



بتزانيا لأن النشاط التجاري يعتمد بشكل كبير على السمعة والفكرة العامة التي تنتشر عن الشركة واصحابها، ولذا ركزنا على هذا الجانب كثيرا لأن المستهلك بطبيعته ناقد ولديه الخيارات الكثيرة للشراء فإن لم تعجبه بضاعتي ذهب إلى غيري وهكذا.

وعلى هذا الأساس بعد تزايد الأرباح والحمد لله رأيت من الضروري جدا التحول إلى المجال الأوسع من خلال إيجاد مقر دائم للشركة يكون مهيئا لاستقبال الكميات المتزايدة من البضائع التي تصلني من مختلف دول العالم، والحمد لله تحقق الحلم الذي كان يراودني منذ فترة طويلة فتمت بتشبيد هذا المقر في عام ٢٠٠٢ بجهود ذاتية وبتكلفة تجاوزت المليون دولار، حيث يحتوي المقر على المخازن التي يمكنها

الدولارات من أولئك التجار ومن تجار آخرين ولكن بمبالغ أكثر تزيد قيمتها في كل مرة على المليون دولار والتي كنت أسدها أفساطا ودفعات لأصحابها حتى استطعت وبحمد الله تعالى سداد جميع الالتزامات المالية لدى أولئك التجار، والتجارة بزنجبار ليست سهلة للغاية لأن الذين يعملون فيها تجار كبار يستوردون بملايين الدولارات ومن الصعب مجاراتهم إضافة إلى تحكمهم بالسوق بشكل ملاحظ وهذا الذي دعاني إلى اتخاذ الخطوة التالية والمهمة في حياتي.

يقول سعيد العنقودي: في تلك الفترة استطعت تكوين سمعة تجارية جيدة عن نشاطي بزنجبار وبالطبع أدى ذلك إلى اتساع نطاق العمل التجاري بزنجبار والمناطق الأخرى

■ **سعيد العنقودي**
يستورد بضاعته مباشرة
من عشرين دولة

■ **«بوبر» لقب أطلقه عليه**
مدرس في الابتدائية
فصار ماركة تجارية

من خلال بداية تجارية ليست ذات قيمة ورصيد لا يُعبر عنه بأي رقم بدأ سعيد بن ناصر العنقودي (بوبر) رحلة حياته ماضيا في تحقيق هدفه مدركا بأن من لا يحب صعود الجبال... يعيش أبد الدهر بين الحفر.. وكان هذا اللقاء في مكتبه بمنطقة ممباسا بزنجبار، ونحن ننقل بصرنا في أرجاء مخازنه التي تعج بالحركة والسيارات التي تنقل البضائع إلى شتى الأمكنة.

١٢٠ ريالا... البداية

بدأ سعيد العنقودي متحدنا عن قصة كفاحه وبدايته التجارية فقال: بدأت هذه التجارة عام ١٩٨٢ برصيد قدره ١٢٠ ريالا وحوالي ٨٠ ريالا اقترضتها من أحد الأصدقاء عندما كنت زائرا لعُمان، وأخذت ذلك المبلغ إلى أسواق دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة مشتريا به بضاعة بسيطة أرسلتها إلى زنجبار من خلال إحدى السفن المغادرة إلى هناك، حيث بعته البضاعة وربحت فيها حوالي ١٥٠ ريالا كانت بالنسبة لي فاتحة خير كثير، فادخرت المبلغ مع أرباحه وعادتي الكرة إلى دبي والإرسال إلى زنجبار لأربح حوالي ٥٠٠ ريال، وهكذا كانت الأرباح في ازدياد متواصل، حتى إن تجار دبي قاموا بإرسال البضائع مباشرة إلى زنجبار حتى لا أتكلف عناء السفر والترحال بعدما عرفوا أمانتي وسداي السريع لتكاليف البضاعة والشحن وخلافه حسب الاتفاق.

تكوين السمعة التجارية

يضيف: بعد تلك التجارب البسيطة، والمهمة تطور الحال وأصبحت أشتري نقدا بالآلاف

«بوبر» الذي أصبح تاجرا «يُضرب به المثل»



مليونير بدأ تجارته بمائتي ريال

البوبر ليس اسما يطلق على ثمار اليقطين المعروفة في عُمان، والتي تعرف بالبوبر، لكنه اسم ذائع الصيت لتاجر عماني في زنجبار. عندما حدثني أحد الأخوة عنه، كونه تاجرا، ويحفظني للقاء به حسبت أنه أحد الذين استقروا في زنجبار ويمارس نشاطا تجاريا بسيطا باستيراد بعض السلع الغذائية.

لكن عندما التقيت به ودار الحوار عن التجارة التي يمارسها وانتقلنا إلى قرية من المخازن الكثيرة التي تكتنز أصنافا من السلع والمواد الغذائية وغيرها أحسست وقتها بنضج الفكر التجاري الذي يحمله العمانيون القدامى الذين غاصوا في أعماق السواحل الأفريقية بكل اقتدار، وان ذلك الفكر والاتجاه ما زال مقصدا لشباب عصامي عرف الطريق الصحيح للحياة، وأن القمة ليست سهلة المنال، والوصول إلى الغايات لا يأتي بالكلام والاتكالية، وإنما بتحقيق الهدف إذا كان من أصله هدفا حتى لو كان مستحيلا.

سعيد بن خلفان النعماني



تشبيء الأنثى



مدرين المكتومية

لوليتا» لواسيني الأعرج التي قالت في إحدى المرات: «أنا امرأة عادية في عالم موحش، عالم يقيس قيمتك ووزنك بما يمتصه منك».

لو تعمقنا قليلا في مسألة الجسد الذي هو ملك لكل شخص لوجدنا أن هناك من يقسو على جسده لأجل المال، وهناك من يبيعه أيضا لأجل حفنة من أوراق البنكنوت، وهناك من ينتقم لنفسه بإيذاء نفسه، وآخر لا يجد وسيلة للترويح عن نفسه إلا عبر إيذا أجساد وأرواح من حوله، فتجد من يواظب على ضرب زوجته أو ابنته فقط لإظهار تفوقه الجسدي وحجم عضلاته..

أما الأخطر من ضرب أجساد الآخرين هو إجبار بعض النساء على امتهان أجسادهن عبر ممارسة الدعارة لأجل الكسب من ورائها، وللأسف الشديد دائما ما ينمو هذا السلوك وسط مناخات الفقر الشديد والحاجة في بعض البلدان التي تصبح فيها النساء سلعة علنية لمن يدفع.

وحتى نكون منصفين أكثر علينا أن نؤمن أننا لا نعيش في المدينة الفاضلة، التي تجعل كل شيء من حولنا جميلا ورائعا ومتسقاً، فهناك أيضا من تحوّل جسدها إلى سلعة بدون ضغط سوى إغراء المال، والذي تراه أكثر قيمة من جسدها الذي وهبه لها الرحمن، وهؤلاء غالبا ما يكمن من الجميلات اللاتي وجدن أنفسهن بلا مجهود محط اهتمام ونظرات الرجال، وبمحض إرادتهن اتخذن قرار الاستفادة من جمال ملامهن وتعرّجات أجسادهن، وحتى في المجتمعات المحافظة والمتديّنة هناك من يسرن في هذا الطريق ليتحولن بين ليلة وضحاها إلى صاحبات أموال، والأقسى من ذلك أنّهن غالبا ما يمارسن دوراً في العن على النقيض مما يفعلن في الخفاء، هؤلاء النسوة إن لم يكن بالفعل يعانين من انفصام في الشخصية فإنهن يعانين من تشوه حاد في الروح.

وربما طرح الموضوع بهذه الصورة يعد قاصراً، لأنه يتحدث عن تشبيء الأنثى وعدها سلعة بين المشتري والعارض، والذي غالباً ما يكون في هذه الحالة رجلاً..

والحقيقة أنه لولا ما يقدمه الرجل سواء كان لأجل الاستمتاع بالسلعة أو البنس لما أصبحت الأمور كما هي عليه الآن.. فهو شريك في صفقة سلعتها الأساسية هي الأنثى، وشريك في دفعها لأن تكون محض «شيء» يتم النظر إليه والاستمتاع به مع تجاهل تام لكيونتها وأفكارها ومشاعرها. على الجانب الآخر فتلك الجميلة ذات القوام الممشوق، التي هي في حقيقة الأمر ليست سوى صفقة تجارية، سيأتي يوم تستبدل فيه بأنثى/سلعة أخرى.. لتعيش بعدها متنقلة بين قطار الذكريات.. وسيداهمها الأجل وجسدها مُشَبَّع بالسيلكون ووجهها معبأ بإبر «الفيلر» و «البوتكس»..

الأنثى المستغلة تجارياً عندما تكون تحت الأضواء فهي جميلة.. فاتة.. تسيل لعاب بعضهم، ولكن الشكل لا يعبر دائما عن الجوهر، ويمكن أن تكون عادية جدا في التفكير وربما سطحية في بعض الأحيان. وخير مثال على ذلك بطله رواية «أصابع

باتت المرأة في زمننا هذا بحكم متغيرات العصر وتجسّر الفوارق الثقافية والعمولة أكثر انفتاحاً واستقلالية ونالت حظها من العلم والمنصب حتى أصبحت مساوية للرجل ومتفوقة عليه في كثير من المجالات والحقوق.. ولكن في المقابل أيضاً أصبحت أهم وسيلة دعائية لكثير من المنتجات والسلع، بل لا يكاد يخلو إعلان تليفزيوني أو ملصق دعائي من وجود المرأة.

وهذا بدوره حوّل المرأة إلى سلعة.. سلعة تروج لسلع أخرى؛ الأمر الذي جعلها تخضع لمختلف التصنيفات والأذواق، وتتعامل مع ذلك على أنه ضرورة ملحة، خاصة إذا كانت صاحبة الجسد هذا ممثلة إعلانات أو عارضة أزياء.. فهؤلاء يضطرون للعيش طوال حياتهن وفق هواجس الرشاقة وحمى الريجيم والنمط الحياتي الصارم تحت نظام مُتَبَّع لا يمكن لهن تجاوزه، لتحافظ الواحدة منهن على مصدر عيشها، وليبقى بريقها في أوجه، ولتظل واجهة تجارية وإعلانية أطول فترة ممكنة من شبابها وشيخوختها أحيانا، ولتكون دائماً مرغوبة من قبل الآخرين، هذا إذا أخذنا في الحسبان أن الرغبة والإثارة هي الحد الفاصل في إمكانية بقائها واستمرار الطلب عليها.



استيعاب آلاف الأطنان من البضائع التي تشمل المواد الغذائية ومختلف السلع الاستهلاكية.

الاستيراد من ٢٠ دولة

وحدثني سعيد العنقودي عن الدول التي يستورد منها فقال: التاجر يبحث دائما عن أقل الأسعار عند الشراء وأعلى الأسعار عند البيع حتى يستطيع تحقيق الربح الذي ينشده، ولذا سافرت إلى الكثير من الدول لاستطلاع الأسعار وإبرام الصفقات التي وجدتها مناسبة ومربحة، ونجحت والحمد لله في الاستيراد المباشر من ٢٠ دولة على رأسها السلطنة والدول العربية ودول شرق وغرب آسيا ودول أوروبا.

حكاية البوبر

وسألته عن سبب اختيار كلمة بوبر لتكون اسما تجاريا لشركته فقال سعيد العنقودي: هذا الاسم التجاري الذي تراه مطبوعا على كل البضائع التي استوردها كان مجرد لقب أطلقه عليّ مدرس في الابتدائية، ولازمني هذا اللقب حتى الآن ومن شدة حبي له اتخذته اسما تجاريا بل إن الكثير من الناس يعرفونني شخصيا بهذا الاسم.

سألته عن معنى الاسم فأجاب: كنت شغوفاً بمادة الرياضيات وفي الكثير من الحصص المدرسية كنت اشتغل بكتابة الأرقام والطرح والضرب والقسمة وغيرها حتى تحولت دفاتر المواد الأخرى إلى أرقام ومعادلات، وصدفة رأني أحد المدرسين منهمكا في كتابة تلك الأرقام فغضب جدا، وقال: أنت لا تصلح لأن تكون بيبير، بل إنك سوف تكون بوبر، وطبعا كان ذلك باللغة السواحيلية، ومعنى كلامه أنك لن تكون تاجرا فقط، بل ستكون من كبار التجار، لأن كلمة بيبير لفظ يطلق على التاجر في إحدى اللغات السواحيلية، والبوبر تعظيم لها، فسمع ذلك الحوار كل زملائي في المدرسة فقاموا ينادونني بوبر بوبر، فلصق بي هذا اللقب حتى الآن.

اقتصاد زنجبار.. نظرة تاريخية

كان النشاط الاقتصادي في شرق أفريقيا من الأهداف الأساسية المهمة لحكام زنجبار وتوابعها في شرق أفريقيا، وخصوصا منذ عهد السلطان سعيد بن سلطان الذي حرص على تشجيع التجارة لاسيما على أرض زنجبار الواعدة، وحتى يتم ذلك استقدم السلطان من عمان المئات من التجار اللذين لديهم خبرة

وقد أدرك السلطان سعيد أهمية تسهيل عمليات التبادل التجاري، لذا فقد وضع نظاما بسيطا للنقد وخصوصا عندما وجد أن النقد المتبادل في زنجبار هو الريالات الألمانية والنمساوية (ماريا تيريزا) والأسبانية، ورغبة منه في تسهيل عمليات التبادل التجاري استحدث نظاما نقديا جديدا يحل محل تلك العمليات. وتضاعف سكان زنجبار في عهد السلطان سعيد، وخلال عشرين عاما قضاها في زنجبار استطاع أن يجعل منها واحدة من ثلاثة أو أربعة مراكز رئيسة للتجارة في المياه الغربية للمحيط الهندي، ضاعفت من عائداتها الاقتصادية عشرات المرات.

بأعمال التجارة فتجح بعضهم نجاحا كبيرا ولم يكتفوا بالاستيطان على السواحل وإنما امتد نشاطهم إلى داخل أفريقيا. وكانت جهود العمانيين واضحة في المجال الاقتصادي وخصوصا في عهد السلطان سعيد، الذي وضع نظاما ضرائبيا كان معمولا به في مسقط وحقق نجاحا كبيرا وخصوصا فيما يتعلق بالنظام الجمركي، حيث كانت الضريبة المفروضة على الواردات التي تأتي إلى الموانئ الأفريقية لا تتجاوز ٥ بالمائة في حين أعفيت الصادرات من الضرائب، وكان الهدف من تلك السياسة تشجيع حركة التجارة عن طريق فرض أقل المكوس وأهونها على التجارة الخارجية.