



Maqbool bin Ali Salman

Chairman & Managing Director,
Al Hassan Group of Companies

As soon as Maqbool completed his university education, obtaining a bachelor's degree in economics from Karachi University in 1976, he joined PDO's Finance Department. Throughout the three years he spent in the department, Maqbool's focus was to broaden his knowledge in commercial business by learning from the projects and

contracts PDO executed with global firms. This he said was to realise a personal ambition that had been occupying his mind since childhood - delving into the world of commercial business. Though his career prospects with PDO looked promising, based on the opportunities the Company offers to develop its staff capabilities

and skills in different technical areas, the dream of trading was still an ambition. So when he learned that the financial management skills he had acquired in PDO during his three-year period were enough to enable him to realise his dream, Maqbool decided to leave PDO's service and start his own business.

"My ambition to own a shop was so strong... the scene of people buying, selling or negotiating really excited me. So I took my first step when a merchant offered me the opportunity to market goods he had brought from India but couldn't do it himself for being preoccupied with other projects. I found the offer was what I was exactly looking for," he said.

Maqbool accepted the offer as an adventure, which if successful would encourage him to continue and if it failed, then he should have no problems finding a job with his educational qualifications. He rented a shop in Muttrah to sell the fans which he specialised in.

Within one and a half years, he accomplished the task satisfactorily which increased his passion for trading, particularly in the field of electrical items and contracting. The revenues this small business generated were employed to open a small shop in the shopping area of Al Hamriya.

"This was the step that enabled me to expand my business. Al Hassan Company started with myself and another employee running the business, selling electrical items, from a shop whose dimensions did not exceed 5 square metres. Today after 38 years Al Hassan Company has expanded gradually," he said.

He added, "Then our business expanded as

we began to handle electricity connections to houses and we competed in a tender for building power stations and the construction of high voltage lines. Following this we delved into the industry by establishing a factory for power transformers followed by the construction of oil and gas stations -which do not differ from power stations and then petrochemicals."

The company's activities expanded and Maqbool decided to cover neighbouring markets in UAE, Qatar and Jordan to market Omani products.

"We did not however expand randomly - it was a well planned expansion exactly as PDO's planning for its major projects. I benefitted from my experience in PDO as it helped me in making well-researched plans to expand my commercial activities. The experience I had in PDO, though for a short period, was the basis that paved the way for me to enter the world of business. The expansion of our projects was accompanied by an increase in the number of staff, equipment and assets. We were always looking for new management and business techniques," he added.

Today Al Hassan Engineering Group includes several activities related to electricity, contracting, oil and gas, manufacturing high quality power transformers and employs more than 5,000 people.

Maqbool's philosophy on business is not to bow to failures. "The challenges you encounter in your work broaden your scope of knowledge when you overcome them by decisions inspired by accurately examined information... this is one of the lessons we learned in PDO."



“The challenges you encounter in your work broaden your scope of knowledge when you overcome them by decisions inspired by accurately examined information...this is one of the lessons we learned in PDO”



مقبول بن علي سلمان نائب رئيس مجلس الإدارة لمجموعة شركات الحسن

وكان ذلك عاملاً مساعداً لتحقيق طموحه ومع أن مستقبله الوظيفي كان واحداً ورسماً
الشركة من خلال الفرص العديدة التي تتيحها لوظيفتها لتطوير قدراتهم ومهاراتهم
في شتى المجالات الفنية والإدارية إلا أن هاجس التجارة لم يفرقه
فحين اكتشف أن ما تعلمه من شئون الإدارة المالية في الشركة خلال سنواته الأولى

ما إن أكمل مقبول دراسته الجامعية في جامعة كراتشي وقال درجته الجامعية في الاقتصاد
١٩٧٥ حتى انضم لشركة تنمية فقط عمان في دائرة الشؤون المالية.
خلال السنوات التي قضاها في الدائرة توسعت مدارك مقبول في الجانب التجاري بالاطلاع
على الكثير من المشاريع التي تنفذها الشركة والعقود التي تبرمها مع الشركات العالمية



التحديات التي
تواجهك في العمل
هي التي توسع آفاق
عملك حين تجتازها
بالقرار المبني على
المعلومة المدروسة
بدقة وهذا درس من
الدروس التي استفدنا
منها بالعمل في
شركة تنمية نفط عمان

تتميز الكهرباء في البنى التحتية والأغنية ومن ثم دخلنا مناقشة
في إنشاء محطات الكهرباء ومد الخطوط العالية، ثم طرقتنا
باب الصناعة وأدبنا مصنعاً خاصاً للمحولات الكهربائية.
وبعد ذلك دخلنا في مجال النفط والغاز من خلال تأسيس
محطات بحكم أن إنشاءها لا يختلف عن إنشاء محطات
الكهرباء. ثم كانت محطات البتروكيماويات.
توسعت أنشطة الشركة فقرر مقبول توسيع المظلة أكثر
لتغطي الأسواق المجاورة في الإمارات وقطر لتوسيع المنتج
العماني.

وقال: «لم يكن توسعنا عشوائياً بل كان توسعاً مخططاً
بدقة. تماماً كما كانت تفعل شركة تنمية نفط عمان في
تنفيذ مشاريعها الكبيرة. لقد استفدت من تجربتي معها
وأعانتني في التخطيط المدروس لتوسيع أنشطتي التجارية.
إن تجربتي في شركة تنمية نفط عمان رغم قصرها كانت هي
الأساس الذي مهد لي الطريق لدخول عالم التجارة. كنا
نتوسع في المشاريع التي نفدها ويلزم ذلك بالطبع التوسع
في عدد الموظفين والعدات والأصول والقروض ونبحث بشكل
مستمر عن الجديد في أسلوب الإدارة وإنجاز الأعمال».
تضم اليوم مجموعة شركات الحسن العديد من الأنشطة
المتعلقة بالكهرباء والمقاولات وأنشطة النفط والغاز وصناعة
محولات الكهرباء عالية الجودة ويعمل فيها أكثر من ٥ آلاف
موظف.

ويختتم مقبول حديثه بالتشديد على أن النجاح لا يتأتى إلا
بعدم الاستكانة للفشل. فالتحديات التي تواجهك في العمل
هي التي توسع آفاق عملك حين تجتازها بالقرار المبني
على المعلومة المدروسة بدقة. وهذا درس من الدروس التي
استفادها من العمل في شركة تنمية نفط عمان.

الذي كان في طريقه طموحه الشخصي الذي مازال يراوده،
وكان قد حول شركته الوظيفية في الشركة والدخول في عالم
التجارة.

وقال ذلك بغير: «كان طموحي لا مثلاً له محل تجاري قوي،
كان تجاري التجار وهم يتاجرون وهم يبيعون ويشتررون
بالبضائع ويبيعون البضائع بيهربي حقيفة. فخطوت
الخطوة الأولى في هذا المجال حين اقترح علي أحد التجار
وأخذني بضاعة عليها من الهند إلا أن اشغاله بمشاريع
الزراعة حالت دون آخره للعمل فأولكتني بالمهمة التي وجدت
فيها متعة».

أخذ يقول علي سلمان المهمة واعتبرها مخاطرة ومغامرة
إن كانت سيواصل في مشوار الأعمال وإن فشلت فهو يحمل
الوزن وقهر من التوظيف موجودة في السوق المحلي، استأجر
مخارطة في مخارطة وأخذ يسوق تلك البضاعة التي كانت عبارة
عن قنوع.

في طريقه سنة ونصف السنة استطاع أن يتجز تلك المهمة
باحتياج الأمر الذي زاد شغفاً بعالم التجارة وخاصة مجال
الكهرباء والمقاولات، فمن حصيلة ما جمع تلك المهمة افتتح
فروعاً صغيراً في منطقة الحميرة تضم المكاتب الإدارية
ومحلات بيع البضائع والمنتجات.

ويقول عن ذلك: «تلك كانت الخطوة التي مهدت لي الطريق
لإدخال نشاطاتي التجارية فبدأت شركة الحسن بشخصي
ومعاونة أخي حسن علي سلمان وموظف واحد تدير
نشاطها من محل صغير لا يتجاوز ٥ أمتار وينحصر في بيع
المواد الكهربائية. واليوم بعد ٣٨ عاماً توسعت شركة الحسن
في أنشطتها شيئاً فشيئاً».

ويضيف مقبول قائلاً: «تطورت تجارتنا وتوسعت بعد أن
كانت محصورة في المواد الكهربائية، وأصبح لدينا مجال