

الشيخ محمد الخليفة (بو فوزي) سيرة عمامية .

بطاقة تعريفية :

الاسم : محمد بن حسن بن حسين الخليفة .

الميلاد : الأحساء الهفوف

العمل : رجل أعمال .

• أين و متى كانت ولادتك ؟

كانت ولادتي في مدينة الهفوف حدود عام 1355 هجرية ، بالرغم أن والدي رحمه الله كان من سكان المبرّز ، لأن شطرا من أسرنا كان يقيم في المبرّز و منهم والدي بينما كان جدّي لأمي المرحوم حسن بن عبداً ابن خليفة يقيم في الرّفاة بالهفوف و مع اقتراب والدتي من الولادة أقامت مع أهلها حيث ولدت هناك .

• البيت البيئة التي تفتح عليها عين الإنسان ، و يشهد فيها خبراته الأولى ، حدثنا عن البيت الذي ولدت و نشأت فيه .

نشأت في بيت والدي في فريج الشعبة بالمبرّز هذا البيت . كان هذا البيت مكوّنا من طابقين الطابق الأرضي و يضمّ ثلاث دور (غرف) و سمادة (حظيرة) لمواشي البيت ، أمّا الدور الثاني فيضم شأن أغلب البيوت القديمة ، المجلس و كندية ، و هي غرفة صغيرة مرتفعة نصعد إليها عبر بعض الدّرجات .

كان البيت يضمّ إلى جانب والديّ أختين ، تزوجت إحدهما في حياة والدي من سماحة السيّد هاشم العلي (والد العلامة السيد محمد علي) و أنجبت منه السيد عبداً العلي (إمام جامع الإمام الحسن بحي الأندلس) .

أمًا والذي فقد توفي و كنت صغيرا في حدود السابعة , لكنني أتذكره جيّدًا , كنت أألزمه في ذهابه و إيا به إلى محلّ الصياغة الذي يملكه , و كنت أخاطبه بلغة الإشارة حيث , كان أصمًا و أبكما , بسبب حادثة و قعت له , حيث كان يشارك بقصائد رثائية في تشييع المرجع الراحل السيد ناصر السلطان (ت 1358 هـ) ولكنه أغمي عليه أثناء مشاركته , لزمته هذه الحالة حتى وفاته .

• الجيران و الفريج محيط كبير له دور في حياة الطفل , من جيرانكم و من كان نهم ذو تأثير في شخصيتك كطفل .

بيتنا في الشّعبة كان تحت سباط , و كان هذا السباط ينتفع به كمجلس لبيتنا , يحيط بالمنزل مجموعة من الجيران الخيّرين و هم كلٌّ من صالح البشر و علي البشر و علي الحدّاد و أحمد البن عيسى .

و كانت الألفة هي التي السّمة الغالبة في سائر الفريج , و بين الجيران , و حيث التزاور و التّعاون و عطف الكبير على الصغير .

و كانت لي ذكريات جميلة في هذا المرحلة , و كان جلّ أهالي الفريج يعملون في الصياغة , الخياطة و الفلاحة و الحدادة .

• المطوّع كان الوسيلة التقليدية للتعلّم على أي مطوّع تلقيت دروسك الأوّلية , و من كان زملاؤك ؟ كم استغرقت فترة تعلّمك ؟

ألحقني والذي بالمطوّع السيد علي السيّد حسين العلي في ذات الفريج , و كان من بين زملائي الأخ حسين المؤمن (أخو المرحوم عيد المؤمن) . و كثير من أبناء الفريج الآخرين .

و بقيت لديه حدود السنّتين , في ختم القرآن . في الأثناء و بعدها كنت أألزم والذي في محلّ الصياغة الخاص به .

• عاصرت بدايات العليم النظامي , هل التحقت به ؟ و لماذا لم تكمل شوطه ؟

التحقت بالمدرسة الأولى و درست فيها إلى الصفّ الرابع الابتدائي و كان من زملائي حينها كلّ

من إبراهيم العمران و عمران العمران , و سعد الحسين , عبد العزيز العفالق , و حسن بن محمد البقشي بوسمير , و من معلّمينا وقتها ابو نهيّة , و مدير المدرسة حينها الأستاذ عبدالمحسن المنقور .

لكن ضعف الحال جعلني أترك الدّراسة , و اتّجه للعمل مبكّرا

• ما أوّل عمل التحقت به لاكتساب الرزق ؟

أوّل عمل قمت به العملّ مساعدا لخال والدتي المرحوم الحاج أحمد العلي بن موسى , و كان من الصاغة المهرة و المشتهرين بصناعة السيوف و الخناجر الحساوية , من الفضة و الذهب و كانت منتجاته مطلوبة في سائر الخليج و يقتنيها , حكام الخليج .

• و ما المهام التي تسند للمتعلّم للمهنة وقتها ؟

مهام المتعلّم تبدأ من أقل الأعمال حيث تسند إليه مهام تنظيف المكان , إعداد القهوة و توفير الماء , و تنظيف العدّة , و مناولتها أثناء العمل , و اثناء ذلك يبدأ في ملاحظة طريقة إنتاج الصائغ الأستاذ للمصاغات و بالتالي يتدرّج في التدرّب على المهام من صبّ الذّهب و تطريقه و سحبه , و لم يطل الحال كثيرا بي لدى خالي أكثر من ثلاث سنوات , و لكنني كنت طموحا جدا , خاصّة أني كنت أتمنّى و أسعى للتخلص من الضعف المادّي الذي كان يكبّلني , فخطّمت للاستقلال بعمل مع أنّي لم أكن وقتها قد قبضت على كلّ مهارات الصّيّاغة وقتها , وهكذا كان .

• زواجك كان حكاية فيها شيء من الطرافة , حدثنا عن تلك التجربة .

حدثت بعض الظروف العائلية و التي جعلتني اتزوج بسيدتين من عائلتي في سنّ مبكرة , ولعلّ تلك المسؤولية الكبيرة المبكّرة , هي أهمّ العوامل التي شجعتني على المثابرة في العمل و التي وفقت فيها و الحمد .

• مسيرتك المهنية فيها الكثير من المرونة , فقد مارست أعمالا عديدة , حدثنا عن تلك المسيرة .

بعد استقلالي عن العمل لدى خالي أحمد , اشتركت مع المرحوم ملا أحمد محمد حيدر السمين , كان هذا الرجل ذو إرادة صلبة و شخصية عملية استفدت منه , فقد كدنا نبدأ العمل صباحا في حدود السابعة , حتى أذان الظهر , فنذهب للصلاة و الغداء ثم نرجع بعد صلاة العصر مباشرة , و نواصل العمل و لا تتخلل فترات توقف إلا للصلاة , و يحل علينا الظلام , فنشعل السرج و نبقى للعمل حتى ساعات متأخرة من الليل .

و وقتها كانت المنتجات التي نصنعها مرغوبة بالدرجة الأولى في القصيم و ما حولها , كالزمام - زينة للأنف - و التراكي - زينة للأذن و و الشمسات , غيرها . و بقيت هذه الشراكة حتى صرت في حدود الثامنة عشر من عمري .

و بعدها استقلت بالعمل في دكان مستقل , بل قمت بتشغيل أحد الصاغة المهرة , و هو الحاج طاهر المبارك 0 من المبرز - رحمه الله , كنت أعطيه راتبا يوميا مقداره عشرين ريال , و لكنه كان يمتاز بإنتاج و فير يغطي هذه التكاليف التي كانت كبيرة وقتها , و كان ينتج الخواتم و المرامي و البناجر و المرتعشات . و كان هذا الدكان الذي يقع في بناية لعبد ربّه آل إبراهيم (التاجر المعروف) ثم انتقلنا بعدها لشقة في عمارة السبيعي , مطلع السبعينيات و مع الوقت تزايد عدد الصاغة الذين يعملون لديّ و وصل في وقت من الأوقات إلى خمسة و عشرين صائغا , بخلاف الذين كانوا يعملون في دكاكينهم , أو بيوتهم كعبد علي بن عيسى , و علي البحراني و الشيخ عبد الكريم البحراني و حسن العلي , و ناصر العلي , أحمد المهندي (بو خميس) . و غيرهم , فكنت أقدم الذهب لهم و هم يصنعون لي و كانوا جميعا من صاغة المبرز .

و افتتحت محلا في عمارة السبيعي , و كان المعتاد أن مشتري الذهب يقوم بالتوصية لما يحتاج من ذهب , بعد تقديم قيمته للصائغ , أي أن التصنيع يتم بالتوصية , لذا يتأخر المشتري في استلام بضاعته , و قد يترتب على ذلك تأخير حفل الزواج و غير ذلك , لاحظت أن كثيرا من المشتريين يتمنون شراء المصاغة جاهزة و لو بزيادة طفيفة في قيمتها , ففكرت في أن أجهز المصاغة و أعرضها جاهزة , لكن المشكلة كانت في توفير رصيد الذهب الذي أحجته في التصنيع , و كان الحلّ سريعا فاتفقت مع كل من المصارفة محمد المطلق , و بو فهد السبيعي و ابنه فهد , كذلك علي الحمد الصيرفي , و هم من كان يوفرون الذهب للصاغة كجنيها , اتفقت معهم على أن يقدموا لي الذهب مقدّما بحيث أضنعه قبل بيعه , بخلاف السائد , كان ذلك الأمر مقابل زيادة طفيفة , و كان هذا الأمر غير متاح وقتها .

و طبعا جعلني هذا الأمر أول صانع في الأحساء يوفّر الذهب جاهزا , لذا وضعت في محلّي فترينة زجاجية , أعرض فيها منتجاتي , كان ذلك الأمر وقتها سبقا , لحقني فيه الكثيرون بعدها .

و مع تزايد إنتاج ورشتي صرت أستأجر محلات في المدينة المنورة و أمارس توزيع الذهب هناك .

كما زاد طموحي لإيجاد بدائل أخرى فانفتحت على أسواق أخرى كالبحرين و الكويت الأمر الذي فتح لي آفاق الاستيراد واسعة , فقد كنت أتعامل وفق مبدأ الثقة مع تجار ذهب و صاغة في البحرين من البانين , و المسلمين و في الكويت مع بعض الأسماء البارزة كالرياش و عبد الرسول الأربش , غيرهم و قد كان لديّ طموح لتطوير معروضاتي من المصاغات , فسافرت لإيطاليا و استوردت بعض المنتجات الذهبية منها عبر الكويت التي كانت البضائع فيها معفية من الجمارك . و قد فتحت لي تلك الزيارة آفاق و طموحات لتطوير و ورشتي وقتها و تجهيزها بالمكائن التي تسرع و تساعد في الإنتاج , و في تلك الفترة كنت أزور مضافا للكويت و البحرين سوريا و لبنان للتزود من منتجاتها , بسبب تزايد نمو السوق المحليّة .

كما عقدت شراكات مع الصديق أحمد المسلم في مجال الذهب في الدمام و محطة لغسيل السيارات .

في تلك الفترة اقترح علي أحد جيراني في السوق و هو سوري اسمه (أحمد الشلبي) كان يمتلك مطعما في السوق , المشاركة في إنشاء بقالة تستورد جلّ بضائعها من سوريا , و فعلا أنشأت بمشاركته (بقالة الشرق) و كان موقعها ملك سليمان الطريّف في وسط شارع السوق العام , و قد وفقت فيها أيضا , و استمرّ العمل فيها ثلاث سنوات .

و ذات يوم في عام 1391هـ زارني رجل و جاء بمعيتّه رجل ألماني , و قد عرفني انه مندوب للشركة الالمانية المسؤولة عن إنشاء (مشروع الفيصل النموذجي لتوطين البادية) في حرض و كان مشروعا ناهضا وقتها يهدف لتوطين ألف أسرة بدوية

و قد كانت الشركة بحاجة لمتعهّد يكون مسؤولا عن تشغيل الخدمات التموينية للعمال و المهندسين و التي كانت تضمّ مركز تموين , مغسلة و مطعما و مخبزا و ملحمة , حيث تتعهّد الشركة بإنشائها و تجهيزها و و تقدمها للمتعهّد الذي يقوم بإدارتها و يكسب في حدود العشرة بالمئة كريح صاف و بعد زيارة الموقع و معاينته , قبلت هذا العرض و بإدخال بعض الشركاء كالأخ حسن البقشي بو سمير و تشغيل بعض الموظفين الوطنيين كالأخ علي بوسليمان البقشي و كان هذا الأخير مثلا للعفة و

النزاهة , فيعد التصفية تبين أن هناك فائضا كبيرا في الأموال بعد الجرد , قال المرجوم أنه هذه الزيادة من حقي , لأنه كان البيع كان لا يخضع لسعر ثابت -لأن أبناء البادية وقتها لم يكونوا يألفون البيع بسعر ثابت -فقد يزيد و ينقص وفق مبدأ المساومة في البيع فهذه الفروق هي لك و الحال أنّه كان يسعه أخذ تلك الأموال لأنه لم يكن تحتسب عليه إلا ما كان مجرودا عليه بأسعار محدّدة . . و استمرّ العمل فيها لست سنوات منذ مطلع السبعينيات الميلادية مع هذه الشركة ثم سنتين بعدها بالتعاقد مع وزارة الزراعة مباشرة ..

• السفر نافذة كبيرة على الكثير من الخبرات , ما الدول التي زرتها و ما أكثر ما أعجبتك بها .

سافرت كثيرا إلا أن أغلب السفر كان بهدف التجارة و العمل فزرت جلّ الدول العربية و كما تجوّلت في اغلب الدول الأوروبية , زرت أمريكا , فعلا أجد السفر مهم جدا لتفتيح الفرص أمامك .

• عملت في سوق العقار عبر شركة مكتب قرطبة ؟ ما حكاية تأسيس هذا الشركة ؟

في الحقيقة أثناء زياراتي المتعددة للبنان و سوريا للتبصّع , كنت أسمع من التجّار الذين أتعامل معهم , أنّ الاستثمار في الأرض مجز , (التراب ما بيخوّف تزرعه و تاكل منه) فصرت فاستحسنت هذه الفكرة , و واكب ذلك الأمر قيام البلدية بتوزيع المنح السكنية للمناطق خارج نطاق الهفوف و المبرّز القديمة (أزقيجان , و ما حولها و و كذلك الحزم في المبرّز) و كان المواطنون الذين يحصلون على الأراضي في الغالب يبادرون ببيعها و التحرك في قيمتها و كانت أسعار هذه الأراضي تتراوح ما بين خمس مئة ريال إلى سبع مئة ريال , لأراضي الزقيجان و ثلاث مئة ريال لأراضي الحزم . و بدأت التعامل بشراء هذه الأراضي و التداول فيها .

و مع بداية الطفرة العقارية ,جدت أنني يمكن أن أواكب العمل بمشاركة بعض الشركاء , فشاركت كلّ من (علي بن محمد موسى , و حسن بن محمد البقشي - بو سمير - , و خالي جمعة البين خليفة) , و قد تطوّرت أعمالنا في تلك السنوات , كان مقر مكتبنا مقابل مدرسة الهفوف الأولى , خلاف التداول اليومي للأراضي تمكنا من إدارة بعض المساهمات العقارية و تسويق المخططات بالكامل و إدارة المزايدات , قد وفقنا و □ الحمد , في هذا المجال .

• و عملك في مجال المفروشات و الأثاث .

هذا له قصّة , فقد كنت أثناء العمل في العقار - أراضي الزقيجان - اشترت أرضين من المرحومين عبد المحسن السبتي و أخيه علي و كنت متحيرا في التصرّف فيهما , لكونهما جيدتي المساحة , و ذواتا موقع مميز , اثناء ذلك عرّفني المرحوم الأخ عبد المحسن بن علي فضل المحمد صالح , على شاب طموح و قتها هو جواد بن محمد بو حليقة , كان قد عمل قبلها موظفا لدى بعض موردي الأثاث , و يملك خبرة جيّدة و طموحا عاليا لتطوير نفسه , فجلست معه و عرض عليّ المشاركة في هذا النشاط و أعطاني تصورا عاما - عن احتياجات هذا النشاط و ما يحتاج من إمكانيات و كانت أغلبها متاحة بالنسبة لي , لكن لم أكن أمتلك رأس مال كاف , وقتها , فعرض عليّ أحد موظفي بنك الرياض - ابو كفاح - و كان مسؤولا عن التمويل و عرفني باشتراطات البنك , كأن تكون المؤسسة رسمية و مسجلة في وزارة التجارة , استكملت فعلا التراخيص المطلوبة , حصلت على تمويل من البنك وقتها بمبلغ خمس مئة ألف ريال , بضمانة مزرعتي في المنصورة التي كنت اشتريتها حديثا وقتها , وفعلا بدأت في استيراد المفروشات و غرف النوم التي كانت وقتها تصنّع في الكويت من ورش يعمل فيها إيرانيون , ثم ما لبثت أن تطور مسيرة العمل و صرنا نستورد مباشرة البضائع الأوروبية , من إيطاليا و ألمانيا و إسبانيا . و نحضر المعارض الدولية التي تقام للمفروشات .

• رشحت لدورة كعضو في غرفة الأحساء , حدثنا عن تلك التجربة .

حدثني بعض الأصدقاء من أعضاء الغرفة التجارية عن رغبة الوزارة في إدخال وجوه جديدة في الغرفة التجارية , و لم أكن وقتها متشجعا صراحة , لخوفي من الانشغال عن بقية أعمالتي , فبقيت في المجلس لدورة واحدة فقط .

• الشراكات التجارية كانت خيارا استراتيجيا في مسيرتك المهنية , حدثنا عن تجربتك في الشراكات .

فعلا كانت الشراكات أحد أهمّ أسباب نجاحي بعد توفيق الله , حيث أن تنويع الأنشطة لا يسمح بالإدارة المباشرة , و أعزّو سرّ نجاح تلك الشراكات و التوفيق فيها إلى عوامل أهمّها الثقة أولا , و حسن التعامل و وضوح الرؤية و انعدام الالتباس , توزيع العمل , و المتابعة المستمرة .

و أكرّر السمعة الطيبة , و الصدق في التعامل , تجعل المتعاملين من أصحاب رؤوس الأموال يثقون بك , فمثلا وصل الأمر ببعض أصحاب مصانع الذهب في البحرين و الكويت , إعطائي بضائع بمبالغ تصل إلى سبعة ملايين ريال , في بداية السبعينيات الميلادية و كان ذل المبلغ كبيرا جدا وقتها , رغم أنني في

الحقيقة , لا أملك ذلك المبلغ و لا الرصيد الذهبي الذي يوازيه , لكن ثقة منهم بأني حريص على الوفاء بالتزاماتي كانوا يقدمونها و يشجعوني على أخذ المزيد .

• الميل للعمل التجاري الحر هل أورثته , لأبنائك ؟ .

الحمد ﻻ تعالى هذا الأمر موجود , و اشجع أبنائي جميعا على خوض التجارب التجارية , بأنفسهم و قد أطلقت لهم جميعا كل الصلاحيات التي تساعدهم على ذلك , وهو و ﻻ الحمد موفقون في ذلك .

• نصيحة تقدمها لشباب الأعمال .

أولا و أخيرا الأمانة ثم الأمانة ثم الأمانة فهي التي تزرع الثقة لدى المتعاملين سواء من أصحاب رؤوس الأموال , و البنوك أو من المشترين منك و الالتزام بسداد ما عليك في أوقاته , وضوح الرؤية و نظافة اليد , هي سر أي نجاح , و أن تحرص على أن يربح المتعاملون معك , الانحراف عن هذا أيسر طريق للفشل .