

الذى ستتجاوز تكلفته عشرة ملايين من الدولارات . . كانت الدفعة الأولى عند التوقيع هي مليون ونصف مليون دولار . قدم بها صاحبى شيكا للسيد والأهل .

مرت الشهور وأعقبها ستون ولم يتحرك سى (السيد) . . . وعود وعود . . مما طلات يطول شرحها . . وصاحبى يغلى غضباً . . فقد أنجز ثلاثين مشروعاً . . نعم ثلاثين عمارة تسلمها حاجزوها ولم يخرج عمود واحد من بطن هذه العمارة المنكوبة بهذا المقاول المماطل . . حاجزو الشقق بدأوا يضغطون على مسئولى التسويق فى شركة صاحبى . . بعضهم فقد أعصابه وبدأ يلوح باتهامات بل وتهديدات رغم محاولات موظف التسويق : (مجدى) ، ورئيسه : (نبيل) . . . لكن دون جدوى .

كل ذلك ولا زال (سى السيد) المقاول هو والأهل غير عابئين بل إن كل ما فعلوه هو أنهم وضعوا بعضاً من معداتهم فوق أرض العمارة . . . وفقط .

وفى أحد الأيام - وبينما صاحبى يجلس فى مكتبه - وإذا بأحد أصدقائه يسأله عن سر تأخر مشروعه «درة سنتر» ؟ فشرح له مأساته مع المقاول طالبا نصيحته . . قال الرجل لصاحبى . . من أوقعك فى هذا المقاول النصاب ؟ . . لقد فعل معى مثلما يفعل معك الآن . . بل إن هذه طريقته يماطل ويماطل حتى تتفاقم المشاكل وتترك له العربون وهكذا . . أسقط فى يد صاحبى . . وقال لصديقه . . ما الحل إذن ؟ . قال الرجل عوضك على الله فى العربون . لا بد من إسناد المشروع لمقاول آخر إنقاذاً لسمعة الشركة . . كلف صاحب الشركة مستشاره الاقتصادى (أمير وهدان) ورئيس القانونيين بشركته (غنيم حمادة) بالاتصال بالمقاول ومحاولة الحصول على ما يمكن الحصول عليه من العربون وطلب سحب المعدات من الأرض لإسناد العملية لمقاول آخر .

بعد يومين . . عاد مجلس الإدارة للاجتماع وبنفس الأشخاص . . قال صاحبى فى ضيق . . (ماذا تم يا أستاذ أمير، أنت، والأستاذ غنيم) .

قال الأول . . الحقيقة إن المقاول رجل سخيف . . لقد طلب مبلغ مليون دولار أخرى غير مبلغ العربون حتى يسمح للشركة بتسلم الموقع .

تبدل لون وجه صاحبى واعتلته صفرة الألم وضرب بكلتا يديه على المكتب صائحاً فى ثورة فاجأت الجميع . - فالمعروف عن هذا الرجل أنه هادىء للغاية حتى أمام أقسى المواقف وأصعبها -