بين النابغ والعادي يكاد لا يرى — فتفوّق نعمه يافث بقوة الارادة وبعد النظر والاجتهاد والعلم مع ثباته وشجاعته بمكافحة الازمات والمزاحمات والشدائد ذلك هو السبب الاصلي لنجاحه وما الحرب والظروف والحظ وما اشبه سوى الفرع الذي لا يمكن ان يثمر ما لم يكن لهُ اصلٌ سابق وعريق

والآن

والآن ترى معمل نعمه يافث كناية عن ابنية كبيرة في ارض مساحتها اربعون الف متر مربع يشتغل فيها الفا عامل الليل والنهار وفيها الف وخمسماية نول للحياكة واثنان وخمسون الف مغزل . يغزل المعمل وينسج ويصبغ ويطبع ويصدر يومياً من الاقمشة مئة وسبعين الف متر تباع بمعدل تسعين الف جنيه انكليزي شهرياً . وبعد قليل يبتدىء فرع جديد من المعمل ينسج الفلانلا وفرع آخر اكبر ينسج الحرير. فهو على تقدم مستمر فالمال كالمغنطيس يجذب اليهِ المال . والاساس الذي بنى عليهِ نعمه يافث عملهُ ومعملهُ هو اساس متين . هو العلم وحب العمل ودوام الاجتهاد والثبات

سان باولو — برازيل الدكتور سعيد ابو جمره