

## 2. تفاصيل المشروع - الأهداف، مواصفات المنتج، عملية التصنيع والكوادر

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى)** - تسجيل شركة تصنيع كذات مسؤولية محدودة (LLC) في سلطنة عُمان عبر مركز سند. - تأمين أرض صناعية أو مستودع داخل منطقة صناعية معتمدة. - شراء وتركيب مكائن القوالب الدورانية (Rotational Molding). - بدء إنتاج خزانات المياه المنزلية بالمقاسات القياسية. - الحصول على جميع الموافقات المطلوبة للجودة والسلامة والبلدية.

**الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3)** - توسيع مجموعة المنتجات لتشمل الخزانات التجارية وتحت الأرض. - بناء علاقات قوية بنظام B2B مع المقاولين والمطورين. - تحسين كفاءة الإنتاج وتقليل هدر المواد الخام. - إطلاق قنوات توزيع بعلامة تجارية في المدن الرئيسية.

**الأهداف طويلة المدى (السنين 4-5)** - زيادة الطاقة الإنتاجية عبر إضافة مكائن جديدة. - تصنيع خزانات مخصصة للقطاعين الصناعي والزراعي. - استكشاف فرص التصدير لدول الخليج وإفريقيا المجاورة. - ترسيخ العلامة التجارية كقُصَّة عُمانِي موثوق.

### 2.2 مواصفات المنتج

**أولاً: خزانات المياه المنزلية** - السعات: من 500 لتر إلى 5,000 لتر. - المادة: بولي إيثيلين غذائي (LLDPE). - البنية: متعددة الطبقات (3-4 طبقات). - الخصائص: - طبقة خارجية مقاومة للأشعة فوق البنفسجية. - طبقة عزل وسطى (اختياري). - طبقة داخلية آمنة للاستخدام الغذائي. - الألوان: أبيض، بيج، أسود (ألوان خاصة حسب الطلب).

**ثانياً: الخزانات التجارية والصناعية** - السعات: من 5,000 لتر إلى 50,000 لتر. - سماكة الجدار: مدعّمة لتحمل الاستخدام المكثف. - الاستخدامات: المصانع، معسكرات العمال، مواقع الإنشاء. - خصائص اختيارية: - مخارج ثقيلة التحمل. - توافق مع صمامات العوَّام. - بطانة مقاومة للمواد الكيميائية.

**ثالثاً: خزانات المياه تحت الأرض** - مصممة للدفن تحت الأرض. - هيكل مضّغ لتحمل ضغط التربة. - مقاومة للتسرب والتآكل. - تُستخدم في الفلل والمجمعات والمباني التجارية.

### 2.3 عملية التصنيع (القوالب الدورانية)

1. **تحميل المواد الخام:** يتم تحميل مسحوق البولي إيثيلين بوزن محسوب داخل القالب الفولاذي.
2. **التسخين والدوران:** يدور القالب ثنائي المحاور داخل الفرن لتوزيع البلاستيك المنصهر بالتساوي.
3. **مرحلة التبريد:** تبريد مُتَحَكَّم فيه لضمان سماكة موحّدة وقوة عالية.
4. **فك القالب:** إخراج الخزان النهائي من القالب.
5. **التشطيب والتركيب:** القص، تركيب المخارج، الغطاء، والوسم.
6. **فحص الجودة:** فحص بصري، التحقق من السماكة، واختبار التسرب.

### 2.4 نظرة عامة على الآلات والمعدات

- ماكينة القوالب الدورانية: 35,000 - 80,000 ريال عُمانِي.
- القوالب (مقاسات متعددة): 15,000 - 35,000 ريال.

- نظام التبريد: 5,000 - 10,000 ريال.
- ضاغط هواء: 1,500 - 3,000 ريال.
- أدوات مناولة المواد: 2,000 - 4,000 ريال.
- مولد كهرباء / نظام طاقة: 8,000 - 15,000 ريال.

## 2.5 تخطيط المصنع (بصورة عامة)

- منطقة تخزين المواد الخام.
- منطقة مكائن القولية الدورانية.
- منطقة التبريد وفك القوالب.
- محطة التشطيب والتركيب.
- قسم مراقبة الجودة.
- مخزن المنتجات النهائية.
- المكاتب ومرافق الموظفين.

## 2.6 الهيكل الوظيفي

**فريق الإنتاج الأساسي** - مدير الإنتاج (1): 600 - 900 ريال شهريًا. - مشغل ماكينة (2): 250 - 350 ريال لكل موظف. - مساعد / فني (2): 180 - 250 ريال لكل موظف. - مفتش جودة (1): 300 - 450 ريال.

**الفريق الإداري** - مسؤول مبيعات ومشتريات (1): 300 - 500 ريال. - محاسب / إداري (1): 250 - 400 ريال.

## 2.7 الالتزام والتراخيص

- رخصة صناعية من الجهات المختصة.
- موافقة البلدية.
- شهادات مطابقة للمواد الغذائية.
- متطلبات الصحة والسلامة المهنية.
- الموافقات البيئية (عند الحاجة).

# 3. تحليل السوق وSWOT - الطلب، المنافسة والتموضع الاستراتيجي

## 3.1 نظرة عامة على السوق (السياق العُماني)

يُعد تخزين المياه حاجة أساسية غير اختيارية في سلطنة عُمان بسبب طبيعة المناخ الحار، وعدم انتظام الإمداد البلدي في بعض المناطق، والاعتماد الواسع على خزانات الأسطح والأرضيات. ويشمل الطلب الفلل السكنية، الشقق، معسكرات العمال، المزارع، المصانع، ومشاريع الإنشاء.

**محركات الطلب الرئيسية:** - المناخ الحار الذي يتطلب تخزينًا مستمرًا للمياه. - التوسع العمراني ومشاريع البنية التحتية. - إلزامية تركيب خزانات المياه في معظم المباني. - دورة الاستبدال بسبب تدهور الخزانات مع الزمن والأشعة فوق البنفسجية. - نمو المزارع والمناطق الصناعية ومعسكرات العمال.

## 3.2 تقسيم الطلب

**القطاع السكني (فلل وشقق):** - حجم طلب مرتفع. - مقاسات قياسية.

**قطاع الإنشاءات:** - مشاريع جديدة. - طلبات بالجملة وحساسة للسعر.

**القطاع الصناعي:** - مصانع ومعسكرات. - ساعات كبيرة ومتطلبات متانة عالية.

**القطاع الزراعي:** - مزارع ومشاريع ري. - مقاسات مخصصة وتحمل عالي.

**القطاع الحكومي:** - مشاريع بنية تحتية. - التزام صارم بالمواصفات والمناقصات.

### 3.3 حجم السوق والنمو (تقديري)

- قطاع البناء السكني يمثل أكبر حجم طلب.
- الخزانات الصناعية والزراعية تحقق هوامش ربح أعلى.
- سوق الاستبدال يخلق طلبًا متكررًا كل 5-8 سنوات.
- تزايد التفضيل للمنتجات المحلية بسبب سرعة التوريد.

### 3.4 المشهد التنافسي

**أولاً: المصنّعون المحليون - المزايا:** القرب الجغرافي، سرعة التسليم، إمكانية التخصيص. - **القيود:** طاقة إنتاجية محدودة، انتشار علامة تجارية أضعف.

**ثانيًا: العلامات المستوردة - المزايا:** علامات معروفة، جودة مدركة. - **القيود:** تكلفة أعلى، فترات توريد طويلة، رسوم استيراد.

**فجوات تنافسية (فرص):** - علامة محلية متوسطة السعر بجودة عالية. - سرعة في تنفيذ الطلبات المخصصة. - قوة في مبيعات B2B.

### 3.5 ديناميكيات التسعير (تقديرية)

- خزان 1,000 لتر: 60 - 90 ريال عُمانِي.
- خزان 2,000 لتر: 110 - 160 ريال.
- خزان 5,000 لتر: 260 - 350 ريال.
- خزان 10,000 لتر: 480 - 700 ريال.

تختلف الأسعار حسب عدد الطبقات، الحماية من الأشعة فوق البنفسجية، الملحقات، وخدمة التوصيل.

### 3.6 تحليل SWOT

**نقاط القوة:** - ميزة التصنيع المحلي. - انخفاض تكاليف النقل. - القدرة على التخصيص حسب الطلب. - طلب سوقي قوي ومستمر.

**نقاط الضعف:** - استثمار رأسمالي مرتفع في البداية. - استهلاك عالٍ للطاقة. - الحاجة لبناء العلامة التجارية.

**الفرص:** - نمو سوق الاستبدال. - توسع القطاعات الصناعية والزراعية. - مبادرات التوطين الحكومية. - فرص التصدير الإقليمي.

**التحديات:** - تقلب أسعار المواد الخام. - ارتفاع تكاليف الكهرباء والوقود. - منافسة سعرية شديدة. - تغييرات تنظيمية محتملة.

### 3.7 الدلالات الاستراتيجية

- التركيز المبدئي على القطاع السكني والإنشائي لتحقيق حجم مبيعات.
- التميز عبر شهادات الجودة والتخصيص.
- التحوط من مخاطر المواد الخام عبر عقود الموردين.
- الاستثمار في بناء المصداقية والعلاقات مع عملاء B2B.

## 4. التوقعات المالية - النفقات الرأسمالية (CAPEX)، التشغيلية (OPEX) وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومحافطة، ومُدْرَجَة بالريال عُمانِي. تعتمد النتائج الفعلية على معدل استغلال الطاقة الإنتاجية، أسعار المواد الخام، تكاليف الطاقة، ومزيج المبيعات.

### 4.1 النفقات الرأسمالية (CAPEX)

**أولاً: تسجيل الشركة والتراخيص** - تسجيل الشركة ورسوم سند: 300 - 500 ريال (شركة ذات مسؤولية محدودة). - الرخصة الصناعية والموافقات: 500 - 1,000 ريال (حسب المنطقة). - تصاريح البلدية والسلامة: 300 - 600 ريال (إطفاء وسلامة). - **الإجمالي الفرعي:** 1,100 - 2,100 ريال.

**ثانياً: الأرض / إعداد المصنع** - مستودع صناعي (إيجار سنوي 400-800 م<sup>2</sup>): 8,000 - 18,000 ريال. - تهيئة الموقع والأرضيات الثقيلة: 3,000 - 6,000 ريال. - التمديدات الكهربائية (ثلاثي الطور): 4,000 - 8,000 ريال. - أنظمة التهوية والسلامة: 2,000 - 4,000 ريال. - **الإجمالي الفرعي:** 17,000 - 36,000 ريال.

**ثالثاً: الآلات والأصول الإنتاجية** - ماكينة القوالب الدورانية: 35,000 - 80,000 ريال. - القوالب (ساعات مختلفة): 15,000 - 35,000 ريال. - نظام التبريد: 5,000 - 10,000 ريال. - مولد كهرباء / طاقة احتياطية: 8,000 - 15,000 ريال. - ضاغط هواء وأدوات: 3,500 - 7,000 ريال. - رافعة شوكية / معدات مناولة: 5,000 - 10,000 ريال. - **الإجمالي الفرعي:** 71,500 - 157,000 ريال.

**إجمالي CAPEX التقديري:** - الحد الأدنى: حوالي 90,000 ريال عُمانِي. - الحد الأعلى: حوالي 180,000 ريال عُمانِي.

### 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

- رواتب الموظفين: 2,200 - 3,500 ريال.
- المواد الخام (LLDPE): 3,500 - 6,500 ريال.
- الكهرباء والوقود: 900 - 1,600 ريال.
- إيجار المصنع (شهري): 650 - 1,500 ريال.
- الصيانة وقطع الغيار: 300 - 600 ريال.
- التخلص والمواد الاستهلاكية: 200 - 400 ريال.
- النقل والتوصيل: 300 - 600 ريال.
- إدارة، تأمين، ومصاريح متنوعة: 250 - 450 ريال.
- **إجمالي OPEX الشهري:** 8,300 - 15,150 ريال.

### 4.3 افتراضات الطاقة الإنتاجية

- ماكينة قولبة دورانية واحدة.
- ورديتان يوميًا.
- متوسط 8-10 خزانات في اليوم (أحجام مختلفة).
- 22 يوم عمل شهريًا.
- الإنتاج الشهري المتوقع: 180 - 220 خزانًا.

### 4.4 تكلفة البضاعة المباعة (COGS - متوسط)

- خزان 1,000 لتر: تكلفة 35 - 45 ريال | سعر بيع 65 - 90 ريال.
- خزان 2,000 لتر: تكلفة 65 - 80 ريال | سعر بيع 110 - 160 ريال.
- خزان 5,000 لتر: تكلفة 150 - 190 ريال | سعر بيع 260 - 350 ريال.
- خزان 10,000 لتر: تكلفة 280 - 350 ريال | سعر بيع 480 - 700 ريال.

### 4.5 سيناريوهات الإيرادات الشهرية

- محافظ: إيرادات 18,000 ريال | ربح إجمالي 5,500 - 6,500 ريال.
- متوقع: إيرادات 28,000 ريال | ربح إجمالي 9,000 - 11,000 ريال.
- متفائل: إيرادات 38,000 ريال | ربح إجمالي 14,000 - 17,000 ريال.

### 4.6 تقدير صافي الربح (السيناريو المتوقع)

- الإيرادات الشهرية: حوالي 28,000 ريال.
- المصروفات التشغيلية: حوالي 11,500 ريال.
- صافي الربح الشهري التقديري: 6,500 - 8,500 ريال.

### 4.7 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري: حوالي 7,500 ريال.
- إجمالي الاستثمار الرأسمالي: 90,000 - 180,000 ريال.
- فترة التعادل المتوقعة: 24 - 36 شهرًا.

### 4.8 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة 1: إيرادات 280,000 - 320,000 | صافي ربح 60,000 - 85,000 ريال.
  - السنة 2: إيرادات 360,000 - 420,000 | صافي ربح 90,000 - 120,000 ريال.
  - السنة 3: إيرادات 480,000 - 560,000 | صافي ربح 130,000 - 170,000 ريال.
  - السنة 4: إيرادات 650,000 - 750,000 | صافي ربح 180,000 - 240,000 ريال.
  - السنة 5: إيرادات 900,000+ | صافي ربح 280,000 - 380,000 ريال.
- تفترض السنوات 3-5 تحسين استغلال الطاقة الإنتاجية و/أو إضافة ماكينة ثانية.

## 5. تحليل العملاء واستراتيجية المبيعات - B2B, B2C وقنوات التوزيع

### 5.1 نظرة عامة على تقسيم العملاء

يخدم مشروع تصنيع خزانات المياه في سلطنة عُمان قاعدة عملاء متنوعة، مع هيمنة الطلب من عملاء الشركات (B2B) إلى جانب مبيعات سكنية مستقرة للأفراد (B2C). هذا التنوع يقلل الاعتماد على شريحة واحدة ويساعد على استقرار التدفقات النقدية.

**الشرائح الرئيسية:** - B2C: العملاء السكنيون. - B2B: المقاولون، المطورون، والقطاعات الصناعية. - الجهات المؤسسية: الجهات الحكومية وشبه الحكومية.

### 5.2 تحليل عملاء B2C (السكني)

**الملف التعريفي:** - ملاك الفلل والعقارات. - مباني الشقق الصغيرة. - الأسر الريفية والمزارع.

**سلوك الشراء:** - الشراء بدافع الاستبدال (كل 5-8 سنوات). - حساسية عالية للسعر والجودة. - التأثير بتوصيات السباكين وسمعة العلامة التجارية.

**عوامل القرار الرئيسية:** - متانة الخزان ومقاومته للأشعة فوق البنفسجية. - شهادات المواد الغذائية. - مدة الضمان. - تنافسية السعر.

**حجم الطلب المعتاد:** - من خزان إلى خزائين لكل عميل.

### 5.3 تحليل عملاء B2B

**أولاً: المقاولون والمطورون** - شراء خزانات بكميات كبيرة لمشاريع الإسكان. - الحاجة إلى توريد منتظم وتسليم في الوقت المحدد. - التفاوض على أسعار حسب حجم الطلب. - **محركات القرار:** سعر الوحدة، القدرة على الالتزام بالجدول الزمنية، مطابقة المواصفات الفنية.

**ثانياً: العملاء التجاريون والصناعيون** - المصانع، معسكرات العمال، الفنادق، المستشفيات. - تفضيل السعات الكبيرة أو الخزانات المخصصة. - **محركات القرار:** القوة الهيكلية، الملحقات المخصصة، وخدمات ما بعد البيع.

**ثالثاً: العملاء الزراعيون** - المزارع ومشاريع الري. - الحاجة إلى خزانات كبيرة، متينة، ومقاومة للأشعة فوق البنفسجية.

### 5.4 العملاء الحكوميون والمؤسسيون

- الوزارات، البلديات، ومرافق الخدمات.
- الشراء عبر المناقصات والقوائم المعتمدة للموردين.
- **المتطلبات:**
- تفضيل المُصنَّع المحلي.
- شهادات المطابقة والجودة.
- أسعار تنافسية وفق شروط المناقصات.

## 5.5 قنوات البيع ونموذج التوزيع

**البيع المباشر (القناة الرئيسية)** - البيع المباشر من المصنع للمقاولين والعملاء بالجملة. - مسؤول مبيعات مخصص لإدارة حسابات B2B.

**شبكة الوكلاء والموزعين** - محلات الأدوات الصحية. - متاجر مستلزمات السباكة. - تجار مواد البناء.

**المبيعات القائمة على المشاريع** - مشاريع الإنشاء. - المناقصات الحكومية.

## 5.6 استراتيجية التسعير والخصومات

- تسعير تجزئة ثابت لعملاء B2C.
  - خصومات متدرجة حسب حجم الطلب لعملاء B2B.
  - عقود تسعير طويلة الأجل للمطورين الكبار.
- نطاق الخصومات حسب حجم الطلب:** - 5-10 خزانات: خصم 5% - 8% - 11-30 خزائناً: خصم 8% - 12%. - أكثر من 30 خزائناً: حسب التفاوض.

## 5.7 هيكل فريق المبيعات

- مدير المبيعات: إدارة الحسابات الرئيسية والاستراتيجية.
- مسؤول المبيعات: مبيعات المقاولين والوكلاء.
- الدعم الإداري: معالجة الطلبات والفوترة.

## 5.8 استراتيجية الاحتفاظ بالعملاء

- ضمان المنتج (5-10 سنوات).
- دعم فني لعمليات التركيب.
- أولوية التوصيل للعملاء المتكررين.
- حوافز ولاء حسب حجم المشتريات.

## 6. استراتيجية التسويق وبناء العلامة التجارية

### 6.1 تموضع العلامة التجارية

**بيان التمركز:** مُصنَّع عُُماني موثوق، معتمد، وبأسعار تنافسية لخزانات تخزين المياه عالية الجودة للاستخدامات السكنية، التجارية، والصناعية.

**مركزات العلامة الأساسية:** - المتانة والسلامة. - الالتزام بالمواصفات والمعايير العُمانية. - التصنيع المحلي وسرعة التوريد. - القدرة على التخصيص حسب متطلبات العميل.

### 6.2 نظام هوية العلامة

- اسم علامة تجارية مرتبط بالماء، الاعتمادية، والبيئة العُمانية.
- شعار صناعي مناسب للطباعة على الخزانات والمستندات واللوحات.

- ألوان ثابتة مقاومة للأشعة فوق البنفسجية للطباعة على الخزانات.
- وسم دائم مدمج في جسم الخزان.
- ملصقات واضحة تتضمن: السعة، عدد الطبقات، الضمان، والشهادات.

### 6.3 استراتيجية الدخول إلى السوق

**المرحلة الأولى: دخول السوق (الأشهر 1-6)** - التركيز على الطلب السكني ومقاولي المشاريع الصغيرة. - تسعير تعريفي تنافسي. - تواصل مباشر مع السباكين والمقاولين. - الالتزام بسرعة التوصيل داخل المدن المستهدفة.

**المرحلة الثانية: التوسع في السوق (الأشهر 7-24)** - تعيين وكلاء وموزعين في مسقط، صدار، نزوى، وصلالة. - توقيع اتفاقيات رسمية مع شركات الإنشاء. - المشاركة في سلاسل توريد مواد البناء المحلية.

**المرحلة الثالثة: الريادة السوقية (السنوات 3-5)** - الحصول على صفة مورد معتمد لدى كبار المطورين. - المشاركة في المناقصات الحكومية. - الجاهزية للتصدير إلى الأسواق المجاورة.

### 6.4 قنوات التسويق

**أولاً: القنوات الموجهة لـ B2B (الرئيسية)** - زيارات ميدانية مباشرة للمقاولين والمطورين. - شراكات مع الوكلاء والموزعين. - المعارض التجارية ومعارض البناء. - توفير عينات المنتجات في مواقع المشاريع.

**ثانياً: الحضور الرقمي (داعم)** - موقع إلكتروني احترافي يتضمن المواصفات والشهادات. - ملف Google Business لموقع المصنع. - صفحة LinkedIn للشركة لتعزيز المصداقية المهنية. - WhatsApp Business لاستقبال الطلبات وعروض الأسعار.

### 6.5 استراتيجية المؤثرين وصناع القرار

- السباكون ومقاولو MEP كمؤثرين رئيسيين في قرار الشراء.
- المهندسون الاستشاريون لاعتماد المنتجات في جداول الكميات.
- مدراء المرافق لضمان الطلبات المتكررة من القطاعات الصناعية.

### 6.6 سياسة التسعير والعروض

- تسعير مستقر للحفاظ على قيمة العلامة.
- حوافز مبنية على حجم الطلب بدل الخصومات العامة.
- عروض محدودة المدة للوكلاء.
- تسعير مجمّع للطلبات متعددة السعات.

### 6.7 ميزانية التسويق (تقديرية)

- زيارات المبيعات والتنقل: 200 - 400 ريال شهرياً.
- مواد الوكلاء والعينات: 150 - 300 ريال.
- التسويق الرقمي والموقع الإلكتروني: 50 - 100 ريال.
- المعارض والفعاليات: 100 - 200 ريال.
- إجمالي الميزانية الشهرية: 500 - 1,000 ريال.



## 6.8 خارطة نمو العلامة التجارية (5 سنوات)

- السنة 1: دخول السوق وبناء التعريف بالعلامة.
- السنة 2: توسع شبكة الوكلاء وزيادة الحجم.
- السنة 3: تعزيز المصداقية الصناعية وتحسين الهوامش.
- السنة 4: التوريد الحكومي والعقود المستقرة.
- السنة 5: التوسع الإقليمي وبناء علامة تصديرية.

## 7. تحليل المخاطر، الالتزام، والجدول الزمني للتنفيذ

### 7.1 تحليل المخاطر

**أولاً: المخاطر التشغيلية** - تعطل المكين: توقف الإنتاج → المعالجة: صيانة وقائية وتوفير قطع غيار. - انقطاع الكهرباء: تأخير الإنتاج → المعالجة: مولدات وأنظمة طاقة احتياطية. - نقص العمالة الماهرة: تفاوت الجودة → المعالجة: برامج تدريب وإجراءات تشغيل قياسية. - انخفاض استغلال الطاقة: ارتفاع تكلفة الوحدة → المعالجة: رفع الإنتاج تدريجياً حسب الطلب.

**ثانياً: المخاطر المالية** - تقلب أسعار المواد الخام: ضغط على الهوامش → المعالجة: عقود طويلة الأجل مع الموردين. - فجوات التدفق النقدي: ضغط تشغيلي → المعالجة: دفعات مقدمة وضبط الائتمان. - طول فترة استرداد رأس المال: تأخر العائد → المعالجة: توسع محافظ ومدرّوس.

**ثالثاً: مخاطر السوق والمنافسة** - خفض الأسعار من المنافسين: تآكل الهوامش → المعالجة: التميّز بالجودة والضمان. - تقلب الطلب: عدم استقرار الإيرادات → المعالجة: تنويع شرائح العملاء. - منافسة المنتجات المستوردة: ضغط سوقي → المعالجة: سرعة التوريد والتوطين.

**رابعاً: المخاطر التنظيمية والامتثال** - تغييرات تشريعية: تكاليف امتثال إضافية → المعالجة: متابعة مستمرة للتشريعات. - تأخر الشهادات: تأخير دخول السوق → المعالجة: التقديم المبكر والتدقيق. - عدم الالتزام البيئي: غرامات أو إيقاف → المعالجة: ضوابط بيئية ومراجعات دورية.

### 7.2 خارطة الالتزام والتراخيص

- السجل التجاري (شركة ذات مسؤولية محدودة).
- الرخصة الصناعية من الجهات المختصة.
- موافقات البلدية (السلامة والحريق).
- الموافقات البيئية (عند الحاجة).
- شهادات مطابقة المواد الغذائية.
- الالتزام بالضمان والوسم.

### 7.3 إطار الصحة والسلامة والبيئة (HSE)

- تدريب السلامة في بيئة العمل.
- تجهيزات وأنظمة مكافحة الحريق والتدريبات الدورية.
- تهوية مناسبة وإدارة الحرارة.
- إعادة تدوير أو التخلص الآمن من المخلفات.
- استخدام معدات الوقاية الشخصية لمشغلي المكين.

## 7.4 الجدول الزمني للتنفيذ (من البداية للنهاية)

- المرحلة 1: تسجيل الشركة والتخطيط - 2 إلى 3 أسابيع.
- المرحلة 2: استئجار الأرض/المستودع - 2 إلى 4 أسابيع.
- المرحلة 3: شراء المكائن - 6 إلى 10 أسابيع.
- المرحلة 4: التركيب والاختبار - 3 إلى 4 أسابيع.
- المرحلة 5: التوظيف والتدريب - 2 إلى 3 أسابيع.
- المرحلة 6: الشهادات والموافقات - بالتوازي.
- المرحلة 7: الإنتاج التجريبي - أسبوعان.
- المرحلة 8: الإطلاق التجاري - الشهر 4 إلى 5.

## 7.5 عوامل النجاح الرئيسية

- انضباط صارم في مراقبة الجودة.
- إدارة فعّالة للتكاليف.
- علاقات موثوقة مع الموردين.
- تنفيذ نشط لمبيعات B2B.
- التزام مستمر بالأنظمة والتشريعات.

## 8. الخلاصة والتوجّه الاستراتيجي

### 8.1 التقييم النهائي

يمثل مشروع تصنيع خزانات المياه في سلطنة عُمان فرصة قائمة على طلب مرتفع وبنية تحتية أساسية ذات أسس طويلة الأجل. وبفضل التنفيذ المنضبط، ومزايا التصنيع المحلي، والتموضع الاستراتيجي في السوق، يمكن للمشروع تحقيق ربحية مستدامة والتوسع التدريجي نحو أسواق إقليمية.

### 8.2 التوجّه الاستراتيجي (خمس سنوات)

- تأسيس علامة وطنية موثوقة ذات حضور واسع.
- توسيع الطاقة الإنتاجية ونطاق المنتجات.
- تأمين عقود حكومية وصناعية طويلة الأجل.
- استكشاف فرص التصدير والشراكات الاستراتيجية.