

أصمابها ففكروا «فارغ الصندوق» ففبموا

## مشاريع شبابية على أرض الواقع

المجمعات تُبنى بسواعد أهلها، وبشبابها الطموح والساعي إلى كسب رزقه بمشروعات تخدمه على المستوى الشخصي، وتخدم أفراد المجتمع ومؤسساته واقتصاده على المستوى العام. وهكذا هم شباب عُمان الذين انطلقوا في مشاريعهم الخاصة مستفيدين من الفرص التي وفرتها لهم جهات حكومية وخاصة، ومذللين كل العقبات التي واجهتهم، بإرادة وصبر وحكمة، فكان لهم ما أرادوا: مشاريع على أرض الواقع، ومنتجات عُمانية، وعقل « يفكر خارج الصندوق ». « التكوين » تستعرض في هذا العدد بعضا من مشاريع الشباب العُمانيين في مجالات متعددة، والتحديات التي مرت بها، والنصيحة أو الكلمة التي يوجهونها لمن أراد أن يخوض هذا الغمار.

استطلاع: سيف المعولي

### رواد الأعمال أكدوا وجود «تحديات»

### ونصحوا بـ «الصبر والإرادة»

علي المعمري..

## أنشأ مشروعا لمساعدة رواد الأعمال



علي المعمري وجد من خلال لقاءاته بالشباب رغبة في تأسيس مشاريع خاصة بهم، ورأهم يحاولون جاهدين في البحث عن مصدر رزق آخر غير الراتب، لكن ذلك كان يصاحبه تساؤلات كثيرة، وتردد في المغامرة، فأنته الفكرة لمساعدة هؤلاء الشباب من خلال تجميع المشاريع وعرضها على رواد الأعمال فكانت « مشاريع علي ».

يقول المعمري عن مشروعه: يهدف مشروع « مشاريع علي » بشكل رئيسي إلى زيادة المشاريع الصناعية والخدمية في السلطنة. كما يهدف إلى تعريف الشباب بالمشاريع الصناعية والخدمية والتجارية بأنواعها المختلفة، وعرضها على كل من يجب أن يبدأ مشروعه، واستيراد المعدات الخاصة بكل مشروع، وتجهيز المشروع بأفضل الأسعار وأفضل المعدات، ومن خلال هذا المشروع نوفر على رائد الأعمال الوقت والجهد والمال، وتساعدنا في هذا الأمر خبرتنا التي تفوق ١٠ سنوات »

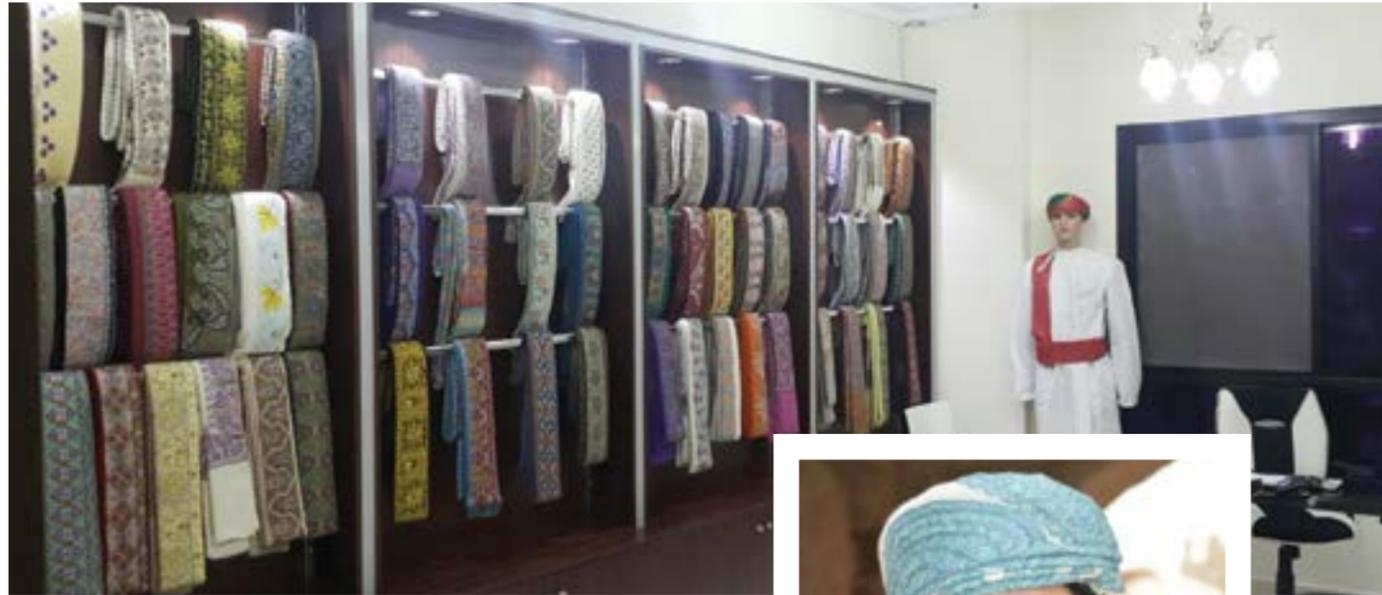
وعن التحديات يوضح المعمري قائلا: التحديات كثيرة، فالوصول إلى المشاريع الكثيرة لن يتحقق وأنت هنا في البلد، وإنما بالسفر الكثير إلى المصانع الكبيرة، وحضور المعارض العالمية، والزيارات الميدانية للشركات، كما يحتاج أن تكون متواصلا مع التكنولوجيا الحديثة، والسفر للبحث عن كل ما هو جديد في الأجهزة والصناعات، من جانب آخر نحن نواجه تحديا مع رواد الأعمال، فالبعض منهم يظن بأن تكوين مشروع أمر سهل وبسيط، والحقيقة هي أن المشروع يحتاج إلى دراسة جدوى، التي توفر أرقاما حقيقية لمدى نجاح المشروع، ونحن نحاول جاهدين نصحبهم بعدد دخول السوق بدون استشارة.

ويؤكد علي المعمري أن مشروعه لم يستعن بأي مؤسسة لتمويله « إلى حد الآن - وقائم بجهد شخصي، وهو من يدير المؤسسة بنفسه. ويقول المعمري بأن أهم خطوة تطويرية قريبة لمشروعه هي إصدار مجلة باللغتين العربية والإنجليزية اسمها « دليل المشاريع » يعرض فيها الكثير من المشاريع بتفاصيلها، ومعلومات يزود بها رواد الأعمال.

ويختم المعمري حديثه بتوجيه نصيحة قائلا: « أقول للشباب بشكل عام: لا تنتظروا الوظيفة، فالمرحلة القادمة ليست للوظائف، ونصيحتي هي توجيه الشباب للغمار في المشاريع، ولو نشرنا هذا الفكر في المجتمع لرفعنا المستوى الاقتصادي في السلطنة. كما أدعو المؤسسات الحكومية إلى عمل حقيقي لكل رائد أعمال وتسهيلات الإجراءات وإيجاد آلية لمرونتها، وتوفير تمويل أسرع حتى يتسنى لهم التوجه إلى المشاريع . وندائي أبعثه إلى المناطق الصناعية وأقول لهم: لا بد من توفير ورش يستأجرها رواد الأعمال منهم لتحقيق المصلحة للطرفين، فبدلا من صرف أراضٍ بمساحات كبيرة ثم لا يجد رائد الأعمال المبالغ الكافية لبناء مصنعها عليها، ينبغي قيام المؤسسات الصناعية بتوفير هذه الورش بمساحات متناسبة مع مشاريع الشباب، وهو ما يساعد رائد الأعمال على تهيئة مصنعه. ويوجه الدعم الذي يحصل عليه من الجهات المختصة إلى التركيز على إنشاء مشروعه، وأقول لرائد الأعمال لا تبخل على نفسك بأن تلجأ لأكثر منك خبرة في هذا المجال، فالعالم أصبح يدفع مبالغ كبيرة للاستشارات قبل البدء في أي خطوة، والمشاريع بحاجة إلى دراسة جدوى، واستشارات.



## ماجدة البرواني.. افتتح محلا للإبراز الهوية العمانية.. ويسعى إلى «التوسع»



ماجدة البرواني وزميل له أسسا مؤسسة تهدف إلى إبراز الهوية العمانية ورقبتها، وتُظهر جمال اللبس العماني، حيث تعمل مؤسستهم «بصمة رجل» على توفير المستلزمات والكماليات الرجالية من المصارع بأنواعها المختلفة والبشوت والكميم والسيوف والخناجر وتأجيرها، كما تعمل على توفير البخور وخشب العود والعلطور بشكل عام، بالإضافة إلى خدمة تجهيز العرسان، وتنسيق الأزياء للمناسبات المختلفة.

يقول البرواني: حققنا ولله الحمد رضا الزبائن وكسب ثقتهم، وقد لاحظنا زيادة في عدد متابعينا عبر حساباتنا في مواقع التواصل الاجتماعي، وأيضا عدد الزبائن الذين يزوروننا في المحل. وبضيف: نطمح إلى أن تكون مؤسستنا علامة تجارية متميزة في عالم الأزياء الرجالية العمانية، وأن تكون بصمتنا خاصة في هذا المجال،

ولدينا عدد من الأفكار التي سنحققها بعد دراستها، وأهمها هي زيادة عدد الفروع داخل مسقط وخارجها.

ويؤكد البرواني أن أي مشروع لا أن يمر بتحديات، خصوصا في مجال عمل مؤسستهم، الذي يلاقي منافسة كبيرة على وسائل التواصل الاجتماعي، موضحا بأن تجاوز هذه التحديات يكون بالتميز وتقديم الشيء المتفرد للزبائن.

## ميشان للتمور والحلويات.. من عمل منزلي إلى مشروع يحصد الجوائز



من بنك مسقط والعديد غيرها، وقائم على إدارته ٤ أخوات جامعيات متفرغات للعمل الحر.

وتوضح الجابرية كيف جاءت الفكرة فتقول: «جاءت فكرته من منطلق نداء صاحب الجلالة - حفظه الله - للاهتمام بالتمور والتخيل حيث إن التمور العمانية لم تحظَ بالاهتمام لتنافس التمور الأخرى في الأسواق المحلية والدولية.

وعن التحديات تتحدث الجابرية بقولها: واجهتنا تحديات منها تقبل المستهلكين للتطوير في التمور، والإجراءات المبدئية التي تواجه أي مشروع مبتدئ وجديد، ولله الحمد نحن حاصلون على دعم من صندوق الرفد، ودعم من وزارة التجارة وعلى رأسها معالي الدكتور علي السندي، ووزارة الزراعة وعلى رأسها معالي الدكتور فؤاد ساجواني، ومركز الزبير لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلى رأسه الشيخ خالد الزبير، ومجلس البحث العلمي وغيرها من الجهات الحكومية والخاصة»

وتشير الجابرية في حديثها إلى أن خطواتهم المستقبلية تتمثل في تطوير المنتجات المشتقة من التمور، وزيادة الطاقة الإنتاجية، وفتح منافذ في مختلف الدول المجاورة.

وتختتم قائلة: نشجع الشباب العماني على استغلال الموارد المتاحة من الحكومة الرشيدة في دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والسعي إلى الإسهام في الاقتصاد الوطني بتزويد السوق العماني بالأفكار والمشاريع الجديدة.



بدأ كعمل منزلي واستمر ليكون مشروعا رائداً يحصد الجوائز المحلية والخارجية، إنه مشروع «ميشان للتمور والحلويات» الذي تحدثنا عنه شذى الجابرية الرئيس التنفيذي قائلة: «المشروع تأسس عام ٢٠١١م كعمل منزلي، يُعنى بتقديم التمور العمانية بشكل مطور وعصري وبنكهات مبتكرة، وهو حاصل على ملكية فكرية كأول مشروع في السلطنة ودول الخليج يقدم التمور بطابع جديد وعصري، كما أنه حاصل على العديد من الجوائز كجائزة الريادة والدعم المباشر من مركز الزبير لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وجائزة البحث العلمي وجائزة الوثبة

## أمل الشبلية.

. حولت هدية عرسها إلى مشروع



أمل الشبلية استقبلت هدية من أختها في ليلة زفافها ، فقامت بتحويل هذه الهدية إلى مشروع قائم على أرض الواقع. تحدثنا عن مشروعها قائلة: «نبراس الأمل» مشروع لبيع وتفصيل وتأجير مستلزمات الأفراح وتنسيق الزهور، وموقعنا في الهمبر بصحار.

وتوضح: بداية مشروعني كانت بهدية فستان عرسي التي استقبلتها من أختي العزيزة، فقمتم بتأجيرها، ثم اشترت فستانا آخر ، وكانت البداية في البيت، بعدها انتقلت إلى محل أعمل فيه ووضعت فيه فساتين العرس الموجودة معي، وبعدها بثلاثة أشهر قررت أن أفتح محلا خاصا بي.

وتضيف: «المحل الأول لي لم يستمر طويلا، فقررت إغلاقه لأسباب كثيرة، ثم وجدت محلا آخر في موقع ممتاز بصحار وبدأت فيه مشروعني من جديد».

وتتحدث الشبلية عن التحديات قائلة: «بعد فتح المحل الجديد تفاجأت بأهم التحديات في المشروع، ومنها التقليد، ونقل البضاعة بالطراز والتفاصيل نفسها مما سبب لي إرباكا في الموازنة خصوصا وأن المشروع ممول من صندوق الرفد، فأضفت في المحل نشاط تنسيق الزهور حيث تمت الموافقة عليه بعد «معاناة شديدة».

وتذكر أمل طموحها بقولها: طموحي أن يكون مشروعني كبيرا جدا، وأصدر تصاميمي لخارج السلطنة، وأتمنى أن أحقق ذلك، كما أتمنى وجود فئة تخدم مشاريعنا، وتساعدنا في حالة تعثرنا في السوق، لأننا نلتزم بالكثير من مصاريف الإيجارات والأقساط وغيرها، بالإضافة إلى ذلك أرجو أن يكون لنا معارض خاصة تنظمها لنا غرفة التجارة والصناعة، وفي الأخير أقول شكرا في حق كل من وقف مع «نبراس الأمل».



## هلال النعماني..

أمبّ العطور فأقام مشروعها لصناعتها



هلال النعماني أحب العطور فأنشأ مشروعها الخاص بها وسماه « المتألق للعطور»، يقول عنه: نحن متخصصون في صناعة العطور ومشتقاتها وموقعنا ولاية بركاء وبدأ مشروعنا منذ ٣ سنوات تقريبا.

وحول الفكرة أوضح النعماني: هي فكرة قديمة كانت موجودة عندي، حيث كنت شغوفا بكل جديد في عالم صناعة العطور، فحولت هذا الحب إلى صناعة وإلى مشروع يلاقي الإشادة والإعجاب ولله الحمد.

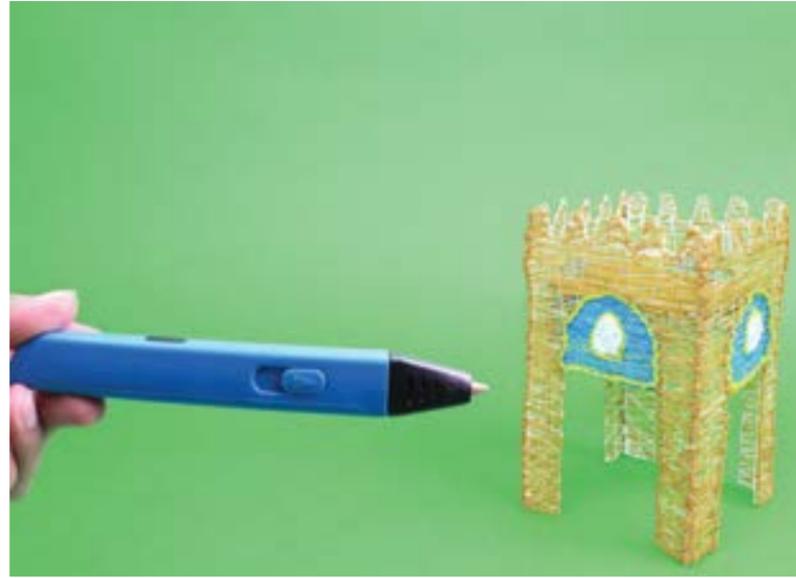
وعن التحديات يتحدث هلال قائلاً: «لا يخلو أي مشروع من التحديات والصعوبات، فمشكلة الإخفاقات في التصنيع ببداية المشروع هي أهم شيء واجهته، لكن ولله الحمد اجتزت هذه الصعوبة من خلال كسب المهارات وصقلها بالدورات المتخصصة في هذا الجانب.

وأشار هلال في حديثه إلى أن لم يحصل على أي دعم، مؤكداً أنه لم يكن ينتظر الدعم بسبب أن أهدافه كانت واضحة، وأن ما يطمح له الآن هو التوسع المدروس لمشروعه سواء داخل السلطنة أو خارجها.

وختم موجها حديثه للشباب: دائما عندما يكون الهدف أمامك فلا بد من أن تتجاوز كل العقبات وتحولها إلى إيجابية.



## «أنوتك».. أربعة مهندسين عمانيين يُوفرون حلولاً للتصنيع في السلطنة



من الحصول على الخبرة الكافية وبات لدينا من المعرفة ما يمكننا من القيام بأعقد العمليات بأنفسنا. وهناك تحدٍ آخر وهو التكلفة المالية العالية لبعض المعدات وكذلك تكلفة تشغيلها وهو أمر تجاوزناه عن طريق شراء الأجهزة والمعدات اللازمة بشكل تدريجي خلال ثلاث سنوات حتى أصبحت لدينا ورشة متكاملة ولم يعد ينقصنا سوى الخطوة الأخيرة وهي معدات التصنيع بالكميات.

ويضيف: «حصلنا على احتضان لدى برنامج الخلية الذي تدعمه الشركة العمانية الهندية للأسمدة. وكذلك لن ننسى أبداً الدعم المستمر الذي نتلقاه من الأستاذة شيخة الأخرمية مديرة دائرة شؤون الابتكار بجامعة السلطان قابوس التي كانت معنا منذ لحظة تأسيس الشركة إلى اليوم».

ويقول المنذري عن الخطط: «خطوتنا المستقبلية هي زيادة القوى العاملة لدينا وتأهيلها وكذلك توفير باقي معدات التصنيع التي نتقصدنا. كما سنقوم قريباً بتدشين أول المنتجات التي قمنا بتصنيعها بالكميات والذي سنعمل على تسويقه عالمياً، ونحن متفائلون بالتغيرات الجذرية الحاصلة في الاقتصاد العماني ونعمل لأن نسهم بشكل كبير في تأسيس صناعة محلية تصل منتجاتها لأطراف العالم. كما نسعى إلى نشر ثقافة التصنيع وريادة الأعمال بين الشباب العماني، وبدأنا منذ فترة بالقيام بعدد من الدورات التدريبية في الطباعة ثلاثية الأبعاد لعدد من الطلاب والمعلمين من مختلف المحافظات. كما نسعى إلى تسريع انتشار هذه التقنيات في السلطنة نظراً لأهمية الطباعة ثلاثية الأبعاد في قطاعات التعليم والتصنيع والابتكار بالذات.

أربعة مهندسين عمانيين حققوا طموحهم في عام ٢٠١٢م، وأسسوا شركة عمانية ١٠٠٪، لتكون أول شركة عمانية في مجال التصنيع والطباعة ثلاثية الأبعاد. إنها شركة «أنوتك» التي يحدثنا عثمان المنذري عنها قائلاً: «تهدف أنوتك إلى توفير حلول التصنيع في السلطنة ودول الخليج لتسهيل تحويل أفكار المبتكرين والمخترعين ورواد الأعمال من فكرة إلى تصميم هندسي إلى نموذج أولي وأخيراً التصنيع بالكميات وإيصال الفكرة كمنتج يُباع في الأسواق المحلية والعالمية ويسهم في دعم الاقتصاد الوطني والتنوع الاقتصادي».

ويوضح المنذري الفكرة قائلاً: «جاءت فكرة المشروع بعد أن وجدنا صعوبة بالغة في تصنيع أبسط المشاريع في السلطنة، وعدد من دول الخليج مما اضطررنا للسفر للخارج لتصنيع أحد المنتجات، وهذا كلفنا الكثير من الوقت والجهد والمال. ومنذ تلك التجربة قررنا أن نوفر كل تلك التقنيات والمعدات في السوق المحلي ونجحن والله الحمد خلال ثلاث سنوات من توفير معظم تلك الأدوات والحصول على المعرفة اللازمة للتصنيع وصرفنا نقوم حالياً بمعظم العمل في مسقط بينما يتم القليل منه في الخارج. وبدون شك نهدف إلى أن تتم العمليات بالكامل في السلطنة في السنوات القادمة وهو ما نعمل عليه طوال الوقت لتوفير السيولة والخبرة الكافية لتوفير كافة معدات التصنيع اللازمة».

ويوضح عثمان التحديات بقوله: «التحديات عديدة أبرزها دخول مجال جديد، ولكن مع الإصرار وكثرة الاطلاع وحضور المنتديات الدولية تمكنا

## راية العلوية.. العمل التطوعي أكسبها المهارات للتوجه إلى ريادة الأعمال



بدأت مع العمل التطوعي ثم اتجهت إلى فتح حضانة وبعدها مدرسة، والآن في طور إنشاء معهد تدريب، إنها راية العلوية صاحبة مدرسة براعم البريمي الخاصة التي تحدثت عن بدايتها قائلة: بدايتي كانت في جمعية المرأة العمانية بالبريمي، حيث كنت مديرة ركن الطفل بالجمعية ومنسقة في مجلس الإدارة والحمد لله اكتسبت خبرة من عملي في ركن الطفل، وبعد أخذ مجموعة من الدورات في مجال رياض الأطفال ودورات في الإدارة ودبلوم إدارة أعمال وموارد بشرية أسست مشروعياً الأول الحضانة بدعم وتمويل من برنامج سند في تلك الفترة، ثم انتقلت لمدرسة براعم البريمي الخاصة.

وتحدثت العلوية عن التحديات قائلة: «في البداية المادة كانت صعبة بالنسبة لي، فلم يكن لدي دخل، ولم يحالفني الحظ في العمل الحكومي ولا في القطاع الخاص، كما أن صعوبة التمويل شكل لي تحدياً آخر، وعندما سمعت ببرنامج سند تقدمت لهم، ورغم أن شروط التراخيص لمشروع الحضانة كانت صعبة، إلا أنه مع الإصرار والعزم استطعت الحصول عليها».

وعن الدعم الذي حصلت عليه توضح راية: حصلت على القرض من برنامج سند وهو برنامج يدعم الشباب العماني، فأسست مشروعياً الأول ثم الثاني وحالياً حصلت على قرض تمويل لبناء أرض انتفاع من وزارة الإسكان، وحالياً في المرحلة الأولى من البناء.

وتختتم العلوية حديثها بقولها: «أتمنى من الجهات والمؤسسات الحكومية

النظر لأصحاب الأعمال المتفرغين لأعمالهم ولإدارتها ومساعدتهم في تخطي الصعاب وتسهيل الإجراءات اللازمة لهم، ونصيحتي للأخوة والأخوات لإدارة مشاريعهم والبحث عن ما هو جديد لتطويرها.

## « سينما البيت ».. شابان عُمانيان يُقدِّمان الأفلام بـ « الفصوصية والهدوء »



داعي لأن تقسم وقتك ما بين مشاهدة الفيلم وما بين تناول وجبة العشاء، وإنما بإمكانك في «سينما البيت» أن تختصر كل ذلك في وقت واحد مشترك، وأخيراً في مجال الفكرة، لا أحد يستطيع في السينما العادية أن يحتفل مع عائلته أو أصدقائه أثناء مشاهدة الأفلام كنوع من المفاجأة، لكن في «سينما البيت» تستطيع ذلك بكل تأكيد.

وحول التحديات التي واجهتهم يوضح خالد النبهاني: كحال أي فكرة جديدة، فإن التحديات شيء لا مناص منه، وكوننا مؤسسة متوسطة فإن مثل هذه المشاريع تتطلب رأس مال ضخماً يفوق حد الصناديق الحكومية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، أضف إلى ذلك فإن الشركات العالمية لتوزيع الأفلام لم تعد بعد على هذا النوع من الاتفاقيات فواجهنا بعض الصعوبات في ذلك، وأيضاً فإن الشركات العمانية ليست معتادة على هذا النوع من المشاريع الذي يحتوي على تفاصيل كثيرة خاصة الأجزاء الإنشائية منه، لكن بحمد الله وبكتاتيف الجهود والخبرات استطعنا تجاوز العقبات والكثير منها.

ويذكر النبهاني أن المشروع يحظى بنسبة دعم من صندوق رهد تمثل ٢٧٪ من قيمته، كما أن المشروع يُعد في مرحلته الأولى الآن، مؤكداً بأن هنالك مفاجآت ستطلق على مراحل تالية للمشروع.

ويختم النبهاني بتوجيه كلمة قائلاً: شكراً لكل من وقف معنا في إنجاز هذا المشروع، ولكل من أسهم بوضع لمسته الخاصة فيه، والشكر للطاقت الإدارية والشركات المنفذة والجهات الحكومية المانحة للتراخيص. كما نشر الجهات الإعلامية على تفاعلها معنا.

يتميز المشروع بتفرده في الفكرة، وبتقديمه خدمة غير مألوفاً للمستهلكين، وهو ما عمل عليه خالد النبهاني وزميله، اللذان أسسا مشروعاً في مرحلته الأولى اسمه «سينما البيت».

يوضح النبهاني مشروعهم قائلاً: هوم سينما هي أول سينما تقدم قاعات خاصة في العالم لمشاهدة الأفلام السينمائية الحصرية، حيث يمكنك مشاهدة الفيلم برفقة الأصدقاء أو العائلة بدون مشاركة الآخرين لكم في القاعة لتتعلم بخصوصية تامة والهدوء إن كنت من محبي مشاهدة الأفلام في هدوء تام وبدون تشتيت التعليقات الجانبية أو أضواء الهواتف النقالة المنعكسة وغيرها. بالإضافة إلى ذلك فإن سينما البيت تقدم خاصية طلب وتناول مختلف الوجبات داخل القاعة من المطعم الملحق ( مطعم سينما البيت) والذي يتميز بتنوع وجباته التي لا تتوفر في أي سينما أخرى، فقط بضغطة زر واحدة يأتيك النادل لتطلب ما شئت. علاوة على ما ذكر فإنه ولأول مرة أصبح بإمكانك اختيار وقت عرض فيلمك المفضل من القائمة.

ويمكنك حجز كل ذلك عبر موقع لنا في الإنترنت، أو بالاتصال هاتفياً على رقم محدد، أو حتى بالحجز المباشر في صالة الاستقبال بالسينما.

وعن فكرة المشروع كيف جاءت يجيب النبهاني: السينما بحد ذاتها محتوى فكري وثقافي، فمن الطبيعي أن تكون هنالك شريحة كبيرة من الناس ترغب في أن تشاهد الأفلام في أجواء هادئة ومفعمة بالخصوصية. كذلك فإنه لا تزال هناك شرائح في المجتمع العربي متحفظة في هذا الجانب وبخاصة بأنك عندما تذهب للسينما العادية فأنت لا تعلم من سيجلس بجانبك، أضف إلى ذلك فإن فكرة السينما تختصر لك الوقت. فلا

## عبدالعزیز الكلباني... رحلة شبابية ولدت لديه الفكرة وقريباً سيُنشئ محطة لإنتاج البيوجاز



المصنع فيقول: «بدأت في تنفيذ المشروع من خلال الخطوات التالية، أولاً: التخطيط وذلك عن طريق وضع التصاميم الخاصة بالآلات وكيفية عملها وحساب معدلات الاستهلاك والأرباح، ثانياً: البحث عن الموقع المناسب بحيث يكون موقعا صناعيا وقريبا من المردم، ثالثاً: صنع الآلات بالبحث عن القطع المناسبة وبداية صنعها وتجريبها للتأكد من جاهزيتها للعمل، رابعاً: الاتفاق مع أصحاب المصانع التي تحمل مخلفات الأخشاب إلى المردم، خامساً: البدء بالعمل ومعالجة الأخطاء والمشكلات وإيجاد الحلول، سادساً وأخيراً: تسويق المنتج وإيجاد مكانة لي في السوق».

وعن أهم التحديات يتحدث الكلباني قائلاً: إقناع الجهات المعنية لأخذ الموافقات والتراخيص للمشروع كون المشروع أول مرة من نوعه على مستوى السلطنة والخليج، بالإضافة إلى الحصول على الدعم الكافي للبدء، وقد تغلبت على الصعوبات بعدما عرضت تقريراً عن فكرة المشروع بأنه صديق للبيئة ويخدم البيئة في تقليص المخلفات الخشبية المرمية بشكل كبير.

وختم حديثه قائلاً: « مشروعني الجديد بإذن الله هو محطة إنتاج البيوجاز مستفيداً من المخلفات الأدمية والحيوانية والنباتية ويستخدم بديلاً للبترو لتحرك السيارات، وأقول لرائد الأعمال هدفك الواضح وتصميمك الراسخ للوصول لهدفك، وصبرك الجميل على تحمل كل الصعوبات والتحديات، وإيمانك بالله، ووقتك في قدراتك، هي أدواتك كي تصبح كما تريد، وطريق النجاح دائماً يستلزم منا الكفاح».

طريق النجاح محفوف بالصعوبات، لكن الإرادة هي من تزيها، وهذا ما تمثل مع عبد العزيز الكلباني صاحب مؤسسة أسرار العارض للتجارة، الذي تحدث عن بدايته قائلاً: «بعديما انتهيت من الصف الثاني عشر أكملت الدراسات العليا في كلية خاصة لدراسة إدارة الأعمال، وأكملت ثلاث سنوات وبعديما خرجت بسبب ظروف خاصة، وكنت أتمنى منذ صغري أن يكون عندي مصنع مميز ومختلف عن المصانع، ومبنى كبير خاص لإدارة المصنع ومشاريع أخرى، وتكون هذه المشاريع مميزة ولا يوجد لديها مثل في السلطنة».

ويضيف: «قررت إنشاء مصنع لإعادة تدوير مخلفات الأخشاب لإنتاج الفحم، ولم أكن أطمح في مصنع عادي، وإنما في مصنع جديد من نوعه مستفيداً بخبرتي في اختراع الآلات شخصياً، وبالتالي أضيف إليها ميزات جديدة من التقنية لتكون هذه الآلات صديقة للبيئة، لذا وضعت ميزات في آلات المصنع الذي قمت ببنائه بحيث تكون أقل ضرراً للبيئة، حتى الدخان المنبعث من الآلات يكون شبه منعدم ولا يلوث الجو وذلك من خلال اختراعي لفلاتر تقوم بتقنية الأذخنة من الشوائب وتقوم بعملية التقليل من كثافة الأذخنة بشكل ملحوظ» وحول فكرة مشروعك وكيف جاءت يوضح الكلباني قائلاً: «فكرة مشروعني لم تتبع من فراغ، فأنا كشاب أشارك في الرحلات البرية وكثيراً ما تقوم بالشوي في هذه الرحلات فنحتاج للفحم، وبعد تأملي للفحم المستخدم وجدت بأنه منتج مستورد مع أنه يمكن إنتاجه محلياً وبجودة أعلى فتولدت لدي فكرة إنشاء مصنع الفحم».