

OMA
338.09535
RUS

RUSAYL

Sultanate of Oman
February ♦ March ♦ April 1992



615618535



The dhabi, or Arabian Antelope - sleek and elegant symbol of Oman National Transport Company (see article on page 00)

The rise of a strong industry capable of performing its national role in social progress and prosperity, while at the same time maintaining the purity and cleanliness of the environment at the highest possible level, will always be our strategic role".

His Majesty Sultan Qaboos bin Said,
National Day, 18 November 1991

Cover photograph by Khamis Al Muharbi
CENTRE FOR ARAB GULF STUDIES
30 AUG 1995
UNIVERSITY OF EXETER

MADE IN OMAN

صهار
بيت الطبخ والخبز المفضل
مطبخ صهار
مطبخ صهار

SOHAR
DOUBLE REFINED COOKING OIL

The pride of every Omani family

AD/NC

OMAN PRINTERS & STATIONERS S.A.
QURUM — ☎ 561699 / 562434

Who does the world's largest Auto battery manufacturer depend on for its success in the Middle East ?

Reem Batteries.

Yes, Reem Batteries. Today, Reem Batteries & Power Appliances Co. S.A.O. is the only manufacturer in the Middle East using the world's leading automotive battery technology from Johnson Controls U.S.A.

But this is only one change among many at Reem Batteries since its association with the Zawawi group.

There have been others. From making substantial investments in state of the art production facilities to hiring a fully qualified team of production and marketing professionals.

To working with the most stringent quality control standards in the industry.

In fact, Reem Batteries is, today, a whole new company. And Reem 'Antara' is a whole new battery.

A battery made to meet stringent Gulf and Omani specifications. And designed to suit the extreme climatic conditions of the region.

A battery manufactured using technology the Japanese car makers in the U.S. prefer to their own - technology from Johnson Controls U.S.A.



شركة ريم للبطاريات ومعدات الصيانة ش.م.ع.
Reem Batteries & Power Appliances Co. SAO
 P.O.Box 42003, Rusayl Industrial Area, Sultanate of Oman
 Tel. Off./Factory: 626191/92/93
 Telefax: 626190, Telex: 5517 BATTERY ON.



RUSAYL

February ♦ March ♦ April 1992

A Rusayl Industrial Estate Authority Publication,
 P.O. Box 42002, Rusayl
 Telephone 626080



Photograph by Pauline Shelton.

CONTENTS

1992 - Year of Industry	4
Five of the Best - His Majesty's awards to industry	6
1991 Openers	8
News in Brief	9
Ships Ahoy! - Omani ship-builders	10
Going for Goals - Profile Said al Hinal	13
On the Crest of the Waves - Amouage	17
Women Mean Business	20
Going Places - Oman National Transport Company	24
Gold of Dhofar	28
Cattlemen of the South - Dhofar Cattle Feed	32
Pressing Forward - The Story of NAPCO's Turn-Around	34
Show Business - Oman's exhibition companies	38

Editor in Chief
 Salem ben Nasser al Ismaily

Editor
 Pauline Shelton

Assistant Editor
 Anju Visen Singh

Promotions Officer, RIEA
 Mohammed Al Maskari

Creative Director
 Abhiije Bhattacharjee

Designer
 D U Menon

Sales Manager
 Roger Smart

Publisher

Apex القمة
 PUBLISHING للنشر

P.O. Box 5616 Rawl, Sultanate of Oman.
 Telephone 799388, Fax 793316

1992 - Year of Industry



Oman Water Pumps - a successful example of technology transfer from Europe to Oman.

The Year of Industry will be extended throughout 1992, announced His Majesty Sultan Qaboos, in his National Day speech in November 1991. The news was greeted with delight by industry and government alike. Minister of Commerce & Industry at the time, Salim bin Abdullah al Ghazali told Oman newspaper that such a generous decree embodied His Majesty's interest in this vital sector as an important contributor to the national economy. He added that the decree was an appeal to industrialists to spare no efforts in the service of the nation and citizens.

1991 Success

The first Year of Industry, 1991, showed some spectacular successes. In the first half of the year, Oman's Gross Domestic Product rose by 20.7% over the previous year, with the non-petroleum sector accounting for 59% of the total. Exports rose by nearly 14% between January and July 1991, compared to the same period the previous year. And trading in the Muscat Securities market rose dramatically - in the manufacturing sector, the volume of shares traded increased by

264.5% over the same period in 1990! All healthy indicators of a strong economy and a growing industrial base.

The Sultanate's industrial success has been hailed worldwide. The Director General of UNIDO (the United Nations Industrial Development Organisation), at its conference in November 1991, pointed out that a Year of Industry was a highly successful experiment. He advised other developing countries to follow the Omani experiment.

Development through Diversification

Twenty years ago, manufacturing enterprises in the Sultanate simply did not exist. It is a tribute to consistent and committed government policies that a growing industrial sector is now flourishing in Oman. Oman's small population means a limited internal market, so export incentives have featured highly in the government's programme. In November 1991, an export credit and finance scheme, administered by the Oman Development Bank, was launched. The scheme, the first of its kind in GCC countries, was

evolved to boost Oman's non-oil exports. It undertakes short and medium-term financing of local exports with soft loans at 5% less than the prime lending rate. It also provides guarantees to exporting companies and commercial banks to offset the risk of non-payment for political reasons.

Omanisation

1991 also saw great advances in training and Omanisation schemes, with the government undertaking to meet the full cost of training Omani nationals for a period of up to 18 months, and to contribute between 50% and 80% of salaries for the same period.

Industry Comes of Age

"Oman nowadays does not look for partners to trade, but for partners to industrialise the country" - so said the former president of the Oman Chamber of Commerce & Industry, now the Minister - HE Maqbool bin Ali Sultan. And His Majesty's government's wise policies are leading increasingly to diversifying the Sultanate's sources of income and avoiding dependence on its finite oil resources.

POLY PRODUCTS

Isn't that a term synonymous with COMFORT?



Yes, it is.

It is also a solution to every upholstery or mattress, waterproofing or insulation need.

Over the years, Poly Products LLC have added a whole range of products and accessories for today's 'comfort industry'.

Our success is attributed to stringent quality control, technical know-how and our dedication to produce to match your needs.



Five of the Best

Five proud men stepped towards His Majesty Sultan Qaboos at the climax of the brilliant National Day spectacle at Watayah Stadium in November 1991. They were the chairmen of the winning companies of His Majesty's trophy for excellence in industry, in its inaugural year - and they were stepping up to receive their awards.

The 1991 winners were Oman Cement Company, National Biscuit Industries, Raysut Cement Company, Al-Khouth Steel Company and Oman Cable Industries - now publicly acknowledged to be the five best manufacturing companies in the Sultanate. The evaluation criteria were wide-ranging:

- percentage of Omani employees;
- percentage of exports;
- value added during manufacture;
- Omani share capital;
- percentage of locally used;
- percentage of local materials used;
- marketing personnel and marketing plans;
- product quality and specifications;
- factory managerial personnel;
- application of security and safety systems.

Najim al Timami of Oman Cement, commenting on the criteria, said: "Industry in Oman is now waking up to the importance of standards. The awards have stimulated interest in efficiency and productivity - more and more people are asking 'What is value-added? What is marketing?'"

Each of the winners is full of pride at their achievement - and each had some useful comments to make about their company and the secrets of their success.

Oman Cement Company (OCC)

With a plant capacity of 2,000 tonnes per day, OCC nevertheless manages to produce 2,600 tonnes of cement per day - by using good, reliable equipment and stretching it to the limit. The company's entire output is used in the Sultanate. One of OCC's unique strengths is its marketing, in that it uses both direct selling and a network of agents. This, claims Najim al Timami, keeps the company in touch with even the smallest customer. High quality is another success factor - and consistency of the product, says Najim. "Teamwork is also

a vital part of our success", he continued. "Our employees are dedicated, and we encourage them with a good incentives scheme. We are even planning to start an Employee of the Month award, to encourage excellence". With almost 500 employees, the company has 56% Omaniisation, spread over all levels and all departments.

National Biscuit Industries (Nabil)

"We are deeply honoured to have been selected for this prestigious award", says director Ravi Chopra. "The efforts of management and staff have been recognised at the highest level". Chopra identifies a number of Nabil's secret successes - and top of the list is a

acceptability in both local and foreign markets - though success doesn't cause the company to rest on its laurels; it continues to work for improvements. "Winning this award gives us the strength to reach for even higher goals", Chopra added.

Raysut Cement Company

Managing director Said bin Ahmed al Rawas also emphasises the importance of teamwork within the company. "We all felt great about receiving this prestigious award", he said, "and we

planning to upgrade the plant to increase output", says Said, "and we're keeping a sharp eye on export markets with new cement companies starting up in the Far East, we must expect present prices to drop. And for us, that means developing markets nearer home."

Al-Khouth Steel Company

Owner-manager Said bin Hina emphasises the quality of his products - the company manufactures office furniture - steel desks, lockers and filing cabinets. "They are welded from high-gauge steel and are robust, sturdy and long-lasting", he explained. Al Khouth Steel exports about 35% of its output to Gulf countries - but most of its business is in the Sultanate, with large orders from government offices. Al Khouth Steel, which works 5 shifts 24 hours a day, uses the most up-to-date technology. "This enables us to face stiff international competition", explains Said. "Another of our strengths is our short and reliable delivery schedules - and we achieve this, not just with modern technology, but with our team of skilled and dedicated technicians". He added: "I am honoured and delighted to receive the award - we're all very proud". (You can read more about Said's business success of pages 00-0.

Oman Cable Industry (OCI)

"It was a very tough competition", commented Taki Hussein, OCI's general manager. "OCI only opened at the end of 1987, so we are the youngest of the winners - and we're proud to have achieved this in such a short span of time". Taki is very clear about the reasons for OCI's recent good performance: "There have been a lot of seminars in recent years, run by the Ministry of Commerce and Industry. In April 1991, OCI joined a Japanese programme, called the Five S's, and it has made a real difference to us".

The scheme is based on five practical guidelines (each of which begins with 'S' in Japanese):

- 1 Clearing the workspace - separating the necessary from the unnecessary.
- 2 Organisation - a place for everything and everything in its place.
- 3 Cleaning work-areas and machinery.
- 4 Standardisation.
- 5 Training - teaching every employee to do these things as a matter of course.

"It's common-sense really", Taki says. "But to implement it systemati-

cally takes commitment. The pay-off has been enormous: breakdowns have halved, our employees are happy working in clean, fresh surroundings - so they take a pride in their work and in the company. A clean environment has further improved our quality - and our efficiency and morale has increased generally. We're delighted that such a down-to-earth system has brought such great results".

All the staff felt part of the award-winning achievement - and OCI gave a reception for them all to show appreciation of the teamwork involved. "The award has given us encouragement and added incentives to achieve even more in years to come", Taki Hussein concluded.

Industrial Success

The managers of the winning companies were also unanimous about the general benefit the awards were bringing to industry in the Sultanate. "The institution of the awards has been a boon for industry in Oman", said Said bin Ahmed al Rawas (Raysut Cement). "It encourages the diversification of industry", Taki Hussein (OCI) agrees. "This has given a boost to industry - and to the whole policy of industrial estates, as three of the winners are from the Rasayl Industrial Estate", he said.

Najim al Timami of OCC takes this a step further: "The awards have put industry in its place in the national economy. They have brought recognition at the highest level of the role of industry and the importance of industrial excellence to Oman's future prosperity". Taki bin Hinal reflected more generally on the government's programme: "The support for industry, especially light industry, has been excellent", he said. "I'm happy that the Year of Industry has been extended to 1992, as it will serve as a great inspiration and will spur industries to grow and prosper".

1991's winners are proud and happy - as well as successful. It should indeed be a great incentive to all industries to strive for success in 1992 and beyond.

Letters, press releases or news items for inclusion should be sent to:
The Editor, **Rusayl**,
P.O. Box 5616, Ruwi,
Sultanate of Oman
Tel: 513771



Al Khouth Steel - winners for strength and durability.

For Najim, 1991 is the culmination of many years of development. "Work leading to this award started in 1977, when OCC was established. We owe our success to past management, as well as the present team", he said. "It's a great encouragement and incentive for OCC to have reached the top five companies in the country. We've reached a very high standard - now it's our job to maintain it".

commitment to excellence throughout the company. "Another vital factor", he continued, "is the atmosphere we maintain in the office. We encourage a real family feeling - and that means better motivation and ultimately better results. And we also give both encouragement and training to our Omani staff".

Quality is obviously an important factor, and Nabil is proud of its product

resolved to re-dedicate ourselves to maintain our performance levels. Raysut cement is proud of its product range - and of its export achievement.

since its export campaign started in 1988, the company has brought US \$ 7 million of foreign exchange to the country. Once again, the company is forward-looking, never happy with sitting back to enjoy its success. "We're

1991 Openers

The first Year of Industry, 1991, saw many factory inaugurations, starting in January with the highly successful Oman Chemicals & Pharmaceuticals Company in Buraimi. In the last three months of the year, numbers increased dramatically, with 13 inaugurations at Rusayl alone - bringing the total there to over 70 factories. The range of companies, and their geographical dispersal around the country, are a great encouragement both to industrialisation plans and aims for regional development.

The following selection of 1991 inaugurations gives some idea of the variety of new industry in the Sultanate.

Arabian Perfume factory in Barka was inaugurated in October, by the Minister of Regional Municipalities, Shaikh Amor bin Shuwain al Hosni. The factory will manufacture airfresheners and insecticides as well as perfumes. Perfumes will use sandalwood, frankincense and various flower extracts, including jasmine. A proposal for the factory was first made in the 1970s, as a response to the large quantities of imported perfumes.

Sweets of Oman celebrated its formal opening by Minister of Labour & Vocational Training, Sayyid al Mutasim bin Hamoud al Busaidi. The company makes a variety of high-quality chocolates and boiled sweets, many with a distinctly Omani flavour - such as halwa, chocolate date bars, and coconut chocolate. Currently Oman imports about 2,000 tonnes of boiled sweets and 1,600 tonnes of chocolate every year. Sweets of Oman hopes to reduce this by going for a 25% market share. There are several sweet manufacturers in Gulf countries, but Sweets of Oman is the only one making a comprehensive range of both chocolates and boiled sweets.

Muscat Manufacturers opened a new plant at Rusayl, at a cost of RO 1.34 million, to meet the Sultanate's rising consumption of liquefied petroleum gas (LPG). The new plant can refill 5,000 cooking gas cylinders a day. It is fully equipped with modern electronic equipment to meet high international standards of safety and security. The ribbon was cut by Minister of State Hamed bin Said Al-Aufi in the presence of a



Sweets of Oman is inaugurated by HE Sayyid al Mutasim bin Hamoud al Busaidi.

number of dignitaries, including the then Minister for Commerce & Industry, Salem bin Abdullah al Ghazali.

Computer Stationery Industry was formally inaugurated by Sayyid Qahtan bin Yaroub al Busaidi, the Interim Undersecretary, during November 1991. The company now meets 80% of local demand for computer paper. The capacity of the plant is 1,200 tonnes per year.

Arabian Mapping Company. Oman's first commercial mapping company, was opened in October by then President of Muscat Municipality, Abdullah bin Abbas bin Ahmed. The company is part of the Zubair Group and uses highly advanced equipment for producing maps. The venture has technical support from two international mapping companies, Nortech Surveys (Canada) and the French National Geographic Institute. Mapping projects range from large-scale terrestrial photogrammetry to small-scale mapping and revision from satellite photography. Previously, mapping jobs for Oman were done abroad.

National Industrial Companies opened a factory at Rusayl for the manufacture of water heaters. The inauguration was attended by Mohammed bin Ali bin Nasir al-Awazi, Secretary General for Legislative Diwan. The plant cost RO 1,135,000 to construct. Demand for water heaters in the Sultanate reaches 40,000 a year. The annual production capacity of the plant is currently 36,000 heaters - though this could be raised to 70,000 if the plant operated on a two-shift basis.

Poly Products opened a new plant for polyester-fibre production and quilting. Polyester fibre is the prime filler and lining material for bedding, cushioning and other everyday items. The new plant converts fibre into clean, soft layers that are then bonded into sheets and moved to the new, computer-driven quilting machine. The plant was inaugurated by Mohammed bin Mousa al Yousef, Secretary-General of the Development Council. The factory's annual production capacity in its first stage is over 2 million dresses - which will rise to 4 million in due course. The garments will be exported to the United States and Europe, as well as sold in the local market. The first shipment to the USA left Oman in November. The factory is the first of its kind in Al Batinna region.

National Tea Company was set up at a cost of RO 80,000 and has been delighting consumers all over the Gulf with its high-quality Muznat Tea. A coffee plant is also now on-stream, producing vacuum-packed ground coffee. The factory was inaugurated by Sayyid Qahtan bin Yaroub al Busaidi.

The Sultanate's industrial growth is looking healthy. With new industrial estates under construction at Sohar and Rusayt, and with others planned in different regions of Oman, the prototype, Rusayl, recently signed an agreement worth more than RO 1 million for the construction of 11 new factories at the site. The new factories will have all infrastructure services such as water, electricity, telecommunications and roads. Work is expected to be completed in July 1992.

Executive Action

The Oman Sheraton Hotel opened their second executive floor in December 1991, following the success of the original executive floor which opened in September. The up-graded bedrooms adjoin an exclusive private lounge with an extensive video and book library. The executive floor also has a business centre equipped with fax and photocopying facilities, PCs and a personal secretary to help executive guests in their business affairs.

Free Offer

A London-based company is offering free business and professional consultations to Omani companies. Consultants come to Oman for up to three months - and Omani businesses don't even have to find the airfare. All they must provide is housing and living expenses. The non-profit making British Executive Service Overseas has about 2,000 volunteers on its books - people who want a change, and who want to share their expertise with others. They come from a wide range of industries - from mining to marketing, from fisheries to financial management. Brian Baldwin of the British Embassy's Commercial Section commented: "It's our contribution to the Years of Industry and is an economical way for Omani companies to acquire foreign expertise".

Omani Shippers Launched

In mid-November 1991, the Omani National Shipping Line (ONSL) was established, by decision of the Ministry of Commerce & Industry. The then Minister of Communications, Hamoud bin Abdullah al Hartthy, said: "We are proud to have taken this stage in our development when the private sector can establish a national line". It is also a good example of international transfer of technology and expertise. Omani shareholders of ONSL invited the London-based Foresight Group to become a minority partner in the venture, because of Foresight's long experience of maritime trade in the region. Foresight's role will be to train Omani nationals to run the company. Phase 1 of the development involves 9 vessels which will operate on routes linking the Gulf with the Far East and Europe.

Banana Boom

Salalah's banana ripening and packing factory, run by FAMA's (the Public Authority for Marketing Agricultural Produce) is flourishing. The factory provides a link between farmers and customers, and encourages farmers to produce higher-quality fruit. Factory manager Humaid al Awi said that the season peaked from September to November, and that the number of plantations in Salalah was on the increase. The Sultanate's banana production has doubled since 1982.

Euro Disney Agency

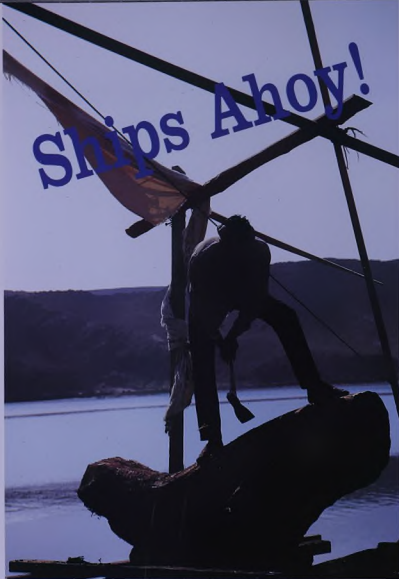
Bahwan Travel Agencies LLC (BTA) has been appointed sole representative for the entire Gulf Cooperation Council region for Euro Disney - "the complete dream holiday resort" - set to open on 12 April 1992, at a site 32 kilometres east of Paris. Nabil Thomas, BTA's general manager, announced that an elaborate marketing strategy is being devised to promote the resort in the region. "BTA will appoint prestigious travel firms as sub-agents in all the other GCC countries. All traffic from the area will be controlled from Muscat". The resort is expected to attract at least 11 million visitors during its first year - and BTA intend to make sure that as many as possible come from the Gulf.

Special Effects

Whether you want artificial clouds over your garden, an ensemble of fountains dancing to music of your choice, a colour generator to light up your garden, or an indoor waterfall, it can be provided by Al Manahhal Agri Tech, associate of Al Ansan Trading Enterprises LLC. The company prides itself in using local raw materials to provide a totally natural setting. Team leader Dr Prabhakar Rao has already made a detailed study of Oman's environment, and believes that new plant species could be introduced here. The underlying theme of the company's "back to nature" Dr Rao explained at a function in December last year. Landscaping in Oman will never be the same again.



Banana boom in Salalah



The moment of inception — hewing planks from a teak trunk.



Oman sits at the maritime crossroads of the Arab world, and Omani sailors and navigators - from the legendary Sindbad to the historical navigator Ibn Magid - are world-famous. Remarkably, Oman has preserved a living heritage of Arab seafaring because of its isolation from the outside world until 1970.

Unchanging Traditions

Around the bays and inlets of Sur, at the easternmost tip of the Arabian Peninsula, nearly a dozen shipyards are still building traditional wooden boats. Even today, the shore-line still rings to the traditional sounds of adze, plane and hammer on wood as graceful wooden ships take shape before one's very eyes.

Westerners often call them dhows - a word probably of East African origin. Omanis, though, are much more precise in their naming of ships - each style has its own name. The ships built at Sur today are all one style - the *sambay*. They are about one-tenth of the size of the great merchant ships that used to be built here.

Nevertheless, the building methods have not changed over the centuries. The keel is laid, and the boat is built within a framework of rough poles. Today's ships are about 30 feet long. The wood used today is teak from Malaysia. They are carved, not clinker-built - that is, the planks of wood do not overlap, but adjoin. This means that very thorough caulking is needed when the boat is finished, to seal the tiny gaps between the planks.

It takes ten men about three months to build a boat, using no electrical tools, but only the traditional adze, saw, hammer, chisel and bow drill - which is operated like a violin. Caulking then takes another week. This involves soaking lengths of soft cotton-like fibres in tar and hammering them in between each plank. The whole vessel is then painted inside and out with shark oil, made locally in Sur. In the old days, the nails were made in Sur too - but since the nail-maker died, they have been imported from Dubai. Today too all the shipwrights working on Sur beach are expatriate, not Omani. But down the coast, in the fishing town of Al Ashkarah, Omani fishermen still build their own *sambays* on the beach.



Ship takes shape.

Sambays made today in Sur are used by fishermen locally and in the United Arab Emirates. They are not cheap, costing about RO 13,000 - and another RO 8000 for the engine. But they are a moving sight, as they bob up and down on the water - a living piece of the past which has been adapted to the needs and technology of the twentieth century.

Sur Success

Sur has been famed for centuries as a major port, as a wealthy, cosmopolitan city and as a centre of ship-building. Even in the early decades of the 20th century, Sur was reputed to be the biggest boat-building centre in all Arabia. Its prosperity in AD 1900 is described by the then French Consul in Oman:

"The only part of Oman having a considerable commerce with foreign ports is Sur. With its fleet of dhows, Sur exports most of the cooked dates from Ja'alan, Biddiyah, and the Sharqiyah, and furnishes provisions, especially Indian rice, to these wealthy provinces. This town enjoys the benefit of its customs, privileges as much as those of its geographical position."

At Sur, within living memory, a large fleet of wooden merchant ships was built and maintained. These ships plied their trade from Sur up into the Arabian Gulf, eastwards to India and south towards Zanzibar.

Caravans from Buraimi and the Trucial States often took the land route through the Sharqiyah to Sur in order to ship their goods from a safe place. The sea route from the Gulf was exposed to pirates who held sway in the Strait of Hormuz - and shipping goods from Sur also avoided the risks of navigation in the Gulf of Oman.

Oasis towns of the Wahiba Sands, such as Mudayrib, Mintirib and Al Kamil, bear witness to the commercial prosperity of Sur and the caravan routes leading to the coast. There can still be seen the great houses built by Omani families who made fortunes in the clove trade with East Africa, or whose ships regularly brought timber and spices from the Malabar coast of India.

But then everything changed: political upheavals in East Africa closed the ports of Tanzania to Arab ships; prosperity brought by oil meant that Omanis need no longer face the hardships of life at sea to make their living, and soon afterwards, the Indian government imposed such crippling taxes and stringent export controls that it was no longer worth sailing to Bombay for trade. In less than a decade, the entire merchant fleet of Sur went out of existence, sold or sunk, and was never replaced.

Yesterday's Ships

In celebration of Oman's tenth National Day in 1980, Englishman Tim Severin made a historic voyage from Muscat to China. His ship, the *Solwar* (now displayed on the roundabout outside Al Bustan Palace Hotel), was made using the materials and methods of the Golden Age of Omani seafaring. These methods were vividly described by Abu Said al Balkhi, writing in the 9th century AD:

"There are people, at Oman, who cross over the islands that produce the coconut, carrying with them Carpenters' and suchlike tools; and having felled as much wood as they want, they let it dry, then strip off the leaves, and with the bark of the tree they spin a Yarn, wherewith they sew the planks together, and so build a Ship. Of the same wood they cut and round away a Mast, of the Leaves they weave their sails, and the Bark they make into Cordage. Having thus completed their Vessel, they load her with coconuts, which they bring and sell at Oman. Thus it is that, from this Tree alone, [they can] not only build and rig out a vessel, but load her when she is completed."

Boats sewn together, made without nails - it sounds incredible. Yet Tim Severin proved the durability and seaworthiness of the craft on his long and hazardous trip, brilliantly described in his book *The Sindbad Voyage*.

Portuguese influence in Oman from the 15th century affected ship-building styles - and introduced iron nails. Today's wooden fishing fleets are the nearest thing to the Spanish Armada or Christopher Columbus's galleons that a twentieth-century person is ever likely to see.

Saleh Yusuf uses a bow drill on his model.



Up to the early years of this century, Suri shipwrights built huge ocean-going vessels with a capacity of 500-600 tons, and manned by up to forty men. These vessels were superbly carved, and were beautiful as well as functional. This is how an English traveller described his voyage on a 200-ton ship, called *The Hope of Compassion, in the 1930s*.

"She was beautiful from outside and beautiful on board with the picturesque romantic sweep of her ancient decks. . . Her stern was covered with intricate patterns of excellent carving. . . Like so many Arab vessels, every line of her flowed and blended perfectly into a harmonious and lovely whole, though she had been put together on the beach at Sur by carpenters. . . without even an elementary paper plan. She was built by eye, and she was built beautifully." Gradually, ships have grown smaller, less ornate and - of course - they are nowadays powered by engines rather than sails.

Model Work

The skills that built the old ocean-going galleons are happily not lost for ever. There may not be any Omani shipwrights on Sur beach these days - instead, they sit in workshops around the town constructing superb scale-models of the great vessels of yesteryear.

The Ministry of Heritage & Culture runs a workshop on the quay at Sur - an indication of the importance of Oman's maritime heritage. Here, skilled Omani craftsmen sit cross-legged on the floor, carving replicas - again, with no paper plans or designs - just using their years of skill and experience - and memory.

This workshop employs about 14 men, who find the conditions and the work more pleasant than in the old days. "Models are easier", explained Hadid Juma. "They don't have

to be seaworthy, and nobody's life depends on them - that's the main thing!" In the old days, he reminisced, it took eight months to a year to build a large ship, depending on the exact specifications. Hadid Juma worked on full-scale ships for twenty years, and turned to models just six years ago. Some of his colleagues have even more experience. Saleh Yussuf has been building boats for more than 40 years, and still shows a fierce concentration and dedication to his scaled-down work. It takes a man about one month to make a model boat, which sells for between RO 250 -300 in the Ministry's shop in Al Khawair. Many of the old styles are made, with their romantic-sounding names speaking of seafaring adventures of long ago - *boum, baghlah, buggarah, badan, shanjah*.

But all the men in the workshop were middle-aged or elderly. Where are the youngsters to learn their skills and carry on these living links with the past? Saleh Yussuf sighs: "They are not learning the craft - the young people want an easy life. But for me, it is a hobby as well as a job - it's in my blood and I love it."

In another part of the town lives the oldest boat-builder in Sur. He is in his eighties and has been making boats since he was 18. He is currently engaged in making a magnificent teak model of an antique man-of-war, complete with carved furniture, as a gift for His Majesty Sultan Qaboos. Its superb carved ornaments, its elegant symmetry, give an idea of the breathtaking magnificence of those fleets of the past.

Omani navigation and boat-building technologies are part of a 4,000-year-old tradition. Sailors and merchants from Oman have opened up new sea-routes, new methods of navigation, and created new types of boats. Oman is indeed fortunate that she still has a living heritage of ship-building, even though on a smaller scale than in times past. In Sur, the skills and knowledge of the past have not been lost. Long may they be preserved!

JOTUN

GLOBAL OUTLOOK. LOCAL SOLUTION.



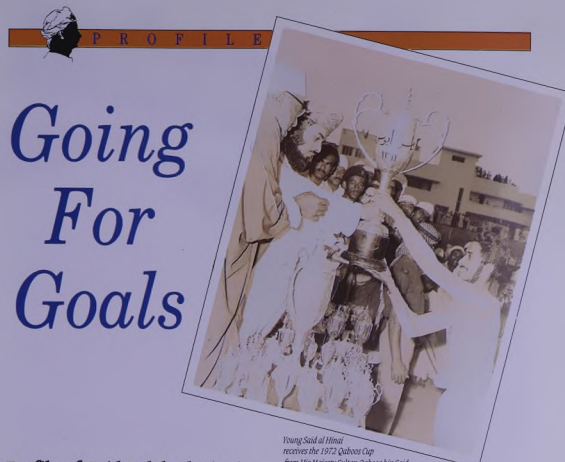
As one of the leading worldwide paint suppliers spread over more than 40 countries in 5 continents, Jotun never compromises when it comes to quality of its products and services. Utilizing our global knowledge and resources, we combine the best to meet or exceed the demands of our clients in the Middle East. Though global in outlook, we think and act local.

JOTUN, A leading supplier of Decorative, Industrial Heavy Duty and Marine Coatings worldwide and in the Middle East.

JOTUN PAINTS

Al Jazem/71

U.A.E. Dubai Tel: 851515 Abu Dhabi Tel: 7718875 BARRAIN Musqam Tel: 211103 OMAN Doha Tel: 001291 KOWAT Tel: 414402
SAUDI RIYADH Tel: 041 4600000 JORDAN AMMAN Tel: 021 8202600 SYRIYAH DAMASCUS Tel: 011 4211662 Germany Tel: 031 8519400 OMAN Muscat
Tel: 051010101 Egypt Alexandria Tel: 64-20348497580 Cairo Tel: 02-496514701010101



Young Said al Hinai celebrates the 1972 Qubos Cup from His Majesty Sultan Qaboos bin Said.

Profile of Said Saleh al Hinai



The slim young player ducked and weaved up the field and kicked the football towards the goal-mouth "It's a goal!" - the cheers of Al Ahli's supporters rang round the ground. The top scorer in the Omani Football League, Said Saleh al Hinai, had clinched the trophy yet again.

Twenty years on, Said is still scoring goals - but today it's in the market-place rather than on the football field. He is owner and managing director of Poly Products, Al Khoudh Steel and Fahmy Furniture - and he has good cause to feel proud of his achievements. In November 1991, Al Khoudh Steel won one of the five coveted awards made to industry by His Majesty Sultan Qaboos - Said himself received the award from His Majesty at the 21st National Day celebrations. And less than a month later, Poly Products saw the official inauguration of a new plant at its Rusayfi factory - a computerised quilting machine and polyester-fibre processing plant - in the presence of HE Hamood bin Ibrahim bin Sumair, Undersecretary at the Ministry of Finance.

Experience Pays

"Industry and commerce are in my blood", explained Said. "My grandfathers and great-grandfathers were importers and businessmen. But I worked in a number of different fields before I finally took the plunge with a business of my own." Said came back to Oman in 1966 and worked in a bank for two years. There he learned about business finances, import arrangements, Letters of Credit and so on - a sound commercial grounding for business

- then moved on to work for a construction company for a couple of years, learning about industry from the sharp end. From there, he joined the staff of a foreign embassy in Muscat, as an administrator. All these strands of experience have helped me enormously in business", explained Said. In 1973 he opened Fahmy Furniture - a retail store in Al Khawair. "In the early days", he recalled, "all our stock was imported from Italy, Germany, the United States - and I grew increasingly dissatisfied with this. I talked to a lot of people in the trade, and thought: 'Why not start a foam business here in Oman?'"

In 1977-8 a feasibility study was carried out. Said teamed up with Sheikh Zaber al Hattiri, who was manufacturing rigid foam - and Poly Products was born, in a semi-paved backstreet in Darsait. As the years passed, the company flourished, diversifying into beds, pillows, sheets and quilts. Its products, under the brand-name *Riaha* (which means 'comfort'), gained a reputation for quality and value-for-money. Later, the factory moved to Rusayfi - and in 1985, Said opened his most recent company, Al-Khoudh Steel, which manufactures high-quality office furniture.

"Nowadays I'm interested in industry rather than trading" said Said. "Industry gives you a real buzz - you're inventing something, pushing forward the frontiers. You've always got to keep on your toes - and that in itself is stimulating and challenging. Industry is like a work of art, too - it's a creation, and when it works well, it's beautiful. That's particularly true in Oman, where there are so many opportunities for industry. To change from being a furniture importer to a manufacturer and exporter gives you a great feeling."



A foremost name in Oman's Food & Beverage Industries.



In today's highly competitive environment only those companies continue to race ahead which stick to the quality of their products. Growing from strength to strength over the years, Ali Shaihani Group of Industries has made this open secret a key to its market success.

Its products whether fun drinks, juices, pellets, chips, corn curls, ice lollies, kahwa bags, teas, facial tissues and feminine napkins, all are known for their distinct quality. They enjoy brand loyalty as well as a high place among their ever-growing number of consumers.

Trusted quality of these products and fame of the Group still goes unchallenged.



مجموعة مصانع علي الشيهاني
ALI SHAIHANI GROUP OF INDUSTRIES

P.O. Box 4842, Ruwi, Sultanate of Oman - Tel. H.O. 704084, Seeb 537128, Wadi Kabir 707634
Telex: Head Office - 3609 ASTCO ON Wadi Kabir, 3569 ASFIN ON - Cable: UNIONTRADE

PROFILE

Secrets of Success

How has Said al Hinafi achieved success? "It goes without saying that the product must be good and the price must be right," replied Said. "But that alone isn't enough. I believe the success of my companies has come through cooperation and communication. Cooperation means teamwork - we're all part of a team here. Different departments concentrate on doing their own jobs well - not on conflict or rivalries. And there must be cooperation between management and shop-floor - once it becomes a tug-of-war, the company's finished. You can only have this kind of teamwork if you've got good communications systems."

Said is unusual - he is a manager who believes in listening. "I come into each of the offices several times a week, and go through the papers on my desk - but I can't possibly know what the real problems of the solutions are. I have to listen to the people who are doing the work day in day out. So I've made sure that workers can talk to supervisors, supervisors to managers - and that there's a good management team. It's the only way to make sound decisions. It's the Japanese approach to management," explained Said. "Keep an open mind and learn to listen. Then success follows."

Said's listening is not confined to Oman. Poly Products has an office in Germany, which sells products to the European market and keeps in touch with the latest technological developments. When Poly Products first began to export mattresses to Europe, Said quickly realised that there was a problem. Most Europeans have never heard of Oman - and certainly don't expect to be buying top-of-the-range sophisticated consumer products from there. So he printed a map of the Middle East on the back of his business cards - with Oman, and Poly Products, picked out in green. Now all his customers know exactly where they are!

It is his ability to grasp a problem, however big or small, and his vision and will to overcome it that have made Said such a successful businessman - though he would be too modest to say so himself.

Culture Change

"We are all proud of the development of Oman over the last 21 years - not least of the Omani people themselves," said Said. "To move from a small-scale agricultural lifestyle to being part of an industrial workforce in just a few years is a massive challenge. But cooperation and teamwork is part of Omani culture - and I am proud of my good Omani staff. Even ten years ago it was impossible to get Omanis to work in industry - they all went to PDO, the army or government posts. But now, so many Omanis apply for jobs that I can select only the best."

Study Tours

Travel is an important part of Said's work. Twice a year he circles the world, visiting exhibitions and trade fairs in Europe and the Far East. "All my ideas come from travelling. I don't travel to sight-see but to study," Said stated. "I keep right up-to-date by meeting suppliers and competitors, and I can spread the word about our products too."

As he travels, he also studies the world market, and Poly Products' export success shows just how worthwhile this has been. Early in 1992, they set to move into a whole new continent: Australia - a vast, new marketplace.

Poly Products exhibited at the Gulf Exhibition in Doha towards the end of 1991. "Ours was the only stand in the exhibition which was on two floors," Said claimed proudly. "And we put a lot of money into it - a German consultant designed and created our display. It's our shop window on the world - and we wanted visitors to take notice of us."



Said al Hinafi (centre) at Poly Products 1991 inauguration.

Growth Plans

Said's factories are constantly being modernised, and the equipment is subject to frequent scrutiny. "For example," he explained, "We bought a German quilting machine five years ago which quilted a metre of fabric per minute. We've just replaced it with a new machine which produces 7.5 metres per minute, and can produce over 1,000 designs. We can only compete with industrialised countries if we keep right up-to-date with modern technologies. Then we have a strong competitive edge."

This machine is housed in Poly Products' recently-inaugurated extension, and Said is very proud of it. Many visitors come from Asia, Europe and the USA and are impressed with Poly Products' sophisticated, computerised technology, and the way the factory has been set up. Soon another new system will be installed at the factory - a robot-line for making mattresses.

Quality Counts

In the European market, Said explained, quality is the main criterion for buying a mattress - far more so than price. "After all," he said, "you spend a third of your life in bed - and people realise that comfort and quality are the most important things. In Oman too it's becoming increasingly true. People with backache are coming to Poly Products instead of going to their doctor!"

The same insistence on quality is evident at Al Khoudh Steel, which competes with cheap, low-quality imports from the Far East. "Our products are robust, made from heavier metal which is welded together, not just fastened with bolts that come loose after a while." The company has expanded significantly, and now works three shifts, 24 hours a day.

Pride and Joy

"Working in industry gives me a sparkle - and real enjoyment of life," said Said. "You've always got to be one step ahead of the game - and I find that a tremendous challenge. I wish more young, qualified Omanis could discover this for themselves. People think industry is dull or dirty - but I can tell you, it is neither!"

And Said Saleh al Hinafi can sleep easy in his bed at nights knowing that all over the Middle East, Europe and soon in Australia too, millions of people are sleeping sweetly on their Raha Poly Products mattresses. And that isn't just good for Said and for Poly Products - it's good for Oman too.

RENAULT TRUCKS

BRING THE
WORLD CLOSER

RENAULT

Trucks & Buses

PROFITABLE &
FASTER,
HIGH POWERED
VEHICLES



RENAULT V.I.: THE FRENCH NAME FOR TRUCKS AND BUSES.

شركة السيارات الأوروبية ش.م.م

EUROPEAN MOTORS L.L.C.

A Zuhair Automotive Group Company

Zuhair Commercial Buildings, Azaba, Tel. 591065



On the Crest of the Waves



Amouage - the very name spells luxury with a hint of mystery. The Arabic word means waves - and by extension, waves of emotion - with undertones of the French *amour*, love. It is the most valuable perfume in the world - and it comes from the Sultanate of Oman.

Amouage is following a fine tradition - Arabia has long been famed for its fragrances. Shakespeare's Lady Macbeth talks of "All the perfumes of Arabia", and it was an Arab, Ibn Sina, who first discovered the secret of distilling rose water from petals. In Oman, rose-water has long been made in Jebel Akhdar, and many ingredients of the perfumiers art are found here - jasmine, best-quality limes and, of course, finest Dhofari frankincense. Even today, Omani women are skilled at blending different substances to make their own *bahoor* - Omanis have fine noses, and appreciate subtle fragrances.

This is reflected even in traditional dress - the tassel at the neck of a dishdasha was soaked in rose-water or fragrant attars (essential oils extracted from flowers). The many fine strands of the tassel retained the fragrance for a long time -

and the tassel itself is positioned to one side so that it can easily be lifted to the nose.

Creating a Company

So eight years ago, when the Sabco Group were looking for a prestigious product with traditional roots, they decided to create an exclusive perfume with particular Arabian appeal - which would also have universal attraction for the sophisticated nose. They also remembered that precious frankincense used to be carried in silver containers - so why not draw on another Omani tradition and create finely-worked gold and silver flasks to contain the precious perfume?

Sabco wanted nothing but the best. With a soft loan from the government, and a loan from the Oman Development Bank to help with financing the huge investment costs, Oman Perfumeries was founded. The Amouage factory - with its lawns and cascades of flowering pot plants outside, and its carved woodwork and elegant spaciousness inside - was completed in a mere 76 days. It opened for business on 17 December 1983 at a ceremony attended by HH Sayyid Faisal bin Ali bin Faisal, Minister of Heritage & Culture. Its brief was to create the finest perfume and the finest flasks in the world.

Creating a Fragrance

Creators of perfumes are called "noses", and Oman Perfumeries sought out Frenchman Guy Robert, one of the best noses in the world. He has many fine fragrances to his name, including Madame Rochas and Gucci No 5. His family have been perfumiers for over 150 years - indeed, his uncle created the most famous perfume in the world: Chanel No 5.

It takes at least five years to create a new perfume. But happily for Oman Perfumeries, Guy Robert had already spent some years on a fragrance which could be developed according to their requirements. He was delighted to visit Oman, to spend time in Dhofar exploring the native plants and considering the Middle Eastern contribution to the fragrance. He was especially impressed with frankincense, and he incorporated a number of Omani fragrances into his developing perfume. Finally, he came up with five variations which he presented to the company. The decision was unanimous: one was more delicate, more exquisite, more appealing than all the others - and that one was named Amouage.

Guy Robert, who is also musically trained, calls Amouage "my symphony", expressing something of the complex orchestration of over 120 natural fragrances that make up the perfume. Technically, it is described as "a floral, fruity top-note fragrance" - and its complexity is mind-boggling to those who are ignorant of the industry. Among many other ingredients, Amouage contains the essence of four types of roses, jasmine (Guy Robert collects the best flowers in the world, and distils them at his laboratories), lily of the valley, peach, apricot, lime, apple, patchouli, sandalwood, myrrh - and, of course, frankincense, which gives to perfumes an extra "tenacity" - i.e. it makes them last longer on the skin.

Amouage essence is made under conditions of strict security and quality control at Guy Robert's laboratories in Grasse in the South of France. In fact, three essences are made: one for the men's *eau de toilette*, another which is used to make both the perfume and the ladies' *eau de toilette*, and a third for the ladies' *eau de parfum*, which was launched in 1990. These are then sent to Oman, and after a series of chemical tests, they are diluted according to the final product, and aged for 60 days. When all impurities have been removed by a cooling and filtration system, the precious liquids are bottled, spray mechanisms are inserted as appropriate, and the finishing touches are added, as Amouage is packaged in elegant green and white, satin-lined boxes.

Creating the Flasks

While Guy Robert was putting the finishing touches to his creation, Oman Perfumeries were developing a flask that would be worthy of such an exquisite product. They looked at the finest Nizwa silver-work, still hand-made by women in their homes, and decided that this was where the seeds of their design lay.

This silverwork was shown to Asprey's of Bond Street in London - one of the most exclusive goldsmiths in the world and appointed to British monarchs since the days of Queen Victoria.

Asprey's created for Amouage flasks of unique beauty - for the men's perfume, a khumar design - traditional symbol of Oman.



Bottling the elusive fragrance of the Orient.

manhood and leadership - hand-crafted using traditional motifs. And for the women's perfume, a flask based on Islamic shapes and motifs; the stopper is shaped like an onion-dome and the elaborate engravings on the sides are taken from an Omani mosque. The flasks are made in silver gilt with 24 carat gold plating. The flasks are refillable - and are intended to last a lifetime.

Until 1988, these were the only flasks in which Amouage was sold. But Oman Perfumies shrewdly decided to diversify their packaging. They created a flask in 24% lead crystal - an exact copy of the gold originals - with stoppers and trim made from an alloy, finished in 24-carat gold. As soon as this was launched, sales rocketed - and in 1991, the company did ten times more business than in 1988!

In 1990, another new flask was launched - an elegant hand-polished lead-crystal bottle, shaped like the stopper on Amouage's original flask. The crystal has a jewel-like brilliance and strength, and is adorned with a band of 18 carat gold. The different packaging appeals to different market sectors - and the company is once more proud of its success.

Oman Perfumeries offers one more variation on their flasks: these are called "specials", and are made of semi-precious stones such as lapis lazuli, malachite and blue lace agate. These are then finished with the customary Amouage motifs and shapes in silver gilt, electroplated with fine layers of 24 carat gold.

Creating a Market

Amouage was launched first into the Omani market, where it was rapturously received - and from there, it spread to the rest of the Middle East. Gulf Air was the first airline to sell

Amouage as part of its in-flight duty free service - now, it is available on eight international airlines, including British Airways Concorde.

Amouage now has 49 distributors in 25 countries across the world. Sales manager Akbar Ahmed Hussien is confident of adding more airlines and more general distributors in the early part of 1992. "Amouage is even selling in Leningrad", he said, and it will soon be available in Moscow. Perhaps our onion-dome shaped flask reminds people of the Kremlin! We're also expanding rapidly in Far Eastern markets. Our next aim is to increase and consolidate our European distribution network. It's important that a top-quality product like Amouage has the right kind of retailer; so we choose very carefully. We spend a lot of time building up good relationships with our distributors and in providing them with an excellent service as well as an excellent product. And word quickly spreads, so we find more organisations eager to forge links with us."

Price Winners

In October 1991, Amouage was awarded the coveted Star Product of the Year Award at the Tax Free World Exhibition in Cannes. Amouage was selected by a panel of eight international judges who considered such criteria as the size of company in relation to the product, its international standing, its packaging, price, distribution and positioning. The company is particularly proud because, at a mere eight years old, it is still in its infancy compared to most competitors. Nevertheless, in 1990 - despite the trade setbacks of the Gulf War - Amouage did win a million rials' - worth of business.

Akbar points out that it is the first time ever that a Third World product has won the award: "It has brought great honour, not only to the product and the company,

but to our distributors and to Oman itself", he said.

Future Waves

"When you give Amouage, it's the best. It shows just how much you care", says Akbar. And that's not just a prize-winning formula - it's the key to Amouage's present and future business success. There are exciting plans on almost every front - from variations on the Amouage theme, such as body lotion, shower gel, and a whole range of other beauty preparations - to the launch of another perfume, which Guy Robert has been working on for some time already. But timing is all-important, and the Amouage marketing team wants to concentrate for the time being on securing a worldwide network of top-quality outlets for their existing range.

And another possibility for the near future, confided Akbar, is to start a jewellery and goldsmithing department right here in Oman. Amouage's flasks are currently made in England, but the company has visions of training future generations of Omani craftsmen in traditional skills, linked to their sophisticated modern marketing machine.

Harrods, the exclusive London store, has sold Amouage for seven years - and what better summary of its achievements than to quote from a special promotion leaflet, jointly produced by Harrods and Vogue Magazine:

"Every element of Amouage and its making is steeped in a rich fusion of the past and present, time-revered tradition gloriously moulded with modern technology and aesthetics. . . There has never been a perfume created to be so special. Amouage captures history, culture, tradition and elegance."



Located in the heart of Muscat, the Sheraton Oman Hotel is an oasis of charm and elegance

where impeccable service is a way of life. For reservations and more information on special

packages, visa and road permits call us or Sheraton Worldwide Reservations.

شركة شيراتون عمان
Sheraton Oman

P.O. BOX 4260 RUWI, MUSCAT, SULTANATE OF OMAN
TEL: 79996. FAX 79794. TELEX 330377 SHERATON ON

IIT Sheraton
THE NATURAL CHOICE

Women Mean Business



Head bent over the file, a woman executive is working furiously to meet her 11am deadline. Phone calls and visitors are dealt with efficiently, but her concentration hardly wavers.

As the clock strikes 11, the woman, wearing a long dress with a shawl around her head, gathers the files and walks briskly to the boardroom, ready to take on questions about the performance of her department. She is one of a growing breed of Omani women who form a significant part of the work force.

With new confidence in her ability, the Omani woman can be found at many levels and in various sectors of the economy. Women are now government executives, bank officials, teachers, hotel managers and entrepreneurs. Less high-flyers work as secretaries, nurses, junior accountants, receptionists - or on the shop-floor of manufacturing industries. The opportunities are infinite and more and more Omani women are now seizing them.

Why Women?

In Oman, women have equal rights to education, employment, pay and private ownership - so the way is wide open to them. And Oman's drive to reduce reliance on expatriate workers must depend a great deal on the participation of women, who make up about half the population. In the 1990s, there are a number of factors which are increasing the number of women in the workforce: education, the needs for personal satisfaction - and for extra income - and the availability of both jobs and training.

Education

Top-level women in Oman agree: the key to success is good education. Haman Darwish Halder, manager of the Muscat branch of the Bank of Oman Bahrain and Kuwait, comments, "Of what use is my university degree if I don't work?"

Most women managers and executives have degrees in related fields - and others have built up impressive work experience. The rapid growth of education at all levels in the



The dolls project - a pioneering venture for women.

Sultana is creating a growing number of women ready to join the workforce.

Personal satisfaction

"Being in a job gives you the opportunity to meet people, and to broaden your perspective, which being at home does not," explains Sumaya Al Busaidi, catering manager at the Oman Aviation Services. And more and more women agree: they want to fulfil their potential not just at home but in other areas too. Zuhairat al Kharusi, secretary to the general manager at Schlumberger Overseas, explains: "My children go to school and my husband goes to work. There was nothing for me to do at home. So I started working." Zamzam Mohammed Miran al Zadjali is even more direct: "I work because I want

to work," she says. Zamzam has been administrative officer at Oman Embassy in the USA and a teacher at Al Amal special school, and is now principal of Nusiba bint Ka'ab Girls School, where she is helping to lay the foundations for Oman's workforce of tomorrow.

Extra earnings

"More products are now available in Oman for people to buy, and everybody is now looking for a better standard of living. So a lot of women have started working for economic reasons, to supplement the family income," says Khalifa al Sharji, managing director of the National Tea Company.

Job availability

As Oman's industrialisation proceeds apace, it is not only professional jobs that are available. Certain industries, like garment-manufacture or food-processing, require skills that are acquired by women as part of growing up. Khalifa al Sharji remarks, "Women are very deft with their hands so they are immediately employable for packing." In his Muntaza factory, the packing section employs five Omani women and four men. National Biscuit Industries (Nabi) and Sweets of Oman also employ women for packaging. PAMAP (the Public Authority for Marketing Agricultural Produce), which is involved in processing frankincense and henna, and in making pickles and chutneys, employs mainly women, who have traditionally been performing these tasks at home.

Training

Thanks to special training schemes, it is not only Muscat women who have the chance to work. There has also been a major increase in the number of earning women in the Interior. The Omani Women's Association runs several projects which use traditional women's skills to generate an income for them. Banks and schools also offer several employment opportunities for women in the Interior - and these are increasingly being taken up.

Times are Changing

The process of changing from the role of home-maker to being accepted as a working person is not always easy. Many women met with sceptical reactions at first - but this was overcome as they proved themselves, and won confidence and respect. Naashat Soud al Kharusi, proprietor of Rania Boutique (with branches at Medinat Qabous and the Sabco Centre), recalls: "The banks wouldn't give me loans when I first started my business in 1982. A business woman was unheard-of then, and they thought I wouldn't be able to see the business through or wouldn't actively participate in it because I was a woman. I had to start the business with my own money. When I needed finances later for expansion, I didn't have any problem with them - by then they knew that I was a competent business person."

Balidha Al Sikaiti, public relations manager at the Muscat Inter-Continental Hotel, was the first Omani woman in the Sultanate's hotel industry, and she faced similar reactions: "My job involves extensive interaction. Being accepted initially was very tough. People wouldn't take me seriously but now they're used to me and respect me. You have to make them realise that they're dealing with a person and not a woman," she says.

Hamman Darwish Halder did not have it much easier. "The people working under me at the bank wouldn't accept me as the boss in the beginning. They would even throw official papers into my face saying that my place was at home and that is where I should be. I had to use all my interpersonal as well as professional skills to convince them of my competence, and to show them that men and women can be together in the work place. Recently, when I was thinking of seeking a transfer, it was these same people who wouldn't hear of it," she says.

Sumaya Al Busaidi agrees: "The attitude to women working has definitely changed over the past few years. When I joined Oman Aviation in 1985, there were hardly any women in the organisation. Employers were reluctant to employ women. The mood in the work place is really changing now."



Women at work - putting almonds into dates at the Niwaa Date Factory.

Tough at the Top

For men and women alike business success means a lot of hard work and commitment to the job. Sumaya al Busaidi comments: "I've been trained in food and catering, but I wouldn't have got anywhere without a lot of dedication and hard work. I've worked unscorable hours and on holidays when necessary, because that's part of the package of being a working person." Baidha Al Sikaiti agrees that there can be tough choices: "For my job, one does not need a university degree - just an open mind and creative mind and the will to work very hard. There are numerous evenings when I'd rather be home with my daughter, but I have to be at the hotel for a promotional event. I do it because I enjoy my job", she explains.

The need to prove herself can give a woman a competitive edge: "The challenge to prove that a woman can be as good as anybody, even better, gives her the driving force at work, egging her on to do well", reflects Hannan Darwish Haider.

Most women executives reveal that it wouldn't be possible to manage both home and work successfully without the complete support of their husband and family. Though the working Omani wife and mother does have some advantages: "It is easier for a woman to work in Oman because domestic help is readily available. Household chores and children can be managed quite well alongside a career because of this", Sumaya al Busaidi points out. For those who cannot afford to pay for help, the extended family system works well in looking after the children while the woman is away at work.

Better Employees?

Jagdish Kumar, administrative officer of Sweets of Oman which has 16% Omani women on the shop-floor (mainly for packing and date-beating), prefers to employ Omani women: "Women have higher levels of concentration than men. If they are employed in packaging, they will channel all their energies into their job. Men, on the other hand, will often be found on other machines trying to learn about them."

"When I choose new staff it's solely on the basis of merit, not because they are men or women - so there is no question of compassion. The Omani women working under me are dedicated and hard-working. They do shift duty like anyone else," says Sumaya al Busaidi.

"Women are punctual, responsible and loyal. If you give them a target, they will achieve it. Men learn the job - but they'll leave if they can get five rials more elsewhere. Women rarely do that", Khalfan al Sharji asserts. Ravi Chopra of National Biscuit Industries, where 16 Omani women are employed, agrees: "Turnover of women employees is very low compared to men. Once they become familiar and comfortable with one workplace, and once their families are assured of their safety there, they stay on."

But do these advantages outweigh the loss in terms of maternity benefits? Most organisations agree that they do. "It is very much a part of life and is their due," says Mansour El-Amri, head of Information and Administration at PDO (Petroleum Development Oman).

"Women are themselves very careful about the time they take off from work for maternity. I got back to work very soon after I had my last child and the women who work with me do the same", says Naashiat who works at a government office in addition to managing Rania Boutique.

"It does not matter so much because even if they take leave for an average of two months every year, women are still more productive", Ravi Chopra points out. "In big organisations, there are always a few surplus employees to cover holidays and other absences", he adds.

How is this extra expenditure justified? "Even if I have to employ one extra woman in my packaging department to cover maternity leave, I would still be paying less in terms of overall productivity", Khalfan al Sharji remarks.

Cottage Industries

Schemes which involve women working from home are in their infancy in Oman, but could repay serious research. One thriving scheme, branch of Hudal Al Ghazali, Advisor to the Ministry of Social Affairs and Labour, is Omani doll making. Every four months, a class of twenty women is trained to create Omani dolls - the girls wearing a variety of regional costumes. Many of the women who come for training are single, with dependents - not only do they learn useful skills, but have a valuable extra source of income. The scheme aims to be self-financing, and to spread from the Muscat area to the thirteen branches of the Omani Women's Association around the Sultanate. The dolls have already tremendous commercial success, having been launched as recently as Spring 1991.

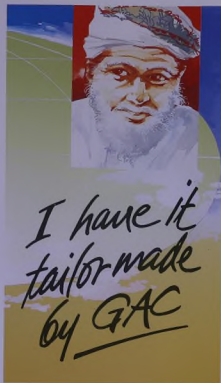
Other projects are on the cards: Dr N Benyamini of the Date Palm Improvement Project, is keen to get Omani women in the Interior to make pickles and other date-products at home (using recipes provided by the Project), using the dates grown by their husbands. The real problem here is a practical one: how to get recruits for the scheme, and how to spread the word to women in remote villages that there could be ways of earning money and helping the nation's economy.

Food for Thought

There are still some questions to be tackled over the employment of women in Oman. Working hours in the private sector are long - many women find them inconvenient, and incompatible with home and family life. As a result, Omani women prefer to take government jobs which offer more convenient hours, longer holidays and enough time for other responsibilities. "A solution," says Naashiat al Khanusi, "is to offer the option of working in part-time shifts in the private sector."

Laws have been designed to protect women's wide-ranging commitments fairly adequately. More and more Omani women are taking up the challenge of using their education and skills in the work place. This is bringing a multitude of benefits:

- to the women as individuals, in terms of personal satisfaction;
- to their families - as their children are brought up with a basic understanding of the world of work, with its benefits and demands;
- to Oman itself, as it works towards Omanisation and towards an educated, self-reliant workforce.



NYK LINE Book first class container service from Far East Australia.

Polish Ocean Lines Use our direct weekly container service from Europe to Oman.

LLOYD TRIESTINO Use the Italian containerline to Oman.

CargoGulf GAC's container consolidation from Europe, USA, Far East.

AirGulf Express GAC's air consolidation from Europe, USA, Far East.

GAC REMOVALS Our packers move you worldwide in our own to-be service.

CLEARING & FORWARDING GAC staff assure you reliability in the support and airport.

AIR EXPORT First class service through GAC network.

PROJECT CARGO Tailor-made transport solutions for you.



Gulf Agency Company
P.O. Box 3740 Ruwi, Sultanate of Oman
Tel: 707000 - Fax 703609



Exclusive fabrics and designs
tailored by professional dress makers.



رانيا
Rania

Sabco Shopping Centre, Qumr Tel: 564176
Medina Qaboon, Street 13, Tel: 600107
Al-Harthi Complex
UAE - Dubai branch - LIYAN Tel: 344207



Going Places



Today we take it for granted. But 16 years ago, there was no public bus service in Oman. In fact, there weren't many buses of any kind - and even fewer tarmac roads. Yet in 1992, an efficient, profit-making public service covers all regions of the Sultanate, and its familiar red and green buses carry about 3 million passengers a year.

Services began from Mutrah Corniche in September 1975 with just four routes: three local services to Wadi Adai, Al Wadi Al Kabir and Seeb, and a long-distance service to Niwza. Within two years, buses were serving most areas of the Capital and the main towns of northern Oman.

But it wasn't always easy in the early days. General manager Graham Fletcher, who has been in Oman since 1974, remembers it well: "The construction boom was well under way, but some of our early routes still used

dirt roads. It was certainly hard-going on the passengers and the buses - we went through a lot of springs back then." There were also many sceptics who doubted the feasibility of running a bus service, especially in the Interior. "People won't accept schedules! And you'll never get them to learn about timetables and punctuality!", Graham was told. But the prophets of doom have been proved wrong, and Oman National Transport Company (ONTC) has leapt from strength to strength - like its elegant symbol, the Arabian antelope.

Those first buses were fairly basic - no air-conditioning for example - and none of them is still in service. Two have been kept, however, so that future generations of Omanis can see just how much progress has been made. Today, ONTC's luxury long-distance coaches are not only air-conditioned, but have reclining seats, video and toilet facilities - and even mobile telephones!

Trail-blazers

Those early pioneering days are still recalled with nostalgia. In the mid-1970s, one year's National Day celebrations were held in Salalah, and the National Day Committee required 20 buses in the South to transport local spectators and participants in the festivities. But the tarmac road linking northern and southern Oman was still on the drawing board - so ONTC sent its small fleet over 1000 kilometres on rough desert highway. The journey took two-and-a-half days in each direction, with the sturdy buses travelling in convoy - wagon-train style - and setting camp at nightfall. The same journey takes about 12 hours today, with rest-stops at motels along the way - and costs a mere RO 18 for an adult's return ticket.

Running into Profit

Since 1989, ONTC has run at a profit. The 1990 figures showed a healthy net profit of over RO 190,000 - and record profits are expected for 1991. The company is owned by the Ministry of Communications and has a board of directors under the able chairmanship of His Excellency Tariq bin Mohamed Amin Al Mantheri. Profits are re-invested - it is a business that can eat up money with even a basic bus costing RO 30,000-40,000 - and the luxury long-distance coaches over twice that amount.

So what brought about the change from loss to profit-making? "Our operations today are more productive and efficient than they've ever been", says Graham Fletcher. "We trimmed services on unprofitable routes, and cut down on over-manning. We currently have 503 people on the staff (of whom about 60% are Omanis) - and we believe we have achieved higher efficiency."

"Sometimes we are asked to do the impossible", he continued. "A small community might desperately want a bus service - but if there'll only be ten travellers at the most, and if the community is 90 km from the nearest centre, we just can't afford to provide a service. But we're always thorough in our research before we come to any decision about routes. We conduct a traffic census and build up a pattern of the movement of people in and out of a community. Sometimes we've even run a service for 3 months as an experiment. Not all our routes make a profit - but it's our duty to make sure that the profitable and unprofitable services are kept in balance."

hire the bus
use season tickets
advertise on the buses

استأجر إحدى حافلاتنا
استعمل التذاكر الموسمية
ضع اعلاناتك على جوانب حافلاتنا



To save costs in moving your staff or in moving your products..... you will do a good deal better by phoning us, on 590 046



من أجل توفير نفودك وأنت تنقل العاملين معك أو الترويج لمنتجاتك..... إن تجد صفقة رابحة أفضل من الاتصال بنا على هاتف رقم ٥٩٠٠٤٦

oman national transport company s.a.o.g.

شركة النقل الوطنية العمانية ش.م.ع.م.

P.O. Box 620 Muscat
Telex 5018 transrov on
Telefax 590152

ص.ب ٦٢٠ مسقط
تلکس ٥٠١٨ ترانسرواف او ان
هاتفکس ٥٩٠١٥٢

Degussa

Chemicals.

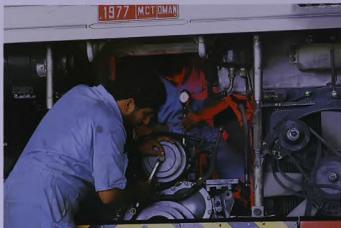
- INDUSTRIAL & FINE CHEMICALS
- PRECIOUS METALS
- DENTAL ALLOYS

- Active Oxygen Compounds
- Hydrocyanic Acid Derivatives
- Methanol/MMA Derivatives
- Semi finished Plastic Products
- Rubber Chemicals & Pigments
- Silicous & Silicates
- Catalysts & Absorbents
- Ceramic Colors & Glazes

SOLE AGENTS FOR SULTANATE OF OMAN

AL HASHAR PHARMACY
INDUSTRIAL CHEMICAL DIVISION

P.O.Box 5450, Ruwi, Sultanate of Oman, Telex:5134 HASPHA ON-Fax:603255-Phone:602890



Mechanical reliability is all-important.

ONTC also does a lot of profitable charter work to subsidise some of its unprofitable routes - hiring out buses and their drivers to schools, colleges and businesses. This is the real, solid financial backbone of the company, Graham explained.

But competition is stiff, with rapidly increasing numbers of private motorists in Oman, not to mention taxis, pick-ups and works buses. "I'm quite happy to have competition", says Graham. "It forces the company to act commercially and to maintain our commercial objectives". One of ONTC's commercial successes has been the Faresaver season-ticket system, introduced in 1987. For RO 5 a month, a Faresaver ticket gives unlimited down-town travel. Not surprisingly, it's a bargain that's growing in popularity among commuters.

Tickets to Ride

ONTC spends quite a bit of time and money on making sure they've got it right. "Bus rides don't have a shelf-life like most goods", explained Graham. "If someone doesn't make a trip by bus, we've lost our only opportunity to sell that seat. We have to look at the passengers we've missed as well as the ones we've carried." To help with this, the company conducts regular Passenger Satisfaction Surveys on its long-distance routes to Salalah and Dubai, and individuals or companies that hire buses also get a questionnaire on their level of satisfaction.

Omani Input

"A nation doesn't become strong without relying on itself", states Graham Fletcher. And to that end, he operates a thorough and successful Omaniisation policy at all levels of ONTC. Both his

deputy general managers are Omani nationals, as are two of the four departmental managers and almost all of his supervisors. ONTC is anxious to recruit more Omani bus drivers, though. "If I could find Omanis holding a Heavy licence, who are also literate in one language, I'd employ 100 today", Graham said. "We've even prepared to train our light-duty drivers, provided they've worked for us satisfactorily for a



Car's-eye view.

year - but as we pay for the training, we expect them to work for us for three years after qualifying", he explained.

Training is an important part of ONTC's service. Every year, drivers take refresher courses in safety techniques and driving skills - and the maintenance team which services the buses regularly is also thoroughly trained and supervised.

Covering the Country

ONTC has a special message for ind-

ustry in Oman: advertising on buses makes sense. "I think it must be one of Muscat's best-kept secrets", says Graham - though we're trying to let as many people as possible in on it. You see, our buses get to the places that other media hardly reach - and in a country as big as Oman, that's important. I believe industry here could give a real boost to its sales locally by advertising on the side of a bus. And panel area on a full-size bus only costs RO 500 a month, with cheaper rates for the smaller vehicles. It's a bargain!" He certainly has a point. With Omani industries looking to raise public awareness of their products, what better advertising vehicle could they want?

The Road Ahead

ONTC's medium-term planning follows the Omani government's Five Year Plans, taking into account the population growth statistics, the road construction plans and the major industrial, commercial and social developments which will generate travel demand.

Graham sees an ever-brighter future for ONTC. The company's own destination is in providing an efficient, useful, popular and profitable public bus

A Company with a lot to offer . . .



Vehicle heating & air conditioning Systems.



Bulldog Strength Heavy Duty Trucks

Honeywell

Control equipment and devices

SuperTurf™

Artificial grass for all environments

Dulux

High Quality Paints and Varnish

H'AFELE

Ironmongery & furniture fittings



Aero Engines



Water treatment plants.



Today's incinerators with advanced technology.

EFLO

Solving todays sewage treatment problems.

Agents for:

ONIC



Commercial catering equipment

. . . Meeting All Needs.



The Industrial & Trading Co. LTD. "SICO"
P.O. Box 508 Muscat Sultanate of Oman.
Tel.: 70116 Fax: 701551, Telex: 3415 SICO ON



Geap International (Oman) LLC.

Gold of Dhofar



Golden gleams at dusk during traditional Dhofari dancing.

The car crunched across the rough stones and pulled up in front of an ordinary looking house somewhere in the suburbs of Salalah. A brief exchange of words, and the gates were reluctantly swung open by a doorman. The courtyard was untidy and overgrown with a neglected air, and the house itself was gloomy. But this is no ordinary home - before entering the inner part of the house, visitors must stand for about 20 seconds on a mat of vibrating bristles - not a sophisticated shoe-cleaner, but a highly sensitive weighing machine. Each and every visitor must be precisely weighed in, and then weighed out on departure. For unlikely though it may seem, this is a workshop where exquisite gold jewellery is made.

Several craftsmen sit cross-legged on the floor, surrounded by little pots containing gold wires, clasps and beads in many shapes and sizes. It's hard to believe that it's real gold, worth many thousands of rials - it looks more like a child's jewellery-making kit. All the necklaces made here are hand-threaded - people are more versatile than machines.

Even the beads themselves are made in this room: gold is heated in metal dies, according to the style of bead required. There are a hundred or so different styles of dies in every imaginable shape - a 'master card' illustrates

the pattern and reference number of each one.

The workshop belongs to Al Jeel Assaad Jewellers, whose offices are in gold merchants' street in Salalah souq. The joint owners, Abdulla and Omer Said, explained some of the special traditions surrounding gold jewellery in the South, illustrating their account with an abundance of superbly-crafted head-dresses, necklaces and bracelets, made in their own workshops.

Al Jeel Assaad specialises in traditional Dhofari styles - or, rather, in modern interpretations of traditional styles. Women still want jewellery with traditional roots, the merchants explained - but they also demand the most up-to-the-minute variations of traditional adornments. Both the designs and workmanship are different on the old pieces, explained Abdulla - the genuinely old pieces are much heavier for a start.

Silver Ancestry

Many of the traditional ornaments now made in gold were formerly crafted from silver - and each style has its own name, and a long line of associated traditions. Dhofari styles and designs have always been distinctive, reflecting influences from many parts of the world. For example, Salalah is especially noted for its distinctive necklaces of gold beads

interspersed with coral - a style that has been linked with East African traditions; while the cog-shaped decoration on some Dhofari bracelets is reminiscent of nineteenth-century Indian styles.

But whatever its distant origins, Dhofari jewellery has continued to develop over the centuries and decades. For example, the Maria Theresa dollar has been a feature of Omani necklaces for many centuries. In Dhofar, this has now been replaced by golden replicas of English sovereigns, bearing Queen Victoria's head, and strung together with gold and coral beads to create magnificent necklaces - which come in three different lengths, to suit every purse.

Heady Traditions

An even more striking example of a living and developing tradition, Abdulla and Omer Said explained, is the traditional Dhofari head-dress, worn by married women.

In the distant past, this was a rectangular head-dress or cap made entirely from padded cloth, and often decorated with embroidery. Later, as people grew richer, lines of silver studs or coins were fastened to the cloth, and cylindrical beads were sometimes sewn along the sides for decoration. Gradually more and more silver was used to adorn the head-dress, until by about 50 years ago,

INDUSTRIAL STRENGTH VEHICLES



Winners in lightweight and heavyweight categories : Mitsubishi Canter, Mitsubishi Pickup, Mitsubishi Rosa Bus, from Zubair Automotive.

Like champions of the ring : tough, powerful, speedy, ready to go the distance. Nothing comes close, not by a long haul.

Zubair Automotive : always there to support the Sultanate's industrial and commercial growth.



الزبير للسيارات ش.م.م
ZUBAIR AUTOMOTIVE LLC

CPO Box 1800, Muscat, Sultanate of Oman
Telephone: Khaled Head Office: 58172353/726755/7267. Road: 707147
Branches: Salalah: 712011. Suir: 451028. Buraimi: 650043. Sohar: 840039.
Al Kamil: 011665. Bidiya, Muscat. Dealers: Bah: 093128. Nawa: 412000 and Sohar.



the whole object was fashioned from silver - though to exactly the same pattern and style as its cloth-made ancestor.

Since the 1970s, gold has replaced silver as the fashionable metal, and indicator of wealth - in fact, Dhofari is one of the only regions of Oman where traditional silver is no longer made at all. The same head-dress design has thus been reinterpreted in gold, and over the last 20 years, different details have been changed to accommodate the fashion-conscious Dhofaris. The most recent adaptation is the lines of tiny emeralds, rubies and diamonds which run along the centre, from front to back of the head-dress. One such piece nowadays costs between RO 2,000 and RO 3,000.

Fair Exchange

It is not only styles of jewellery which are distinctly Dhofari, say Abdullah and Omer Said. Customs surrounding the jewellery are quite different too. Buying habits in the Muscat area, for example, are very different from those of Dhofari, though women throughout the Sultanate are equally fashion-conscious. Northern women are happy to accumulate an ever-increasing collection of gold items, in traditional and modern styles. But in the South, women return their jewellery to the goldsmith every couple of years or so, and have it melted down to create up-to-the-minute versions. Exchange is the largest part of the Dhofari gold business, forming about 80% of all trade.

The sad thing about this practice is that certain styles can disappear completely. But so important is it to be up-to-date that nothing else matters. A woman with an "old" collection of gold is actually shunned by her associates - no-one wants to be seen with someone so dowdy.

The Borrowers

In the Muscat area, jewellery is a highly personal gift, often from husband to wife. A woman's collection is very much her own private affair. Not so in the South, where an extensive borrowing system prevails. A wealthy woman might go to her goldsmith and buy three kilograms of gold ornaments which she herself might then use only once every two or three years. But her less affluent friends and family will get good use from it - it will be "booked" for all the major festivities, weddings and so on. And don't think that these borrowers are abjectly grateful, said Abdullah. On the contrary, they complain bitterly if the ornaments are not of the highest fashion.

The whole system works entirely on a basis of trust, with no receipts or proofs of loan - and remarkably enough, with no dishonesty either. There isn't a court case in living memory arising from the borrowing system.

A Wealthy Business

Until very recently, Dhofari women liked to wear great quantities of gold - often over 4 kilograms at a time, with necklaces piled on top of each other. But now the more restrained northern customs are taking root, and one necklace and a couple of rings is considered sufficient for most occasions. Likewise, all Dhofari women of wealth and fashion used to wear toe-rings - but this custom has now died out, and toe-rings are no longer made.

Golden Rules

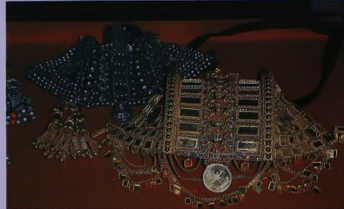
Only five years ago, 75% of Al Jeel Assaad's business was selling imported gold jewellery. Now the tables have

offer credit payment facilities, which traders in Salalah cannot afford to do, because the market is too small.

Manufacturing gold jewellery also brings unique problems in financial planning. Most industries, explained Abdullah, need finance to invest in machinery. But in the gold business, the investment is in the raw material - and this doesn't qualify for government schemes and incentives to industry. Al Jeel Assaad, they are keen to expand - they are even considering whether to open an outlet in Muscat - but they are very conscious of the dual problems of the high costs of raw material and the smallness of the market.

Golden Future?

Abdullah and Omer Said had an ambitious long-term plan: to open a goldsmith's institute, so that young Omanis can be trained in the necessary skills. "The techniques are the same as those used in other parts of Arabia, Iran



The old and the new: the silver head-dress is a piece of the past, the gold is an up-to-the-minute interpretation of the traditional style.

turned, and locally-made jewellery accounts for 75% of the market. Almost everything they make is sold in Dhofari - indeed, most of it is custom-made, often for other Salalah gold merchants - just a few pieces are sent to Muscat.

All the gold worked is 18 or 21 carat. And, as Abdullah and Omer Said proudly announce, Salalah is a cheaper place to buy gold than Muscat - items are virtually half-price, despite the constant price of the world-wide of the metal itself. It's overheads and labour costs which make the difference.

Business is good - but even the gold industry has its problems, the merchants explained. Their aim in running the workshops is to reduce their dependence on imports. But there is stiff competition from Dubai, whose retailers

and the Indian subcontinent. Our workers now are Indian", said Abdullah, "but we want to employ Omanis and to make this part of our national heritage". "It would be a very costly undertaking", he added. "We would need a lot of financial support from the government. But it would be prestigious - and worthwhile in every way."

Al Jeel Assaad is the only gold manufacturer in Dhofari - and one of the very few in the Sultanate. From metal bars, they create beads and finished jewellery of magnificence - works of art that combine traditional styles with modern market requirements. And as gold has now, with increasing wealth, come to replace silver throughout Oman, they look to have a brightly shining future.



شركة مصفاة نفط عمان ش.م.م. OMAN REFINERY COMPANY L.L.C.

P.O. Box 6568 Ruwi

Sultanate of Oman

Telephone Office: 561200

Reg: CR 13422, Cable: OMREF

Telex: 5123 ORC MCT ON.

Facsimile: 561384

ص ب ٦٥٦٨ روي

سلطنة عمان

هاتف ٥٦١٢٠٠

س ب ١٣٤٢٢ بوقيا امرف

تلکس ٥١٢٣

فاکسیمیل ٥٦١٣٨٤



Cattlemen of the South

Cattle have always been a way of life in Oman's southern province of Dhofar. Since 1980, they've also been big business. Dhofar Cattle Feed is, surprisingly, the biggest company in Oman with a turnover of 9 million rials Omani. It is a company built on traditional ways of life, which was set up when some astute Southern businessmen realised that rapid changes in environment and ways of life could no longer support the herdsmen of the South.

In the old days, pre-1975, explained Hafeez bin Tahir Moqbel, general manager of Dhofar Cattle Feed (DCF), there were not many cows or camels. The grass was richer and less over-grazed and the land could support the old herding ways of life, which moved according to the seasons. The men took the herd to water (which might involve a long trek), protected it from raiders, organised the supplies of food, milked the cows, and generally decided when and where to move in search of grazing. The women were responsible for the young animals, as well as gathering plants for fodder, milking out the byres and making the valuable butter. Butter was the herdsmen's main trading item - it was exchanged for dried sardines to be used as cattle-feed when the grass ran out. Very few herdsmen were rich enough to own a camel, though many had flocks of goats.

The best season of the year was the three months following the monsoon when pastures were lush, milk flowed, butter-making was at its height and water was still abundant. From then on, life became increasingly harsh and unsettled: the herding families spent their winters in caves sheltering from the strong, cold winds, and during spring and early summer they roamed the mountains in search of water and grazing, living in tents. In the end, people and cattle alike just hung on, waiting for the rains and for the new season's grass.

Lifestyle Changes

Today, a herdsman's way of life has changed almost beyond recognition. Wells have been sunk throughout the area, so families no longer have to travel in search of water. They can now live in settled villages and farmsteads. Herds are much larger, with many camels as well as cows and goats grazing the land - resulting in poorer-quality grass. Raiders are no longer a threat, so cattle can be turned loose to feed unsupervised. Cattle are healthier and are breeding more prolifically -

because their diet is now supplemented by cattle-feed all the year round.

Diet Plan

Most of the cattle-feed now comes from DCF's huge mill at Raysut, where the company employs top scientists to research and develop the very best diet for Dhofari cows. Cereal crops (barley, maize, wheat) are mixed with fish-meal and high-protein additives, such as nuts, sunflower seeds and soya beans - along with salt and some limestone, both of which are locally produced.

The company has considered using Omani dried sardines in the feed, following in the footsteps of the Dhofari herdsmen of the past. But, explains Hafeez bin Tahir Moqbel, they work out expensive in relation to quality. He also explained that it is one thing for a herdsman to feed dried sardines to his cattle - but quite a different matter to use them in factory production, where strict quality control procedures, and Omani standards laws must be enforced.

The company's raw materials come from all over the world, from Australia to Argentina. Sometimes, reluctantly, they buy imports rather than locally-produced products - for example, large quantities of grass come from Saudi Arabia, where the government subsidises its growth to a tune of 60%. This brings the price down to RO 40 per tonne, while Omani grass, with high costs of irrigation and soil enrichment, costs RO 170 per tonne. "We would of course prefer to buy local products", says Hafeez, "but first and foremost we have a business to run".

Animal Needs

Different feeds are produced, according to whether they are intended for beef cattle, dairy cattle, calves - or whether the animals are using it as a supplement to high-fibre grass, or as a total diet. Different feeds are also suitable for different animals - camel feed, for example, contains much more fibre, along with different minerals; cattle can take a high copper content whereas sheep cannot - and so on. But although the scientists at DCF are 100% sure of all their facts, their customers have yet to be convinced: many continue to use one type of feed for all sorts and conditions of beast. It is a slow process to educate the farmers in the proper use of scientific, factory-made feeds.

Customer Care

A few of DCF's customers run large commercial concerns - for example the company supplies all the feed to the royal farm owned by his Majesty Sultan Qaboos. But 80% of DCF's customers are small-scale traditional mountain farmers, with perhaps 10-15 cows and a few camels.

This brings its own problems, explains Hafeez. What the mountain farmer wants, he continues, is WHITE cattle feed - and DCF has left no stone unturned in their search for this. The colour of the feed depends on the balance of ingredients, and can vary from almost black (produced with sunflower seeds), to yellow and various shades of brown. Hafeez recalls the looks of astonishment that have met him at trade fairs throughout the world when he has raised the subject of white feed. And why is it so important? It seems that the herdsmen believe that the milk will be whiter - and thus better quality - if the cows could eat white food. This is just one of the psychological problems we have to deal with", explains Hafeez.

The company takes its education programme very seriously - scientists go out and talk to the farmers at length. And gradually habits are changing. The cattlemen used to see it as a simple equation - "if the yield improves the feed is good". But they are beginning to see that many factors affect milk production - and to appreciate that, for example, to use cattle feed for goats will NOT produce the best results.

For traditional reasons, too, local farmers like to use dried fish meal for feed - but are coming to understand that more than 1% in a cow's diet will make the milk taste of fish, making it unsaleable.

Down on the Farm

DCF owns and runs two farms in Dhofar - one for dairy and

one for beef cattle. At both, research has been done into cross-breeding the native Dhofari cattle with European breeds to improve the strain.

The dairy farm, with its 2,500 head of cattle, is one of the largest in Oman. The company has its own pasteurising, bottling and packaging plant and supplies milk, laban and yogurt to supermarkets throughout the South - and to some in Muscat as well. Milk is currently sold under the DCF name, which, the company argues, is well-known and respected for its quality and price. There has been some talk of branded products, but no decisions have yet been taken.

Production and Productivity

Almost all DCF's production is swallowed up by the Dhofar region - except in the grass season when, for three months, the farmers try to do without special feed for their cattle. "Yet this is always the time of year when we get most complaints", said Hafeez. "Life is easy, and the farmers have got time on their hands".

But outside the 2-5 months of the grassy season, all DCF's capacity goes to meeting local needs - and their production is substantial, at 16 tonnes per hour. A Swiss company is currently carrying out a study for DCF into the feasibility of raising production by 40% - they know the customers are there.

White is Right

DCF will continue to prosper - its market is large, and it already has the largest output of any cattle-feed company in Oman. And as of a highly successful company, what ambition does Hafeez have for the future? His reply is categorical: "If I could succeed in making white cattle feed, I would never have any more problems".

Wings CO. LLC.

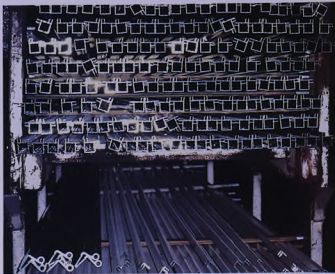


شركة الجناحان



A badge
worn by
high flyers.

P.O. BOX 3777, MUSCAT, SULTANATE OF OMAN, TEL: 626311, FAX: 626312



Pressing Forward

The Story of NAPCO's Turn-Around

Every month, twenty trailers loaded with precision-shaped lengths of aluminium leave Oman and head for Saudi Arabia. This is just over half of the manufacturer's total production - in terms of turnover, it's one of the biggest companies in Oman. The company in question is National Aluminium Products SAOG - generally known as NAPCO - a company which in the last 18 months has dramatically turned itself from loss to profit.

Strong Profiles

NAPCO makes extruded aluminium parts - called "profiles" - for the construction industry. They have about 900 precision-made dies to meet almost every possible customer requirement. The company buys the aluminium in short, fat cylinders (called "billets") which are then heated to 400 degrees centigrade until they are soft and malleable. These are rolled into a press and under colossal pressure they are forced out through a shaped die, emerging like shining silver snakes on a conveyor belt.

By nature, explains Mr Ram, NAPCO's general manager since mid-1990, aluminium is a soft metal which would buckle and corrode unless treated. So the pressed aluminium rods are hardened by cooking in a vast oven,

at 200 degrees centigrade for 4 hours. They then pass through a complex sequence of tanks in order to anodise them - i.e. the surface of the metal is changed by electrolysis to aluminium oxide, a tough and resistant coating which can take 25 years of exposure to the elements without any deterioration.

This part of the factory is like a series of which's cauldrons, with 32 huge tanks bubbling away - some containing water for rinsing, others with degreasing and cleaning products - and the most sinister of all seething with sulphuric acid.

Customer demands are taken very seriously here - and the finish of the metal is made to order just as precisely as its shape. It can be shiny or matt - and can be chemically coloured in any shade from pale bronze to almost black.

NAPCO's plant is one of the most advanced in the Middle East - yet during the 1980s, it was an open secret that the company was in dire straits. What were the problems? - and how has the company been turned around in the last couple of years?

Past Mistakes

NAPCO was formally established in 1982 in a haze of optimism and rosy predictions about Oman's own aluminium consumption in the years to

come. But even before production started in 1986 it was clear that there were problems.

- Oman's construction needs had been estimated at 6,500 tonnes a year - NAPCO's total capacity. In fact, this was a wild guess - statistical information about imports was not available at the time. Even today, Oman's total needs amount to only 1,200 tonnes a year.
- With the oil-price fall of 1986, the construction industry throughout the Middle East went into severe decline.

The market for NAPCO's products simply wasn't there, though during 1987-88 the company struggled to find it. In addition, the product was underpriced - so immense losses were incurred, running to RO 700,000-800,000 per year.

In addition, an ineffective management team and technical problems dogged the company. It was a sorry case of a high-investment business that just hadn't got off the ground.

The Turn-Around

Fortunately there were a few far-sighted people at the top who could see the opportunities that change could bring. Since 1988-9, there have been changes in most areas:

- management;
- technical and production;
- markets;
- staffing and efficiency;
- finance.

Management

In mid-1988, His Excellency Mohamed bin Musa Al Youssef became chairman of NAPCO, and Murtadha Fadhl was appointed managing director in mid-1989. This combination helped to stabilise the management, to tighten the financial controls and to start running the company on a proper operational footing.

Management was also unanimous about maintaining high standards - short-term success was not to be achieved by cutting corners. Top quality products and reliable delivery dates must be the company's watchwords.

Technical and Production

There was a technical imbalance at NAPCO (again resulting from inaccurate forecasting) with a press capacity twice as great as the anodising capacity. In fact, there was no demand at all for un-anodised aluminium, so the press had to function well below capacity to keep pace with the anodising plant. The new management immediately invested in a



Better than ever before

The re-equipped and upgraded Muscat Inter-Continental Diving Centre is now offering more recreational diving to suit everyone.

Saturday	: 9 a.m. Dive from Hotel beach (11.30 return)
	: 1 p.m. Dive from Hotel beach (3.30 return)
Sunday	: 9 a.m. 2 tank dive from CAYC
Monday	: 9 a.m. Dive from Hotel beach
	: 1.30 p.m. Advanced dive from Hotel beach
Tuesday	: 9 a.m. Ladies dive from Hotel beach
Wednesday	: 1.30 p.m. Reef dive from CAYC
	: 6 p.m. Night dive from CAYC
Thursday	: 9 a.m. 2 tank dive from Hotel beach
	: 1.30 p.m. Dive from Hotel beach
Friday	: 10 a.m. Day trip from Hotel beach (2 tank dive)

Regular trips are arranged to Ras Al Hadd and Damanyats. A full range of PADI courses are available.



MUSCAT INTER-CONTINENTAL HOTEL

Contact Tel: 600500 Ext. 8362 for bookings

second anodising plant, raising the factory's total capacity to 6,500 tonnes a year.

Markets

Once the production lines were flowing properly, markets could be confidently established. NAPCO aggressively pursued markets - in fierce competition with established manufacturers. A regular base of stockists has now been built up, not only in Oman, but also in Saudi Arabia, Yemen, Qatar, the UAE and Kuwait. The Gulf War caused an unexpected hiccup in NAPCO's growth plans - but the company resumed exports to Kuwait in October 1991. In fact, NAPCO's total exports in 1991 were worth about RO 4.5 million.

Staffing and Efficiency

NAPCO's whole operation has been sharpened up, and their overheads dramatically reduced, by a series of measures:

- Overstaffing was rife in every department. "There were just too many people", explains GM Ram, "especially at a supervisory level". This was quickly remedied.
- Purchasing policies have changed - now the company shops around to find where it can get the best buy for the chemicals it uses.
- Improvements have been made in the company's water-treatment plant. Water is now more efficiently recycled, making substantial savings.
- Utilities (gas, electricity, water and telephones) have always been relatively expensive in Oman, as compared to other GCC countries. But thanks to government concessions made during the Year of Industry, telephone costs have decreased substantially and more concessions are expected.
- All aluminium waste is recycled and returned to Dubai where it is re-processed into billets.
- From 1 November 1991, the government's new export promotion scheme has helped NAPCO - low-cost finance (at an interest rate of less than 5%) could save them RO 50,000 a year - and instant government guarantees will avoid the delay in waiting for a Letter of Credit to be established, thus speeding up the whole process.

Finance

NAPCO's financial structure was poor. It was undercapitalised, and with large



High-tech production.

loans, interest payments alone were crippling. Managing director Murtadha Fadhl proudly described the new arrangements:

- Capital has been raised from RO 2.3 million to RO 3.56 million.
- The lending banks have converted part of NAPCO's existing loans to equity - i.e. there would be no interest to pay.
- Thanks to the gracious decision of His Majesty Sultan Qaboos bin Said, NAPCO has been granted a third soft loan from the Ministry of Commerce & Industry (the usual limit is two). This loan of RO 1.79 million will avoid high interest payments.

Looking to the Future

NAPCO is now looking like a healthy, upwardly mobile company. Among many achievements during 1991:

- sales tonnages were up by 36% compared to 1990;
- sales reached RO 6.2 million;

- variable costs per tonne were down by 10% in 1990 figures;
- staffing cuts have saved RO 44,000 per year;
- astute purchasing has saved the company RO 62,000 per year.

Perhaps most pleasing of all is that a cash profit of RO 304,000 in 1990 was turned into a cash profit of about RO 480,000 in 1991 - and even before the soft loan has taken effect, the company is now making a net profit.

Both managing director Murtadha Fadhl and general manager Ram are full of confident optimism. "NAPCO has a bright future", said Ram. "The Gulf economies are booming." Murtadha Fadhl went further: "I am very proud of this project", he said. "And we want to thank His Majesty Sultan Qaboos for the Year of Industry, with all the incentives it has brought - and to thank the government too for a third soft loan which will enable a once-sick company to become a truly profitable venture."

"One of the three states of matter,
GAS has no definite boundaries, but will fill any space" ...
and with MHD, will meet any Industrial, R&D,
Medical, Fuel and Domestic need!



MOHSIN HAIDER DARWISH LLC

P.O. Box 3880, Rawi, Muscat, Sultanate of Oman - Phone: Rusayr Factory - (968) 626112/3/4
Phone: Ruwi Showroom - (968) 703411/7017/33 - Telefax: (968) 626186 (Division)

Head Office: Phone (968) 703777, Telex: 3230 LUJAINA ON - Cable: AREEJ Muscat, Telefax: (968) 793256

COMEX'92

The second exhibition of pioneering products
in the field of Computers, Office Automation and
Telecommunication



1st - 4th MARCH 1992

Majan Ball Room, Al Bustan Palace Hotel,
Muscat, Sultanate of Oman

Organised by

OMAN INTERNATIONAL TRADE AND EXHIBITIONS

P.O. Box 4475, Rawi, Sultanate of Oman
Telephone: 564268/564303, Telex: 5494 OITEL ON, Telefax: 563165



10th-16th October '92

In conjunction with the Oman Chamber of Commerce, a truly international participation of companies from Europe, Africa, Asia, Far East and the Americas, the latest in everything, from machinery for light & medium industries to consultancy for industrial plants. Also on display will be the latest products from OMAN.
A must for anyone trying to establish a presence in OMAN.

المستوطن
الشركة العمالية للمعرض والتجارة الدولية

ص.ب 4475 - روي - سلطنة عمان
م.ف 564268 - 564303 - ت.ل 5494 - (ت.ل) عمان 563165

Show Business



HE. Salim bin Abdullah al Ghazali is tempted by a Persian rug at a trade exhibition in Oman.

Oman is the gateway to the Arabian Gulf, and the centre of historical maritime trade routes between the East and West. Traders from India, China, Africa and Europe sailed to Oman to sell their products. In return, they took back the riches of Oman - such as copper, dates, pearls, cloth from Sohar and frankincense from Dhofar. From the mid-1850s, though, Oman's role as a trade centre declined. But if today's exhibition organisers have their way, Oman will once again become a major meeting-place for international sellers and buyers.

Fair Trading

Today, Dubai is seen as the trade centre of the Gulf - and hence its exhibition capital too. But Omani exhibition organisers want to change all that: they plan to provide a meeting place in the Sultanate for Oman exhibitors and buyers. "Our aim now is to offer the buyers of Oman what they were getting in Dubai," says Shaheen Saeed, general manager of Oman International Trade and Exhibitions (OITE). "We obviously want to attract foreign buyers and exhibitors - but we also need venues in Oman where Omani exhibitors and buyers can meet each other."

"It used to be tough work, organising local participation in fairs", comments D. K. Khanna, general manager of Oman Expo LLC. "But Omani products have increased, and Omani manufacturers

have realised that, if their sales here are to increase, Omani buyers MUST be stopped from going to Dubai. So the significance of exhibitions in Oman has grown."

The exhibitions business has been further boosted by the relaxation of certain government rules and procedures. Business visas can now be obtained quickly and simply, making it possible for foreign exhibitors to participate without much ado. Import of exhibits is also easy, involving minimal official procedures. Mina Qaboos's berthing and handling facilities - along with the custom-built Oman Exhibition Centre at Seeb - are added advantages.

Special Subjects

Exhibitions have to focus on specific areas - both for the convenience of buyers and to give greater exhibiting advantage to participating companies. The first specialised exhibitions in Oman - such as the Oman International Trade Fair in 1987, and Agrifish 88 - were government-run. But the exhibition companies are now taking over, with specialised fairs such as Comex 91 and Woman 92, mounted by OITE, and Oman Expo's Eilecom 91 and the 1991 Motor Show. These have drawn a good response - the Motor Show, for example, attracted over 25,000 visitors - and have served as alternatives to similar fairs in Dubai.

Comex '91, held at the Muscat Inter-Continental Hotel, was planned as an Omani substitute for Gitex, the computer exhibition in Dubai. "It was received well by exhibitors as well as buyers, affirming Oman's potential as a venue for specialised exhibitions", Saeed says.

Show Stoppers?

The cost of mounting an exhibition is phenomenal. Oman Exhibition Centre, though adequately equipped, is expensive to hire. And specialised exhibitors mean limited participation - which makes it difficult to cover hiring charges. If there is an entry charge, this goes to pay for entertainers. So the hire of the hall and other organisational expenses, must be recovered from the exhibitors, making it more expensive to participate in Omani exhibitions than those in Dubai.

Another problem area is organising national participation from foreign companies. "Till now, national participation has been very difficult to organise", reveals Saeed. "But it is an excellent idea, because it gives visitors a panoramic view of the industry and trade opportunities with that country - and for us it takes care of a whole chunk of exhibition area." But foreign interest in Oman is growing, aided by the Sultanate's increasing diplomatic contacts with other nations, and the boost given by the Years of Industry to the manufacturing sector. And on a company level, OITE has over twenty overseas agents to generate awareness about the company and Oman itself.

First lap

The exhibitions business in Oman is still in its infancy. At this stage, the two organising companies, OITE and Oman Expo, are exploring areas for exhibitions, each trying to find its own niches. In the process, realities about spacing and competition have come to the fore. Oman Expo originally planned to hold another Motor Show 1992 - but has now rescheduled it for 1993. "This is still a small market and it is not sensible to crowd it", remarks Khanna. Comex '91 and Eilecom, organised by different companies but dealing with the same type of products, were held within four months of each other. And both companies plan fairs during 1992 to celebrate the Years of Industry. The first of these will be held from 19-28 February, attracting both local and international exhibitors and buyers.

As the exhibition market matures, a clearer view of the market will emerge. Meanwhile, the growth in infrastructure and business opportunities, created by Oman's industrial estates, as well as the Years of Industry, can only strengthen Oman's potential as an exhibition venue.



This is where lies the Future!



جموعة البريمي

AL-BURAIMI GROUP

P.O. Box 16169, Buraimi, Sultanate of Oman
Tel: 650058/651155, Fax: 651003, Tlx: 8008 ABGROUP ON

Oman Chemicals & Pharmaceuticals LLC



شركة الكيماويات والصيدلانية
العمانية

P.O. Box 16169, Al Buraimi, Sultanate of Oman,
Tel: 651155/650058, Fax: 953213, Tlx: 8008 ABGROUP ON



شركة الشرق الأوسط للصناعات المعدنية
Middle East Metal Industries Co.
Manufacturers of M. S. Steel Section

P.O. BOX 1719, AJMAN, U.A.E.
TEL: 424554/455060, Tlx: 69580 MEMI EM FAX: 444190

Buraimi Spinning

HPT

شركة البريمي للتصنيع

P.O. BOX 16330, AL BURAIMI, SULTANATE OF OMAN,
TEL: 652010, FAX: 652011, Tlx: 8006 ABHOTEL ON



شركة البريمي للتصنيع والتصدير
AL BURAIMI GARMENTS: KALCROING & EMBROIDERY
(A Member Of Al Buraimi Group)

Manufacturers, Exporters and Importers of Ready-made Garments

P.O. Box 16169, Al Buraimi, Sultanate of Oman,
Tel: 651854/650057, Fax: 650824, Tlx: 8008 ABGROUP ON

المثابرة

قصة نجاح «نانكو»

تعدار السلطة شعروا غيورا فأطردت كبرى مملكة تجسلا جديدا بالانويوم وتحت نحو الملائكة العربية السعودية، وتساوي الكمية التي تحمليها هذه المقارنات فقط نصف إنتاج الشركة المنتجة للانويوم والتي تعتبر من أكبر الشركات في سلطنة عمان للاستثمار في هذا المجال. الشركة المخرار إليها هي الشركة الوطنية لتنتجات الانويوم والتي تعرف بـ «نانكو». استطاعت هذه الشركة خلال الثمانية عشر شهرا الماضية أن تحقق انقلابا استوريا من الخسارة إلى الربح. تشتهر الشركة بصناعة مواد البناء من الانويوم والتي تركز في أطراف المباني البارزة



(وتسمى ريفوليف) الصلبة. هناك تسعة أنواع من آلات تشكيل المعادن لتنتج مواد مختلفة تفي برفعة العسلاء مهما كانت. تشدريتي استوطنات الانويوم القصيرة السمكية التي تدار لدرجة ٢٠٠ مليون حتى تصنع لينة مونة. ترمز هذه القطع تحت ضغط عالٍ ثم يتم تشكيلها في الآلات لتخرج كالاسلاك القوية اللامعة ويتم نقلها إلى الخارج.

يطلق مستتر رام - مدير عام (نانكو) منذ ١٩٩٠ - تقارلا بلطف الانويوم معه فيلن للتشكيل والتشال ما لم يتحله جديدا. عليه يتم تقوية طلع الانويوم ببطيخها، في أداء وسمه لمدة أربع ساعات تحت درجة حرارة ٢٠٠ درجة

أولا تم تقدير احتياجات عمان مواد البناء بـ ٢٠٠ طن في العام، وكانت هذه هي خطة (نانكو) الاجمالية في الحقيقة كان ذلك تقديرا خياليا، ولم تكن الاحتمالات عن المواد المستوردة متوفرة وحتى اليوم نبي اجمال حاجة السلطنة ل مواد البناء يصل إلى ١,٢٠٠ طن في العام.

لذا: عند انخفاض اسعار النفط في عام ١٩٨٦ شهدت حركة البناء في الشرق الاوسط انحدارا جادا. وتمكنت سلطنة لم تكن هناك منافسة لاستيراد المواد (نانكو) لكن خلال عام ١٩٨٧ و١٩٨٨ بدأت الشركة في الحصول على مثل تلك السوق بالإضافة إلى ذلك تم تهيئة المنتجات لائق مع المنتج (٢٤) عاما (٢٣) حثارا كبريا تم فيها عمليات الإنتاج على (٧٠٠٠٠٠) ريال (٨٠٠٠٠٠) ريال في العام. ومنها ما يتحوي على مياه العسل والآخر يتحوي على مواد إزالة الزيت والتنظيف. وخزانات أخرى تحتوي على حامض الكبريتيك. تحخذ طبقات العسلاء الجديده هنا ويتم صماعة المعدن لكل قكة وكما يطبقه العميل. يكون المعدن لامعا ورائكا وتدرج اللون باسئعمال الكيمويات من البرونزي إلى الأسود.

الانتعاش

ولمضن الطق كان هناك القليل من الاوراق العميدي للظفر في مراكز عليا بالشركة. كانوا يعرفون مدى الفرص التي قد يتبناها التاجر. ومنذ ١٩٨٨ - ١٩٨٩ بدأ التصنيع في مواقع

مختلفة منها:

— المارعة

— المواقع الفنية والانتاجية.

— التسويق.

— القوة العاملة وكفاءتها.

— الشؤون المالية.

الإدارة

في منتصف عام ١٩٨٨ أصبح سعاده محمد بن موسى اليوسف رئيس مجلس إدارة الشركة. وبعين القاطن برزني فاضل كعسمر إداري في منتصف عام ١٩٨٩ ساعده هذا الاتحاد في استقرار الآراء وتبنيها الفروض المثلثة وبدء تشغيل الشركة على أساس صحيح. كما كان إدارة الشركة ذات جدية في الحفاظ على مستويات جودة عالية لم تعتمد الشركة على تحقيق النجاح قصير المدى بل على تحقيق أهدافها الاستراتيجية الطويلة الأمد. والتأكيد على دقة مواجيد التسليم.

الشؤون الفنية والإنتاج

كان بالشركة عدم استعراش في ناتج عن الاستطلاع غير الصحيح، حيث كانت طاقة الضغط الحراري ضعف طاقة التغليف الكبريتاتي في الحقيقة لم تكن هناك قدة للانويوم غير المغلف عليه كان من الواجب عمل الآلة الضغط تحت طاقتها المأمونة مصنع تغليف الانويوم فور توليها زمام الامور قامت الإدارة الجديدة بالاستثمار في مصنع تغليف كيميائي جديدا مع رفعة طاقة التغليف (٦,٠٠٠) طن في العام.

التسويق

طلبا اسباب الانتاج بطريقة سليمة فانه من الممكن الحصول على الاسواق بكل ثقة شفت (نانكو) طريقتها في الاسواق بكل جرأة، منافسة المصنعين المحليين. كونت الشركة عددا من المنتجة الذين تعاطوا اتجاهها بصفة شخصية في سلطنة عمان واليشيا في المملكة العربية السعودية واليمن وقطر والامارات والكويت. أعدت حرم التسويق لشركة (نانكو) هذه لم تكن في الحسبان. لكن الشركة واصلت صابرها لتلك التي كانت - اكتوبر ١٩٩١ - في الحقيقة كانت صادرات نانكو الاجمالية في عام ١٩٩١ قد وصلت ٤.٨ مليون ريال عماني.

القوة العاملة وكفاءتها

لقد تم صرف كل عمليات (نانكو) وتم تخفيض نفقاتها بشكل مدهل وذلك باتباع خطوات معينة، خاصة في التخصيص من العمالة الزائدة في كل قسم، وخاصة في المستوى الاشرافي، حسب قول «رام» المدير العام. تعيقت سياسة الشراء.

— أدخلت الاصلاحات على معمل علاج المياه التابع للشركة، حيث نظمت حركة المياه بكفاءة مما أحدث توفيرا جديا في هذا المجال.

— تعتبر المواد المساعدة والخدميات (كالغاز والكهرباء والماء والهاتف) بصفة عامة اقل في سلطنة عمان عنها في باقي دول مجلس التعاون الخليجي. لكن بفضل الامتيازات التي منحتها الحكومة للقطاع العماني خلال عام الصلابة تم تخفيض نفقات الهاتف بشكل فعال ويتنظر الكثير من الامتيازات الاخرى.

— يتم تجميع كل بقايا صناعة الانويوم واعادتها لدمي حتى تصنع من جديد. ساعدت خطة الحكومة الجديدة لعام ١٩٩١ - ساعدت نانكو في تحسين نظام تمويلها. حيث ان التمويل منخفض التكاليف (بمقارنة اقل من ٥٪) يوفر لها أكثر من ٥٠٠٠٠٠٠ ريال عماني في العام. كما ان التسهيلات الحكومية القوية ستساعد على تقديري التناضح في الانتظار تاكيد خطب الضمان.

الشؤون المالية

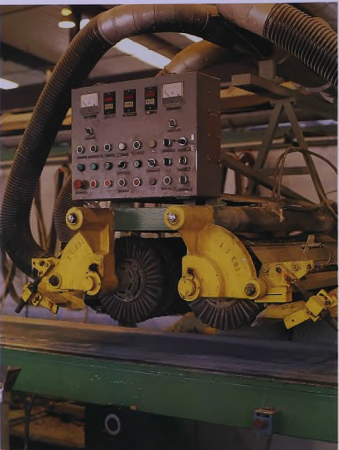
كان هيكلا (نانكو) المالية هزلا كان راس المال اقل مما يجب ان يكون عليه ويعتمد على القروض الضخمة، وكانت النسب السليمة تدفق كروائد في حد ذاتها. وهناك بعض الميسر الاداري،

تطلعات المستقبل

تبدو نانكو الآن كشركة جسدها صحيح وتتطلع لمستقبل افضل، ومن بين الاجتيازات العديدة التي تحققت خلال عام ١٩٩١: — ارتفاع المبيعات بنسبة ٢٦٪ بالمقارنة مع ١٩٩٠.

تطلعات المستقبل

تبدو نانكو الآن كشركة جسدها صحيح وتتطلع لمستقبل افضل، ومن بين الاجتيازات العديدة التي تحققت خلال عام ١٩٩١: — ارتفاع المبيعات بنسبة ٢٦٪ بالمقارنة مع ١٩٩٠.



تلقية عمليه في الانتاج

— بلغ اجمالي المبيعات ٦.٣ مليون ريال عماني. — تخفيض النفقات بنسبة ١٠٪ على الطن الواحد بالمقارنة مع ارقام ١٩٩٠. — تخفيض القوي العاملة فو مبلغ ٢٠٠٠٠٠ ريال عماني في العام. — ترشيد المشتريات وفو (٢٠٠٠٠) ريال عماني في العام. — وبفضل اقرار جلاله السلطان قابوس في منتصف اذار سنة ١٩٩١ قروض (٢٠٠٠٠٠) ريال عماني في عام ١٩٩٠ تم قلبها لدرج قرض عماني بنسبة (٢٠٠٠٠) ريال عماني في عام ١٩٩١. — وتمثل القروض بنسبة ٢٦٪ من اجمالي المبيعات بنسبة ٢٦٪ بالمقارنة مع ١٩٩٠.

كيف تختار مشروعك الصناعي الناجح؟ .. الجزء الثاني..

تطرقنا في العدد السابق إلى أول خطوات مراحل تحديد المشروع وهي فكرة المشروع واستبطننا أهم مصادر أفكار المشروعات و في هذا العدد نكمل خطوات مراحل تحديد المشروع.

ثانياً - عملية غربلة أفكار المشروعات:

يستهدف في عملية الغربة أو الاختيار حذف الأفكار التي لا تثير بفرص استثمارية ناجحة أو التي لا يؤول في نجاحها لاسباب لا يحتمل التعرف عليها إلى مجهودات لتجميع بيانات لاسببها وأجزاء دراسية.

من المرحلة الأولى وهي تحديد فكرة المشروع والتي تطرقنا إليها في العدد السابق يكون قد جمع على أي المستثمر الصناعي مجموعة من الأفكار وليس من المقرر إجراء دراسات من قبل الجديوى أو دراسة الفكرة لهذا الغرض من الأكتاف بل ينتجها إجراء عملية الغربة الأولية لها لغرضها ويهدف غير التناجح منها وترتيبها وفقاً للأفكار طبقاً لاسمية نجاح المشروعات.

ومن ثم فإن عملية الغربة الأولية تمر بمرحلتين:

- 1 - حذف أفكار المشروعات المشكوك في نجاحها (الغربة الأولية) للأفكار وذلك عن طريق طرح بعض الأسئلة ومنها يتم حذف أي مشروع يتعارض مع هذه الأسئالات التالية:
- هل هناك أي قيود، إحتكارات، أو أي سميات أخرى تحد من الحصول على أي من عناصر ومستلزمات الإنتاج، ويسعر معقول مثل ندره الأيدي العاملة الماهرة، الطاقة مواد أو مدخلات المشروع .. إلخ.
- هل المتطلبات في رأس المال موفرة؟ أي إذا كان المشروع يتطلب برامح رسمال كبير يفوق الكميات المتوفرة المتاحة فى السوق لاداعى من البداية لاخذ هذا المشروع في الاعتبار.
- هل فكرة المشروع تقع في نطاق منظور إنتاجه في الدولة بشكل عام؟

وهي تتناوبت على سلامة البيئة تتعارض مع الشروط والتعليمات الحكومية في هذا الصدد؟

- 2 - بعد الانتهاء من حذف المشروعات المشكوك في نجاحها يتم ترتيب بقیة الأفكار في قائمة طبقاً لفرص نجاحها ويعتمد الترتيب هذا على:
- (أ) متطلبات السوق من المنتج.
- (ب) تكاليف الإنتاج.
- (ج) الجوانب الفنية وتشمل المواد الخام والمدخلات، العمالة، مدى توفر رأس المال المطلوب، وتوافر الكوادر الأدارية.

طالبات مدرسة حيل العوامر



س 1 - متى بدأ الإنتاج الفعلي في الريسل؟
بدأ الإنتاج الفعلي في الريسل عام ١٩٨٤.

س ٥ - من أين تأتي الخصائص التي تصنع منها السيكونز؟
الخصائص التي تصنع منها السيكونز هي السكر ويشترطها الصنعة من السوكس الحسى ثم الطين من مطاحن دقيق العنابية والزيتون النسيجية من مصنع الزيتون والوجه ويتهام بوقوف الهيئة بداره عليها.

س ٦ - كم ترون سيونج مصنعك في السنة؟
ينتج الصنعة من ١٢ إلى ١٥ ألف سيونج في اليوم لا يستعملون أحد الماكينون إلا هناك أنواع عدة من السيكونز وكل نوع نسبة إنتاجه تختلف عن الآخر.

س ٦ - ما هي مواعيد العمل في الصناع؟
مواعيد العمل الثامنة صباحاً إلى الساعة الخامسة عصراً وهناك فترة غداء لمدة ساعة.

س ٨ - هل هناك برامج تدريبية لتأهيل العمالين للعمل في الصناع؟
هناك برامج تدريب العمالين في نفس الصناع على نفس الأجهزة التي سوف يعمل عليها بعد الانتهاء فترة تدريبهم وأربعة الأخصاء في تشيخ البرنامج وتقول شريف العاليل.

س ٩ - هل تسويق المنتجات العمالية تخضع لجميع مناطق المنطقة؟
التسويق لجميع مناطق المنطقة أراضياً.

لا تكافأ وزارة التربية والتعليم جهوا كبريا في تعريف الأئمة وبناتنا الطبة والطبات من معالم نهضتنا ومجاسد عام الصناعه عام مديريات التربية والتعليم بجميع مناطق المنطقة وبالتنسيق مع إدارة العلاقات في وزارة التربية والتعليم وهي منطقة الريسل الصناعيه يعمل زيارات للدراس إلى منطقة الريسل الصناعيه، وطرح الطبة والطبات أسئلة كثيرة على الصناعيه والمنطقه الصناعيه والوجه ويتهام بوقوف الهيئة بداره عليها.

وهذه مجموعة من الأسئلة استلخافنا من طلبة مدرسه حيل العوامر الابتدائية ومن: ملاءم الريسالي، فخره حديه، شيامه عليا، سكينه عبد الغفور، ورامت الهيئة بالده عليها.

س ١ - متى أنشئت هيئه منطقة الريسل الصناعيه؟
أنشئت هيئه منطقة الريسل الصناعيه بمرجع مرسوم سلطاني رقم ٨٢٧٤ الصادر في عام ١٩٨٢ وتم تنفيذها رسميا عام ١٩٨٥.

س ٢ - ما هي المنتجات التي تنتج في الريسل؟
المنتجات التي تنتج في الريسل ما يلي:

- ١ - سيكونز، مسامعات عديديه، المسامعات معدنيه، كراتل كهربائيه، غزلات صناعيه، ومزليه، عوازل رخام، بلاط، ولطرون، محاسنات أطفال، ملابس جازمه، اشات معدنيه، اثابيب بلاستيكيه، اوراق مسكيتور المطراة، مراتب وسائد مسكيتور اسفنجيه، مطراةسات، ابيجات، اصماغ، مديبات خزنيه، بطاريات الترحيب، كبريتيه، علبات الصابون، اسلاك وصاله، مكثبات، وبيزبارك، تشيخ مخصصات المياه، حواضيه، سخانات كهربائيه، زيت نباتيه.

س ٣ - هل مصنع الريسل تريح أو تخسر؟
مصانع الريسل تريح ومتجاتها تصدر إلى خارج المنطقة.

تغطي جميع مناطق المنطقة تقريبا في بعض المنتجات والمصانع الأخرى التي لم نذكر منتجاتها جميعه مناطق المنطقه في في العريق إن ذلك.

س ١٠ - هل يصدر للخارج الفاضل من الإنتاج فقط؟
نصاف مسامعات تعتمد على السوق المحلى فقط، وبسببها يعتمد على السوق العالمي وهي التصدير فقط وذلك بنسب محدده من قبل وزارة التجارة والصناعه مثل مسامعة اللانس.

س ١١ - هل السلطنته تستفيد من المصانع التي تصدر منتجاتها خارج السلطنته؟
السلطنته تستفيد استفادة كبيرة من المصانع التي تصدر منتجاتها إلى خارج السلطنته لأنها تشجع الأقتصاد القومي من طريق الحصول على العملة الأجنبية.

س ١٢ - ما الهدف من إنشاء الهيئة؟
الهدف من إنشاء الهيئة إزارة وتطوير المنطقه الصناعيه والإقرار على الصناعه بحيث تستطيع أن تعطي تأليا للمواد وبدون صعوبات والمساعدة في دفع عملة الصناعه وتشجيع المواطنين على الإلتزام في مركة التصنيع بالبلاد، وحفز المواطنين العماليين والأجانب بإقامة الأوجه الصناعيه.

س ١٣ - ماذا حققت الهيئة؟
حققت الهيئة الكثير من النجاحات المرموقه والإعدادات المبرجوه من الأشانه على سبيل المثال تقصير المستثمر إقامة مشروعه في منطقة الريسل الصناعيه عوضا عن الفلته في أي منطقة أخرى وذلك بالنسبة المراسل من إزارة الهيئة وتوجيه جميع المصانع التي يخططها أي مشروع صناعي.

س ١٤ - ونتيجة لهذا النجاح وما حققته الهيئة ترى الإلتزام المنطقه بالصناعه وهناك مستثمرين في إقامة الإنتاج والوقت الجاهت الخاصة في الدولة بالتوسع في أراضيه.

الذهب الخفاري

تبدأت حركة السياحة بسبب دعوى على الإغريقية الجمرية ثم توقف أمام مبنى مطير عادي في مكان ما في ضواحي صلالة وبعد تبادل الكلمات ولوجت فتح الحارس الباب أمام الزائر كانت الساعة غير منسقة وعلق فيها جوم الاممال وكان الخزل نفسه يعلق بديكيا لكن ليس هذا بالمثل العادي. قبل الدخول إلى الجزء الداخلي للتمثال كان الزوار التوقف لمدة 20 ثانية على عباد يهتزون تحت اقدامهم. لم يكن ذلك السبب من النوع الراقي الخاص بتصفيف الذهب الحديثة. لكن كان هناك جهاز شديد الحساسية لوزن الاقلال. يجب ان يوزن كل رآسر بدقة عند دخوله وخروجه، حيث أنه - على غير ما يبدو على المبنى - فانه وحدة لتصفين على الذهب الخالص. يجلس عدد حوطين على ارضية ارضية تحيط بهم اوعية مملوءة تحتوي على الكثير من الذهب اقلبية من مسالسل إلى مثلك خرون يصعب ان يوصلوا الشراة انه ذهب خالص بقر بالآلاف الريالات. يبدو وكأنه مجموعة طقم موال ابروزة لصناعة على الاطفال كل العرف هنا مصنوعة ياليد حيث ان الناس اكثر مهارة من الآلات.

في صلالة يشرح صاحبها المؤسسة - عياد وعمر سعيد الطيحي التقاليد الخاصة التي تميز بها صناعة الجواهر الذهبية في ظفار ويضمان كل بالانشارة إلى جدي صانع المعص الاصول والخلق والوقوع العرفي وبتراثهم المثلثة.

مؤسسة الجبل الصاعد متخصصة في الامتصاص الظفاري التقليدية. يقول التجار النصاب مازن يبرين الجواهر ذات الجودة الذهبية ولكنهم في نفس الان يظن أحدث اطرزة التقليدية المصنوعة من الجواهر التقليدية.

التراث الفني

ان معظم الجواهر المصنوعة من الذهب الابن كانت في السابق قد صنعت بالفضة ولكن ترمط اسمه الخاص به مع سلسلة من التقاليد الحديثة به كانت الامتصاص مثبوتة على الازمان ويكسب مدي ما أثرت به بتشيبة الامتصاص وصلاصة متمدة من العالم وعلى سبيل المثال صنوتت الامتصاص المصنوعة من مطم الذهب المرصع بياضجان. وبك التلمذ الذي ارتبط بتقاليد الحرفية ابريقا. بينما يلاحظ ان

سبق تلك هذه الجواهرات من معالم الجبل والوقوف العمانية لعدد من القرون حيث استبدال هذه الجواهرات في ظفار حاليا بقطع الفند الانجليزية التي تحمل صور راس الملكة فيكتوريا. ثم ربطت هذه الصور الفنية بمسلسل من الخرز العادي والمجانيق لمصنع ابداع انواع الذهب القديم التي تصدر في ثلاثة املحة مختلفة لتتناسب كل محفظة تحملها النساء.

رؤية الحلاف الظفاري التقليدية

«إن من أكثر التقاليد تطورا ومعاصرة من الحلاف الظفاري التقليدي الذي ترتديه النساء، هذا ما أوضحه عبدالله وعمر سعيد.»

كان هذا في الماضي العاصر لحلاف مستطيل الشكل أو قوامة تصنع في مجهها من الشبب المشبب المرشكس في مطم الاحجان. ومن ثم وازدادوا قراء الناس، من الصاق بخيط من الفضة والقطع القديمة على الثوب كما



يبداء الذهب الظفاري في الشعر في الرقصات التقليدية

تم تخفيف حبات الخرز على الاطراف للزينة. وبالامتداد التي اشتبهت بها الهند في القرن التاسع عشر.

الظفاري المرشكس بالفضة منذ ثلاثين عاما السبب التقليدي الذي مازال يلبق تماما في مسلة واسلوبه المزال المتيق الايمان الحشوب البولي.

منذ السبعينات من هذا القرن حل الذهب محل الفضة كعنصر اثير للوضوء واكثر ابرازا لدى الشراء. في الحقيقة ظفار هي المنطقة الوحيدة في المنطقة التي لم تدع تصنيعها لتحتوي على الجواهر والمجوهرات الغصية ثم تحويل كل تشكيلات لحلاف الراس التقليدية لتصنع بالذهب. كما تم تحويل الكثير من التماثيل الفلزية الاثنتي ثمنه المصنعية لتتألف قوق الظفاري الاثنتي ثمنه تجدد الوضوء. إن أحدث التعديلات هي الخطوط الرقيقة المصنوعة من الذهب والياقوت والاحمر والاسود التي تتوسط الحلاف مورا بالفضة والمؤخره. القلعة الواردة من مثل مثل حلفات اصعب لكل ما بين العرف من اقل ثلاثة آلاف ريال عماني.

الغين والاشرف

يوضح عبدالله وعمر ان ليس السلب الجواهرات فقط هي الظفاريه انما ايها الحلاف والتقليد التي تحيط بها شريوة الاختلاف في ظفار من غيرها من المناطق. على سبيل المثال عادات الشراء في مسقط تختلف كثيرا عن ظفار بالرغم من ان النساء في جميع الامارة مسطمة مبرعات العري والتجارب. مع النساء، في هذه المصنوعة لا يصرحن بتجمعهن ويتكهن بمجموعات متزايدة على بعضهن من قطع الذهبية بجمع امانها من تقليدية حديثة على حد سواء. لكن في السابق محفظتن مجوهراتهن وتعدها النصاب كل عامين تقريبا ثم تطلين منه اذنيها ويخلق احداث الاطرزة من نفس امانها. ويشكل الاستبدال اكثر جزم من نشاط تجارة الذهب في ظفار وتصل هذه النسبة إلى 70٪ من تجارة الذهب.

المسك عن هذه الممارسة ان بعض الامتاط تشهد بتلاوتها تماما. لكن ظلانا ان المرارة حديثة فانه لا شيء آخر يرمي النساء. ان المرارة إذا كان رصيدها من الذهب قدما تجد ان يرافقتها مجوهرتها وتقايدن الارتباط بها.

الامتصاص

يوضح عبدالله وعمر سعيد ان في مسقط تعتبر الجواهرات هدية خاصة جدا. غالبا ما تكون من الزوج لزوجته بعتمر رصيده المرارة من الجواهرات شأها الخاص. لكن ليس الامر كذلك في الجنوب حيث يسود نظام الامتصاص بشكل قوي. في تذهب امرأة غنية لتأجر الجواهرات الذهبية وتتشرى ثلاثة كيلوجرامات من الحجر الذي تستعملها في نفسها مرة فقط ان عماع او ثلاثة. ومن ثم تستعمل كل الجواهرات القيمة بها وراثتها كما كانت هناك مناسبة. في حقيقةها جزء من الحجر يشكل منتظم كل مناسبات الارواح الكبرى. لا تعقد بان مناسبات عظمى كثيرا بالرغم ان على نفس ذاته. حتى ان بعضهم يشكروهم وبكافة الحجر لأخر طرازات العظمة. ويشرح عبدالله قائلا من الممكن ان كل الظفار يتمد على القلعة بدون

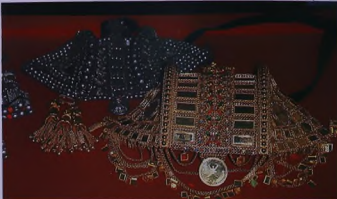
اصلاح اسلام او مسطوح اقتراض. لكن الخيانة امر يبرر ان لا يحدث ايدا ان رغبت رغبتي للمحكمة بشأن نظام الامتصاص.

حاصل التقل

حتى وثق ترويب تلك النساء الظفاريات يحدثن لي سميات كبيرة من الحجر الذهبية تصل إلى أكثر من اربعة كيلوجرامات في المرارة الواحدة. حتى تلك العرفه تكون قوق بعضها - لكن ان تظهر تلك النساء التماثيل في الجنوب حتى اصعب احمل اذنيها وخطان طليا كالمية لعظم الشاسيات. كما ان كل النساء الظفاريات كُنَّ جميع حلفات اصعب لكل ما بين العرفه من اقل ثلاثة آلاف ريال عماني.

القوانين الذهبية

قبل سنين عدوات فقط كانت 70٪ من تجارة الذهب المصنوعة تعتمد على الجواهرات الذهبية المصنوعة في المنطقة الاضوايح اليوم يحدت 70٪ من تجارة الذهب



القديم والحديث معا. القلعة والذهب لتصفية الراس

بقوله ان التقاليد هي نفسها التي تستعمل في اجزاء اخرى من الجزيرة العربية وايران وشبه الجزيرة الهندية. عمالنا الان هينو لكتنا ترويب ويبيع بعضها لتأجر آخرين في صلالة لكن لا ياملن من ذلك القطع إلى مسقط الا القليل.

كل الجواهرات من الذهب تكون على 18 أو 21 قيراطا. وكما صرح عبدالله وعمر بافتخار صلالة ارضها من مسقط تجاع ارتفاع الامتصاص المستمر في الاسواق العالمية. انما يزيد من غلاء ثمن الذهب هو تكلفة اليد العاملة والتسويق.

ان صناعة الذهب في ظفار واعدة من المؤسسات المسالون على هذه المؤسسة بخلق اذراع متمدة وريعية من الخرز يستعمل قطع العنبر. وتحت تلك العمل الفني بالذخ من الامتصاص التقليدية وعاجات السوق الحديثة. وبما ان هذا الان قد حل على الفضة في مسقط عمال فانهم يتفكرون ان يكون مستقبلا سائقا لاعما امامهم.

Round the Clock Biscuits & Wafers from



"Winner of His Majesty's award for Industrial Excellence 1991"



National Biscuit Industries Ltd. SAOG

P.O. Box 6926 Ruwi, Sultanate of Oman
Tel: 626034/35, Fax: 626048, Telex: 5278 NABIL ON

معنا بصفة روضية لمدة عام واحد ولكن بما أننا نتحمل تكاليف التدريب نحن ننظر ان يعطوا لدينا لمدة ثلاث سنوات بعد التأهيل.
ان التدريب جزء هام من خدمات شركة النقل الوطني العماني يشترك المسافرون كل عام في الدورات العمومية التشغيلية في مجال تقنيات السلامة ومهارات القيادة كما ان فريق الصيانة الذي يقوم بفحص وصيانة المحلات بانتظام ايضا يتم مراقبته وتدريبه تدريباً جيداً.

التغطية الإعلامية

تتلق الشركة رسالة خاصة هي رسالة الصماعة في البلاد، حيث ان الاعلانات المخصصة في جوار المحلات تفتح دوراً فعالاً ويعتقد جراهام ان هذا العامل احد المبررات لانتعاش الامتلاء في مسقط ونحن نعمل على استقطاب اكثر عدد ممكن من الناس في هذه الخدمة بحيث توجب محلاتنا هنا لا يتردها اي وسيلة اعلام تعد ان الخدمة التي نقدمها في هذا

المرجع حول هذا الموضوع تقوم الشركة باجراء دراسات منتظمة في مدى رضاه المسافرين على خطوط السفر الوطنية الى سلالة وبني، وتشمل هذه الدراسات استبيانات تقدم للافراد والشركات التي نتاجرها المحلات.

صيانة مستمرة لاستمرار العمل

تقوم اولاً باجراء احماليات نقل وموروث ثم تكون مسجوراً عن حركة الناس من والى مطار ومدينة سكنية معينة، احياناً كما يجري خدمات نقل تجريبية تستمر لمدة ثلاثة اشهر الى جهة ما.

واضاف لا ننقل كل خططنا ارباعاً ما لكن وانما ان نخطط التوازن بين الخدمات المدة للربح والخدماء في المرحه.

كما ان شركة النقل الوطني تقوم بعمليات التاجر بكثرة لغرض نفقات خططنا الريفي، وذلك باعادة جداولنا وسائليها للمدارس والكليات واصحاب الاعمال التجارية، وقل جراهام موضحاً في الواقع ان هذه العمليات هي العمود الفقري التي تدعم عمالية الشركة.

واستمر جراهام قائلًا

الا ان المناقشة شاقه، خاصة مع تزايد عدد مسجورين السيارات الخصوصية مائة في مركبات الاجرة على التاكسي والبيد ان وقتنا المميز لدى الواسط، الكثير مسجور وجود الفاسدة حيث انها تعجز الشركة على العمل بشكل تجاري وتساعدنا على الحفاظ على اهدامنا التجارية.

ويشير نظام الفع مسجور، الاقتصاد في الاجرة الذي تم امداحه في عام 1987 من ائيج أنشطة الشركة التجارية.

تعليق التذكرة - الفرحة تحت هذا النظام تقوم خمسة ريالاً للشخص - فرصاً غير محددة للتقليل من وراق قلب المديرة، ومن غير العادل ان ترى هذه الخدمة تزداد شعبية بين المسافرين.

التأخرى المستقلة وغير المستقلة

تتمثل الشركة بعضاً من الوقت وتتمثل الاموال الاجل المتكبد من سلامة برامضها شمسيعات الشاكر، حيث ان نقل المسافرين ليس مستقراً استقرار الاتعة على التوفيق كما اشار جراهام واصف.

اذنا تخلف عدد المسافرين في القيام برحلة منتظمة من مكان لآخر مع ما من وصفاً الموجهة ليل تلك التذكرة عليها ان نظر للمسافرين الذين يخامهم بقدر ما من نظر الذين كسبهم، ويعرض استيضاح



صيانة مستمرة لاستمرار العمل

تقوم اولاً باجراء احماليات نقل وموروث ثم تكون مسجوراً عن حركة الناس من والى مطار ومدينة سكنية معينة، احياناً كما يجري خدمات نقل تجريبية تستمر لمدة ثلاثة اشهر الى جهة ما.

واضاف لا ننقل كل خططنا ارباعاً ما لكن وانما ان نخطط التوازن بين الخدمات المدة للربح والخدماء في المرحه.

كما ان شركة النقل الوطني تقوم بعمليات التاجر بكثرة لغرض نفقات خططنا الريفي، وذلك باعادة جداولنا وسائليها للمدارس والكليات واصحاب الاعمال التجارية، وقل جراهام موضحاً في الواقع ان هذه العمليات هي العمود الفقري التي تدعم عمالية الشركة.

واستمر جراهام قائلًا

الا ان المناقشة شاقه، خاصة مع تزايد عدد مسجورين السيارات الخصوصية مائة في مركبات الاجرة على التاكسي والبيد ان وقتنا المميز لدى الواسط، الكثير مسجور وجود الفاسدة حيث انها تعجز الشركة على العمل بشكل تجاري وتساعدنا على الحفاظ على اهدامنا التجارية.

ويشير نظام الفع مسجور، الاقتصاد في الاجرة الذي تم امداحه في عام 1987 من ائيج أنشطة الشركة التجارية.

تعليق التذكرة - الفرحة تحت هذا النظام تقوم خمسة ريالاً للشخص - فرصاً غير محددة للتقليل من وراق قلب المديرة، ومن غير العادل ان ترى هذه الخدمة تزداد شعبية بين المسافرين.

التأخرى المستقلة وغير المستقلة

تتمثل الشركة بعضاً من الوقت وتتمثل الاموال الاجل المتكبد من سلامة برامضها شمسيعات الشاكر، حيث ان نقل المسافرين ليس مستقراً استقرار الاتعة على التوفيق كما اشار جراهام واصف.

اذنا تخلف عدد المسافرين في القيام برحلة منتظمة من مكان لآخر مع ما من وصفاً الموجهة ليل تلك التذكرة عليها ان نظر للمسافرين الذين يخامهم بقدر ما من نظر الذين كسبهم، ويعرض استيضاح



تربى القاصي العماني في كل مكان

ناثا المدير العام للذات يعلن مع كلاً عامي، كما ان اثنين من مديري الاقسام الاربعة، بالإضافة الى جميع المرؤمين، كلهم عاميون وبالرغم من ذلك فان الشركة حرصتة جدا على توظيف عاميين اكثر للعمل لديها كسائلي محلات بلوق جراهام.
اذنا استسخدم ان احصل على عاميين يحملون رخصة قيادة مركبات قيادة قارئين على الحدت وانكاتبه لغة واحدة على الأقل لثقتك تامه منهم فوك اليوم واما، نحن مستعجلون تدريب السائلي العاميين العمانيين لينا في قيادة المركبات الحقيقية شيرفا ان يكونوا قد علوا



Year of Industry



Trophy for Quality from Trade Leaders' Club, Spain



Winners of His Majesty's Cup For Excellence in Industry —Year of Industry 1991—



American Award for Technology by Business Initiative Directors, USA



Trophy for Quality from Iberomercia Club, Spain and Portugal

شركة الإسمنت عُمان (س.م.ع.أ.) OMAN CEMENT COMPANY (S.A.O.A.)



Winners of His Majesty's Cup For Excellence in Industry —Year of Industry 1991—

Winners in Quality — Three International Awards — Reliability & Dependability.

Ordinary Portland Cement (OPC) & Sulphate Resistant Cement (SRC)

Oman Cement Company (SAOA) is acknowledged as a symbol of Cement Industry in Oman for continuous encouragement to development and progress.

P. O. Box 5650, Ruwi, Muscat, Sultanate of Oman
Tel: 626626 (Switchboard) 626402 (Sales Office) Telex: 626414,
Telex: 5139 OMANOMNT ON, Cable: SAROUC

الفائزون بمرحلة خاصة صاحب الجودة
الامتياز فائزون من مسابقة العظم
للاستقرار في الصناعة - لعام 1991م -

تفخر بان يكون تاناسما قدر عامر قدر ثلاث جوائز دولية
له على مرجه جاليه من الجودة ويعتقد على في
كله ايمان التمشيد

اجود انواع الاسمنت البورتلاندي العادي
والاسمنت العادي لاجل الكبريت

والموت - تلف شركة اسمنت عمان (س.م.ع.أ.) برما
وحدو سكانية صغيرة خدعة نقل لمدة لثلاث ايا
كان عدد افرادها عشرة اشخاص فقط كالمعتاد
على بعد (١٠) كيلومترا من اقرب مركز نقل تابع لنا
فانه يستعمل طليا ان يوفر خدعة النقل الجموعه.
لكنه انشأنا دقيقون في موانئ قبل ان
تتخذ اي قرار خاص بخطينها.

ص ب ٥٦٥٠ روي - مسقط - سلطنة عمان
هاتفون : ٦٢٦٤١٤ (مكاتب) ٦٢٦٤٠٢ (مكاتب مبيعات)
فاكس : ٦٦٦٤١٤ (تيلكس) ٥١٣٩ - عمان - ساروج

الهواء فحسب، بل فيها كرامي يمكن التحكم في ميلاتها ومرافق اخرى كلفيويو وامانك الفصل (التوالي) وحتى الهاتف النشغل

القوافيل

مازنا نذكرك من اليم الا اننا بله من العدي في عام ما من منتصف السبعينات اليمنت احتفالات العيد الوطني السنوية في صلاة وكات اللجنة الشريفة عن الاحتفالات قد طلت منا تزويدها بعشرين حافلة يتم ارسالها للجنود لفل الجماهير الخلية والشايرين في الاحتفالات، لكن الشارع المعبد الذي يصل شمال عمان بخونها كان انذاك فقط رسما على مخطط شبكة الطرق اذن ما كان على شركة النقل الوطني الا ان ترسل فيلقها الصغير جنوبيا ليعبر ما يزيد على الف كيلومتر من الطرق الصحراوية البعيدة. استغرقت الرحة يومين ونصف ندها وبس المدة اياها. سافرت حافلات الشركة التبية في شكل قافلة متسلسلة عبراتها كالفطار راحة نهارا ومسدرة ليلا الا ان اليوم نفس الرحة تستغرق ثلاث عشرة ساعة بما في ذلك الوفوف الراحة والاستجمام عند الاستراحتات وفائق السامقين على الطريق. تكلف الرحة قفمأتمائة عشرين لاش من الفكرة ندها وايلا للكار.

الخدمة ندر الايام

منذ ١٩٨٩ بدأت شركة نقل الوطني العمالي تنقل الايام بشكل متصاعد. بينت ارقام عام ١٩٩٠ رسما صافيا متميزا وقدره (١٩٠٠٠٠) رايلا ومن المنتظر ان تحقق الشركة اربحا قواسية في عام ١٩٩١.

الشركة ملوكة من طرف وزارة المواصلات وها مجلس ادارة يرأسه سعاده طارق بن محمد امين القادري (يكيل وزارة المواصلات). الايام سيتم اعادة استشارتها، انها عميلة تجارية تستهلك مبالغ طائلة على حد الحافلة العادية الواحدة تكلف ثلاثين الفا الى اربعين الفا من الروالات. اما الاحتفالات العظيمة المعاملة في الخطوط الطويلة تكلف ما يفوق ضعف ذلك المبلغ.

اذا ما هوسر التعلول من الخسارة إلى الربح؟ يعط جراهام قائلا: اعتبارا لثلاث ايام اننا اكترا وكفاءة عما تكلف عليه على الامتداد. وصيد: كالمعتاد في الروالات في الخطوط غير المربحة وانكسارنا من العمالة الزائدة لدينا الا ان طامنا بوظيفا وهو ٥٠٢ شخصيا (نوم ٧٦٠ عمالين) ونحن نعتقد اننا حققنا قدر ممكن من الكفاءة.

واستمر ثلاثا ... احسانا يطلب منا المستحيل. قد تطلب منا وحنة سكانية صغيرة خدعة نقل لمدة لثلاث ايا كان عدد افرادها عشرة اشخاص فقط كالمعتاد على بعد (١٠) كيلومترا من اقرب مركز نقل تابع لنا فانه يستعمل طليا ان يوفر خدعة النقل الجموعه. لكن انشأنا دقيقون في موانئ قبل ان تتخذ اي قرار خاص بخطينها.



الخدمات الفعلة لخدمة المسافلات الدولية

النقل الوطني العمومي

النقل اليوم تعتبر امرا عاديا، لكن قبل سنة عشر عاما لم تكن بالسلطنة خدعة نقل عمومي بالحافلات. في الحقيقة لم تكن هناك اي حافلات من اي نوع وكانت الشوارع المسفلطة والحدود قليلة، الا انه بحلول عام ١٩٩٢ تغير خدعة نقل عمومي بالحافلات لتغطي كل المناطق. ويمكن رسمها بانها خدعة مريحة وعنق مستوي على من الكفاءة. ترى ان الاحتفالات المشرفة ذات الالبين الاحمر والناضج تنقل حوالي ثلاثة مليون مسافر في العام. بدأت عماد النقل العمومي الاو من رصف (كروبيش) مطرح في سبتمبر عام ١٩٩٥ باربعة خطوط فقط. منها ثلاث خطوط محلية إلى وادي خدعة فقط. منها ثلاث خطوط إلى نزوي. وخطا عامين نطقت خدعة النقل بالحافلات معظم اجزاء العاصمة والحد الرئيسية في شمال السلطنة.

لكن لم يكن الامر يوما سهلا في وادي الامر للمدير العام جبراهام فيلتشر الذي كان السلطنة منذ عام ١٩٧٦ مازال يذكر الايام الاوائل، ان افق مملكة كانت النهضة العمومية في اشدها، وكانت

البنك الذي يمكنك الاعتماد عليه



بنك عُمان والبحرين والكويت ش.م.ر.ع.
BANK OF OMAN BAHRAIN AND KUWAIT S.A.O.G.

مقر البنك الرئيسي و فرع دبي الرئيسي
1-0 شارع البرج
ص.ب 47-أ، منطقة عُمان
هاتف 1-800-333-1111 / 1-800-333-1111 / 1-800-333-1111 / 1-800-333-1111 / 1-800-333-1111
ص.ب 1-0 شارع البرج
ص.ب 47-أ، منطقة عُمان
هاتف 1-800-333-1111 / 1-800-333-1111 / 1-800-333-1111 / 1-800-333-1111 / 1-800-333-1111
ص.ب 1-0 شارع البرج
ص.ب 47-أ، منطقة عُمان
هاتف 1-800-333-1111 / 1-800-333-1111 / 1-800-333-1111 / 1-800-333-1111 / 1-800-333-1111



الصناعات المحلية

لا زالت المشاريع التي تولف النساء اللاتي يعارسن الاعمال التقنية في المنزل في طور النمو الكبير في سلطة عمان لكن قد يكون البحث في هذا المجال جزءا من المشاريع الناجحة ما اضلحه هدى الغزالي المشتركة بورابة التسون الاجتماعية والعمل وهذا المشروع هو صناعة الدمي العماني. يتم تدريب عشرين من العمانيات كل اربع اشهر لخلق دمي عمانية الصنع حيث ترصد اربعات (العميات) ملابس متنوعة يتنوع المناطق في السلطنة. الكثيرات ممن يتخرجن من برنامج التدريب نساء غير متزوجات ويعملن افرارا آخرين.

اهن لا يتعلمن المهارات القوية فحسب بل يحصلن على مصدر اضافي من الالعمال يوفف المشروع للاستقلال المالي كما يهدف للاشتغال من منطقة لاسلطه ليعمل جمعوات المرأة العمانيات الثلاثة عشرة الموجودة في مناطق السلطنة. حققت المدي سلفا نجاحا تجاريا باعرا بالرغم من حداثة افتتاح مشروعها في ربيع 1991م. هناك مشاريع اخرى مماثلة تحت التخطيط مثلا بنوي الكتور. ان تامين في مشروع تحسين النخيل بنوي حفر النساء العمانيات للعمل في المنطقة الداخلية اصاعة الخلات وبعض منتجات النور الاخرى التي يتم تصنيعها محليا في المنزل تبعا في ذلك وصفها اعدها المشروع تستعمل النساء في هذا النوع من الصناعات التتور التي يزرعا ازيابهن. الشكلة الحقيقية هنا شكلة توفر اليد العاملة من كفاءه تفحصل على من لهن الاستعداد في الالتحاق بالمشاريع وكيف تنشر الخبر بين نساء اللاتية عن ان العائله ستكون ذات حدين.

اولا : الحصول على اموال اضافية.
ثانيا : دعم الاقتصاد الوطني.

الاختيار الانسب

هناك بعض المسائل يجب مناقشتها في صدد توظيف النسوة في عمان ان سامعات العمل في القطاع الخاص طوية. والكثر من النساء يهدوا غير مريحة ومتضاربة مع شئون المنزل والاراسة وتؤدي ذلك تقصيل النساء العمانيات العمل في الوظائف الحكومية التي تقدم سمواتها عن انسب وعطلات اطول وقت افرق لمشاركة المسئوليات الاخرى.

وتقل نائفة التخرجي في هذا الصدد قائلة قد يكون الاختيار في تقديم فرص العمل للنساء كعقارات في الطاقم الخاص. صممت العمل القوانين لحماية مسئوليات النساء المتشعبة حياصية باردة وصميعة. حيث ان العدة حق مكفول لكل امرة عاملة بالإضافة لحقها في اجازة الوضع كاجازة راتبتي ولا ينتظر من المرأة ان تعمل من السادسة صباحا للسادسة مساء.

والان اعداد اكثر فاكث من النساء يتصدرن للتقدمي في مقر العمل بإبراز مهارتهن وتعليمهن. هذا يأتي بفوائد متعددة:

- للنساء كقاراف ارضاء الذات.
- لالاس حيث ان الاطفال يشبون بفهم افضل لعالم العمل بكل فوائده ومطالبته.
- للسلطنة نفسها حيثما خطت نحو التعمين والتعلم والاعتماد على الذات في مجال القوى العاملة.

معظم النساء يصرحن على انه لا يمكن ان يدار المنزل والعمل بنجاح بدون الدعم الكامل من طرف الزوج والاسرة بالرغم من ان الام العمانية العاملة لها بعض الامتيازات فانه من الاسهل للمرأة ان تعمل في سلطنة عمان وهذا ما يجعل بالانسان ادارة الاعمال المنزلية ومراعاة الاطفال بالإضافة للعالي الخارجي.

هذا ما ارضته سمع البوسعيدي اما بالنسبة للذين لا يستطيعون تحمل نفقات المساعدة المنزلية فان نظام تجاوب افراد الاسرة ايضا يمكن ان يساعد في رعاية الاطفال عند غياب الام في المكتب.

الانجح في الوظيفة :

يشرح جادغيش كويار الضابط الاداري لمصنع حلويات عمان بان النساء لهن درجة اكبر في التركيز من الرجال اذا تم توظيفهن في التعمية فانهن مصمبن كل طاقتهن في العمل اما الرجال على عكس ذلك غالبا ما تجدهم عند الالات الاخرى يدارون او يعرفوا شيئا عنها. (28%) من موظفي جادغيش في التسويق عمانيات.

وعلت سمية البوسعيدي قائلة عندما كنت اختار الموظف الجديد كان مقايي الوحيد هو الكفاءة وليس لانهم رجال او نساء اذن لا سبيل للمقارنة: النساء العمانيات اللاتي يعملن تحت ادراتي متجربات للعمل بجدات. انهن يقمن بعمل المنزلية كأي شخص آخر.

النساء منضبطات وقدرن المسئولية ومخلصات. اذا رسمت لهن هدفا بلغه. الرجال يتعلمون المهنة لكن باستمطاعتهم معادرتي طالما وجدوا وظيفة اخرى توفر لهم خمسة رباتل اضافية. النساء فلما يفعلن ذلك. هذا ما اكده خفاف التخرجي. اما في شوبرا من الشركة الوطنية لصناعة السمكوت حيث تعمل ست عشرة امرة بواقف على ان تحول النساء من وظائف قليل جدا اذ ما قورن بالرجال عندما يالغن مقر عمل ما وعندما تاكد عائلتهن من استقرارهن فانهن يقين ان امد طويل.

لكن هل تعويض هذا الحسان الخسارة فيما يخص امتيازات الاراسة في فترة الولاة. الكثير من المستمسكات توافق على ان التزام النساء في العمل مجز وهدوس النسارة.

انها (الاجازة الخاصة بالحمل والولاة) تعتبر جزء من الحياة ومن حقهن الاستفادة منها. كما اك منصور العامري مدير اعلام شركة تنمية نطق عمان.

وفي تعليق اخر تقول ناشئة: النساء حرصوات عند اختيار وتحديد الزمن الخاص باجازة الولاة. انا عتد للعمل مباشرة بعدما وضعت اخر مولدي وتعمل النساء زميلاتي هنا نفس الشئ. ناشئة تعمل في مكتب حكومي وايضا تدبر بوتيك رانيا.

ويشرح اخر في شوبرا في هذا الصدد ان الامر لا يؤثر كثيرا حيث ان النساء حتى ولو خرجن لاجازة الولاة لمدة شهرين كل عام فانهن في نهاية المطاف اكثر انتاجا. ومضيف في المؤسسات الكبرى يكون هناك بعض القاض في الموظفين الذين يعطون الشاغر اثاء الاجازات وحالات الغياب الاخرى.

ويستمال خلفان الشرجي كيف يمكن ان تبرر هذه المصروفات: اني حتى ولو يكتف امرة واحدة اضافي في قسم التعمية التابع ل لتعمية اجازات الولاة فاني لا ازال ارفع تكاليف اقل بالمقارنة مع الانتاجية العامة.

المرأة ... تعني الإنتاج:

شты مستويات الإنتاج الاقتصادي ويمكن لهذا التواجد أن يتنامى. فإقسامه اليوم مديرات القطاع الحكومي وموظفات مصارف مالية ومعلمات ومحربات في الفنادق وريبات أعمال تجارية كما أن البعض يعمل في مستويات أخرى كمتكسرات ومرمضات ومساعدات محاسبين وموظفات استقبال في متاجر الشركات الصناعية. الفرص غير محدودة وبعدة العنايات يتزايد على اهتمام هذه الفرص أكثر فأكثر.

لمن الأفضلية

إن اتجاه عمان من التقليل في الاعتماد على العمالة الأجنبية يجب أن يعتمد على دعم في مشاركة النساء العنليات اللاتي يمثلن نصف عدد السكان. هذا يتطلب مع عوامل أخرى، تسامح على زيادة عدد النساء العاملات.



صانعة الدمى لوقت إيليا كبير في السلطنة



تري المديرة منمكة على مملقاتها تعمل بحزم وجد لاتهاها عملها في الوقت المحدد على الساعة العادية عشرة صباحاً. تراها تستقبل الاتصالات والزوار بصدر رحب وكفاءة. لكن هذا لا يهدهن تزيكها ويحلول الساعة الحادية عشرة تنهض المديرة ذات الشوب الطويل والشال الملتف حول رأسها، وتجمع مملقاتها وتذهب مسرعة نشطة إلى غرفة الاجتماعات مستعدة للآجابه على أية استفسارات حول أداء عملها منها من نساء العنليات المزايدات يوم، أولئك النسوة اللاتي يمثلن جزءاً هاماً من القوة العاملة.

إن المرأة العنلية التي تتجدد ثقلها بغيرتها باستمرار، متواجدة على

ثانياً : القاعدة الشخصية:

مزاياك وطبقة ما ينتجك الفرصة أو الإلتقاء بالناس وتوسيع مداركك، شهرته التي لا يمكن أن يحدث إذا بقيت بالمثل هذا ما أوضحتته سمية البوسيدوي، مدربة قسم الألفية بقدمسات الطيران العماني، والكثيرات يتفقن على هذه الرؤية. اتفن برين أن يستفدن من امكانياتهن ليس في المنزل حصصاً، بل في المجالات الأخرى أيضاً. وعظمت روية الخروصي قائلة: يذهب ابنتي للمدرسة ويخرج زوجي للعمل وأمل أن أجد واحدة بالمثل لهذا قوتير البرد، أنا العمل أيضاً. روية سمية سكوتية لغير عام شركة لوشوميجر أوربين، سمية كانت زمزم بنت محمد مران الرجال أكثر حمرارة حيث قالت: أنا أعمل فقط لاتي أريد أن أعمل، زمزم كانت ضابطية إدارية في سفارة السلطنة في الولايات المتحدة الأمريكية وعملت بمدرسة الأمل الخاصة وهي الآن مدربة مدرسة نسائية بنت كتب للبنات حيث تسامح على وضع الإنساق لقوى عمان العاملة في المستقبل.

ثالثاً: الرغبة في زيادة مصادر الدخل:

تتوفر الآن منتجات وسلع أكثر يقيم الناس شرائها والجميع الآن ينظرون لتحسين مستوى المعيشة، وعليه اتجهت الكثيرات من النساء للعمل لأسباب اقتصادية. رغبة في دعم دخل الأسرة، هذا ما قاله خلفان الخريجي مدير الشركة الوطنية للشاي.

رابعاً: توفر الوظائف:

مع نمو حركة التصنيع في عمان، لم تتوفر فقط الوظائف الحرفية بل إن البعض من المصنعات كصنع الملابس وتجهيز الأطعمة تتطلب مهارات يسهل للنساء تطويرهن باستمرار. وعمل خلفان الخريجي في هذا الصدد قائلاً: «إن النساء جد ماهرات في استعمال إلباردون وعليه يمكن توظيفهن فوراً في أعمال التعتبة».

يعمل لدى خلفان في مصنع شاي ممتاز، خمس نساء عمانيات وأربعة رجال، كما يوظف النساء في التعتبة كل من مصنعي الشركة الوطنية لصناعة البسكويت (بنيل) وحلويات عمان، وأيضا تعمل الهيئة العامة لتسويق المنتجات الزراعية في توظيف النساء العمانيات، حيث تقوم الشركة بتجهيز لجان البخور والحمة والخفلات. تختار الشركة النساء اللاتي يمارسن هذا النوع من العمل في المنزل كوظيفة تقليدية.

خامساً: الظروف:

اتساحت برامج التدريب الخاصة بالاستعداد من فرص العمل في جميع المناطق - ليس في مسقط فحسب - دهاتك زيادة هامة في عدد النساء المنتجات المستعدات في المناطق الداخلية. توبرج جمعية المرأة العمانية عدداً من المصاريح التي تستعمل ماهرات النساء التقليدية فسامعتهن على خلق مصارع متعددة للدخل كال قوفر المصاريح (البومل)، والدارس أيضاً فرص عمل للنساء في المناطق الداخلية.، وأن يستفدن من هذه الفرص بشكل مزايا.

الوقت العصر المتغير:

إن تغير عملية التغيير من دور المرأة ك (صانعة الإبرة) إلى المرأة كوظيفة ليس دائماً بالأسهل. الكثيرات يعملن يوم من من الاستخفاف والخشية لكن تغيره به الفعل هذا حالاً أثنين ووجدوهن نائبة الثقة والاحترام.

وتذكر سمية سعود الخروصي صاحبة بوتيك رانيا (الذي له قدم في مدينة قابوس ومركز ساماني) قائلة إن «المصارع وقتن من من تفرغ في قلوبهن بدأت عمالي التجارية لأول مرة في عام 1982. لم تكن فكرة المرأة سيدة الأعمال التجارية بالأمر الداليل

أندك وظنوا انه لم يكن باستطاعتني ان ادير ذلك الاعمال وله لم يكن مقبوري المشركه فيها لاني امرأة وتبعها ما كان في الا ان اشرح في تلك الاعمال التجارية بنوا في الخاصة نظر انك عندما احضرت التبول التوسع لاحقاً لم تواجهني أي صعوبات وحلوت ذلك الوقت كانوا قد علموا اني كنت انسانة ناجحة وحيوية.

كانت ميهضاف السكتيبي مدربة العلاقات العامة في فندق مسقط انتركونتيننتال، أول امرأة عمانيه في مجال الفندق وكانت قد واجهت نفس دور العمل أوضحت ميهضاف كذلك قائلة: عمي يتطلب مني الإخذ بالرأى لم يتقبل العمل التعلام معي بالبدية. لكنهم الآن معتمدين على ويحترموني. عليك أن تعرفهم بانك انسانة امرأة فحسب.



المرأة العمانيه في عمل المجالات (مصنع الفطور)

اما حنان درويش حيدر فلم تجد الكثير اسبولة إذ قالت: «من يعملون دورتي في البنك لم يفيلوني كبريسية في يداه الامن، كانوا يهينون لي أبعد من ذلك بحيث يرمون الأوراق السميعة ربما امامي عندما اطلبها». قائلتين إن مكاني هو المنزل وليس في الا ان اكون هناك.

كان علي ان استعمل كل مهاراتي الشخصية والاشرافيه في العمل لانفاهم بكتافتي، وعندما طلبت النقل مؤخرا كان اليتك الناس نفسهم الذين رفضوا فكرة انتقال.

وتوافق سمية البوسيدوي على ما اشارت له حنان درويش تقول سمية: تغير موقف المرأة تماماً خلال الاعوام القليلة الماضية. عندما التحقت بخدمات الطيران العماني لم تكن هناك أي امرأة في المؤسسة وكان ارباب العمل غير متحمسين لتوظيف اللاتات الا ان تلك النظرة اخذت في التغيير هذا الآن.

في القمم الصعاب:

لكل من الرجال والنساء من الإصعاب التجارية يعني الإصعاب الجراء التوالس والكثر من التجود للعمل على قدر سمية البوسيدوي على ذلك قائلة: تم تشريسي في خدمات التعلام لكن لم يكن تجارسي مؤكداً لو اني لم أكون برفقم والعمل الجاد.

وتضيف: عملت الساعات الطوال أحيانا على حساب علاقاتي الاجتماعية وكنت اعمل في العطلة عند الضرورة ان جزء من التراسمي كالمسائفة عاملة، كما توافق ميهضاف السكتيبي بان قد تكون هناك خيارات لاسية، حيث قالت بالنسبة للسكتيبي ليست هناك حاجة لدرجة جامعية. انك تحتاجين فقط لعل حلالاً واستعداد العمل المتواصل. كرم من امسيات قضيتها في مقر العمل كان بالامكان ان اقصيها مع ابنتي في المنزل لكن كان يتوجب على ابقاء في الفندق لعمل اهلنا. اقوم بهذا النوع من العمل فقط لاتي حيا ويطيق.

قد تكون الحاجة لثبات الدنيا في اعطاء الحاضر عنصر الجدارة القدير. توضح حنان درويش قائلة: عندما تتعدى المرأة لاجل الأختاد لأول مرة على مثل أي انسان آخر بل العمل تجدها تعمل بجد بغريزي لاداء الأفضل.

الفائزون بالجوائز

نال عدد امواج في اكتوبر عام ١٩٩١ جائزة الناتج النجم لذلك اعتماد في المعرض الدولي الحر في مدينة كان، بفرنسا. تم اختيار امواج بلجنة من ثمانية مسكنين دوليين اخذوا بعين الاعتبار معايير منها حجم الشركة بالمقارنة مع الناتج وبوضعها في العالم وسعر التعبئة والتوزيع. والشركة فخوره لانها حتى بعد مضي ثمان سنوات مازالت في طور الطفولة بالمقارنة مع الكثير من المنافسين. وبالرغم من الأثر السلبية لحرب الخليج عام ١٩٩٠ تعاملت امواج بانكثر من مليون ريال عماني في انشطتها التجارية. وأشار أكبر أحمد حسين مدير المبيعات إلى انها كانت المرة الأولى على الإطلاق ان يفوز انتاج في العالم الثالث بجائزة كده. جُلب هذا الفوز شرفا عظيما ليس للانتاج او الشركة او الموزعين فحسب بل لسلطنة عمان نفسها. على حد تعبير مدير التوزيع

امواج المستقبل

«عندما تقدم امواج فانك تقدم الافضل» يستطرد أكبر أحمد حسين ويضيف «ان هذا النوع من العطاء يعكس مدى اهتمامك، لم تكن تلك فقط صيغة لربح الجوائز بل مفتاحا لنجاح امواج في

الحاضر والمستقبل. هناك خطط مثيرة على كل نطاق لتطوير امواج من تجديد في شكل الفارورة وطراراتها إلى طرح عطر جديد آخر يعمل «في روبرو» حاليا على ابتكاره. لكن الزخم هو الأهم ويعكف مهندسو امواج حاليا على تطوير شبكة امواج في السوق العالمية.

هناك احتمال آخر للمستقبل القريب، وبمضي أكبر أحمد حسين صرحا، هو البدء في انشاء قسم صناعة مجوهرات ذهبية وغيرها في سلطنة عمان. تصنع قوارير امواج حاليا في إنجلترا لكن الشركة ترى تدريب الشباب العماني من أصحاب المصروف التقليدية على المهارات التقليدية المتعلقة بالانتاج والتي ترتبط بأسلوب التسويق العماني الحديث.

باغ مخزون هارود في لندن امواج لمدة سبع سنوات وخير ما يقال عن انتاج امواج لدى هارود ما كتبه مجلة «فوغ» (وتعني بالفرنسية الموجه).

«كل عنصر من عناصر امواج مشتق من اندماج الماضي في الحاضر، حيث تمتزج التقاليد الاصلية بتكنولوجيا وجماليات الحاضر لم يكن هناك قط عطر ابتكر يكون هذه الخصوصية والذاتية. في امواج يجمع التاريخ والثقافة والتقاليد والابتداء».

AL.KHOUDH STEEL FURNITURE



شركة الخوض لصناعة الأثاث المعنني ش.م.م
AL.KHOUDH STEEL FURNITURE
INDUSTRIAL COMPANY L.L.C.

منطقة الوكيل الصناعية شارع رقم ١٢، ص.ب ١٩٩٠، وسلطنة عمان، تلفون: ٢٢٢١٩٠/٢٢٢١٩٠ فاكس: ٢٢٢١٩٠/٢٢٢١٩٠
Rutay Industrial Estate, Road No. 13, P.O. Box 2825 Ruwi, Sultanate of Oman. Tel: 626202/626249 Tlx: 5194 FAHMY OH. Fax: 626201

كومكس ٩٢ ينطلق عالميا

من احدي ملاحح التسعينيات صفر المجتمع الدولي وتفاير شعوب العالم فيما بينها ومن احدي اهم عوامل هذه التغييرات التكنولوجيا الاذنة في التطور من يوم إلى آخر ان الاتصالات وتبادل المعلومات بين مختلف قارات العالم. ان الاهتمام المتزايد في تكنولوجيا الاجهزة الالكترونية جعلها محط انظار الكثيرين من المراقبين لكل جديد في هذه الصناعة. هذه الرغبة المتزايدة شجعت العديد من الشركات على تقديم كل جديد وعلى التنافس فيما بينها لتقديم الافضل والاحدث. كومكس ٩٢ بهدف إلى تقديم العدد الاكبر من الشركات التي تتعامل في صناعة الكمبيوتر واجهزة الاتصالات، والاجهزة الالكترونية جميعا في مكان واحد حيث تعرض انواع مختلفة وعديدة من الكمبيوتر الشخصي، برامج الكمبيوتر، الطابعات، برامج التعليم - إلخ وسوف يتواجد في صالة المعرض متخصصون بعلوم جهازكم الفضل.

ان النجاح الكبير الذي لاقاه معرض كومكس ٩١ سواء من الزوار أو المعارضين حدت حد المنظمة على



منتجات حليب وعصير ذات نوعية ممتازة



الشركة الوطنية العمانية لمنتجات الألبان المحدودة (ش.م.ع. ع)
ص. ب. 361 - روي - سلطنة عمان - هاتف: 991130



إحدى معملات لصناعة عطر عماني

بنجاحها. ولعطور عمان قوارير بديعة أخرى تسمى «سببسيال» مصنوعة من أنواع من الحجارة الكريمة مخلوطة بالفضة ومعطلة بالذبح عيار 24 قيراط.

خلق السوق

تم طرح «أمواج» أولا في سلطنة عمان حيث لاقت نجاحا كبيرا ومن ثم انتشرت في أنحاء أخرى في الشرق الأوسط وكانت شركة طيران الخليج أول من باع أمواج كجزء من خدمات السوق الحرة التابعة له. والآن عطر أمواج متوفر على ثمانية خطوط طيران عالمية بما فيها طائرات الكونكورد التابعة للطيران البريطاني.

لعطر أمواج الآن 49 نوعا في 20 قطر في العالم. يقول مدير المبيعات أكبر أحمد حسين أنه على ثقة من إضافة خطوط طيران أكثر في خدمة توزيع العطر في مستهل عام 1992 الجاري. «نجاح أمواج بشكل جيد حتى في مدينة ليننتراغ على حد قول مدير المبيعات «ديستيم» طرحتها قريبا في موسكو، ويضيف دافع قواريرنا ذات القمة الشبيهة بالقلعة قد تذكرك الناس هناك بالكريمين. كما أننا ننشر بسرعة في أسواق الشرق الأقصى. إن هدفنا التالي هو تقوية شبكة توزيعنا في الدول الأوروبية. أنه من الأهمية أن يكون لعطر راق كمأمواج المزوج الأنسب. وعليه نحن نتخاطب بكل مكانة ووقفة. نقضي وقتنا طويلا في إنشاء علاقات طيبة مع موردينا. نقدم لهم خدمات أفضل ونتاج أفضل. سرعان ما نمرى إلى القمة الطيبة عن خدماتنا ونتاجنا فنجدهم من المؤسسات تتوق للاتصال بنا».

بنسور اللبان وقام بدمج عدد من النكهات الطبيعية في تطوير عطره. وأخيرا قدم للشركة خمسة أنماط كان اختيار الشركة عطر لا مثيل له كان الأكثر ترفقا وتشويقا للنفس من أي عطر آخر.. كان «أمواج» سمي «في روي» المنسوب جيدا على الموسيقى سمي أمواج مسغفونيتي» معبرا بذلك عن التقعيد والاختيار في تركيب العطر من أكثر من 20 نغمة طبيعية. ويصفه فنية يوصف هذا العطر على أنه «النكهة الوردية اللامكية العليا... ومن بين المكونات الكثيرة يحتوي أمواج على أصول متعددة منها الزعفران والياسمين وبنورات الوردية ونكهات الشمشق والتينوسون والتفاح وجزءها من الزهور والفاوانك بالإضافة إلى لبان البخور الذي اعطى العطر قوة متماسكة» إضافية حيث أنه يجده يطيح لفترة أطول على البشرة. تم تصنيع أمواج تحت طرف أعتق مهندسة ورثته على الجودة في معامل «في روي» في منطقة «غراس» في الجنوب الفرنسي.

ابتكار الفايورة

بينما كان في روي يضع النمسات الأخيرة على العطر كانت عطور عمان تامل في تطوير قارورة جديدة باحتواء ذلك العطر المتميز. بحثوا في نرؤى حيث عثروا على أفضل ما صنعتهم يد في عالم العطور في تلك القارورة المتخاترة.

سلم هذا المصور الفني المحسى مؤسسة اسبراي في (روند ستريت) لندن التي تعتبر من أفضل صواغ أعمال الذهب في العالم ونالت تعيين الملك منذ أيام الملكة فيكتوريا. ابتكرت «اسبراي» لأنواع قوارير ذات جمال نادر، لاستعمال الرجال. عليها صورة الخنجر رمز عمان التقليدي رمز القيادة. والعطور والنساء تم ابتكار قارورة على النمط الإسلامي ونقش على الجوانب تصاميم من مسجده عسmani. صنعت القارورة من الفضة المعطاة بالذهب من عيار 24 قيراط. يمكن إعادة تعبئة القوارير التي صنعتها فدي من الفضة.

حتى عام 1988 كانت تلك القوارير الوجودية التي يعجا فيها عطر أمواج لكن من بعد قوبت عطور عمان أن تترغ وسائل التسمية. أكتنرت الشركة قارورة فيها نسبة 74٪ من بلورات الرصاص، وهي نغمة طبع الأصل من القارورة الأصلية القديمة. وإصبح الجانب العلوي من سبيكة معطاة بالذهب عيار 24 قيراط وفور طرح هذه القارورة في السوق ارتفعت المبيعات بشكل مذهل. وفي عام 1991 حققت الشركة عائدات أكثر بمرتين من مثيلاتها في عام 1988.

في عام 1990 تم طرح قارورة جديدة أخرى لعطر أمواج وكانت القارورة هذه المرة أنيقة ومن بلورات الرصاص النعمة ولها نفس هيئة القارورة الأصلية لأنواع. كان اللون ذا لغة جوهريه ورفو غامضة وكان في القارورة خط مستدير من الذهب عيار 18 قيراط أن التتوع في

التعبئة تناسب أدواق قطاعات مختلفة من السوق، وأيضا كان للشركة أن تقهر مرة أخرى



المنتجات الأصلية من إنتاج روي عمان سلطنة

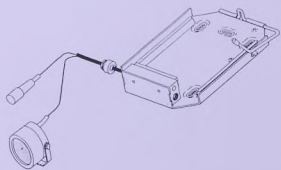
البيت يدك مشغولتان؟



طبعي أن تكون يدك مشغولتان جداً وأن تكون حذراً أثناء القيادة

لقد حان الوقت لراحة اليدين

إن هاتف السيارة يحتاج إلى يدك، لكن السيارة تحتاج اليه أيضاً. إن جهاز «هاندز فرى» يسهل لك الأمر ويجعلك تستمر بمكانك الهاتفي بدون أي تغيير يذكر على وضع القيادة.



كل ما عليك هو تركيب الميكروفون في مكان مناسب بحيث يكون قريباً منك قدر الإمكان، ثم تحدث مع من تريد بدون استخدام يديك اللتين ستكونان مشغولتين بالقيادة بأمان.

المزيد من المعلومات، يرجى الاتصال بالهاتف ٢٠٩٦٦٦



وزارة البريد والهاتف
الهيئة العامة للمواصلات السلكية واللاسلكية
شركة صقل

على قمم الأمواج



عطر «أمواج».. الاسم نفسه يثير شعوراً بالفخامة والنعيم، انه ينجح أمواج العواطف الدافئة كما ان هذا الاسم يعطي إيحاءاً بألمح إذ يعكس غمّة كليلة أسود، لدى الشخصيات بالفروسيّة.. انه الشن عطر في العالم وما يأتي من سيطرة عمان.

يهدس عطر أمواج لتقليداً ألقياً طيباً المشهور به منطقة الجزيرة العربية المعروفة منذ القدم بعطورها. تكلمت السيدة ماكث في مسرحية العمري لشكيب عن عكس عطور الجزيرة العربية، كان أول من اكتشف سر تطعيم ماء الزهر هو العالم العربي ابن سينا، ان الكثير من مكونات العطر موجودة هنا حيث الليمون وأفضل أنواع الليمون وبالطبع أفضل أنواع لبان البخور الطياري. النساء العمانيات ماغرات في خط مواد مختلفة لصنع البخور الخاص بهن.. للعمانيين أنوف حساسة تعرف وتقدر الروائح الطيبة الاصيلة.

ابتكار النكهة

يسمى مبتكر النكهة العطرية «بالانوف»، وقامت عطور عمان باستقدام الفرنسي «غي روبر» أحد أفضل الانوف في العالم، ابتكر الكثير



الشن عطر في العلام والملائن بنكاس عام ٩١ في مدينة خان القريسيه

ويتعكس هذا حتى على اللباس التقليدي، حيث تملأ «الفرحة» (وهي طرف صفيح مثقل من الدشادة) بعطر ماء الزهر أو العطور الزيتية. توجد الفرحة في جانب معين عند عنق الدشادة ليسهل رفعها لالاف.

إنشاء شركة

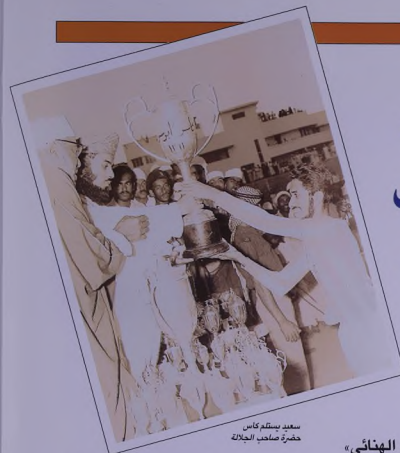
قبل ثمانية أعوام كانت مجموعة سايبك تبحث عن إنتاج ذي اصول تقليدية، وقرروا ان يخلقوا عطراً مشمياً يتجاوب مع الأذواق العربية ويكون له جاذبية عالمية. ولاخض اصحاب مجموعة سايبك ان لبان البخور

من العطور يتحور من مثلثاتها «عماد وريشاه» و«غوي (٢)». كان افراد اسره ميخري عطور لاكثر من (١٥٠) عاماً. وفي الواقع ابتكره اشهر نوع من العطور في العالم وهو تشائل ٥».

ابتكار العطر الجديد يستغرق خمس سنوات على الاقل لكن لحسن حظ «عطور عمان» كان روبر قد قضى عدة اعوام في اختيار عطر يمكن تطويره حسب متطلبات الشركة. سر روبر بزيارته لعمان ويقضاه بعض الوقت في فطاح حيث تمكن من استكشاف النباتات المحلية وتقدير مساهمة الشرق الاوسط في عالم العطور وما نال اعجابها على الاخص وهو



السعي للأهداف النبيلة



سعيد يستلم كأس خيرية صادقة للطفولة

نبذة عن حياة سعيد صالح الهنائي



لدى اللاعب الشاب جويب المريان بتيك والكرة عند قدمه بتقديري هذا ويعتقد بفتحته حين أولك شفاك طريقه نحو المرمي و... فبصاة... بسدد ههنا تقامات تقامات متشجعي رمي الاممي مودية لوني سماء الدين ما هو سعيد صالح الهنائي أفضل هدف في دوري كرة القدم العماني يتكلم في المباراة ثالثة وخلال عشرون عاماً مالاً سعيد بسبيل الأهداف، لكن بعد في هذا السوق وليس في ملعب كرة القدم. إن أول الجهد العام وصاحب شركة برونكس، والخبوض للفولاد، واثاث فهمي، هناك ما يدعو للاختلاف بمديراته.

في نوفمبر ١٩٩١ فازت الخوض للفولاد، بأحد خمسة كؤوس قدمها جلالة السلطان قابوس لطعام الصناعات ضمن اختلافات العيد الوطني الحادي والعشرين - تسليم شهدت شركة شخصيا بجلاله. وبعد أقل من شهر شهدت شركة منتجات البوليستر افتتاح مصنع جديد لها في منطقة الرسييل المتجاورة من بحضور سعادة حمود بن ابراهيم بن صويان وكيل وزارة الخلية والاقتصاد.

الخبرة تجزي

الصناعة والتجارة تجزي في دمي، قال سعيد، وأضاف: «كان أجدادي مستورين ورجال أعمال. أما أنا فقد عملت في مجالات أخرى كثيرة قبل أن اشر في إنشاء أعمال تجارية خاصة بي، عاد سعيد لسلسلة عمان في عام ١٩٦٦، وعمل في بنك عدة عوام. تعلم في هذا الوقت شئون إدارة الأعمال المتجاورة من الإجراءات واستراد وخطابات ضمان وغيرها.



جيدا تصبح شيئاً جميلاً ذا رونق. هذا صمبح بالانص في سلطة عمان حيث توجد فرص عديدة للصناعة. ان التحول من مسرور إلى مصنع اثاث ثم مصدر الالب يعطيك شعوراً عظيماً.

اسرار الفتحاح

كيف حقق سعيد الهنائي هذا النجاح؟ «أنا بما لا شك فيه يجب ان يكون المنتج جيداً والسعر مناسباً، كانت هذه هي اجابة سعيد الذي استلهم قائلاً ولكن ليس هذا يكفي. اعتقد ان نجاح شركتي كان ناتجاً عن التعاون والاتصال، واعني التعاون العمل الجماعي. تقدم اقسام مختلفة بأداء واجهها جيداً وليس بالتراف مع اقسام اخرى. يجب ان يكون هناك تعاون بين الإدارة ومخلات العرض والبيع. وجمالاً صارت العلاقة علاقة تراف ادى ذلك إلى انهيار الشركة. بإمكانك فقط ان تحقق هذا النوع من التعاون فقط إذا كان لك انظمة اتصالات جيدة».

سعيد رجل غير عادي... إنه مدير يؤمن بفكرة الانصاف للآخرين. يقول سعيد: «ادخل كل مكتب من مكاتبنا عدة مرات في الأسبوع، اضطلع على الأوراق على تفصيل، لكن لا اجزم أنني أعرف المشاكل والحلول الحقيقية. على ان اصغر القائمين على العمل يومياً. وبهذا التأكد من ان العمال يتكلمون مع الشرفيين والمشرفين مع الاذريين وأن ذلك يخلق مرفقاً إدارياً جيداً. إنه السبيل الوحيد لاتخاذ قرارات رشيده. إنه الأسلوب الياباني في الإدارة...»

ماذا ما اوضحه سعيد عن رزيته يومياً قائلاً: «أجل مكثت متفحاً وتعلم الانصاف للآخرين... ومن ثم بانيك الحجاج،

لا ينبغي انصفه سعيد في عمان لشركة جوي برونكس مكتب في اللبنا يبيع منتجاتها السوق الأوروبية والاسيوية في شركة كازاري للعمل في سفارة اجنبية في مسقط على طر ذلك قائلاً: كان هذا الانضمام من الخبرة ساعدتني كثيراً في اعمال التجارة، وفي عام ١٩٧٢ فتح سعيد اثنان فوسفي، في الخوض وشركة قناتا كانا في الأيام الأولى نستورد كل سلعة من إيطاليا وألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية، ويحور الذين بدأت اشعر بعدم الرضا عن هذا العمل. فالتقت امر مع كثير من اهلنا اقتربت الشروع في أنشطة تجارية للمطاط تابعة من سلطنة عمان.

وفي عام ١٩٧٧ - ١٩٧٨ اجريت دراسة جدوى اقتصادية. وكثافت صمم على شيوخ زاهر الحارثي الذي كان يضمن المخطط بصورته اوبية. ومن ثم فتح ميلاد شركة (بولي برونكس) في شارع خلفي نصف سعيد بدرايسيد، ويمرور السنوات ازدهرت الشركة وتقدمت لتنتج الاسرة والاسرعة وغطاءات الاسرة والحافظات. تلت منتجاتها تحت اسم «راحة» ونجاحها وشهرة كبيرة نظراً لاجودتها وبسعرها المناسب، ومن بعد نقل المصنع إلى منطقة الرسييل الصناعية. وفي عام ١٩٨٥ افتتح سعيد آخر شركاته وهي الخوض للفولاد، التي تصنع اثاثا مكتبيا ذا جودة عالية.

في الوقت الراهن لدى اهتمام في الصناعة أكثر من في التجارة، هذا ما اوضحه سعيد الذي قال ايضا: «الصناعة تعطيك احساساً بالانجاز، حيث انك كلما صنعت شيئاً جيداً تروبعات أهدافك... انك تهجرك وما يبقظا. وهذا في حد ذاته شيء متميز وبعثت للتحدي. الصناعة النبيلة بالعمل الهنيء التي ابداع وعظما تسير

ان مفرقة سعيد في حل المشاكل كانت او مفرقة برونية صائبة ويعزته هي التي حلقت منه رجل اعمال ناجح بالرغم من ان تواضعه يمنعه من التصريح بذلك.

التحول الفئاني

قال سعيد: «نحن كنا مفعورين بتطور عمان خلال الواحد والعشرين عاماً الماضية... ان التصدد الاكبر هو التحول من تيلة زراعية محورية إلى دولة هي ان جزء من القوة الصناعية... لكن التعاون والعمل الجماعي معه في ان القطاع العماني وأما فخر موهومي العمانيين جالدين.

كان سعيد قادراً على عشر سنوات فقط ان جعل عمالياً يربغ في العمل في الصناعات... جميعهم دعويوا إلى شركة تنمية عمان طر والجيبي ووظائف الشركة الحكومي... لكن الأكثر من العمانيين يتقدمون بالطلبات للعمل وأما خارا الاصل».

جولات الدراسية

ان السفر هو جزء من عمل سعيد. تجده جويب العماني مرتين في العام يزور عدداً من الشركات في اسبوع واحد الذي كان يفتتح سعيد. كل لفتكري تاتي من هذه الرحلات... لا اسافر من اجل الزهرة... ان اسافر من اجل الدراسة... اتركك اشر التطورات بالجماع والبوليويون والمنشآت وبمكاني ان عرف منتجاتها ايضا.

ويمنيا يسافر سعيد أيضاً يدرس الصناعات العمانية، وفي نجاح يجب برونكس سعيد، سدى مدي هذه التطورات جيداً، في كل مكر في عام ١٩٧٢ يترك الشركة في سير افارة قرار جديدة باكملها... ان جعل استراليا... ذلك هو السوق المتنامية الجديدة.



سعيد مع مدير عام الصناعة

عرضت بوني برونكس، منتجاتها في معرض الخليج في الدوحة في نهاية عام ١٩٩٦ اشار سعيد، بافتكار نجاحها في العرض هو الوحيد الذي في طلبهون وضعنا أموالاً طائلة فيه. صمم عرضنا مستشارا لثني. كان ذلك هو التفتحة في العالم وأردنا ان تلت انتباه الزوار.

خخطط المتوقعة

يتو باستمرار تحديث مصانع سعيد وعدهاته تحت الضمان من وقت لآخر «مثلا اخضرتنا خيطة ابرشة لفر خمس سنوات كانت هذه الخيطة تتغيرا مطرا من التسبيح كل رديفة. استراليا تلك الخيطة قبل كرين قصم باخرى خشيبة ٧.٥ متر في الدقيفة وتتفتح ما يوقى الف طراز معصم. إننا نستطيع منافسة الدول الصناعات فقط بمواكبة احدث التطورات التكنولوجية».

الجودة تجدي

قال سعيد في السوق الأوروبية الجودة هي المعيار الوحيد لثراء الافرنج... ان الجودة أكثر أهمية من السعر. على كل حال التقضي أكثر من ذلك عنصر على السير. أهمية الجودة أصبحت تزداد في عمان. الناس الذين يعادون من الامم في الظهور ياتون لوني برونكس بدلا من الذهاب لطبيب، نفس الحصرص على الصناعات يتطو على منتجات الخوض للفولاد، التي تتنافس المنتجات الخيصة ذرات الاصناعات الريفية القارئة من الشرق الاقصى... ان منتجاتنا متميزة معصومة من عهدين اللطلموما عدا يلا من ان يكون مبرهية بالمساريد التي تتحلل بعد فترة وجيزة، هذا قال سعيد.

توسعت الشركة توسعاً جيداً والآن تعمل على ثلاث مشاوير و٢٤ ساعة في اليوم.

الفخر والعتقة

العمل في الصناعة يجعلني مستفك بالحياء خلف حياء عمان، واضاف عليك وما ان تضع نفسك خبطة امام الفريق والعتبة... اني اجد في ذلك تحدياً هائلاً. اتمنى ان اكتشف هذا السر بعد اكثر من العمانيين الموهولين. الناس يعتقدون ان الصناعة عملة و قدره، لكني الاكذب لكم... انها لا هذا ولا ذلك».

يلام سعيد صالح الهنائي مزارح الصناعات الذي يعلم انه في كل أنحاء العالم الاسيوية و أوروبا وأفريقيا في استراليا ايضا عماليين الناس يتأمون على الشركة وراحة من انتاج شركة بولي برونكس، ان ذلك لا يطيب لسعيد فحسب بل يعود خجبه على عثمان اريضا.

INDUSTRIAL AND COOKING GASES



We, "Your Industry Friend" will bring the gas family together to reach you all through unequalled services.



Cooking gases bulk and cylinders- 100 lbs, 50 lbs and 25 lbs.

TEL: PLANT: 626317/18



Manufacturers and Distributors for:

- Liquid Nitrogen
- Liquid Oxygen
- Oxygen gas: Indl, Medical
- Nitrogen gas: Industrial, High Purity
- Dissolved acetylene: Indl, High Purity
- Carbon dioxide
- Argon
- Ammonia
- Chlorine
- Helium
- Hydrogen
- Refrigerants, F11, F12, F22, F500 & F502

TEL: PLANT: 626031/33

شركة مصانع مسقط للغازات والصناعات الغازية
MUSCAT MANUFACTURERS COMPANY FOR IND. & COOKING GASES SAOG

P.O.Box PLANT-42011, Rusayl/Office-5918, Ruwi, Sultanate of Oman, Fax PLANT-626032, Office-563523
Tel. Office-563521/563522, Telex-5006 NASH CO ON, SALE-591221

السفن ... ها هي!



وكمركز لصناعة السفن. وحتى في العقود الأولى من القرن العشرين كانت صور مشهورة لتكوينها الأكبر مركز صناعة قوارب في الجزيرة العربية. ووصف شيرينغهام في عام (1900م) القنصل الفرنسي في سلطنة عمان آنذاك قائلاً: "إنها المكان الوحيد في عمان الذي له نشاط تجاري مع ألمانيا الأجنبية، وبغلبتها من القوارب تقوم صور بتصدير معظم عمود جعلان وبنية والمنطقة الشرقية، كما أنها توفر الاطعمة بالخص الارز الهندي لهذه الاقاليم. تتمتع هذه المدينة بمناخها وتقاليدها بما يتمتع به من موقع جغرافي".

لقد بني وصن في مدينة صور فيلق ضخم من السفن التجارية المصنوعة من الخشب. كانت السفن تنقل بوادعها التجارية من صور

تقع سلطنة عمان على ملتقى الطرق البحرية للعالم العربي، وتتمتع شهرة البحارة العمانيين من زمن السدسارم الاستعماري إلى البحارة الأوزاحي من ملحد. احتفظت سلطنة عمان بمرات بحري غني نظرا لانعزالها عن العالم الخارجي

حتى عام 1970.

نجاح مدينة صور.

كانت صور بموطنها الطبيعي مركزا بحريا في اقصى شرق الجزيرة العربية. اشتهرت صور لكبر مينائها كمدينة متحضرة متعددة الاجناس

استعمال كل ناتج الشركة في السلطة. ومن أهم مراكز قوة شركة الإسمنت العمالية قدرتها في التسويق الذي تنفذه عن طريق المباشرة بالإضافة لشبكة التوزيع. وبهذه الطريقة - يوضع نجم الشركة - أن الشركة تكون على صلة حتى بصافير العملاء. كما أن الجودة العالية المستمرة عامل آخر في نجاح الشركة. ومن أهم العوامل العمل الجماعي. موظفونا مخلصون ونحن نتشجع بنظام حوافز جيدة.

نحن نكفر إلا أن إدخال حافز آخر. هو تحديدها العامل الأفضل في كل شهر. حيث حققت الشركة نسبة تعمين وصلت ٢٦٪ موزعة على المستويات والأقسام. كان عام ١٩٩٦ بالنسبة لاجتماع العمالي نروة أعوام التنمية. حيث صرح قائلاً: بدء العمل الذي توج بهذا النجاح في عام ١٩٧٧ عندما تأسست شركة الإسمنت العمالية. نحن ندين بنجاحنا لإدارة السابقة بقدرة ما ندين به لفريق العمل الحالي. إنه لحافز كبير وتشجيع للشركة أن تكون من بين أفضل خمس شركات في السلطة تحصل على الكاس. لقد وصلنا مستوى مقدما جدا وما علينا إلا أن نحافظ عليه.

شركة السبكيوت الوطنية (سبيل)

لقد تشرفنا كثيرا باختيارنا لهذه التجارة التوسعية. هذا ما قاله المدير رافي شوبرا الذي أوضح أن ذلك الترفيع يعد تقديرا على الجهود الإدارية. كما أوضح شوبرا عددا من أسباب نجاح الشركة في المقدمة يأتي الالتزام بالأداء الممتاز في كل قطاع السلطة. ومن بين العوامل الأخرى جو الشركة الممتاز للإنتاج. ذلك الجو الذي هو أشبه بجو الأسرة الواحدة والذي يعنى المزيد من التشجيع وفي الختام المزيد من النتائج الجيدة. نحن نشجع موظفينا العماليين بقدرة ما نقدم لهم من تدريب.

من الملمح أن الجودة العالية عامل بارز من متوجها على المستوى المحلي في الأسواق الأجنبية. إلا أن النجاح لا يعنى الشركة ستكتفي بمخزونها. ستواصل شركة السبكيوت الوطنية في العمل على إدخال التحسينات. ويطلق على هذا شوبرا بقره «الفوز بهذه الجائزة يشجعنا على الكد لنيل أهداف أعلى».

شركة ريسوت للإسمنت:

المدير الإداري سعيد بن أحمد الرواس أيضا يؤكد على أهمية العمل الجماعي كعامل لنجاح شركة. إذ قال: «كنا نشربنا بالاعتزاز استلامنا هذه الجائزة الرائدة. فورينا أن نخر أنفسنا للحفاظ على هذا المستوى الرفيع في الأداء. وريسوت للإسمنت فخرت بحجم إنتاجها وصداقاتنا. منذ أن بدأت برامج التصدير في عام ١٩٨٨ جلبت الشركة المليار من قيمته سبعه مليون دولار أمريكي من العملة الصعبة. مرة ثانية تجد الشركة طموح لا تركز للاستراخه والأعمال في ما حققه من نجاح. صرح سعيد قائلاً: نحن نخطط للإرتقاء بالصنعة ليزيد من إنتاجه. وفي نفس الوقت نراقب أسواق التصدير عن كثب... مع قيام شركات أسمنت جديدة في السوق الأجنبي نتوسع أن نتنافس الأسعار وهذا يعني بالنسبة لنا تطوير اسواق جديدة».

شركة الخوض للثلاث المعدني:

صاحب ومدير شركة الخوض الثلاث المعدني. سعيد الهنساني يؤكد جودة منتجاتها. تقوم الشركة بتصنيع الآلات المكتبية من مكاتب حديثة والأقال إلى خزانات ورفوف. ويوضح سعيد قائلاً: «إنها لبطومة الفولاذ ذي الجودة العالية فهي بذلك صلبة وعتيبة وتعيش طويلا. تصدير شركة الخوض للفولاذ حوالي ٢٥٪ من إنتاجها لدول الخليج لكن معظم نشاطها التجارية متمركزة في السلطة في حيث تصل الشركة طلبات كثيرة من مكاتب الحكومة. تستعمل الشركة التي تعمل على مدى ٢٤ ساعة في اليوم أحدث التقنيات والتكنولوجيا. وهذا ما يمكننا من مواجهة المنافسة العالمية قوية. سعيد أن من عوامل قوة شركتنا هي برامج الإبداع السريع الموثوق بها. أننا نحقق هذا ليس بفضل التكنولوجيا المتقدمة بل وبالاعتماد على طاقنا الماهر المتقنين من الفنيين. وأضاف: «كان في الشرف والسعادة لتسلم الجائزة». نحن جد فخورون».

شركة الكابلات العمانية:

«كانت مسابقة صعبة جدا. هذا تعليق يفي حسنة المدير العام لشركة الكابلات العمانية الذي استنظر قائلاً: «بدأنا فقط في عام ١٩٨٧ إن نحن أصغر الفائزين عمرا. نحن نعتز بتحقيق هذا النجاح خلال هذه الفترة القصيرة».

تفي صريح جدا حول أسباب أداء شركته الجديد. حيث قال: «كانت هناك أدوات كثيرة عقدتها وزارة التجارة والصناعة وفي أيسريل ١٩٩١ التحقت الشركة ببرنامج ياباني يسمى «٥ - س» ولقد استفدنا من الندوات والبرنامج كثيرا». يقوم البرنامج على خمسة أسس هي:

- ١ - الإبقاء على الوشعة في حالة تأهب بحيث تميز بين ما هو مهم وما هو غير مهم والاختصاص منه.
- ٢ - النظام : حيث يوجد مكان لكل شيء ويوجد كل شيء في المكان المخصص له.
- ٣ - تنظيف منطقة العمل والآليات.
- ٤ - ضبط المستويات والمعايير.
- ٥ - التدريب: تعليم كل الموظفين على القيام بهذه الأعمال كثيرة مسلم به.

يبدو أمرا بديهيا لكن تطبيقه يتطلب الإلتزام الجاد. يقول معلقا عن البرنامج: «يؤيد التمكن من تطبيق النظام الجديد شعر موظفونا بالفخر للعمل في بيئة أنظف وهكذا تزيدت كفاءتنا وأدواتنا العام. نحن مسؤولون عن أن يجلس هذا النظام البسيط لنا نتاج رائعة كقوية».

النجاح الصناعي

أجمع مديرو الشركات الفائزة على الفائدة العامة التي أودتها الجوائز لدعم الصناعة في السلطة. وكانت تعاليمهم كالآتي: «أصبحت فكرة الجوائز دفعة للصناعة في البلاد (سعيد بن أحمد الرواس - شركة ريسوت للإسمنت) (تقي شعبان - كابات عمان) بوضعت الجوائز للصناعة في مكانها الصحيح والاعتماد القوي. لقد أعطت تقديرا للدور الهام الذي تلعبه الصناعة وأصبحت امتيازاً للصناعة لإظهار الصناعة مستقبلاً» (نجم تيمساحي - عمان للإسمنت) «الدعم المقدم للصناعة وخاصة الصناعات الخفيفة شيء ممتاز. لنا مسرور لتقدير على الصناعة ليشتمل ١٩٩٢ حيث أنه سيضعض الصناعات ويساعد الصناعات في النمو والإزدهار» (سعيد الهنساني) يجب أن يكون فخر الفائزين وسعادتهم حافزا للمزيد من النجاح في عام ١٩٩٢ وما بعده.



الهيئة العامة لتسويق المنتجات الزراعية
 ص . ب : ٦٥١٠ روي - سلطنة عُمان
 تليفون : ٥٩١٥٠٦ / ٦ - فاكس : ٥٦٧٦ تسويق أوبن - فاكس : ٥٩١٥٥١
**THE PUBLIC AUTHORITY
 FOR MARKETING AGRICULTURAL PRODUCE**
 P.O. Box 6510 Ruwi, Sultanate of Oman
 Tel. : 5915406, Tlx. : 5676 TASWIO ON, Fax : 591551

أفضل خمس شركات

تقدم خمسة رجال نحو جلالة السلطان قابوس عند ذروة أروع مظهر من مظاهر الاحتفال بالعيد الوطني في نوفمبر ١٩٩١. كان أولئك الرجال رؤساء مجالس إدارة الشركات الفائزة بكأس حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس للأستازيا في الصناعة في عامها الأول. تقدموا لاستلام الجوائز، كانت الشركات الفائزة هي شركة الإسمنت العمالية وشركة الوطنية للبستنة وشركة ريسون للإسمنت وشركة الخوص لللاث الهدي وشركة الكلال العمالية. الآن تم الإعلان عنها رسمياً بأنها أفضل خمس مصانع في السلطنة. كانت معايير الاختيار متعددة ومتنوعة



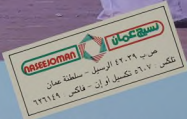
مصنع الخوص لللاث الفائز بجائزة حضرة صاحب الجلالة

تتقدم بأحر التهاني الى صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد العظم والشعب العُماني الأبي بالعيد الوطني الحادي والعشرين المجيد

نسيج عمان .. خيوط الجمال



في سلطنة عمان ذرة الخليج العربي نسيجنا خيوط السحر
خيوط الجمال
وغزلنا من الطبيعة لوعة ومن الحياة قصة بالتاريخ طرزناها
خيوط الخشارة وعلني بول الفن
نسيجنا نسيج عمان



نصفا عمان
ص.ب. ٤٢٠٢٦ - الرضيل - سلطنة عمان
تلفون: ٤٦٠٧٠ - فاكس: ٤٦١١٩٤

- منها
- نسمة الموظفين العمانيين.
- نسمة الصادرات.
- نسمة الزيادة في التصنيع.
- حصة العمانيين في رأس المال.
- نسمة الطاقة الانتاجية.
- نسمة المواد المحلية المستعملة.
- موظفو التسويق وخطط التسويق.
- جودة المنتجات ومواصفاتها.
- موظفو الادارة في المصانع.
- تطبيق أنظمة الامن والسلامة.
- علق نجم التهامي من شركة الاسمنت العمالية على معايير اختيار الشركات الفائزة بكأس عام الصناعة بقوله: تم

- الصناعة في السلطنة الان بمرحلة الصحوة والوعي بالمقاييس العالمية. لقد اثارت الكؤوس الاهتمام بالكفاءة والانتاجية. الكثيرون يتساطون عن معايير القيمة الاضافية والتسويق.
- كل الفائزون فخورون بانجازاتهم ولكل تعليقاتهم الفريدة التي تتعلق بسر نجاح شركاتهم.
- شركة الاسمنت العمالية:
- بطاقة تصنيعية قدرها الفا طن يوميا
- نجت الشركة في انتاج ٢٠٦٠٠ طن يوميا باستعمال معدات جيدة وموثوقة وتحقيق أقصى قدر من الاستفادة منها. يتم



تصوير: «ميجن شلتون»

الرسائل

سلطنة عُمان
فبراير - مارس ◆ أبريل ١٩٩٢



شركة مسجلة

صادرة عن هيئة منقطة
الرسائل الصناعية
ص. ب. ٤٢٠٠٢ الراسل
هاتف ٦٦٦٠٨٠

المحتويات

٤	١٩٩٢ - عام الصناعة
٥	الافتتاحات ١٩٩١
٦	أفضل خمس شركات - جوائز جلالة السلطان للصناعة
١٠	موجز الأنباء
١٢	السفن .. هي 'صناع السفن' العمانيون
١٦	السعي لاهداف النخيلة - نبذة عن سعيد الهنائي
١٨	على قدم الامواج - عطر امواج
٢٤	المراة - تعني الانتاج
٢٨	النقل الوطني العماني
٣٢	الذهب الظفري
٣٤	كيف تختار مشروع الصناعي الناجح
٣٦	المخبرة - قصة نجاح شركة منتجات الالبانيمويل الوطنية

رئيس التحرير:
سلام بن ناصر الاسماعيلي
مدورة التحرير:
بريان شيلتون
مساعد مدير التحرير:
انجو لويس سيج
مدير الترويج بالهيئة:
محمد السكري
مدير الانتاج:
اباجيت باتالشارجي
فني التصميمات:
دي. يو. سينون

مدير التسويق:
روجر سماتز

الناشر:



القمة
Apex
PUBLISHING
لنشر

ص. ب. ٥٦٦٦ روي - سلطنة عمان
هاتف ٧٩٢٣٨٨ فاكس ٧٩٢٣٦٦

الأول في عام ١٩٩٢



منتشرة في أرجاء السلطنة والتي تقدم الخدمات المصرفية على مدار الساعة
بلغ عدد مواقع ماكينات الصرف الآلي (٢٩) موقعا

مستشار	مدينة النهضة	بركاء	فرع روي الرئيسي
معلم	مسيرة	البريمي	أدم
سليم	مرواح	حقوق	الظهير
سور	روي الشراخ الرئيسي	حسك	الأشخرة
شريد	الرمضان	عومر	التعب
شويهد (البنية)	سبح	الهيئة العامة للمواصلات والسككية والاسككية	الشاهورة
واهي المغانيد	سحلا	مطرح	الكلخل
ودام	السهب	مسكن الرفقة	القوس
ينقل	سواب	مخسفة	مهاد
البحر	ننوي وقاديبية الشرخة	سماز	مخسفة

في عام ١٩٨٤ بدأ البنك نشاطه بستة فروع
في عام ١٩٩٢ وصل عدد الفروع إلى خمسين فرعاً
نشكر عملائنا الكرام لمساندتهم وثقتهم بنا



بنك عمان الدولي (ش.م.ع.)
Oman International Bank S.A.O.G.



المصدق والمضرب

مسندون برتد ١٩٩٦ روي - سلطنة عمان
هاتف: ٧٩٢٣٥٠، تليكس: ٢٢٦٦، فاكس: ٧٠٧٢٢٨



البلبي العروسي - رمز رياضة شركة النقل الوطني العماني (انظر المقال ص ٢٨)

«ان قيام صناعة قوية تؤدي دورها الوطني في التقدم والرخاء الاجتماعي مع المحافظة علي نقاء البيئة ونظافتها إلي أبعد حد ممكن هدف استراتيجي نسعى إليه بكل جد»

حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس
في العيد الوطني - ١٨ نوفمبر ١٩٩١

A
leader
among
Oman's
entrepreneurs.



Rusayl Magazine heralds a new chapter in Oman's history. Classy and sleek, interesting and informative, traditional and contemporary. A business magazine that entertains as it informs. Published by Apex, Oman's leading publishing house.

Rusayl Magazine -
the quarterly magazine
for the Omani entrepreneur



Rusayl Industrial Estate Authority

P.O. Box 42002, Rusayl, Sultanate of Oman.

التراسير

سلطنة عُمان
فبراير ◆ مارس ◆ أبريل ١٩٩٢

