

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

### **2.1 أهداف المشروع**

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

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

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5)** - زيادة الطاقة الإنتاجية عبر إضافة مكان جديدة. - تصنيع خزانات مخصصة للقطاعين الصناعي والزراعي. - استكشاف فرص التصدير لدول الخليج وإفريقيا المجاورة. - ترسیخ العلامة التجارية كمصنع عُماني موثوق.

### **2.2 مواصفات المنتج**

**أولاً: خزانات المياه المنزلية** - السعات: من 500 لتر إلى 5,000 لتر. - المادة: بولي إيثيلين غذائي (LDPE). - 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. - سمك الجدار: مدعمة لتحمل الاستخدام المكثف. - الاستخدامات: المصانع، مسخنات العمل، مواقع الإنشاء. - خصائص اختيارية: - مخارج ثقيلة التحمل. - توافق مع صمامات العقام. - بطانة مقاومة للمواد الكيميائية.

**ثالثاً: خزانات المياه تحت الأرض** - مصممة للدفن تحت الأرض. - هيكل مضلع لتحمل ضغط التربة. - مقاومة للتسلر والتأكل. - تُستخدم في الفلل والمجمعات والمباني التجارية.

### **2.3 عملية التصنيع (القولبة الدورانية)**

1. **تحميل المواد الخام:** يتم تحميل مسحوق البولي إيثيلين بوزن محسوب داخل قالب الفولاذ.
2. **التسخين والدوران:** يدور قالب ثنائي المحاور داخل الفرن لتوزيع البلاستيك المنصهر بالتساوي.
3. **مرحلة التبريد:** تبريد قتكم فيه لضمان سمكية موحدة وقوية عالية.
4. **فك قالب:** إخراج الخزان النهائي من قالب.
5. **التشطيب والتركيب:** القص، تركيب المخارج، الغطاء، واللوسم.
6. **فحص الجودة:** فحص بصري، التحقق من السمكية، واختبار التسلر.

### **2.4 نظرة عامة على الآلات والمعدات**

- ماكينة القولبة الدورانية: 35,000 - 80,000 ريال عُماني.
- القوالب (مقاسات متعددة): 35,000 - 15,000 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 القولبة 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 شهرياً. - 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.
- المعايير البيئية (عند الحاجة).

# 3. تحليل السوق و SWOT - الطلب، المنافسة والوضع الاستراتيجي

## 3.1 نظرة عامة على السوق (البيئة العمانية)

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

**محركات الطلب الرئيسية:** - المناخ الحار الذي يتطلب تخزيلاً مستمراً للمياه. - التوسع العمراني ومشاريع البنية التحتية. - إزامية 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 وحساسية 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 (تقديرى)

· قطاع البناء السكنى يمثل أكبر حجم طلب.

· الفزانات 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 التخفيض. - **القيود:** طاقة إنتاجية محدودة، انتشار علامة تجارية ضعف.

**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 عُماني.

· 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 التخفيض حسب الطلب. - طلب سوق قوي ومستمر.

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

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

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

### 3.7 الدلالات الاستراتيجية

- التركيز المبدئي على القطاع السكني والإنساني لتحقيق حجم مبيعات.
- التميّز عبر شهادات الجودة والتخصيص.
- التحوّط 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 ومحفظة، ومُدرجة بالريال العماني. تعتمد النتائج الفعلية على معدل استغلال الطاقة الإنتاجية، أسعار المواد الخام، تكاليف الطاقة، وزيج المبيعات.

### 4.1 النفقات الرأسمالية (CAPEX)

**أولاً: تسجيل الشركة والترخيص** - 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 800-400 م<sup>2</sup>): 8,000 - 18,000 ريال. - تهيئة الموقعة والأرضيات الثقيلة: 3,000 - 6,000 ريال. - التمديendas 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 القولبة الدورانية: 35,000 - 80,000 ريال. - القوالب (ساعات مختلفة): 15,000 - 35 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 عماني. - الحد الأعلى: حوالي 180,000 ريال عماني.

### 4.2 المعروفات 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.
- التغليف والمواد الاستهلاكية: 200 - 400 ريال.
- النقل والتوصيل: 300 - 600 ريال.
- إدارة، تأمين، ومصاريف متنوعة: 250 - 450 ريال.
- **إجمالي OPEX الشهري:** 8,300 - 15,150 ريال.

### 4.3 افتراضات الطاقة الإنتاجية

- ماكينة قولبة دورانية واحدة.
- ورديتان يومياً.
- متوسط 8-10 خزانات في اليوم (أجسام مختلفة).
- 22 يوم عمل شهرياً.
- **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 6,500 - 5,500 ريال.
- **متوقع:** إيرادات 28,000 ريال | ربح إجمالي 9,000 - 11,000 ريال.
- **متفائل:** إيرادات 38,000 ريال | ربح إجمالي 17,000 - 14,000 ريال.

### 4.6 تقدير صافي الربح (السينario المتوقع)

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

### 4.8 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة 1: إيرادات 320,000 - 280,000 | صافي ربح 85,000 - 60,000 ريال.
- السنة 2: إيرادات 420,000 - 360,000 | صافي ربح 120,000 - 90,000 ريال.
- السنة 3: إيرادات 560,000 - 480,000 | صافي ربح 170,000 - 130,000 ريال.
- السنة 4: إيرادات 750,000 - 650,000 | صافي ربح 240,000 - 180,000 ريال.
- السنة 5: إيرادات 900,000 + 380,000 | صافي ربح 280,000 - 280,000 ريال.

تفترض السنوات 3-5 تحسين استغلال الطاقة الإنتاجية وأو 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 عمان 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.

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

### 5.2 تحليل عملاء B2C (السكنى)

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

**سلوك الشراء:** - الشراء بداع الاستبدال (كل 5-8 سنوات). - حساسية عالية للسعر والجودة. - التأثر بتوصيات السباقين 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 خزانين لكل عميل.

### 5.3 تحليل عملاء B2B

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

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

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

### 5.4 العملاء الحكوميون والمؤسسات

- الوزارات، البلديات، ومرافق الخدمات.
- الشراء عبر المناقصات والقوائم المعتمدة للموردين.

#### **المتطلبات:**

- تفضيل المُصنّع المحلي.
- شهادات المطابقة والجودة.
- أسعار تنافسية وفق شروط المناقصات.

## 5.5 قنوات البيع ونموذج التوزيع

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

**شبكة الوكلاء والموزعين** - محلات الأدوات الصحية. - متاجر مستلزمات السباكة. - تجارة مواد البناء.  
**المبيعات القائمة على المشاريع** - مشاريع البناء. - المناقصات الحكومية.

## 5.6 استراتيجية التسعير والخصومات

- تسعير تجزئة ثابت لعملاء B2C.
- خصومات متدرجة حسب حجم الطلب لعملاء B2B.
- عقود تسعير طويلة الأجل للمطوروين الكبار.

**نطاق الخصومات حسب حجم الطلب:** - 5-10 خزانات: خصم 5% - .%8 - 11-30 خزانًا: خصم 8% - .%12 - أكثر من 30 خزانًا: حسب التفاوض.

## 5.7 هيكل فريق المبيعات

- مدير المبيعات: إدارة الحسابات الرئيسية والاستراتيجية.
- مسؤول المبيعات: مبيعات المقاولين وال وكلاء.
- الدعم الإداري: معالجة الطلبات والفواتر.

## 5.8 استراتيجية الاحتفاظ بالعملاء

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

# 6. استراتيجية التسويق وبناء العلامة التجارية

## 6.1 تمويع العلامة التجارية

**بيان التمركز:** مُصنع عماني موثوق، معتمد، وبأسعار تنافسية لخزانات تخزين المياه عالية الجودة لاستخدامات السكنية، التجارية، والصناعية.

**مرتكزات العلامة الأساسية:** - المكانة والسلامة. - الالتزام بالمواصفات ومعايير العمánية. - التصنيع المحلي وسرعة التوريد. - القدرة على التخصيص حسب متطلبات العميل.

## 6.2 نظام هوية العلامة

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

- ألوان ثابتة مقاومة للأشعة فوق البنفسجية للطباعة على الفزانات.
- وسم دائم مدمج في جسم الفزان.
- ملصقات واضحة تتضمن: السعة، عدد الطبقات، الصمان، 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 السباكيين والمقاولين. - الالتزام بسرعة التوصيل داخل المدن المستهدفة.

**المرحلة الثانية: التوسيع في السوق (الأشهر 7-24)** - تعيين وكلاء وموزعين في مسقط، صحار، نزوى، وصلالة. - توقيع اتفاقيات رسمية مع شركات الإنشاء. - المشاركة في سلسل 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 الموجة لـ B2B (الرئيسية)** - زيارات ميدانية مباشرة للمقاولين والمطورين. - شراكات مع الوكلاء والموزعين. - المعارض التجارية ومعارض البناء. - توفير عينات المنتجات في موقع المشاريع.

**ثانياً: الحضور الرقمي (داعم)** - موقع إلكتروني احترافي يتضمن الموصفات 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.
- دراء المرافق لضمان الطلبات المتكررة من القطاعات الصناعية.

### **6.6 سياسة التسعير والعرض**

- تسعير مستقر للحفاظ على قيمة العلامة.
- حواجز مبنية على حجم الطلب بدل الخصومات العامة.
- عروض محدودة العدة لل وكلاء.
- تسعير مجّع للطلبات متعددة السعارات.

### **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: توسيع شبكة الوكلاء وزيادة الحجم.
  - السنة 3: تعزيز المصداقية الصناعية وتحسين الهوامش.
  - السنة 4: التوريد الحكومي والعقود المستقرة.
  - السنة 5: التوسع الإقليمي وبناء علامة تصدرية.
- 

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

### 7.1 تحليل المخاطر

**أولاً: المخاطر التشغيلية** - تعطل المكائن: توقف الإنتاج → المعالجة: صيانة وقائية وتوفير قطع غيار. - انقطاع الكهرباء: تأخير الإنتاج → المعالجة: مولدات وأنظمة طاقة احتياطية. - نقص العمالة الماهرة: تفاؤت 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: تأثر العائد → المعالجة: توسيع محافظ ومدروس.

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

**رابعاً: المخاطر التنظيمية والامتثال** - تغييرات تشريعية: تكاليف امتثال إضافية → المعالجة: متابعة مستمرة للتشريعات. - تأثير الشهادات: تأثير 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 والدريق).
- الموافقات البيئية ( عند الحاجة).
- شهادات مطابقة للمواد الغذائية.
- الالتزام بالضمان والوسم.

### 7.3 إطار الصحة والسلامة والبيئة (HSE)

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

## **7.4 الجدول الزمني للتنفيذ (من البداية للنهاية)**

- المرحلة 1: تسجيل الشركة والتنظيم - 2 إلى 3 أسابيع.
- المرحلة 2: استئجار الأرض/المستودع - 2 إلى 4 أسابيع.
- المرحلة 3: شراء المكاتب - 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 التجاري - أسبوعان.
- المرحلة 8: الإطلاق التجاري - الشهر 4 إلى 5.

## **7.5 عوامل النجاح الرئيسية**

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

---

## **8. الخلاصة والتوجّه الاستراتيجي**

### **8.1 التقييم النهائي**

يعتبر مشروع تطوير صناعة خزانات المياه في سلطنة عمان فرصة قائمة على طلب مرتفع وبنية تحتية أساسية ذات أسس طويلة الأجل. وبفضل التنفيذ المنضبط، ومزايا التصنيع المحلي، والوضع الاستراتيجي في السوق، يمكن للمشروع تحقيق ربحية مستدامة والتوسيع 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.