



رائد الأعمال:

حمدان بن راشد العيسائي

الفكرة مغامرة
وعلى كل رائد
عمل تحدييد
منتجاته والسوق
الذي يستهدفه ..

كنا نثق في جودة منتجاتنا وأنها المكسب الحقيقي لثقة المجتمع



البريمي: سيف المعمرى

للمجتمع، وما هي رؤيته للمشروع، ما الذي يمكن أن يقدمه للبلاد ولنفسه وعائلته؟ هل قام بدراسة المنافسين لمشروعه، وما هي أوجه القوة والضعف لديه؟ وكيف يمكن التعامل مع المخاطر، فأزمة كورونا غيرت استراتيجيات التسويق والمشاركة، فالمشاريع تحتاج إلى إدارة والتزام وشغف.

إذن.. فلتحدثنا عن مصنع اللوتس للزيوت؟

نعم.. مصنع اللوتس للزيوت تأسس في العام 2014م، وبلغت تكلفة إنشائه 475 ألف ريال عُمانى، وبدأنا أول إنتاج في 25 أكتوبر من ذات العام، وحصلنا على شهادة الأيزو 9001:2015، وحصل المصنع كذلك على عدة جوائز من بينها جائزة عُمان PP، وجائزة البريمي للتميز المجتمعي، والعديد من شهادات التقدير من المؤسسات الحكومية والخاصة، وقام المصنع بتدريب أكثر من عشرين خريجاً من مختلف التخصصات العلمية، وبتنح المصنع كافة أنواع الزيوت لجميع المحركات، وبسعة إنتاجية تصل إلى مليون لتر سنوياً.

صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم - طيب الله ثراه -، وكان تلك الندوة الأثر البالغ في نفسي ولغيري من شباب الوطن في حفز طاقاتهم للانخراط في الأعمال الحرة وتأسيس مشاريعهم الخاصة للمساهمة في بناء عُمان وعدم انتظارهم الوظائف العامة للذين ليس لديهم وظائف. ويضيف العيسائي قائلاً: بدأت فعلاً التفكير في تأسيس مشروع له قيمة بالمجتمع وإسهاماً في الناتج المحلي الإجمالي للدولة، حيث دخلت في عدة تجارب ومن بينها ورشة الألمنيوم ومصنع يدوي للطابوق ولعدم تفرغي للعمل قمت بإلغائه، وكان تلك التجارب دروس لمعرفة عالم ريادة الأعمال والدخول في السوق..

ويستطرد العيسائي قائلاً: أفكار عدة راودتني إلى أن استقر الرأي في العام 2014م لدراسة إمكانية إنشاء مصنع قد يكون حلماً، فالفكرة مغامرة وعلى كل رائد عمل قبل التفكير في أي مشروع يسأل نفسه هل هو مستعد في البدء برعاية ريادة الأعمال، ما هي الرسالة التي ينوي إيصالها

قصة عشقه للدخول في عالم ريادة الأعمال قاده إلى حوض تجارب متعددة في تأسيس مشاريع صغيرة لم يكتب لها النجاح؛ لكنها كانت محفزة له لمواصلة التفكير في تأسيس مشاريع أخرى تلبى شغفه ويرى فيه نفسه بأنه قادر على التفرغ للمشروع لخدمة وطنه وأكبر شريحة من أبناء مجتمعه؛ مجلة «التكوين» انتقلت إلى مدينة البريمي الصناعية «مدائن» لتلتقي مع رائد الأعمال، حمدان بن راشد العيسائي مؤسس ورئيس مجلس إدارة مصنع اللوتس للزيوت، وخرجت معه الحوار التالي:

في البداية.. هل لك أن تحدثنا عن ميلاد انطلاقتك كرائد أعمال.

ولدت لدي فكرة الدخول إلى عالم ريادة الأعمال على أثر اعتقاد ندوة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي نظمتها الهيئة العامة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سبح الشامخات بولاية بهلاء في العام 2013م؛ امتثالاً للأوامر السامية للمغفور له بإذن الله تعالى حضرة



العيسائي..

المعارض لها أهمية
بالغة في التعريف
بالشركات والمنتجات
العُمانية في الأسواق
الإقليمية والدولية.

لكننا بحاجة ملحة لإقامة معارض للشركات والمنتجات العُمانية تستقطب تجار ومستثمرين من مختلف الأسواق العلمية للتعرف على الصناعات والمنتج العُماني، وللأسف الشديد- ونحن في العام الثامن منذ تأسيس المصنع لم نشهد معارض محلية تضاهي المعارض العالمية، أما المعارض التي تقام في السلطنة حالياً فهي معارض مصغرة ليست ذات جدوى بالمفهوم العصري للتسويق الصناعي للمنتجات العُمانية.

ما هي الأسواق التي تصل إليها منتجاتكم حالياً؟

نحن اليوم خلقنا وظائف ودعم للشباب ولدينا بكل محافظة شاب عماني يوزع بمنطقته ونقوم بدعمهم بالمنتجات ومساندتهم ويوزع المصنع منتجاته بالمناطق التي لا يصل إليها الموزعون، وكلمة شكر لكل بلديات محافظات السلطنة لاستقبالهم منتجاتنا وهم يشيدون بالجودة وهذا ما يسعدنا وتتمنى أن تستفيد المؤسسات الحكومية والخاصة الأخرى من منتجاتنا.

ما هي التحديات التي تواجهكم؟

لكي ننجح في الوصول بصناعاتنا العُمانية

بالغة في التعريف بالشركات والمنتجات العُمانية في الأسواق الإقليمية والدولية، وقد شاركنا عن طريق الهيئة العامة لترويج الاستثمار وتنمية الصادرات (إثراء) في المعارض التي أقيمت في أديس بابا، وفي تنزانيا، وفي الخرطوم، وفي المغرب، وفي رواندا، ومن خلال تلك المعارض تعرفنا على مجموعة من الشباب العُماني الذين استفدنا من معارفهم ومهاراتهم، بالإضافة إلى التعرف على تجار وصناعيين من الدول التي شاركنا فيها. وفي ذلك، لا يفوتني أن أذكر بالعمل المضني الذي بذلته (إثراء) معنا ونحن في بدايات تأسيس المصنع.. وتواصل ذلك الدعم المعنوي في مختلف المراحل، وللأسف إن دور (إثراء) تراجع كثيراً بعد دمجها مع وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار فقبل شهرين أقيم معرض بالرياض وللأسف لم نسمع عن مشاركة لشركات صناعية عُمانية، وفي شهر رمضان الماضي وعدتنا وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار في المشاركة في معرض بمصر في شهر سبتمبر الماضي، وللأسف لم تتحقق المشاركة حتى الآن..

ويضيف العيسائي قائلاً: الشباب العُماني لديه الخبرة والمعرفة والمهارة في تأسيس وقيادة مختلف الصناعات التي تستطيع المنافسة في الأسواق المحلية والعالمية،

كيف استطعتم الدخول بمنتجاتكم كمنافس في الأسواق المحلية والإقليمية في ظل توفر زيوت ذات علامات تجارية عالمية لها عملاؤها منذ أكثر من 25 عاماً؟ عندما بدأنا استراتيجية تسويق منتجاتنا، استفدنا المجلات الصغيرة في أسواقنا المحلية، وكنا نترقب ردود فعل المستهلكين لمنتجاتنا وثقتهم بوجودها، وكنا على يقين بأننا ننافس منتجات عالمية ولها سمعتها بين المستهلكين، لكننا في ذات الوقت كنا نق إن جودة منتجاتنا ستكسبنا ثقة الناس بمنتجاتنا في الأسواق المحلية وكذلك الإقليمية، وهو ما تحقق بفضل الله.. ثم بدأنا تدريجياً التوسع في السوق بتزويد المصانع والمحاجر في جميع محافظات السلطنة، ثم التوزيع المنتج خارج السلطنة، بعد مشاركتنا في المعارض التي كانت تنظمها وزارة التجارة والصناعة والهيئة العامة لترويج الاستثمار وتنمية الصادرات (إثراء) ووجدنا رغبة قوية من (إثراء) للتعريف بالمنتج العُماني والشركات العُمانية خارج السلطنة.

ما هي المعارض التي شاركتكم بها؟ وكيف ترون أهميتها بالنسبة للشركات والمنتجات العُمانية؟

لا شك إن المشاركة في المعارض لها أهمية

لكونها تأخذ 15% من الأرباح السنوية، ونحن ملتزمون بدفع أكثر من 20 ألف ريال عُماني للحكومة سنويًا على شكل رسوم مختلفة.

ما هي كلمتكم للشباب وكل من يرغب بالدخول إلى عالم ريادة الأعمال؟

تجربة ريادة الأعمال تجربة شيقة والنجاح فيها ليس محصورًا في فئة معينة من المجتمع دون غيرها، فهي تحتاج بذل وجهد، وشغف. كما تحتاج إلى الصبر، والمهارة والمعرفة والشغف. وعلى كل من يرغب في الولوج إلى الأعمال الحرة أن يكون لديه طموح ورؤية ورسالة، كما إنه يمكن للإنسان الذي لا يملك تلك المهارات ألا يخاطر وعليه أن يتعلم تلك المهارات من الوظيفة ثم ينتقل لريادة الأعمال. والشاب العماني عنده الإرادة وحب العمل والمعرفة والتقيت بشباب لديهم مهارات تضيها ما تعرف في ريادة الأعمال، وكنت أبحث عن الشباب العمانيين الذين للتو دخلوا السوق يعملون لتسويق منتجاتنا، وهم الآن يقومون بذلك في أغلب المحافظات، واثبتوا أن الشباب إذا منحت لهم الفرصة فسيدعون، وهم يقومون باستلام منتجاتنا وتسويقها بدون ضمانات ولمسنا منهم الالتزام والتعاون، وأحدهم من محافظة الداخلية كان يأخذ شهيا منا منتجات بمبلغ 500 ريال والآن أصبح يأخذ منتجات بمبلغ 7000 ريال شهريا.

يرغبون بالمنتج العماني. كما أننا نواجه تحديا في تأخير العقود الحكومية، فنحن نشترى المواد الخاص بالدفع المقدم بينما العقود الحكومية تصلني بعد فترة زمنية طويلة لا تقل عن أربعة أشهر، كما أننا نواجه إشكالية دفع الرسوم لوزارة النقل والاتصالات وتقنية المعلومات عند الدخول لمدينة الرسيل الصناعية، وأتساءل لماذا لا تضمن تلك الرسوم عند إنهاء تراخيص الشاحنات في المرور؟!

ما هي خطتكم وتطلعاتكم المستقبلية؟

نحن الآن نخطط للتوسع في الأسواق الخارجية، وحاليا لدينا وكلاء في كل من اليمن وقطر والكويت، وقريبا سيكون لدينا مكتب في دبي، ونحن ملتزمون بالمواصفات والمقاييس الخليجية، ومنتجاتنا تفحص في مختبرات محايدة؛ لضمان تطابقها مع تلك المواصفات.

وتطلعنا أن تصل منتجاتنا لجميع الأسواق العالمية، وتتمنى أن تضاعف السلطة اهتمامها بالقطاع الصناعي وتسويق المنتجات العمانية بما يوازي اهتمامها بالأعمال المنزلية، فالقطاع الصناعي عصب الاقتصاد وهو مولد لفرص الأعمال، حاليا تعمل ابنتي كمهندسة في المصنعة إلى جانب 9 من العُمانيين الذين لديهم شهادات بكالوريوس، وابني في طريقه إلى العمل في المصنوع بعد مرحلة الدراسة الجامعية، الحكومة شريك لنا،

للأسواق العالمية علينا جميعًا كصناعيين عمانيين ومؤسسات أن نعمل معا بروح الفريق الواحد، فبلدنا تزخر بالشباب المؤهل للانخراط في العمل الحر وتأسيس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تسهم في تحريك عجلة الاقتصاد الوطني. فنحن لا نتقصنا الموارد البشرية فلدينا شباب لديهم دافعية وإحساس بالمسؤولية، ونحن ننهى إجراءاتنا بكيسة زر من المصنوع دون الحاجة إلى العناية في مراجعة المؤسسات الحكومية، والتحديات التي تواجهنا تتمثل في ضعف الخطوط مباشرة من موانئنا إلى الموانئ العالمية فأسباد لديها خطوط مباشرة مع الهند وقطر؛ لكننا بحاجة إلى أسواق أخرى فمنتجاتنا حتى تصل إلى الأسواق الأفريقية مثلا تحتاج 34 يومًا على الأقل، مما يضاعف تكلفة الشحن والنقل ويؤثر على ارتفاع أسعار منتجاتنا في تلك الأسواق. كذلك نحن بحاجة إلى إقامة المعارض العالمية للتعريف بمنتجاتنا وفتح أسواق جديدة لها ونحن مستعدون للمساهمة المالية في إقامة تلك المعارض بشرط استقطاب تجار ومستثمرين من خارج السلطنة للتعريف بالمنتجات العمانية والصناعات العمانية. نحن نفتقر للمعارض ودول أخرى تدفع للناس الذين يزورونهم ويعرضون منتجاتهم. وعندما أذهب إلى خارج السلطنة اتفقد أسواق تلك الدول لكن المنتج العُماني للأسف غير موجود، وتصلني اتصالات من دول أخرى

