

خطة عمل مكتب الاستيراد والتصدير - سلطنة عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على النشاط

مكتب الاستيراد والتصدير هو نشاط تجاري وخدمي قائم في سلطنة عُمان، يركز على استيراد السلع إلى السلطنة وتصدير المنتجات العُمانية والإقليمية إلى الأسواق الدولية. تعمل الشركة كوسيط تجاري، وتاجر مباشر، ومنسق لوجستي، مستفيدة من الموقع الجغرافي الاستراتيجي لعُمان، والموانئ الحديثة، والسياسات التجارية المشجعة.

سيبدأ النشاط كمكتب تجاري يعتمد على نموذج الوساطة والتجارة حسب الطلب، مما يقلل مخاطر الاحتفاظ بالمخزون في المراحل الأولى، مع التوسع التدريجي لاحقاً إلى التجارة بالكميات الكبيرة والحصول على وكالات توزيع حصرية.

1.2 أهداف النشاط

- تأسيس مكتب استيراد وتصدير متوافق قانونياً في سلطنة عُمان
- بناء شبكة قوية من الموردين والمشتريين في دول مجلس التعاون وآسيا وأفريقيا
- تحقيق الإيرادات من خلال العمولات وهوامش الربح ورسوم الخدمات
- تقليل التعرض الرأسمالي في المراحل المبكرة
- التوسع إلى تجارة متعددة المنتجات والتمثيل الإقليمي

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (عُمان)

يمكن تسجيل النشاط كالتالي: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للمكاتب التجارية التي يديرها المالك مباشرة - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة للشراكات، وأحجام التداول الأكبر، والعقود الدولية

سيتم التسجيل بطريقة اقتصادية عبر مركز سند.

التكلفة التقديرية للتأسيس (باستثناء التأشيرات وإيجار المكتب): - مؤسسة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عُماني

تشمل بنود التكلفة النموذجية: - حجز الاسم التجاري - السجل التجاري (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - عضوية غرفة التجارة - الرخصة البلدية - رسوم خدمات سند

1.4 نطاق المنتجات والخدمات

أنشطة الاستيراد - المنتجات الغذائية والمشروبات (غير المقيدة) - السلع الاستهلاكية سريعة الدوران - مواد البناء والأدوات - الإلكترونيات والإكسسوارات - المستلزمات الصناعية (حسب الموافقات)

أنشطة التصدير - المنتجات الغذائية العُمانية - التمور والعسل والتوابل - المعادن والمواد الخام - الحرف اليدوية والمنتجات المحلية

الإيرادات القائمة على الخدمات - تسهيل الصفقات التجارية والتوريد - الربط بين البائعين والمشتريين - إعداد المستندات والتنسيق - التصدير بنظام العمولة

1.5 الأسواق المستهدفة

- **الاستيراد:** السوق المحلي في عُمان، تجار الجملة، تجار التجزئة، المقاولون
- **التصدير:** دول مجلس التعاون، شرق أفريقيا، جنوب آسيا، وأوروبا (لبعض المنتجات)

1.6 الميزة التنافسية

- الموقع الاستراتيجي لسلطنة عُمان (الموانئ والمناطق الحرة)
- انخفاض تكاليف تأسيس الأعمال
- نموذج تجاري مرن يقلل مخاطر المخزون
- علاقات أعمال مباشرة وشخصية بين الشركات
- قابلية التوسع عبر فئات منتجات متعددة

1.7 لمحة مالية مختصرة

- تكلفة التأسيس التقديرية: من 3,000 إلى 10,000 ريال عُماني (نموذج مكتب)
- التكلفة التشغيلية الشهرية: من 600 إلى 1,500 ريال عُماني
- نموذج الإيرادات: عمولات (3% - 10%) بالإضافة إلى هوامش ربح تجارية
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل المستهدفة: من 6 إلى 12 شهرًا

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن نكون جسرًا تجاريًا إقليميًا موثوقًا يربط سلطنة عُمان بالأسواق العالمية.

الرسالة: تقديم حلول استيراد وتصدير موثوقة ومتوافقة مع الأنظمة، قائمة على القيمة، من خلال مصادر فعالة، وعمليات شفافة، وشراكات قوية.

2. تفاصيل المشروع - نموذج العمل، تدفق التجارة، المنتجات والعمليات

2.1 نظرة عامة على نموذج العمل

سيعمل مكتب الاستيراد والتصدير وفق نموذج تجاري مرحلي منخفض المخاطر، يسمح بالتوسع التدريجي مع الالتزام بالأنظمة وإدارة التدفقات النقدية بانضباط.

النماذج الأساسية المعتمدة:

الوساطة / التجارة بنظام العمولة (المرحلة الأولى) - العمل كوسيط بين الموردين الخارجيين والمشتريين المحليين أو الدوليين - تحقيق عمولة تتراوح بين 3% - 10% لكل صفقة - عدم الاحتفاظ بأي مخزون - أقل متطلبات رأسمالية

التجارة حسب الطلب (المرحلة الثانية) - قيام المشتري بتقديم طلب مؤكد - استلام دفعة مقدمة قبل الشراء - يتولى المكتب التوريد، إعداد المستندات، والتنسيق اللوجستي - تحقيق هامش ربح على البضائع يتراوح بين 5% - 20%

التجارة بالكميات الكبيرة والوكالات (المرحلة الثالثة) - استيراد منتجات مختارة ذات طلب مرتفع بكميات كبيرة - يتطلب مستودعات ورأس مال تشغيلي - هوامش ربح أعلى مع مخاطر أعلى

2.2 تدفق التجارة - عملية الاستيراد (خطوة بخطوة)

1. استلام استفسار المشتري (تاجر جملة / تاجر تجزئة / مقاول)
2. تحديد مواصفات المنتج والكميات
3. البحث عن المورد الخارجي والحصول على عرض السعر
4. إعداد التكلفة الإجمالية (المنتج + الشحن + الرسوم + هامش الربح)
5. إصدار عقد البيع أو الفاتورة المبدئية
6. تحصيل الدفعة المقدمة (كاملة أو جزئية)
7. إنتاج المورد وتجهيز البضائع
8. حجز الشحنة (بحري / جوي / بري)
9. التخليص الجمركي في سلطنة عُمان
10. تسليم البضائع للمشتري
11. تسوية الدفعة النهائية

2.3 تدفق التجارة - عملية التصدير (خطوة بخطوة)

1. استلام استفسار المشتري الخارجي
2. التحقق من توفر المنتج والامتثال للأنظمة
3. الاتفاق على السعر وشروط التسليم (Incoterms)
4. إعداد مستندات التصدير
5. استلام البضائع من المورد أو المنتج
6. الفحص والجودة والتغليف
7. حجز الشحنة
8. التخليص الجمركي للتصدير
9. الشحن والمتابعة
10. استلام الدفعة

2.4 استراتيجية اختيار فئات المنتجات

سيتم التركيز خلال أول 12-18 شهرًا على المنتجات غير المقيدة، ذات الطلب المرتفع، وقابلة لإعادة الطلب.

معايير الاختيار: - عدم الحاجة إلى تصاريح خاصة في المرحلة الأولى - طلب مستقر في السوق - مخاطر تلف منخفضة - تصنيف جمركي (HS) واضح - تكاليف لوجستية معقولة

فئات الاستيراد ذات الأولوية: - السلع الاستهلاكية سريعة الدوران - الأغذية المعبأة (المنتجات المعتمدة) - مواد البناء - الإكسسوارات الكهربائية - الأدوات المنزلية

فئات التصدير ذات الأولوية: - التمور ومنتجات التمور - العسل والمنتجات الطبيعية - التوابل والمواد الغذائية الجافة - الغمانية - الحرف اليدوية

2.5 هيكل العمليات

إعداد المكتب - مكتب صغير مسجل أو عنوان في مركز أعمال - مساحة اجتماعات مشتركة (اختياري) - تجهيزات تقنية واتصالات أساسية

العمليات اليومية - التواصل مع الموردين - متابعة المشتريين - إعداد العروض والمستندات - تتبع الشحنات - التنسيق مع الجهات المختصة بالامتثال

2.6 المستندات والامتثال

مستندات الاستيراد الأساسية: - الفاتورة التجارية - قائمة التعبئة - بوليصة الشحن / بوليصة الشحن الجوي - شهادة المنشأ - إقرار الرمز الجمركي (HS)

مستندات التصدير الأساسية: - فاتورة التصدير - قائمة التعبئة - شهادة المنشأ - شهادة فحص (عند الحاجة)

2.7 استراتيجية إدارة المخاطر

- تحصيل دفعات مقدمة قبل الشراء
- التعامل مع أكثر من مورد لكل منتج
- عقود واضحة وشروط تسليم محددة
- تحديد حدود ائتمانية للمشتريين
- تأمين الشحنات

3. تحليل SWOT - مكتب الاستيراد والتصدير (سلطنة عُمان)

3.1 نقاط القوة

الموقع الجغرافي الاستراتيجي تقع سلطنة عُمان على تقاطع طرق التجارة العالمية، ما يتيح وصولاً مباشراً إلى أسواق دول مجلس التعاون، وآسيا، وشرق أفريقيا، وأوروبا عبر موانئ حديثة مثل صحر، والدقم، وصلالة.

انخفاض تكاليف تأسيس الأعمال التسجيل عبر مراكز سند والرسوم الحكومية المخفضة يتيح دخول السوق بتكلفة أقل مقارنة بالعديد من الأسواق الإقليمية.

نموذج تجاري مرن الاعتماد على الوساطة والتجارة حسب الطلب يقلل من مخاطر المخزون ومتطلبات رأس المال في المراحل الأولى.

الاستقرار السياسي والاقتصادي البيئة المستقرة والإصلاحات الداعمة للأعمال في عُمان تعزز ثقة الشركاء الدوليين.

قابلية التوسع عبر منتجات متعددة إمكانية التداول في فئات منتجات متنوعة دون استثمارات بنية تحتية كبيرة.

3.2 نقاط الضعف

ضعف الوعي بالعلامة التجارية (في المرحلة الأولى) تحتاج المكاتب التجارية الجديدة وقتاً لبناء الثقة مع الموردين والمشتريين الدوليين.

الاعتماد على أطراف خارجية الاعتماد على شركات الشحن، والمخلصين الجمركيين، والموردين قد يؤثر على الجداول الزمنية والتكاليف.

قيود رأس المال التشغيلي التوسع إلى التجارة بالكميات الكبيرة يتطلب سيولة أعلى وإمكانية الوصول إلى تمويل تجاري.

تعقيد الأنظمة واللوائح تختلف متطلبات الامتثال للاستيراد والتصدير حسب نوع المنتج والسوق المستهدف.

3.3 الفرص

تعزيز دور عُمان كمركز لإعادة التصدير تتجه عُمان بشكل متزايد لتكون بوابة لإعادة التصدير إلى شرق أفريقيا وجنوب آسيا.

ارتفاع الطلب على المنتجات العُمانية التمور، والعسل، والمعادن، والأغذية المتخصصة تشهد طلبًا متزايدًا في الأسواق الدولية.

المناطق الحرة وحوافز التجارة تتيح المناطق الحرة (صحر، الدقم، صلالة) مزايا ضريبية ولوجستية.

التمكين الرقمي للتجارة المنصات الرقمية بين الشركات، والاجتماعات الافتراضية، والمستندات الإلكترونية تقلل من عوائق الدخول.

3.4 التهديدات

المنافسة الإقليمية الشديدة مراكز تجارية مثل الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية تضم منافسين كبارًا ذوي رؤوس أموال كبيرة.

مخاطر العملة والدفع تقلبات أسعار الصرف وتأخر المدفوعات الدولية قد تؤثر على هوامش الربح.

تغير الأنظمة التجارية القيود على الاستيراد، أو العقوبات، أو تغير المعايير قد تحدث بشكل مفاجئ.

اضطرابات سلاسل الإمداد ازدحام الموانئ، وتأخر الشحنات، أو الأحداث الجيوسياسية قد تؤثر على العمليات.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

- تدعم نقاط القوة والفرص استراتيجية التوسع المرحلي
- تبرز نقاط الضعف أهمية الشراكات والانضباط المالي
- تتطلب التهديدات تنويع الأسواق وعقودًا قوية وإدارة مخاطر فعالة

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصاريف التشغيلية وتوقعات

5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومحافطة، ومذكورة بالريال العُماني. تفترض هذه التوقعات نموذج مكتب استيراد وتصدير قائم على الوساطة والتجارة حسب الطلب في سلطنة عُمان.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة

أولاً: التسجيل والامتثال القانوني

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُُماني)	ملاحظات
حجز الاسم التجاري	10 - 20	وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار
السجل التجاري	30 - 150	رسوم مخفضة
عضوية غرفة التجارة	100 - 200	لمدة 1-2 سنة
رسوم خدمات سند	50 - 100	تختلف حسب المركز
الرخصة البلدية	50 - 150	حسب النشاط
الإجمالي الفرعي - التسجيل	100 - 500	مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة

ثانيًا: إعداد المكتب وتقنية المعلومات

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُُماني)
إيجار المكتب / مركز الأعمال (تأمين)	500 - 1,500
الأثاث والتجهيزات	300 - 800
الحاسوب والطابعة والتقنية	400 - 800
إعداد الإنترنت والهاتف	100 - 200
الموقع الإلكتروني والبريد الرسمي	200 - 500
الإجمالي الفرعي - إعداد المكتب	1,500 - 3,800

ثالثًا: التكاليف المهنية ورأس المال التشغيلي المبدئي

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُُماني)
إعداد المحاسبة والامتثال	200 - 400
القوالب القانونية والعقود	200 - 500
التسويق المبدئي والسفر	300 - 800
احتياطي رأس المال التشغيلي	1,000 - 3,000
الإجمالي الفرعي - أخرى	1,700 - 4,700

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية - الحد الأدنى: حوالي 3,000 ريال عُُماني - الحد الأعلى: حوالي 9,000 - 10,000 ريال عُُماني

4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية (OPEX)

فئة المصروف	التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُمانِي)
إيجار المكتب / مركز الأعمال	400 - 150
رواتب الموظفين (إداري / تنفيذي تجارة)	600 - 300
سحب المالك / الإدارة	400 - 0
الإنترنت والاتصالات	60 - 30
المحاسبة والامتثال	80 - 40
التسويق وتوليد العملاء	300 - 100
السفر واجتماعات العملاء	300 - 100
مصاريف متنوعة	100 - 50
إجمالي المصاريف الشهرية	2,240 - 770

4.3 نماذج الإيرادات والافتراضات

أ. التجارة بنظام العمولة - نسبة العمولة: 3% - 10% - متوسط قيمة الصفقة: 10,000 - 50,000 ريال عُمانِي - عدد الصفقات شهرياً: 2 - 6 صفقات

ب. التجارة حسب الطلب (الهامش الربحي) - هامش الربح الإجمالي: 5% - 20% - تحصيل دفعة مقدمة من المشتري - مخاطر مخزون محدودة

4.4 سيناريوهات الإيرادات الشهرية

السيناريو	الإيرادات الشهرية (ريال عُمانِي)
متحفظ	2,000 - 1,200
متوقع	5,000 - 3,000
متفائل	12,000 - 7,000

4.5 الربح الشهري التقديري

السيناريو	الإيرادات	المصاريف	صافي الربح
متحفظ	1,500	1,200	300
متوقع	4,000	1,500	2,500
متفائل	9,000	2,200	6,800

4.6 تحليل نقطة التعادل

- استثمار التأسيس: 3,000 - 10,000 ريال عُُماني
- صافي الربح الشهري المتوقع: 2,000 - 2,500 ريال عُُماني
- الفترة التقديرية للوصول إلى نقطة التعادل: من 6 إلى 12 شهرًا

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ريال عُُماني)	صافي الربح (ريال عُُماني)
السنة الأولى	60,000 - 40,000	22,000 - 15,000
السنة الثانية	100,000 - 70,000	35,000 - 25,000
السنة الثالثة	160,000 - 120,000	60,000 - 40,000
السنة الرابعة	240,000 - 180,000	85,000 - 60,000
السنة الخامسة	+300,000	150,000 - 100,000

تفترض السنوات من الثالثة إلى الخامسة توسع خطوط المنتجات، والوصول إلى تمويل تجاري، والدخول الجزئي في التجارة بالكميات الكبيرة.

5. تحليل العملاء والسوق - المشترون، الموردون وقطاعات التجارة

5.1 نظرة عامة على السوق (عُمان كقاعدة تجارية)

يستفيد النظام التجاري في سلطنة عُمان من الموانئ الحديثة، وتسارع رقمنة الإجراءات الجمركية، وتوسع المناطق الحرة. سيخدم مكتب الاستيراد والتصدير بشكل أساسي عملاء الشركات (B2B)، حيث تعتمد قرارات الشراء على العلاقات، والامتثال للأنظمة، والحساسية للسعر على مستوى الكميات.

السمات الرئيسية للسوق: - تفضيل الموردين الموثوقين على السعر الأقل فقط - تكرار الطلبات بعد بناء الثقة - دقة المستندات والالتزام بمواعيد التسليم عناصر حاسمة - العلاقات طويلة الأمد تتفوق على البيع القائم على الصفقات الفردية

5.2 تحليل المشتريين (جانب الطلب)

أ. أنواع المشتريين

المستوردون المحليون وتجار الجملة - الشراء بكميات كبيرة - التركيز على التكلفة النهائية والاستمرارية وشروط الائتمان - تفضيل ترتيبات التوريد طويلة الأجل

تجار التجزئة والموزعون - طلبات متوسطة الحجم - الحاجة إلى إعادة تزويد منتظمة - حساسية للتأخير وتفاوت الجودة

المقاولون والمشترون الصناعيون - طلبات مرتبطة بالمشاريع - الحاجة إلى مستندات امتثال ومواصفات فنية - صفقات عالية القيمة ولكن غير منتظمة

المشترون الخارجيون (التصدير) - التركيز على أمانة المنتج والشهادات - طلب عينات وفحوصات - توقع شروط تسليم ودفع واضحة

5.3 تحليل الموردين (جانب العرض)

مناطق الموردين الرئيسية

المنطقة	المنتجات النموذجية	المزايا
دول مجلس التعاون	سلع استهلاكية، مواد بناء	مدة توريد قصيرة
الهند	أغذية، منسوجات	كفاءة التكلفة
الصين	إلكترونيات، أدوات	تنوع وحجم إنتاج
تركيا	أغذية، مستلزمات	تموضع جودة
شرق أفريقيا	مواد خام	طلب تصديري

معايير اختيار الموردين - تسجيل تجاري موثق - جودة ومواصفات ثابتة - أسعار تنافسية - القدرة على إعداد مستندات التصدير - الاستعداد لدعم الفحوصات

5.4 سلوك المشتري ودورة اتخاذ القرار

عملية الشراء النموذجية 1. الاستفسار وتحديد المتطلبات 2. مقارنة عروض الأسعار 3. مراجعة الامتثال والعينات 4. التفاوض التجاري 5. إصدار العقد أو أمر الشراء 6. تنفيذ الدفع والشحن

عوامل القرار الرئيسية - التكلفة النهائية - الموثوقية والأداء السابق - شروط الدفع - دقة المستندات

5.5 تقسيم السوق

حسب نوع التجارة - الاستيراد: السلع الاستهلاكية، مواد البناء، الإلكترونيات - التصدير: التمور، العسل، التوابل، الحرف اليدوية - إعادة التصدير: شحنات مجمعة عبر موانئ عُمان

حسب حجم الصفقة - صغيرة: 5,000 - 10,000 ريال عُمان - متوسطة: 10,000 - 50,000 ريال عُمان - كبيرة: 50,000 ريال عُمان فأكثر

5.6 استراتيجية بناء العلاقات والثقة

- لقاءات مباشرة مع المشتريين المحليين
- زيارات المصانع والفحوصات (عند الإمكان)
- شفافية في تفصيل التكاليف
- عقود واضحة وشروط تسليم محددة
- متابعة منتظمة بعد الشحن

5.7 نماذج شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية)

الشخصية 1 - تاجر جملة محلي (مسقط) - طلبات شهرية متكررة - يركز على الموثوقية واستقرار الأسعار

الشخصية 2 - مشترٍ خارجي (دول مجلس التعاون) - يركز على التصدير - يطلب شهادات والتزامًا بمواعيد التسليم

الشخصية 3 - مقاول مشاريع - صفقات عالية القيمة ومقيدة بالوقت - يتطلب امتثالًا صارمًا للمستندات

6. خطة التسويق وتطوير الأعمال المخصصة - استراتيجية نمو تجارة B2B

6.1 فلسفة التسويق (سياق تجارة B2B)

على عكس الأنشطة التجارية الاستهلاكية، تعتمد عمليات الاستيراد والتصدير على الثقة والمصداقية والعلاقات طويلة الأمد أكثر من الإعلانات الجماهيرية. لذلك يكون التسويق قائمًا على بناء العلاقات، والسمعة المهنية، ودقة المستندات.

الهدف الأساسي هو ترسيخ مكانة الشركة كشريك تجاري موثوق، وليس مجرد وسيط يعتمد على السعر.

6.2 التركيز على الأسواق المستهدفة

الأهداف الرئيسية - المستوردون المحليون وتجار الجملة في سلطنة عُمان - موزعو التجزئة - المقاولون والمشترون المرتبطون بالمشاريع - المشترون الخارجيون الباحثون عن منتجات عُمانية أو بضائع معاد تصديرها

الأهداف الثانوية - الموردون الخارجيون الباحثون عن ممثلين في عُمان - الشركات الصغيرة والمتوسطة والمستثمرون في المناطق الحرة

6.3 قنوات توليد العملاء المحتملين

أولاً: التسويق القائم على العلاقات المباشرة (القناة الأساسية) - لقاءات وجهًا لوجه مع المشتريين المحليين - فعاليات ومعارض الأعمال - التوصيات عبر غرف التجارة - ترشيحات الموردين

ثانيًا: القنوات الرقمية والإلكترونية - الموقع الإلكتروني للشركة (عرض الخدمات وفئات المنتجات ونماذج التواصل) - منصة لينكدإن (قناة محورية للتواصل مع مديري المشتريات ونشر التحديثات) - منصات التجارة بين الشركات مثل: Alibaba - Tradekey - Global Sources

ثالثًا: القنوات المؤسسية - غرفة تجارة وصناعة عُمان - السفارات والملاحق التجارية - هيئات ترويج الصادرات - شبكات الأعمال في المناطق الحرة

6.4 استراتيجية التسعير والتفاوض

- عرض تفصيلي وشفاف للتكاليف
- هوامش ربح تنافسية ومستدامة
- نماذج عمولات مرنة
- حوافز قائمة على حجم الصفقات
- تحديد واضح لشروط التسليم والدفع (Incoterms)

6.5 مسار المبيعات (تجارة B2B)

1. تحديد العميل المحتمل
2. تأهيل الطلب وتحليل المتطلبات
3. تقديم عرض السعر والمقترح

4. التفاوض والتحقق من الامتثال
5. توقيع العقد
6. تنفيذ الصفقة
7. إدارة العلاقة بعد إتمام الصفقة

6.6 الشراكات الاستراتيجية

- شركات الشحن والخدمات اللوجستية
- مكاتب التخليص الجمركي
- جهات الفحص والتدقيق
- مزودو خدمات التخزين
- البنوك ومؤسسات التمويل التجاري

6.7 خارطة طريق تطوير الأعمال (5 سنوات)

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة الأولى	دخول السوق	قاعدة مستقرة من المشتريين والموردين
السنة الثانية	تكرار الصفقات	تدفق نقدي قوي
السنة الثالثة	توسيع المنتجات	هوامش ربح أعلى
السنة الرابعة	التوسع الإقليمي	نمو إعادة التصدير
السنة الخامسة	التوسع والهيكلية	ترسيخ العلامة التجارية التجارية

6.8 ميزانية التسويق وتطوير الأعمال (تقديرية)

- الأدوات والمنصات الرقمية: 50 - 100 ريال عُُماني شهريًا
- التواصل والزيارات والسفر: 100 - 300 ريال عُُماني شهريًا
- المعارض والوفود التجارية: 500 - 2,000 ريال عُُماني سنويًا

7. الخاتمة وجدول التنفيذ

7.1 الجدول الزمني التنفيذي (نظرة عامة)

المرحلة	المدة
تسجيل النشاط التجاري	1 - 2 أسبوع
إعداد المكتب	2 - 4 أسابيع
ضم الموردين والمشتريين	1 - 3 أشهر
تنفيذ أولى الصفقات	2 - 3 شهر
مرحلة التوسع	من الشهر السادس فصاعدًا

7.2 الملاحظات الختامية

يقدم نموذج عمل مكتب الاستيراد والتصدير هذا فرصة تجارية منخفضة المخاطر، وكفؤة من حيث رأس المال، وقابلة للتوسع، ومصممة بما يتوافق مع البيئة التنظيمية والموقع الجغرافي الاستراتيجي لسلطنة عُمان. من خلال التنفيذ المنضبط، وبناء علاقات قوية، والالتزام بالامتثال والشفافية، يمكن للنشاط تحقيق الربحية خلال السنة الأولى والتوسع لاحقاً ليصبح لاعباً إقليمياً في مجال التجارة.