

كيفية تأسيس شركة استشارات هندسية في عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على النشاط

شركة الاستشارات الهندسية هي شركة خدمات مهنية تقدّم خدمات الاستشارات الفنية، والتصميم، والإشراف، وإدارة المشاريع في قطاعات الإنشاءات والبنية التحتية والقطاع الصناعي في سلطنة عُمان. وتهدف الشركة إلى دعم الجهات الحكومية، والمطورين من القطاع الخاص، والمقاولين، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم حلول هندسية متوافقة مع الأنظمة العُمانية، وذات كفاءة من حيث التكلفة، وجودة عالية، وبما يتماشى مع المعايير الدولية.

ستبدأ الشركة أعمالها كنموذج استشاري مرن يعتمد على الخبرات عالية القيمة بدلاً من الأصول الثقيلة، مما يتيح هوامش ربح قوية وقابلية عالية للتوسع. ويمكن توسيع نطاق الخدمات تدريجيًا من الاستشارات فقط إلى دعم كامل لدورة حياة المشروع.

1.2 الهيكل القانوني والتسجيل في عُمان

سيتم تسجيل الشركة عبر مركز سند كأحد الخيارين التاليين: - **مؤسسة فردية (SPC)** : مناسبة لمهندس مرخص واحد أو مؤسس فردي. - **شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC)** : يُنصح بها في حال وجود شركاء، أو الحاجة إلى مصداقية أعلى، أو تنفيذ مشاريع أكبر.

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية (بالريال العُماني): - مؤسسة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عُماني

(لا تشمل هذه التكاليف التأشيرات، وإيجار المكتب، ورسوم التصنيف المهني).

1.3 الخدمات الأساسية

تشمل الخدمات الأولية التي يمكن تقديمها ما يلي: - التصميمات الهندسية والمخططات الفنية - الاستشارات الفنية ودراسات الجدوى - الإشراف على المشاريع وزيارات المواقع - حصر الكميات وتقدير التكاليف - متابعة الموافقات الرسمية ودعم المستندات

سيتم مواءمة الخدمات مع تخصص المؤسس الهندسي (مدني، كهربائي، ميكانيكي، أو متعدد التخصصات).

1.4 السوق المستهدف

- مطورو العقارات
- شركات المقاولات
- المشاريع الصناعية والتجارية
- الجهات الحكومية وشبه الحكومية
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتطلب موافقات فنية

1.5 الميزة التنافسية

- نموذج تشغيلي منخفض التكاليف وعالي الخبرة
- التزام قوي بالأنظمة والقوانين العُمانية
- سرعة إنجاز أعلى مقارنة بالمكاتب الاستشارية الكبيرة
- أتعاب مهنية تنافسية
- تعامل مباشر وشخصي مع العملاء

1.6 لمحة مالية (على مستوى عالٍ)

- التكلفة التقديرية للتأسيس: من 5,000 إلى 12,000 ريال عُماني
- التكلفة التشغيلية الشهرية: من 800 إلى 2,000 ريال عُماني
- متوسط أتعاب المشروع الواحد: من 1,000 إلى أكثر من 15,000 ريال عُماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 6 إلى 12 شهرًا

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن نكون شريكًا هندسيًا موثوقًا يساهم في دعم البنية التحتية المستدامة وأهداف التنمية في سلطنة عُمان.

الرسالة: تقديم حلول هندسية موثوقة ومتوافقة وذات كفاءة من حيث التكلفة، من خلال التميز الفني والالتزام المهني.

2. تفاصيل المشروع - نطاق الخدمات، القيمة المقترحة، التراخيص وهيكل الفريق

2.1 نطاق الخدمات الهندسية

ستركّز شركة الاستشارات الهندسية في مرحلتها الأولى على الخدمات الاستشارية الأساسية المتوافقة مع الترخيص المهني للمؤسس واحتياجات السوق. وتم تصميم الخدمات بأسلوب مرّن يتيح التوسع التدريجي دون الحاجة إلى استثمارات رأسمالية كبيرة.

أولاً: الخدمات الاستشارية الأساسية (المرحلة الأولى) - التصميمات الهندسية والمخططات الفنية - دراسات الجدوى والتصاميم الأولية - تقديم المعاملات للجهات المختصة ومتابعة الموافقات - التقارير الفنية والمواصفات - فحص المواقع وتقارير المطابقة

ثانياً: الخدمات المتقدمة (المرحلة الثانية) - إدارة المشاريع والإشراف الهندسي - حصر الكميات وضبط التكاليف - هندسة القيمة - إعداد مستندات المناقصات وتقييم العطاءات - مخططات ما بعد التنفيذ ومستندات التسليم

ثالثاً: الخدمات المتخصصة (المرحلة الثالثة - اختيارية) - الاستشارات في الاستدامة وكفاءة الطاقة - الاستشارات الصناعية والبنية التحتية - أعمال الخبير الفني والتدقيقات الهندسية

2.2 القيمة المقترحة

تقدّم الشركة خبرات هندسية عالية الجودة بزمن إنجاز أسرع وتكاليف تشغيل أقل مقارنة بشركات الاستشارات الكبرى.

محركات القيمة الرئيسية: - تواصل مباشر مع مهندسين كبار دون الاعتماد على كوادز ميتدئة فقط - سرعة الاستجابة ومرونة نماذج التعاقد - التزام قوي بالأنظمة والأكواد المعتمدة في سلطنة عُمان - أتعاب مهنية تنافسية - حلول مصممة خصيصًا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع متوسطة الحجم

2.3 متطلبات التراخيص والتصنيف والأنظمة (سلطنة عُمان)

أولاً: المتطلبات المهنية الهندسية - أن يكون المؤسس أو المدير الفني مهندسًا مرخصًا - التسجيل في جمعية المهندسين العُمانية - توفر المؤهلات العلمية والخبرة العملية ذات الصلة

ثانيًا: موافقات الوزارات والجهات المختصة - تسجيل النشاط لدى وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار - الحصول على موافقات البلدية (بحسب نطاق الخدمات) - موافقات قطاعية إضافية عند الحاجة (المرافق، النفط والغاز، البنية التحتية)

ثالثًا: التصنيف الهندسي (تقديري) - تصنيف صغير / درجة (C): مشاريع سكنية وتجارية صغيرة - تصنيف متوسط / درجة (B): مشاريع تجارية ومشاريع متعددة الاستخدام - تصنيف كبير / درجة (A): مشاريع البنية التحتية والمشاريع الكبرى
يبدأ التأسيس عادة بتصنيف صغير أو متوسط، مع إمكانية الترقية لاحقًا.

2.4 إعداد المكتب والبنية التحتية

أولاً: نماذج المكاتب الممكنة

مكتب افتراضي أو مشترك (مرحلة التأسيس) - تكلفة منخفضة - مناسب للأعمال الاستشارية فقط - استقبال العملاء حسب المواعيد

مكتب فعلي (مرحلة النمو) - مطلوب للتصنيفات الأعلى - يعزز المصداقية لدى الجهات الحكومية والعملاء الكبار

ثانيًا: التكاليف التقديرية للمكتب (شهريًا) - مكتب افتراضي: من 100 إلى 200 ريال عُماني - مكتب فعلي صغير: من 300 إلى 600 ريال عُماني

2.5 التقنيات والأدوات

- برامج التصميم الهندسي (مثل AutoCAD، Revit، ETABS، وغيرها)
- أدوات إدارة المشاريع
- أنظمة إدارة المستندات والتخزين السحابي
- الالتزام باستخدام برامج مرخصة قانونيًا

التكلفة السنوية التقديرية للبرمجيات: من 500 إلى 1,500 ريال عُماني

2.6 هيكل الفريق والموارد البشرية

الفريق الأولي (نموذج مرن) - المؤسس / المهندس الرئيسي - القيادة الفنية والتواصل مع العملاء - ضمان الالتزام والجودة - مهندس تصميم (1-2) - أعمال التصميم والرسم والحسابات الهندسية - موظف إداري / منسق (دوام جزئي أو كامل) - إدارة المستندات ومتابعة الجهات الرسمية

2.7 متوسط الرواتب (شهريًا - ريال عُماني)

- المهندس الرئيسي: من 800 إلى 1,500
- مهندس التصميم: من 400 إلى 800
- الموظف الإداري / المنسق: من 250 إلى 400

3. تحليل SWOT - شركة استشارات هندسية (سلطنة عُمان)

3.1 نقاط القوة

انخفاض متطلبات رأس المال

تعتمد شركات الاستشارات الهندسية على الخبرات الفنية أكثر من اعتمادها على الأصول الثقيلة، مما يتيح سرعة التأسيس وتقليل المخاطر المالية.

مصادقية مهنية عالية

يساهم وجود مهندسين مرخصين والالتزام بالمعايير والأنظمة العُمانية في بناء الثقة لدى العملاء والجهات الرسمية.

عمليات تشغيل مرنة وسريعة

تمكّن الفرق الصغيرة من اتخاذ قرارات أسرع، وتقديم خدمة مخصصة، وإنجاز المشاريع بزمان أقصر.

نموذج خدمات قابل للتوسع

يمكن توسيع نطاق الخدمات من الاستشارات إلى الإشراف وإدارة المشاريع دون زيادة متناسبة في التكاليف.

طلب مستمر عبر عدة قطاعات

تتطلب قطاعات الإنشاءات والبنية التحتية والصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خدمات استشارية هندسية بشكل دائم.

3.2 نقاط الضعف

الاعتماد على المؤسس

في المراحل الأولى، تعتمد العمليات بشكل كبير على تفرغ وسمعة المهندس الرئيسي.

ضعف العلامة التجارية في البداية

تفتقر الشركات الجديدة إلى الحضور السوقي والمصادقية التي تتمتع بها المكاتب الاستشارية القائمة.

محدودية الطاقة التشغيلية

قد يحد عدد الكوادر من القدرة على تنفيذ عدة مشاريع كبيرة في الوقت نفسه.

تذبذب التدفقات النقدية

غالبًا ما تكون أتعاب الاستشارات مرتبطة بمراحل التنفيذ، مما يؤدي إلى عدم انتظام الإيرادات.

3.3 الفرص

مشاريع رؤية عُمان 2040

توفر مشاريع البنية التحتية والإسكان والسياحة والصناعة فرص طلب طويلة الأجل.

نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمطورين متوسطي الحجم
يفضّل هذا القطاع شركات استشارية مرنة وذات تكلفة مناسبة.

متطلبات الامتثال والتنظيم
تؤدي اشتراطات الموافقات والإشراف إلزامي إلى زيادة الطلب على المكاتب الهندسية المرخصة.

التخصص وبناء الخبرات النوعية
تتيح مجالات مثل الاستدامة وهندسة القيمة وكفاءة الطاقة فرصًا للتميّز.

اتجاه التعاقد الخارجي
يلجأ المقاولون بشكل متزايد إلى تعهيد أعمال التصميم والإشراف لمكاتب استشارية متخصصة.

3.4 التهديدات

المنافسة الشديدة
يوجد عدد كبير من شركات الاستشارات الهندسية المحلية والدولية في السوق العُماني.

الضغط على الأسعار
يركّز بعض العملاء على انخفاض الأتعاب على حساب الجودة.

الدورات الاقتصادية
يؤثر تباطؤ قطاع الإنشاءات بشكل مباشر على الطلب على الخدمات الاستشارية.

التغيرات التنظيمية
قد تؤدي التعديلات على متطلبات الترخيص أو التصنيف إلى زيادة تكاليف الامتثال.

3.5 الآثار الاستراتيجية

- استهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع السريعة من خلال المرونة والخبرة.
- بناء المصداقية عبر نجاح المشاريع المبكرة والالتزام بمتطلبات الجهات الرسمية.
- تنويع الخدمات لتحقيق استقرار أكبر في التدفقات النقدية.
- تقليل الاعتماد على المؤسس تدريجيًا من خلال بناء فريق فني قوي.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصروفات التشغيلية والتوقعات لخمس سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومعبر عنها بالريال العُماني، وقد تم إعدادها بأسلوب محافظ ومتوافق مع واقع سوق الاستشارات الهندسية في سلطنة عُمان.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة

أولاً: التسجيل والإعداد القانوني

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُمانى)	ملاحظات
حجز الاسم التجاري	10 - 20	وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار
السجل التجاري	30 - 150	رسوم مخفّضة
عضوية غرفة التجارة	100 - 200	إلزامية
رسوم خدمات سند	50 - 100	تختلف حسب المركز
رخصة البلدية	50 - 150	حسب موقع المكتب
إجمالي تكلفة التسجيل	100 - 500	مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة

ثانياً: تكاليف المكتب والتجهيز

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُمانى)
تأمين المكتب والإيجار الأولي	600 - 1,500
الأثاث والتجهيزات	500 - 1,200
معدات تقنية المعلومات (أجهزة، طابعة)	700 - 1,500
تراخيص البرامج (مبدئياً)	300 - 800
الموقع الإلكتروني والهوية	300 - 700
الإجمالي الفرعي - تجهيز المكتب	2,400 - 5,700

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية - الحد الأدنى: حوالي **5,000 ريال عُمانى** - الحد الأعلى: حوالي **12,000 ريال عُمانى**

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

فئة المصروف	التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُمانى)
الرواتب والأجور	1,000 - 2,500
إيجار المكتب	300 - 600
الخدمات والإنترنت	60 - 120
اشتراكات البرامج	40 - 120
التنقل وزيارات المواقع	80 - 200
التسويق وتطوير الأعمال	100 - 250
الرسوم المهنية والتأمين	50 - 150
مصروفات متنوعة واحتياطيات	100 - 200

فئة المصروف التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُُماني)

إجمالي المصروفات الشهرية 4,260 - 1,730

4.3 نموذج الإيرادات

ستحقق الشركة إيراداتها من خلال عدة نماذج تسعير: 1. **أتعاب استشارية لكل مشروع** - مشاريع صغيرة: من 800 إلى 3,000 ريال عُُماني - مشاريع متوسطة: من 3,000 إلى 10,000 ريال عُُماني - مشاريع كبيرة: من 10,000 إلى 25,000 ريال عُُماني أو أكثر 2. **عقود شهرية ثابتة** - للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقاولين: من 800 إلى 2,000 ريال عُُماني شهريًا 3. **خدمات الإشراف والموقع** - نسبة من قيمة المشروع أو أتعاب شهرية ثابتة


4.4 سيناريوهات الإيرادات الشهرية

السيناريو	الإيرادات الشهرية (ريال عُُماني)
محافظ	2,500
متوقع	5,000
متفائل	10,000 - 8,000

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

السيناريو	الإيرادات	المصروفات	صافي الربح
محافظ	2,500	2,200	300
متوقع	5,000	2,800	2,200
متفائل	9,000	3,800	5,200

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري (السيناريو المتوقع): من 2,000 إلى 2,500 ريال عُُماني
- استثمار التأسيس: من 5,000 إلى 12,000 ريال عُُماني
-  فترة الوصول إلى نقطة التعادل التقديرية: من 6 إلى 12 شهرًا

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ريال عُُماني)	صافي الربح (ريال عُُماني)
السنة الأولى	55,000 - 45,000	22,000 - 15,000
السنة الثانية	80,000 - 65,000	30,000 - 22,000
السنة الثالثة	110,000 - 90,000	45,000 - 30,000
السنة الرابعة	160,000 - 130,000	65,000 - 45,000

السنة	الإيرادات (ريال عُُماني)	صافي الربح (ريال عُُماني)
السنة الخامسة	+180,000	90,000 - 65,000

تفترض السنوات من الثالثة إلى الخامسة توسع الفريق، ورفع مستوى التصنيف، وزيادة العملاء المتكررين.

5. تحليل العملاء والسوق - القطاعات المستهدفة، سلوك العملاء والتقسيم

5.1 نظرة عامة على السوق (سياق سلطنة عُمان)

يعتمد سوق الاستشارات الهندسية في سلطنة عُمان بشكل أساسي على نشاط قطاع الإنشاءات، وتطوير البنية التحتية، والتوسع الصناعي، ومتطلبات الامتثال التنظيمي. ويستمر الطلب نتيجة للمشاريع الحكومية ضمن برامج التنمية الوطنية، إضافة إلى نشاط القطاع العقاري الخاص، واشتراط الحصول على موافقات الجهات الرسمية لمعظم أعمال البناء.

السمات الرئيسية للسوق: - اعتماد كبير على الموافقات التنظيمية والمكاتب الهندسية المرخصة - طلب قائم على المشاريع مع أعمال إشراف وتعديلات متكررة - أهمية عالية للمصداقية والالتزام والسجل السابق - اكتساب العملاء يعتمد بدرجة كبيرة على العلاقات والثقة

5.2 القطاعات المستهدفة

أولاً: قطاع التطوير العقاري - المباني السكنية (فلل، شقق) - المباني التجارية (مكاتب، محلات) - المشاريع متعددة الاستخدام

احتياجات العملاء: اعتماد التصميم، الإشراف، وضبط التكاليف

ثانياً: شركات المقاولات - المقاولون الصغار والمتوسطون - مقاولو الهندسة والتوريد والإنشاءات (EPC)

احتياجات العملاء: تعهيد التصميم، المخططات التنفيذية، والتنسيق مع الجهات الرسمية

ثالثاً: المنشآت الصناعية والتجارية - المستودعات - المصانع - مرافق الخدمات اللوجستية

احتياجات العملاء: الالتزام الإنشائي والميكانيكي والكهربائي، ومعايير السلامة

رابعاً: الجهات الحكومية وشبه الحكومية - المشاريع البلدية - مشاريع تطوير البنية التحتية - المرافق العامة

احتياجات العملاء: التزام صارم، تقارير دورية، وإشراف هندسي

5.3 سلوك اتخاذ القرار لدى العملاء

معايير الاختيار الأساسية: - الترخيص المهني ومستوى التصنيف - الخبرة السابقة في المشاريع - القدرة على تحقيق الموافقات النظامية - سرعة الإنجاز - الأتعاب المهنية

ملاحظة: السعر عامل مهم، لكن المصداقية ونجاح الحصول على الموافقات عاملان حاسمان.

5.4 دورة شراء العميل

المرحلة	الوصف
الاستفسار	نقاش أولي وتحديد نطاق العمل
العرض	تقديم العرض الفني والتجاري
الاعتماد	توافق العميل والجهات الرسمية
التنفيذ	تقديم التصميم أو الإشراف
الإغلاق	الاستلام والتسليم النهائي

متوسط دورة المبيعات: من أسبوعين إلى 8 أسابيع حسب حجم المشروع.

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة الأولى: مطورو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - حجم المشروع: صغير إلى متوسط - الحساسية للسعر: متوسطة - سرعة اتخاذ القرار: عالية

الشريحة الثانية: المقاولون - حجم المشروع: متكرر - الحساسية للسعر: عالية - يقدرّون السرعة والتواجد الدائم

الشريحة الثالثة: العملاء المؤسسيون والصناعيون - حجم المشروع: متوسط إلى كبير - الحساسية للسعر: منخفضة إلى متوسطة - تركيز أكبر على الجودة وتقليل المخاطر

الشريحة الرابعة: الجهات الحكومية - حجم المشروع: كبير - الحساسية للسعر: منخفضة - دورات تعاقد طويلة

5.6 نماذج شخصيات العملاء

الشخصية الأولى - مطور عقاري (38 عامًا) - يبحث عن موافقات سريعة وتكاليف متوقعة - يفضل مكتبًا استشاريًا واحدًا كنقطة اتصال

الشخصية الثانية - مدير مشروع مقاولات (45 عامًا) - يحتاج إلى مخططات سريعة ودعم موقعي مستمر - يختار المكاتب التي تستجيب بسرعة

الشخصية الثالثة - مدير مرافق مؤسسية (50 عامًا) - يركّز على الالتزام ومعايير السلامة - يفضل علاقات خدمية طويلة الأمد

5.7 آفاق الطلب

- طلب مستقر مدفوع بمتطلبات الموافقات الإلزامية
- فرص نمو في مشاريع البنية التحتية والقطاع الصناعي
- تزايد التفضيل للمكاتب المتخصصة مقارنة بالمكاتب العامة

6. خطة التسويق وتطوير الأعمال المخصصة - التمركز، القنوات واستراتيجية النمو

6.1 تمركز العلامة التجارية والهوية السوقية

بيان التمركز:

شركة استشارات هندسية موثوقة ومتوافقة مع الأنظمة، تتميز بالمرونة وسرعة الإنجاز، وتقدم حلولاً هندسية سليمة فنيًا بأتعاب مهنية تنافسية في سلطنة عُمان.

قيم العلامة التجارية: - التميز الفني - الالتزام بالأنظمة والقوانين - النزاهة المهنية - سرعة الاستجابة وتحمل المسؤولية

أصول العلامة التجارية: - شعار وهوية بصرية احترافية - مراسلات وتقارير معتمدة من الجهات الرسمية - ملف مشاريع وسجل إنجازات مهني

6.2 قنوات استقطاب العملاء

أولاً: التسويق القائم على العلاقات (القناة الرئيسية) - شبكة العلاقات الشخصية للمهندسين والمقاولين والمطورين - الإحالات من المعماريين ومديري المشاريع - تكرار الأعمال من العملاء الراضين

في السوق العُماني، تلعب الثقة والعلاقات دورًا محوريًا في إسناد الأعمال الاستشارية.

ثانيًا: المناقصات والتأهيل المسبق - التسجيل لدى الجهات الحكومية وشبه الحكومية - إدراج الشركة في قوائم التأهيل للمكاتب الاستشارية - التقديم الانتقائي للمناقصات (الجودة أهم من الكمية)

ثالثاً: الحضور الرقمي (قناة داعمة) - موقع إلكتروني احترافي يبرز الخدمات والخبرات - ملف Google Business Profile - حضور مهني على منصة LinkedIn - عروض وقدرات الشركة عبر البريد الإلكتروني

6.3 استراتيجية إعداد العروض والتسعير

نهج التسعير: تسعير قائم على القيمة ونطاق العمل - المشاريع الصغيرة: أتعاب ثابتة - المشاريع المتوسطة: دفعات حسب مراحل التنفيذ - المشاريع الكبيرة: نموذج هجين (عقد شهري + دفعات مرحلية)

أفضل الممارسات التجارية: - تحديد نطاق العمل بوضوح لتجنب التوسع غير المخطط - دفعات مقدّمة للمشاريع الصغيرة - عقود شهرية للعملاء المتكررين

6.4 عملية تطوير الأعمال

المرحلة	الإجراء
توليد الفرص	بناء العلاقات، الإحالات، المناقصات
التقييم	دراسة فنية وتجارية
العرض	تحديد النطاق، الجدول الزمني، الأتعاب

المرحلة	الإجراء
التفاوض	مواءمة الأتعاب والمخرجات
التعاقد	توقيع العقد وبدء التنفيذ

6.5 الشراكات الاستراتيجية

- مكاتب التصميم المعماري
- شركات إدارة المشاريع
- المقاولون والمقاولون من الباطن
- المستشارون القانونيون والامثال

تتيح الشراكات الوصول إلى مشاريع أكبر دون الحاجة إلى توسع داخلي مباشر.

6.6 ميزانية التسويق (تقديرية)

- الموقع الإلكتروني والحضور الرقمي: من 300 إلى 600 ريال عُُماني سنويًا
- الشبكات والفعاليات المهنية: من 200 إلى 500 ريال عُُماني سنويًا
- إعداد العروض والمستندات: من 100 إلى 300 ريال عُُماني سنويًا

6.7 خارطة النمو والتوسع لخمس سنوات

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة الأولى	بناء المصداقية والتنفيذ	قاعدة عملاء مستقرة
السنة الثانية	العملاء المتكررون	إيرادات متوقعة
السنة الثالثة	توسيع الفريق	قدرة تشغيلية أعلى
السنة الرابعة	رفع مستوى التصنيف	مشاريع أكبر
السنة الخامسة	التوسع الإقليمي	ريادة السوق

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني التنفيذي على مستوى عالٍ

المرحلة	المدة
تسجيل النشاط التجاري	من أسبوع إلى أسبوعين
التراخيص والتصنيف	من أسبوعين إلى أربعة أسابيع
إعداد المكتب	من أسبوعين إلى ثلاثة أسابيع
إطلاق تطوير الأعمال	فوري
أولى المشاريع الرئيسية	خلال 3 أشهر

7.2 الخلاصة النهائية

يقدم نموذج شركة الاستشارات الهندسية فرصة مهنية منخفضة المخاطر، وذات هوامش ربح جيدة، وقابلة للتوسع في سوق سلطنة عُمان. ومن خلال التركيز على التميز الفني، والالتزام بالأنظمة، وبناء العلاقات المهنية طويلة الأمد، يمكن للشركة تحقيق ربحية مبكرة واستدامة طويلة المدى، مع إمكانية التوسع التدريجي إلى مشاريع أكبر ومستويات تصنيف أعلى.