

مصنع تفريغ الأكياس البلاستيكية - عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع مصنع تفريغ الأكياس البلاستيكية في سلطنة عُمان هو مشروع صناعي يركز على إنتاج أكياس بلاستيكية عالية الجودة للاستخدام التجاري، والتجزئة، الصناعي، والمؤسسي. سيقوم المصنع بشكل أساسي بتصنيع:

- أكياس حمل من LDPEg HDPE.
- أكياس نفاثات.
- أكياس رول وأكياس بطانة.
- أكياس مخصصة مطبوعة للشركات.

يستهدف المشروع الموزعين المحليين بالجملة، والسوبرماركت، والهاiperماركت، والمطاعم، والمصانع، والمؤسسات الحكومية والخاصة، مع وجود إمكانية مستقبلية للتصدير إلى دول مجلس التعاون الخليجي وشرق إفريقيا.

1.2 مبررات المشروع (سوق عُمان)

على الرغم من تزايد التشريعات المتعلقة باستخدام البلاستيك، لا يزال الطلب قوياً في سلطنة عُمان على الأكياس البلاستيكية المطابقة للمواصفات، والقابلة لإعادة التدوير، والمتواقة مع اللوائح، وذلك لاستخدامها في:

- إدارة النفايات.
- تغليف المواد الغذائية.
- التطبيقات الصناعية.
- تغليف التجزئة (وفق سعارات معتمدة).

يساهم التفريغ المحلي في تقليل الاعتماد على الاستيراد، وضمان الالتزام بالأنظمة، وتوفير سرعة أعلى في التوريد مع أسعار تنافسية.

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل

سيتم تسجيل المصنع في سلطنة عُمان كأحد الخيارات التاليين:

- مؤسسة فردية (SPC) - مناسبة للمصانع الصغيرة إلى المتوسطة.
- شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - مفضلة في حال الشراكات، والتوسيع، والدخول على تعويم.

سيتم التسجيل عبر مركز سند بتكلفة مخفضة نسبياً:

- SPC: من 100 إلى 300 ريال عُماني.
- LLC: من 300 إلى 500 ريال عُماني.

(لا تشمل التكاليف التأشيرات، وتأجير الأرض، والموافقات الصناعية)

1.4 نظرة عامة على المنتجات

- أكياس حمل بلاستيكية عادية (بسمكات معتمدة)
- أكياس بلاستيكية مطبوعة بعلامات تجارية مختصة
- أكياس نفاثات ومخلفات
- أكياس رول للسوبرماركت ومنافذ الأغذية

1.5 العملاء المستهدفوون

- السوبرماركت والهايبرماركت
- تجار الجملة
- المطاعم وسلسل الأغذية
- المصانع والمستودعات
- البلديات وشركات النظافة

1.6 الميزة التنافسية

- التصنيع المحلي يعني سرعة أعلى في التوريد
- إمكانية التخصيص في المقاسات والطباعة
- أسعار تنافسية
- الالتزام باللوائح البيئية في سلطنة عُمان
- قابلية التوسيع في الطاقة الإنتاجية

1.7 لمحه مالية (بشكل عام)

- الاستثمار المبدئي المتوقع: من 45,000 ريال عماني إلى 120,000 ريال عماني (نطاق صغير إلى متوسط)
- الإيرادات الشهرية المحتومة: من 12,000 إلى 40,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 18 إلى 30 شهراً
- فرص التوسيع: خطوط إنتاج متعددة والتصدير

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح المصنع جهة موثوقة ومتواقة مع الأنظمة في مجال تصنيع التغليف البلاستيكي، لدعم القطاعات الصناعية والتجارية في سلطنة عُمان.

الرسالة: تصنيع أكياس بلاستيكية عالية الجودة، وبتكلفة مناسبة، ومتواقة مع القوانين، من خلال كفاءة تشغيلية وممارسات مسؤولة.

2. تفاصيل المشروع - إعداد المصنع، المنتجات، المعدات وهيكل الموظفين

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - الحصول على الترخيص الصناعي والمواقف البيئية في سلطنة عُمان - إنشاء مصنع تصنيع أكياس بلاستيكية بحجم صغير إلى متوسط - تركيب وتشغيل المعدات الأساسية للإنتاج - بدء الإنتاج التجاري وتأمين عملاء رئيسيين من قطاع الأعمال (B2B)

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3): - توسيع نطاق المنتجات والطاقة الإنتاجية - إدخال خدمات الطباعة والعلامات التجارية داخلياً - تحسين توريد المواد الخام وتقليل الفاقد في الإنتاج

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - إضافة خطوط بثق إضافية - استكشاف منتجات قابلة للتحلل وإعادة التدوير - التوسع في التصدير إلى دول مجلس التعاون وشرق إفريقيا

2.2 موقع المصنع ومتطلبات المساحة

الموقع الصناعية المفضلة: - المنطقة الصناعية بالرسيل - المنطقة الصناعية بصحار - المنطقة الصناعية ببركاء - المنطقة الصناعية بنزوى

متطلبات المساحة التقديرية: - صالة الإنتاج: 300 - 600 متر مربع - مخزن المواد الخام: 150 - 300 متر مربع - مخزن المنتجات النهائية: 150 - 300 متر مربع - المكاتب ومنطقة الموظفين: 80 - 120 متر مربع

إجمالي المساحة المبنية: 700 - 1,300 متر مربع

يتم عادة استئجار الأراضي الصناعية بعقود طويلة الأجل من الجهات الحكومية المختصة.

2.3 مواصفات المنتجات

أولاً: أكياس الحمل (LDPE / HDPE): - المقاسات: صغير، متوسط، كبير - السمكية: 40 - 80 ميكرون (حسب اللوائح) - عاديّة أو مطبوعة

ثانياً: أكياس النفايات: - المقاسات: 30 لتر، 60 لتر، 120 لتر، ومقاسات صناعية - قوة شد عالية - ألوان سوداء أو ملونة

ثالثاً: أكياس الرول وأكياس البطانة: - رول مثقب - مخصصة للسوبرماركت ومنافذ الأغذية

2.4 نظرة عامة على عملية التصنيع

- تغذية المواد الخام (حبوبات LDPE / HDPE)
- عملية البثق، (نفخ الفيلم)
- التبريد واللف
- الطباعة (اختياري)
- القص واللحام
- الفحص وضبط الجودة والتعبئة

2.5 الآلات والمعدات

الآلات الأساسية (تكليف تقديرية): - ماكينة بثق ونفخ الفيلم: 45,000 - 20,000 ريال عماني - ماكينة قص ولحام الأكياس: 8,000 - 15,000 ريال عماني - ماكينة طباعة فلكسوجرافية: 25,000 - 12,000 ريال عماني - ضاغط هواء: 2,000 - 4,000 ريال عماني - طاحونة مخلفات: 3,000 - 1,500 ريال عماني - خلاط مواد خام: 6,000 - 3,000 ريال عماني

2.6 الطاقة الإنتاجية (مثال توضيحي)

- متوسط الإنتاج: 120 - 200 كجم في الساعة (خط بثق واحد)
- الإنتاج اليومي (ورديتان): 1.8 - 3.0 طن

• الطاقة الشهرية: 45 - 75 طن

2.7 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الخطة الأولية للتوظيف: - مدير مصنع (1): 600 - 900 ريال عُماني - مشغلو آلات (4-3): 200 - 300 ريال عُماني لكل موظف - عمال مساعدين / تعينة (6-4): 150 - 200 ريال عُماني لكل موظف - مبيعات وإدارة (2-1): 250 - 400 ريال عُماني لكل موظف - فني صيانة (1): 300 - 450 ريال عُماني

إجمالي الرواتب الشهرية التقديرية: 2,500 - 4,500 ريال عُماني

2.8 متطلبات السلامة والالتزام

- تصاريح بيئية خاصة بالمواد البلاستيكية
- موافقات الدفاع المدني والسلامة
- توفير معدات السلامة الشخصية والتدريب للموظفين
- إجراءات واضحة للتعامل مع المخلفات وإعادة التدوير

3. تحليل SWOT - مصنع تصنيع الأكياس البلاستيكية (عمان)

3.1 نقاط القوة

ميزة التصنيع المحلي يساهم التصنيع داخل سلطنة عمان في تقليل الاعتماد على الاستيراد، وخفض فترات التوريد، وتحسين سرعة الاستجابة لاحتياجات العملاء المحليين.

طلب ثابت من قطاع الأعمال (B2B) تظل الأكياس البلاستيكية ضرورية لإدارة النفايات، وتغليف الأغذية، والخدمات اللوجستية، والاستخدامات الصناعية، رغم القيود التنظيمية.

قابلية التوسيع في الإنتاج تسمح طبيعة المعدات المعاصرة بزيادة الطاقة الإنتاجية من خلال إضافة خطوط بثق أو قص إضافية.

إمكانية التخصيص القدرة على توفير مقاسات وسمكates وألوان مختلفة، بالإضافة إلى الطباعة المختصة حسب متطلبات العملاء.

انخفاض تكاليف الخدمات اللوجستية التوريد داخل السوق المحلي يقلل من الرسوم الجمركية، وتأخيرات الشحن، ومخاطر تقلبات العملات.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع الاستثمار الرأسمالي المبدئي يتطلب المشروع استثماراً أولياً مرتفعاً في المعدات والبنية التحتية الصناعية.

الاعتماد على الطاقة تعتمد عمليات الإنتاج بشكل كبير على الكهرباء والمعولات، مما يؤثر على التكاليف التشغيلية.

الحاجة إلى عاملة ماهرة يعتمد التشغيل الفحّال على توفر مشغلي آلات وفني صيانة مدربين.

الضغط على رأس المال العامل قد تؤدي مشتريات المواد الخام بكميات كبيرة وشروط الدفع المؤجلة لعملاء B2B إلى ضغط على التدفقات النقدية.

3.3 الفرص

إحلال الواردات فرصة قوية لاستبدال الأكياس البلاستيكية المستوردة بمنتجات مصّعة محلياً.

إمكانات التصدير القرب الجغرافي من دول مجلس التعاون وشرق إفريقيا ومسارات التجارة في المحيط الهندي يدعم فرص التصدير.

المنتجات المتوافقة مع الأنظمة ازدياد الطلب على الأكياس المطابقة للسماعات المعتمدة، والقابلة لإعادة التدوير، والمتوافقة بيئياً.

العلامات التجارية الخاصة والتصنيع التعاوني توريد المنتجات للسوبرماركت والعلامات التجارية تحت أسمائهم الخاصة.

دمج إعادة التدوير استخدام البلاستيك المعاد تدويره يساهم في خفض التكاليف وتعزيز الصورة البيئية للمصنع.

3.4 التهديدات

التشريعات البيئية احتفال تشديد قوانين استخدام البلاستيك قد يؤثر على بعض فئات المنتجات.

تقلب أسعار المواد الخام تذبذب أسعار راتنجات HDPE و LDPE قد يؤثر مباشرة على هواشم الربح.

المنافسة الإقليمية وجود منتجين منخفضي التكلفة من آسيا ودول الخليج يشكل ضغطاً سعرياً.

تأخر المدفوعات (مخاطر B2B) تأخر السداد من قبل تجار الجملة أو المؤسسات قد يؤثر على السيولة.

3.5 الآثار الاستراتيجية

• التركيز على المنتجات الصناعية والمتوافقة مع الأنظمة والقابلة لإعادة التدوير لتقليل المخاطر التنظيمية

• اعتماد استراتيجيات تسعي وإدارة مخزون مرنة لمواجهة تقلب أسعار المواد الخام

• إعطاء أولوية لعقود التوريد طويلة الأجل مع العملاء الرئيسيين

• إدخال عمليات إعادة التدوير تدريجياً لتحسين الهواشم والاستدامة

4. التوقعات المالية - الاستثمار الرأسمالي، التكاليف التشغيلية وتوقعات خمس سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومتحفظة، ومقدمة بالريال العماني. ويعتمد الأداء الفعلي على أسعار المواد الخام، ومستوى استغلال الطاقة الإنتاجية، ومنزج العملاء، ودورات التحصيل.

4.1 النفقات الرأسمالية (CAPEX) - الاستثمار لمرة واحدة

أولاً: إعداد الشركة والموافقات - التسجيل التجاري والترخيص: 300 - 600 ريال عماني (SPC / LLC عبر سند) - غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 ريال عماني - الترخيص الصناعي: 300 - 600 ريال عماني - الموافقات البيئية: 200 - 500 ريال عماني - موافقات البلدية والسلامة: 200 - 400 ريال عماني

إجمالي الإعداد القانوني والموافقات: 1,100 - 2,300 ريال عماني

ثانياً: الأرض، المبني والخدمات - إيجار الأرض الصناعية (سنوياً): 5,000 - 2,000 ريال عماني - تجهيز مبني المصنع: 2,500 - 1,000 ريال عماني - البنية الكهربائية: 6,000 - 3,000 ريال عماني - المياه والصرف الصناعي: 18,000 - 8,000 ريال عماني

إجمالي البنية التحتية: 31,500 - 14,000 ريال عماني

ثالثاً: الآلات والمعدات - خط بثق ونفخ الفيلم: 45,000 - 20,000 ريال عماني - ماكينة قص ولحام الأكياس: 8,000 - 4,000 ريال عماني - ماكينة طباعة فلكسوغرافية: 25,000 - 12,000 ريال عماني - معدات الطحن وإعادة التدوير: 8,000 - 4,000 ريال عماني - ضواغط الهواء والخدمات: 7,000 - 3,500 ريال عماني - رافعة شوكية ومناولة مواد: 8,000 - 4,000 ريال عماني

إجمالي الآلات والمعدات: 110,000 - 51,500 ريال عماني

إجمالي الاستثمار الرأسمالي التقديري: - نطاق صغير: تقريراً 45,000 - 70,000 ريال عماني - نطاق متوسط: تقريراً 80,000 - 120,000 ريال عماني

4.2 التكاليف التشغيلية الشهرية (OPEX)

- المواد الخام (HDPE / LDPE): 4,500 - 10,000 ريال عماني
- الرواتب والأجور: 2,500 - 4,500 ريال عماني
- الكهرباء والخدمات: 1,500 - 700 ريال عماني
- الصيانة وقطع الغيار: 300 - 700 ريال عماني
- مواد التعبيئة والاستهلاكيات: 200 - 500 ريال عماني
- النقل والخدمات اللوجستية: 300 - 800 ريال عماني
- الإدارة، الإنترنت والتأمين: 200 - 400 ريال عماني

إجمالي التكاليف التشغيلية الشهرية: 18,400 - 8,700 ريال عماني

4.3 افتراضات الإنتاج والإيرادات

- متوسط الإنتاج الشهري: 45 - 75 طن (خط إنتاج واحد)
- متوسط سعر البيع:
- الأكياس العادي: 550 - 750 ريال عماني للطن
- الأكياس المطبوعة/المخصصة: 750 - 1,050 ريال عماني للطن
- مزيج المبيعات المفترض: 70٪ أكياس عادي، 30٪ أكياس مطبوعة

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو متحفظ: 16,000 - 12,000 ريال عماني
- سيناريو متوقع: 28,000 - 18,000 ريال عماني
- سيناريو متفضل: 40,000 - 30,000 ريال عماني

4.5 تقدير الربح الشهري

- متحفظ: صافي ربح 1,500 ريال عماني
- متوقع: صافي ربح 9,500 ريال عماني
- متفضل: صافي ربح 18,000 ريال عماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 7,000 - 10,000 ريال عُماني
- الاستثمار العبدئي: 60,000 - 100,000 ريال عُماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: 18 - 30 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 180,000 - 45,000 | صافي ربح 65,000 - 220,000 ريال عُماني
- السنة الثانية: إيرادات 240,000 - 70,000 | صافي ربح 95,000 - 300,000 ريال عُماني
- السنة الثالثة: إيرادات 320,000 - 100,000 | صافي ربح 140,000 - 380,000 ريال عُماني
- السنة الرابعة: إيرادات 420,000 - 150,000 | صافي ربح 200,000 - 500,000 ريال عُماني
- السنة الخامسة: إيرادات 550,000 + 300,000 - 220,000 | صافي ربح 550,000 ريال عُماني

تفترض السنوات من الثلاثة إلى الخامسة تحسين استغلال الطاقة الإنتاجية، واستقرار الأسعار، وتنفيذ مبيعات تصديرية انتقائية.

5. تحليل العملاء والسوق - قطاعات B2B، الطلب وقنوات البيع

5.1 نظرة عامة على السوق (عمان والإقليم)

يعتمد الطلب على الأكياس البلاستيكية في سلطنة عمان بشكل أساسي على قطاع الأعمال (B2B)، مع استهلاك مستقر عبر قطاعات التجزئة، وخدمات الأغذية، والخدمات اللوجستية، وإدارة النفايات. ورغم القيود التنظيمية على الأكياس الرقيقة أحادية الاستخدام، لا يزال الطلب مستقراً على الأكياس ذات السماكات المعتمدة، والقابلة لإعادة التدوير، والمخصصة للاستخدامات الصناعية. ويفضل التصنيع المحلي لها يوفره من موثوقية أعلى، والتزام بالأنظمة، وسرعة في إعادة التوريد.

محركات الطلب الرئيسية: - السوبرماركت والهايبرماركت (أكياس الحمل وأكياس الروول) - المطاعم ومصانع الأغذية (أكياس وبطانات مخصصة للأغذية) - شركات النظافة والبلديات (أكياس النفايات) - المستودعات والمصانع (أكياس البطانة والتغليف)

5.2 تقسيم العملاء

الشريحة (أ): السوبرماركت والهايبرماركت - نمط الشراء: عقود توريد، إعادة تعبئة شهرية - حجم الطلب: مرتفع - الحساسية السعرية: متوسطة - المتطلبات الرئيسية: جودة ثابتة، سماكات معتمدة، طباعة بعلامة خاصة

الشريحة (ب): تجار الجملة والموزعون - نمط الشراء: مشتريات بكميات كبيرة - حجم الطلب: مرتفع جداً - الحساسية السعرية: عالية - المتطلبات الرئيسية: أسعار تنافسية، مقاسات مرنة، توريد موثوق

الشريحة (ج): المطاعم والمطابخ وسلسلة الأغذية - نمط الشراء: طلبات متكررة منتظمة - حجم الطلب: متوسط - الحساسية السعرية: متوسطة - المتطلبات الرئيسية: مواد صالحة للأغذية، التزام صحي، أكياس رول

الشريحة (د): شركات النظافة ومقاولو البلديات - نمط الشراء: مناقصات أو عقود طويلة الأجل - حجم الطلب: مرتفع جداً - الحساسية السعرية: متوسطة - المتطلبات الرئيسية: قوة ومتانة، توريد ثابت

- **الشريحة (ه): الشركات الصناعية واللوجستية** - نعـط الشـراء: تـورـيد مـجـدـول - حـجم الـطلـب: مـتوـسـط إـلـى مـرـتفـع
الـحسـاسـيـة السـعـريـة: مـنـخـفـضـة إـلـى مـتوـسـطـة - الـمـتـطلـبـات الرـئـيـسـيـة: مقـاسـات مـخـصـصـة، قـوـة شـد عـالـيـة

5.3 سلوك المشترين وعوامل اتخاذ القرار

عوامل القرار الأساسية: - السعر لكل كيلوجرام/طن - مطابقة المنتج للأنظمة والسماكـات - موـثـوقـيـة التـورـيد وـمـدـة التـسـلـيم - شـروـطـ الـائـتمـان (ـ30ـ ـ60ـ يـوـمـاـ) - الـقـدرـةـ عـلـىـ التـخـصـيـصـ وـالـطبـاعـةـ

عوامل ثانية: - تـفـضـيلـ المـوـردـ الـمـحـليـ - خـدـمـاتـ ماـ بـعـدـ الـبـيعـ - الـقـدرـةـ عـلـىـ زـيـادـةـ الـكـمـيـاتـ بـسـرـعـةـ

5.4 الحساسية السعرية وخصومات الكميات

- المشترون الصغار: أسعار قياسية
- المشترون المتوسطون: خصم كميات 3%
- العقود الكبيرة: خصم تفاوضي 8%

يـتـمـ التـفـاوـضـ عـلـىـ الـأـسـعـارـ عـادـةـ لـكـلـ طـنـ ضـمـنـ اـتـفـاقـيـاتـ تـورـيدـ طـوـيـلـةـ الـأـجـلـ.

5.5 قنوات البيع

البيع المباشر (القناة الرئيسية): - عـقـودـ مـباـشـرةـ مـنـ المـصـنـعـ إـلـىـ الـعـمـيلـ - منـدوـبـ مـبيـعـاتـ مـخـصـصـ - المـشارـكةـ فـيـ المناـقـصـ

البيع عبر الموزعين (قناة ثانية): - شـركـاءـ جـملـةـ - مـوزـعونـ إـقـلـيمـيـونـ

المـبيـعـاتـ التـصـدـيرـيـةـ (الـمرـحـةـ الثـانـيـةـ): - مـوزـعـوـ دـوـلـ مـجـلسـ الـتـعـاـوـنـ - تـجـارـ الـجـمـلـةـ فـيـ شـرقـ إـفـرـيـقيـاـ

5.6 المشهد التنافسي

نـوعـ الـمـنـافـسـ | التـحـديـ الرـئـيـسيـ | الـاستـجـابـةـ التـنـافـسـيـةـ - الأـكـيـاسـ الـمـسـتـورـدـةـ | سـعـرـ أـقـلـ | سـرـعـةـ التـورـيدـ وـالـالـتـزـامـ -
مـصـانـعـ مـحلـيـةـ صـغـيرـةـ | جـودـةـ غـيرـ ثـابـتـةـ | التـوحـيدـ وـالـمـوـثـوقـيـةـ - شـرـكـاتـ إـقـلـيمـيـةـ كـبـيرـةـ | مـيـزةـ الـحـجمـ | التـرـكـيزـ عـلـىـ التـخـصـصـ
وـالتـخـصـيـصـ

5.7 توقعات الطلب

- مـعـدـلـ استـغـلـالـ الطـاـقةـ إـلـيـنـتـاجـيـةـ فـيـ السـنـةـ الـأـوـلـىـ: 55-65%
- المـعـدـلـ المـسـتـهـدـفـ فـيـ السـنـةـ الـثـالـثـةـ: 80-90%
- يـدـعـمـ نـموـ الـطـلـبـ وـجـودـ عـقـودـ تـورـيدـ وـإـحلـالـ الـوـارـدـاتـ

6. استراتيجية المبيعات والتسويق - التموضع B2B، العقود وخطة النمو

6.1 التموضع في السوق (علامة صناعية B2B)

سيـتـمـ تـمـوـضـ مـصـنـعـ تـصـنـيـعـ الأـكـيـاسـ الـبـلاـسـتـيـكـيـةـ كـمـصـنـعـ محلـيـ مـوـثـوقـ، وـمـتـوـافـقـ معـ الـأـنـظـمـةـ، وـذـوـ كـفـاءـةـ فـيـ التـكـلـفةـ،
وـلـيـسـ كـتـاجـرـ مـنـخـفـضـ السـعـرـ فـقـطـ. يـرـكـزـ الـمـشـرـوـعـ عـلـىـ بـنـاءـ عـلـاقـاتـ تـورـيدـ طـوـيـلـةـ الـأـجـلـ بدـلـاـ مـنـ الـبـيعـ الفـورـيـ قـصـيرـ المـدىـ.

ركائز التموضع: - الالتزام باللوائح البيئية وسمakanات الأكياس المعتمدة في سلطنة عمان - جودة ثابتة وقوه شد موثوقة - جداول توريد منتظمة وبإمكان الاعتماد عليها - إمكانية التخصيص في المقاسات والألوان والطباعة - أسعار تنافسية مدعومة بالتصنيع المحلي

6.2 استراتيجية المبيعات

أولًا: المبيعات التعاقدية (القناة الرئيسية) - استهداف عقود توريد سنوية أو نصف سنوية - العملاء ذوي الأولوية: السوبرماركت، تجار الجملة، شركات النظافة، المصانع - تسعير قائم على الكمية (لطن) - شروط ائتمانية: 30-60 يوماً (ضمن حدود ائتمانية واضحة)

الميزة الرئيسية: تدفقات نقدية متوقعة وسهولة التخطيط للطاقة الإنتاجية.

ثانيًا: المبيعات عبر المناقصات والمؤسسات - عقود النفايات البلدية - الجهات الحكومية وشبه الحكومية - شركات النظافة الصناعية

المتطلبات الأساسية: - التأهيل المسبق - مستندات الالتزام والاعتماد - تسعير تنافسي ومستدام

ثالثًا: شبكة الموزعين وتجار الجملة - تعيين 2-4 موزعين في المناطق الرئيسية - هامش الموزع: 5-10٪ - الالتزام بحد أدنى من الكميات الشهرية

6.3 استراتيجية التسعير (صناعي)

- يعتمد التسعير بشكل أساس على الكيلوجرام أو الطن، وليس على الوحدة
- تقسيم الأسعار حسب:
- الأكياس العادي
- الأكياس المطبوعة أو المخصصة
- أكياس النفايات الثقيلة

آلية تعديل الأسعار: - مراجعة ربع سنوية مرتبطة بأسعار راتنجات LDPE / HDPE - بنود تعديل مرتبطة بتكليف الوقود والطاقة ضمن العقود

6.4 أنشطة التسويق (منخفضة التكلفة وعالية التأثير)

على عكس المشاريع الاستهلاكية، يعتمد التسويق هنا على بناء العلاقات أكثر من الإعلانات.

الأنشطة الرئيسية: - زيارات مباشرة للمصنع وتقديم عينات - عروض مبيعات لفرق المشتريات - المشاركة في المعارض الصناعية والتجارية - برامج تأهيل الموزعين - نشر أوراق بيانات فنية وشهادات الالتزام

6.5 هيكل فريق المبيعات ومؤشرات الأداء

هيكل المبيعات: - مدير مبيعات: إدارة الحسابات الرئيسية والعقود - تنفيذي مبيعات: استقطاب عملاء جدد - دعم إداري: متابعة الطلبات والفواتر

مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs): - عدد الأطنان المباعة شهرياً - عدد العقود النشطة - معدل الاحتفاظ بالعملاء - متوسط فترة التحصيل

6.6 استراتيجية التصدير (المرحلة الثانية)

الأسوق المستهدفة: - دول مجلس التعاون الخليجي - شرق إفريقيا (تنزانيا، كينيا، زنجبار)

مزايا التصدير: - القرب من الموانئ - تكاليف تصنيع تنافسية - طلب إقليمي على الأكياس المطابقة للأنظمة

سيتم البدء في التصدير بعد استقرار العمليات المحلية وتحقيق استغلال إنتاجي مستقر.

6.7 خارطة طريق النمو التجاري لخمس سنوات

- السنة الأولى: التركيز على العقود المحلية - استقرار استغلال الطاقة
- السنة الثانية: توسيع شبكة الموزعين - نمو الأحجام
- السنة الثالثة: إضافة خط إنتاج ثان - توسيع الطاقة
- السنة الرابعة: بدء التصدير - تنويع الإيرادات
- السنة الخامسة: دمج إعادة التدوير - تحسين الهوامش

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

- التسجيل والحصول على الموافقات: 1-2 شهر
- تجهيز الأرض والمباني: 2-3 أشهر
- تركيب الآلات والمعدات: 1-2 شهر
- الإنتاج التجريبي: 1 شهر
- بدء الإنتاج التجاري الكامل: الشهر السادس

7.2 الخلاصة النهائية

يتمثل مشروع مصنع تصنيع الأكياس البلاستيكية فرصة استثمار صناعي استراتيجي في سلطنة عمان، مدرومة بطلب ثابت من قطاع الأعمال، وإمكانات إحلال الواردات، واقتصاديات تصنيع قابلة للتوسيع. ومن خلال تنفيذ منضبط، والالتزام بالأنظمة، وبناء عقود توريد قوية مع العملاء، يمكن للمشروع تحقيق ربحية مستدامة ونمو طويل الأجل.