

الهيئة
العامة
للترويج
الاستثمار و
تنمية
المصادر



PAIPED



سلطنة عمان فرص الإستثمار في قطاع المركبات





سلطنة عمان

كانت عمان مؤهلة لتحقيق النجاحات.

عمان هي الآن عضواً في منظمة التجارة العالمية ومجلس التعاون الخليجي، كما وقعت إتفاقية التجارة الحرة مع الدول العربية والولايات المتحدة الأمريكية وسنغافورة. كما قام النظام الأساسي لسلطنة عمان على وضع أسس الإقتصاد الوطني على مباديء من العدالة والسوق الحر.

المتحدة لا تزال دولة حديثة، أبحر التجار العمانيون إلى ميناء بوسطن مؤسسين بذلك علاقة تقارب بلغت ذروتها حين تم التوقيع على إتفاقية التجارة الحرة عام ٢٠٠٩. تلك القرون من تفاعل العمانيون مع ثقافات أجنبية جعلت من العمانيين شعباً متسامحاً ومتقبلاً للغير، كما كانت هناك حاجة لقيادة مستنيرة لتطلق العنان أمام الإمكانيات الكامنة لدى العمانيين.

تقدم عمان للمقيمين فيها طرق لا نهائية للإسترخاء على طول خط سواحلها وشواطئها المدهشة التي تدعو للإستكشاف في أرض تختلف طوبوغرافيتها من سطوح مستوية إلى الجبال والصحاري إلى البحر والوديان الجافة إلى المساحات الخضراء مما يدعو إلى الكثير من النشاطات الخارجية في الهواء الطلق، كما تُحرس عمان التنفاني نفسه بما يحافظ على التنمية الصناعية وثروتها الطبيعية والبيئية.

اليوم عمان هي أرض الفرص والمشاريع والإبتكار والتي حفظت وبنيت على أسس من التراث العماني القديم لتصبح واحدة من أكثر الدول حيوية وتقدماً واستقراراً في اقتصاديات منطقة الشرق الأوسط، إضافة إلى وعي الحكومة في تعزيز نمو البلاد مع المحافظة على القيم الثقافية. ووبركة وجود الموارد الطبيعية كالنفط والغاز المتمركزة على الممرات البحرية الأكثر ازدحاماً في العالم في واحدة من المناطق الأسرع نمواً في العالم

تحتل سلطنة عمان موقع استراتيجي في جانب الجزيرة العربية المطل على المحيط الهندي، أسهم في تاريخها التجاري الطويل مع أمم بعيدة. في العصور القديمة قامت القوافل العمانية بحمل اللبان الثمين إلى الفراعنة والملك داؤود في القدس. وأوحت أسطورة سندباد لأجيال من البحارة العمانيين لريادة طرق التجارة إلى الهند و الصين. في الوقت الذي كانت فيه الولايات





نبذة عامة عن الهيئة العامة لترويج الاستثمار وتتمة الصادرات

■ دعم المشاريع الإستثمارية

تعمل الهيئة العامة لترويج الاستثمار وتنمية الصادرات مع المؤسسات الحكومية والشركات الإستثمارية المحلية منها والدولية؛ من أجل توفير دعم شامل للمشاريع التجارية وتقديم النصائح والإرشادات للشركات العالمية التي تتطلع للإستثمار في سلطنة عمان.

إن عملية تأسيس مشروع في سلطنة عمان سهلة ومباشرة حيث تقوم الهيئة العامة لترويج الاستثمار وتنمية الصادرات بالشرحة مع مجموعة من الدوائر الحكومية بتوفير مجموعة من خدمات الدعم للمشاريع التجارية الجديدة، كما توفر أيضاً المعلومات والخبرات العملية التي تم تصميمها من أجل مساعدتك في بدء المشاريع وتحديد أسواق التصدير للسلع المصنعة.

■ رؤيتنا

تضمن مهمة الهيئة في خلق الثروات من خلال الترويج للمشاريع الإستثمارية بالسلطنة وتنمية الصادرات عمانية المنشأ غير النفطية.

■ غايتنا

- توسيع اختيارات الأفراد في القطاعات الاقتصادية الرئيسية في السلطنة.
- العمل على حرية المنافسة من خلال تعزيز اللوائح وتسهيل الإعتمادات والأيدي العاملة والإجراءات التجارية.
- حرية التبادل التجاري.
- العمل على تعزيز المبادئ والقواعد القانونية التي من شأنها حماية حقوق الملكية الفكرية.
- تعزيز الاستقرار النقدي بالسلطنة.

تم تأسيس الهيئة العامة لترويج الاستثمار وتنمية الصادرات بمرسوم سلطاني يهدف تقديم خدمات للأعمال التجارية الجديدة في السلطنة.

تعمل الهيئة على تزويد المستثمرين بالمعلومات والخبرات العملية التي يحتاجون إليها، وعلى مساعدتهم في تأسيس المشاريع والشركات الخاصة بهم وتحديد أسواق التصدير للسلع المصنعة.

تقوم الهيئة أيضاً بالتنسيق مع المؤسسات الأخرى بما يساعد المستثمرين المحليين، وتهدف الهيئة إلى زيادة مساهمة القطاع الخاص في الاستثمارات المطلوبة لخطط التنمية وتشجيع تصدير المنتجات العمانية إلى الأسواق الدولية.



خدماتنا

- توفير معلومات عن مناخ الاستثمار والقوانين والإجراءات والتفاصيل المطلوبة للمشروع.
- تنظيم برامج زيارات وترتيب اجتماعات للمستثمرين الدوليين.
- مساعدة المستثمرين في الحصول على الموافقات الحكومية المختلفة.
- مراجعة مقترحات مشروع المستثمر وتقديم المشورة بشأن إستراتيجية العمل الملائمة لتحديد مراحل الاعداد للمشروع.
- مساعدة المستثمرين المحليين في تحديد الشركاء الدوليين المحتملين، والعكس بالعكس.

الموقع

تمتلك سلطنة عمان من المقومات ما يجعلها محط أنظار العذيد من الشركات العالمية الباحثة عن موقع جديد لها. حيث تعد أحد أكثر الدول نشاطا ومعبر الأسواق العالمية في آسيا، وأوروبا، وأمريكا الشمالية. تمتاز عمان بحصولها على المناخ الملائم للإستثمار يجعلك على مقربة من أكثر الأماكن إدهاشا في العالم وبذلك تحظى بتجربة ثرية ومتنوعة من التسوق والرفيه والمتعة الرياضية والثقافية.

توفر السلطنة مناخا للإستثمار وذلك لانخفاض تكلفة العمل والتملك في السلطنة مقارنة بدول الخليج الأخرى، حيث توفر السلطنة تكلفة منخفضة وعروضا متكاملة تتضمن مجموعة من المواقع التجارية الهامة والإستراتيجية يمكن الوصول إليها في الأسواق العالمية بسهولة، إضافة إلى توافر قنوات اتصال ممتازة وحيوية، ووجود قوى عاملة متعددة اللغات تتميز بكفاءة عالية وتلتزم بأخلاقيات العمل.

التمويل

تقوم الهيئة العامة لترويج الاستثمار وتنمية الصادرات بالمساعدة على تحديد مصادر التمويل المحتملة بما في

بأسعار تنافسية في المناطق الصناعية، والمناطق الحرة والموانئ بما في ذلك: الرسيل وصحار والبريمي ونزوى وريسوت وصور وميناء صحار وميناء الدقم، ومنطقة صلالة الحرة، ومنطقة المزيونه الحرة، وواحة المعرفة بمسقط.

التخطيط

وبفضل الشراكة الإقتصادية بين الهيئة العامة لترويج الاستثمار وتنمية الصادرات والجهات الحكومية يمكننا أن نمحك طرقا أسهل للعثور على الفرص الاستثمارية، مع تقليل العوائق التي من شأنها أن تعثر مشروعك. وذلك خلال المراحل الأولية من المشروع.

ذلك المؤسسات الاستثمارية القائمة في سلطنة عمان بهدف مساعدتكم في تطوير أعمالهم.

المشاريع

تشهد السلطنة تطورا كبيرا في العديد من المشاريع التنموية في قطاعات النفط والغاز، والسياحة، والموانئ، والتصنيع، والخدمات اللوجستية، إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات - حيث تخلق كل هذه المشاريع البيئة الملائمة للمستثمرين والشركات الراغبة في توطين مشاريعها.

وتتوفر في السلطنة مبان ومكاتب ذات جودة عالية ومخازن





لماذا سلطنة عُمان؟

بيئة الاستثمار

- موقع استراتيجي مع سهولة الوصول الى الخليج وأوروبا والولايات المتحدة والأسواق الآسيوية والأفريقية.
- بنية تحتية ممتازة.
- القوة العاملة شابة ونشطة ومتعددة اللغات.
- الاستقرار السياسي والاقتصادي.
- عملة مستقرة مع قابلية التحويل الكاملة.
- حرية تنقل رؤوس الأموال والأرباح بين الدول بدون أي شرط.
- لا ضرائب على الدخل الشخصي.
- تجارة حرة وأسواق مفتوحة.
- سياسة الخصخصة، والملتزم بعلاقة وثيقة بين القطاعين العام والخاص.

- قدرات تجارية متكاملة - تمتلك عمان كافة المهارات والخدمات لتلبية طائفة كاملة من الأنشطة التجارية، من إنتاج وتصميم إلى الدعم التقني وإدارة الأموال.
- ترحيب حار للمستثمرين الدوليين، مع وجود سياسة الباب المفتوح.
- تستخدم الإنجليزية على نطاق واسع باعتبارها لغة الأعمال والتجارة.

المساعدات المالية والحوافز

- ويتم تقديم مجموعة واسعة من التسهيلات الائتمانية والخدمات المالية للمستثمرين من خلال قطاع مالي قوي.
- على سبيل المثال، بنك التنمية العماني بتقديم التمويل الحكومي للمساعدة في تطوير الاقتصاد، ويقدم قروضا ميسرة للقطاع الصناعي وقطاع الخدمات.
- ويعتبر سوق مسقط للأوراق المالية هو سوق عمان المؤسس والمشرع للأوراق المالية الثابت ومصدرا محتملا لرأس المال الجديد في القطاع الخاص.

الحوافز الأساسية

- الإعفاء من الرسوم الجمركية على استيراد معدات المصانع

- الإعفاء من الرسوم الجمركية على المواد الخام
- اراضي صناعية بكافة الخدمات في المدن الصناعية
- إعفاءات ضريبية للشركات تصل إلى ١٠ سنوات
- تأمين وائتمان الصادرات من خلال وكالة ضمان وائتمان الصادرات.

عضوية منظمة التجارة العالمية

- الشفافية
- مراجعة مستمرة لقوانين الاستثمار والتجارة (مكاتب تمثيلية والملكية الفكرية وقانون البنوك وغيرها)
- يتم التعامل مع كل الشركات العمانية بغض النظر عن نسبة المشاركة الأجنبية على قدم المساواة مع الشركات العمانية من ناحية الضرائب بنسبة (١٢%) فقط.

النفاذية إلى الأسواق

- انضمت إلى السوق المشتركة لدول مجلس التعاون الخليجي، اعتبارا من يناير ٢٠٠٨ وتصل إمكانات السوق إلى ٤٢,١ مليون نسمة.
- عضو مؤسس في مجموعة الدول المطلة على المحيط الهندي - إمكانات السوق ٢,٥ مليار نسمة.
- عضو في منطقة التجارة العربية الحرة منذ ٢٠٠٥ والتي تتضمن ١٨ دولة يبلغ عدد سكانها أكثر من ٣٩٠ مليون نسمة.

- اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة
- اتفاقية التجارة الحرة بين سنغافورة ودول مجلس التعاون الخليجي
- اتفاقية التجارة الحرة المقترحة بين الاتحاد الأوروبي ودول مجلس التعاون الخليجي

قانون استثمار رأس المال الأجنبي

- نسبة مساهمة الشركات الأجنبية إلى ٧٠% أوتوماتيكيا.
- نسبة الملكية ١٠٠% لمشاريع محددة.
- المساواة في الإعفاءات الضريبية

المحطة الواحدة

- توجد في وزارة التجارة والصناعة
- ترتبط بخمس مؤسسات حكومية.
- مستوى عال من الكفاءة والمرونة
- كوادر عاملة مدربة ومؤهلة

البنية التحتية

- ميناء صلالة - أحد أفضل موانئ الحاويات في منطقة الخليج - وتتم إدارته من قبل شركة Maersk
- ميناء صحر - ميناء صناعي بمواصفات عالمية - وتتم إدارته من قبل ميناء روتردام
- الحوض الجاف، والميناء والمنطقة الاقتصادية في الدقم

- ٦ مناطق صناعية حكومية تحتوي على خدمات عالية الجودة.

- تعتبر واحة المعرفة مسقط من أحد أهم مناخم المعرفة في منطقة الخليج الرائدة في مجال التكنولوجيا
- شبكة طرق حديثة وخطوط جوية
- شبكة الاتصالات السلكية واللاسلكية ممتازة

- تواصل اليوم مع الهيئة العامة لترويج الاستثمار وتنمية الصادرات واستعد في الحصول على بعض من أكثر الأسواق نشاطا في أحد أكثر المواقع الاستراتيجية في منطقة الشرق الأوسط.



هناك أهداف واضحة لرؤية عام ٢٠٢٠ والخطة الخمسية الثامنة (٢٠١١-٢٠١٥) لتنويع الاقتصاد وتنمية قطاع الأعمال وإمكانيات الاستثمار.

تعد الهيئة العامة لترويج الاستثمار وتنمية الصادرات هو المفتاح لبرنامج الدعم الإداري الرئيس لبرنامج تنمية وتنويع الاقتصاد. في الواقع، تقوم الهيئة بتوفير العديد من الخدمات والمشورة للشركات المحلية التي تتطلع إلى استغلال الفرص المتاحة للتصدير وكذلك مساعدة المستثمرين الدوليين المهتمين في موقع عمان الاستراتيجي، والدعم الإداري والتشغيلي، والبنية التحتية التجارية والقوى العاملة متعددة اللغات والمؤهلات.

في هذا الصدد، اقترحت الهيئة من خلال استراتيجية تعزيز الاستثمار في عمان ٢٠٠٩، بتعزيز عدد من القطاعات الرئيسية التي من شأنها تلبية هدف عمان في الدعم الإداري والتشغيلي، من خلال التنويع الاقتصادي في قطاع السيارات الذي يعتبر أحد أهم القطاعات الرئيسية التي تم تحديدها.

قامت الهيئة العامة لترويج الاستثمار وتنمية الصادرات بإجراء دراسة لتحديد وتقييم الفرص التجارية والاستثمارية التي يتيحها قطاع السيارات. وركزت الدراسة على الدعم الإداري والتشغيلي المحتمل في هذا القطاع لتصنيع قطع غيار السيارات بدلا من التجميع الكامل للسيارات. من خلال تقييم دقيق لقيمة النشاط التجاري في المحلية، ومجلس التعاون الخليجي - عمان، المملكة العربية السعودية، قطر، البحرين، الكويت ودولة الامارات العربية المتحدة - وعلى مستوى عالمي، حددت الدراسة كل من المنتجات المحتملة، ومجموع المنتجات التي يمكن تصنيعها في السلطنة.

❖ تصنيع المركبات عالميا

أصبحت الصناعة الدولية للمركبات صعبة إلى حد ما بسبب زيادة المنافسة بين مصنعي المركبات بالتزامن مع تحول معظم قواعد إنتاج المركبات من الدول المتقدمة إلى الدول النامية وذلك للإستفادة من انخفاض تكاليف الإنتاج.



فرص الاستثمار في قطاع غيار المركبات



السوق المحلية للمركبات

شهد قطاع السيارات في سلطنة عمان توسعا سريعا. في عام ٢٠١٠، أظهرت احصاءات شرطة عمان السلطانية بأن هناك ٨٠٤٢٢٢ سيارة مسجلة، وهذا أخذ في الازدياد ما يقارب بنسبة ٧,٥٪ سنويا مشيرا الى ان عدد السيارات في السلطنة سيصل إلى أكثر من ١,٦ مليون بحلول عام ٢٠٢٠. وهذا يؤدي إلى زيادة كبيرة في الطلب على قطع غيار السيارات، وإتاحة الفرصة للمنتجين المحليين لاغتنام هذه المطالب في السوق.

وقد حددت الدراسة ١١ من قطع غيار السيارات التي عليها طلب في السوق. حيث تم ذلك من خلال ثلاث مراحل لتحديد هذه المكونات بناءً على تقييم الطلب والعرض من قطع غيار السيارات فيما يتعلق ب: قيمة الواردات والصادرات المحلية والواردات الإقليمية لدول مجلس التعاون الخليجي؛ قيمة التجارة العالمية، الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي؛ نتائج مسح تم عملها على عدد الموردين المحليين للسيارات ومصنعي السيارات، ونتائج مسح شراكة التجارة الدولية.

وقد شملت العملية أيضاً: تحليل بيانات الاستيراد والتصدير على المستويات المحلية والخليجية والعالمية. وكان هذا التحليل لفهم أهم المنتجات التي لديها مستويات عالية من التجارة محليا وإقليميا. وتوفر التجارة المزدهرة للمنتجات عند هذه المستويات الفرصة للمنتجين المحليين لإقامة سوق قوي محلي وإقليمي.

وتم في المرحلة التالية تجميع قائمة قصيرة من ١٥ منتج محتمل وذلك بالتشاور مع الموردين المحليين وشركات تصنيع قطع غيار السيارات، كما تم أيضاً تقييم الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي والنشاط التجاري.

واستند في اختيار المنتج النهائي على مجموعة من المعايير بما في ذلك إمكانات السوق، عوامل الإنتاج، الجدوى المالية والاقتصادية؛ وإمكانات الاستثمار.



الدول سرعان ما أصبحت مهيمنة في قطاع السيارات، وبشكل عام منطقة الشرق الأوسط، ودول مجلس التعاون الخليجي على وجه الخصوص، أخذة في النمو بسرعة ملحوظة في صناعة السيارات ولديها نسبة عالية من تملك السيارات حيث تمتلك كل أسرة سيارة.

نظرا لمستويات الناتج المحلي الإجمالي، تعتبر أسواق دول مجلس التعاون الخليجي مرتفعة في استهلاك السيارات مما تقدم فرصا كبيرة لصناعة السيارات والمكونات المرتبطة بها. وبسبب ارتفاع مستويات المعيشة، والنمو السكاني السريع وارتفاع أسعار النفط التي تساعد في دفع النمو في قطاع السيارات في المنطقة؛ ارتفع الطلب على منتجات السيارات في دول مجلس التعاون الخليجي بمعدل كبير جداً. وخلال الفترة بين ٢٠٠٦ و ٢٠٠٨ تزايد الطلب بنسبة ٢٤٪، بينما كانت معدلات الطلب في الصين والهند والبرازيل لنفس الفترة بنسبة ١٢٪، ٩٪ و ١٤٪ على التوالي، وفي معظم البلدان الأوروبية والولايات المتحدة يكون على حسب الطلب.

كما تحولت سلسلة تمويل صناعة قطاع السيارات أيضاً؛ حيث أصبح التركيز في الوقت الحاضر ينصب بشكل أساسي على تصميم المركبات، وعمليات التجميع، وكذلك خدمة ما بعد البيع في السوق. وأصبحت الشركات تفضل التعامل مع عدد أقل من كبار الموردين، ونتيجة لذلك، يأخذ الترشيد مكانه في القطاع مع وجود عدد أقل من الشركات ولكن بوجود العديد من الشركات الفرعية التابعة لها.

ولأن العرض والطلب على قطع غيار السيارات يرتبط بحجم إنتاج المركبات عالمياً؛ كانت هناك زيادة مطردة في إنتاج السيارات. و قبيل بدء الأزمة الاقتصادية العالمية عام ٢٠٠٩/٢٠٠٨ كانت هناك زيادة طفيفة في إنتاج المركبات، في حين أن الانحماش الاقتصادي الأخير أدى إلى انخفاض كبير في عدد إنتاج المركبات. أما إنتاج المركبات في ٢٠١٠ ارتفع معدل الإنتاج بشكل كبير مما كان عليه الحال في ٢٠٠٧.

السوق الإقليمية للمركبات

مع تزايد أهمية نمو الاقتصاد، فليس من المدهش أن هذه

مبّرد محرك المركبة

Radiator for motor vehicles

تعريف

هو آلة تبريد للمحرك تعتمد على الماء أو السوائل الأخرى في تبريده.



تقييم السوق

العمانيين. كما بلغت نسبة مبيعات هذا المنتج حوالي ٥,٥٪ إلى ١٠٪ من إجمالي الطلب في دول المجلس في عام ٢٠١٠ وبين ٠,٨٪ إلى ١,١٪ في سوق الاستيراد العالمي في عام ٢٠١٠.

صادرات السلطنة من مبردات المحرك في عام ٢٠٠٩ أكثر ٥ مليون دولار؛ وهذا يوضح توفر سوق تصدير فعلي لهذا المنتج، حيث تعد دول المجلس المستورد الرئيس لمبّردات المحرك المنتجة في السلطنة، الأمر الذي يؤكد على حجم الإقبال الكبير على المبردات في أسواق المنطقة، وإمكانية تلبيةها من قبل المصنعين

تنتج مبردات المحرك من قبل مُصنّع محلي يعمل على إنتاج ما يقارب ٢٥٠٠-٢٠٠٠ مبرد محرك سنوياً، و أما على الصّعيد الإقليمي فيتרכז مُصنّعي مبردات المحرك في دول المجلس بشكل رئيس في المملكة العربية السعودية والإمارات. وبلغت قيمة مردود

معلومات أساسية

مساحة الموقع	١٥,٠٠٠ - ١٠,٠٠٠ متر مربع
عدد الموظفين	٢٠٠ - ١٠٠
رأس المال	٢٠ - ٢٥ مليون دولار
حجم المبيعات	١٥٠,٠٠٠ - ٢٠٠,٠٠٠ وحدة لكل عام
قيمة المبيعات	٢,٧٥ - ٧ مليون دولار
التسعير	٢٥ - ٣٥ دولار لكل وحدة
هامش الربح	٤ - ٥ ٪



قطع غيار لمحركات الديزل ومثيلاتها

(Parts for diesel & semi-diesel engines)

تعريف

هي تشكيلة من قطع غيار الحديد المسبوك (أو معدن آخر) تشمل المكابس، وحلقات المكابس، والأسطوانات، وكتل الأسطوانة، ورؤوس الأسطوانات، وصمامات فتحة الوقود والأنابيب، والمكربينات وفوهات الخراطيم. وفي الغالب تقوم الشركات التي تختص بتصنيع إحدى هذه المنتجات بتصنيع المنتجات الأخرى التي تم ذكرها ضمن هذه المجموعة.



تقييم السوق

يلقى سوق قطع غيار محركات الديزل ومثيلاتها إقبالاً كبيراً في السلطنة حيث تم بيع ١,٩ مليون وحدة في عام ٢٠٠٩، وتم تصدير وحدات بما يعادل ٤,٥ مليون دولار (معظمها إلى الدول الأوروبية). وهذا يؤكد على توفر سوق تصدير لهذه المنتجات يمكن تلبية

معلومات أساسية

مساحة الموقع	٥,٠٠٠-١٠,٠٠٠ متر مربع
عدد الموظفين	١٠٠-٢٠٠
رأس المال	٢٠-١٥ مليون دولار
حجم المبيعات	١٠٠-٢٠٥ مليون وحدة
قيمة المبيعات	٥٠-٧٠ مليون دولار

التسعير

معدل ٥ - ٢٠ دولار لكل وحدة (بالرغم أن الأسعار تتراوح حوالي بين ٠.١ - ٤٠٠ دولار اعتماداً على نوع القطعة، السيارة ونوع المحرك ومواصفاته. تم استخدام نطاق أسعار مخفض حيث اعتبرت كمستوى أولي لدخول السوق)

هامش الربح

١٠-١٤٪

الاستيراد ناقص قيمة التصدير أي ٤٨٠ مليون دولار) وبين ٠,١٪ إلى ٠,٢٪ من سوق الاستيراد العالمي في ٢٠١٠. ويمكن وصف حجم المبيعات المتوقعة لمجموعة هذه المنتجات بكونها لا تتجاوز حجم الطلب في السلطنة (١,٢ مليون دولار حجم المبيعات في ٢٠٠٩ و ١,٦ مليون دولار في ٢٠١٠) أو يتجاوزه بقليل؛ لذلك من المهم أن يبدأ المستثمر في الشروع في الاستثمار في السوق المحلي قبل الانطلاق إلى سوق التصدير.

عن طريق الإنتاج المحلي، وهو ما يبشر بتوفر فرص مستقبلية مواتية لامتداد سوق التصدير إلى مناطق أخرى في مختلف أنحاء العالم. وقد تراوحت قيمة المبيعات لهذه المنتجات بين ١,٦٪ إلى ١٠٪ من إجمالي الطلب في دول المجلس في ٢٠١٠ (وذلك لعدم توفر الشركات المصنعة في دول المجلس فيتم احتساب قيمة

الإطارات الهوائية للمركبات وتشمل ستيشن واجن وسيارات السباق

(Pneumatic tyres for motor cars including station wagons & racing cars)

تعريف

هي غطاء مطاطي حلقي الشكل، يحمي العجلة ويحسن من أداء المركبات بامتصاص الصدمات. وتعد الإطارات الهوائية أكثر أنواع الإطارات شيوعاً وتعبئ بهواء مضغوط لتشكل مخدة هوائية.



تقييم السوق

نظراً لحجم إمكانات السوق الكبيرة للإطارات الهوائية للسيارات، فهناك فرصة كبيرة لأي مصنع محلي في البدء بتلبية احتياج السوق المحلي؛ حيث تم بيع قرابة مليون وحدة عام ٢٠١٠م، وعلى الرغم من كبر حجم رأس المال المطلوب للاستثمار في مشاريع الإطارات الهوائية إلا أنه لا بد من الأخذ بعين الاعتبار التوسع في أسواق أخطر أو على الأقل تلبية احتياج سوق دول المجلس من الإطارات الهوائية؛ حيث أن إمكانات السوق الإقليمي كبيرة لتزايد الطلب

على الإطارات (يتوقع أن ينمو طلب المستهلك للإطارات في دبي سنوياً بمعدل ١٠٪ ويقدر في السعودية بـ ١٢٪).
كما تشير التقديرات إلى أن عدد الإطارات (ضمن هذه النوع) التي تم استيرادها من دول المجلس في ٢٠٠٩ يقدر بـ ٢٥,٧ مليون. وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن الشركات المصنعة ستعمل على إنتاج الإطارات تحت الرمز ٤٠١٢٠ مما سيزيد من فرص الطلب على هذه المنتجات (تزيد هذه الإطارات من حجم الطلب ليصل إلى ٩

و ٢٠ مليون إطار في السنة). ومثل حجم المبيعات ٢٪ إلى ٥٪ من صافي الاستيراد في دول المجلس لعام ٢٠١٠ (طالما لا توجد مصانع لإنتاج هذا المنتج في دول المجلس فإننا يمكن اعتبار الطلب بحساب الاستيراد ناقص التصدير أي حوالي ١,١٨٥ مليون دولار) وما بين ١٪ و ٢٪ من سوق الاستيراد العالمي في ٢٠١٠.

معلومات أساسية

مساحة الموقع	٧,٠٠٠-٥٠,٠٠٠ متر مربع
عدد الموظفين	٤٠-٦٠
رأس المال	١٢٥-١٥٠ مليون دولار
حجم المبيعات	٢٥٠,٠٠٠-٥٠٠,٠٠٠ وحدة لكل عام
قيمة المبيعات	٢٥-٦٠ مليون دولار
التسعير	١٢٠-١٠٠ دولار لكل وحدة
هامش الربح	٢-٥٪



مراكمات حمض معدن الرصاص المستخدم لتشغيل محركات المكبس

(Lead acid accumulators of a kind
used for starting piston engines)

تعريف

تعتبر مراكمات حمض معدن الرصاص أول نوع من البطاريات يُعاد تعبئتها ، ولقوتها العالية ووزنها الخفيف يمكنها توفير التيار العالي المطلوب لعربات التشغيل الآلي.



تقييم السوق

مورد عماني إضافي. وبلغ عدد البطاريات (ضمن هذه المجموعة) التي استوردت إلى منطقة دول المجلس في ٢٠٠٩ حوالي ٤,٢ مليون. ووصلت نسبة المبيعات المتوقعة لهذا المنتج ٢,٥% إلى ٥% من إجمالي الطلب المحلي في دول المجلس التعاون في ٢٠١٠ وما بين ١,٥% إلى ٢,٠% من سوق الاستيراد العالمي في ٢٠١٠. ولذلك فحجم الإنتاج المعتمد كـمقياس لهذا المنتج قد بلغ مستوى معقول .

من السلطنة مع نسبة منخفضة (١%) لإعادة تصدير. وتعد وجهات التصدير الرئيسية هي المملكة المتحدة والأردن ، وهذا يؤكد على وجود سوق تصدير فعلي وسمعة ممتازة للبطاريات المنتجة في سلطنة عمان ، كما أنه بالإمكان تنمية هذا النجاح لسوق البطاريات من خلال إنتاج محلي إضافي. وتعد دول المجلس المستورد الأساسي للبطاريات وهذا يبين حجم الطلب ضمن سوق المنطقة، والذي يمكن تلبيةه بواسطة

تعد مراكمات حمض معدن الرصاص أحد المنتجات التي يتم تلبيةها بواسطة منتج محلي، وتعتمد خطة الإنتاج على تصنيع حوالي ١,٧-١,٢ مليون بطارية. حيث يقوم المصنع المحلي بتصدير ٨٥% إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا، بينما يتم الاحتفاظ بـ ١٥% من الإنتاج في عمان. وفي عام ٢٠١٠ تم تصدير بطاريات قيمتها حوالي ٢٧ مليون دولار

معلومات أساسية

مساحة الموقع	١٥,٠٠٠-٢٠,٠٠٠ متر مربع
عدد الموظفين	٢٠٠-٢٠٠
رأس المال	١٥-٢٠ مليون دولار
حجم المبيعات	٧,٨-٠,٨ مليون وحدة لكل عام
قيمة المبيعات	١٦-١٠,٥ مليون دولار
التسعير	١٥-٢٠ دولار لكل وحدة
هامش الربح	٨-١٠%



قطع غيار للمحركات ذات الاشتعال بالشرارة

(Parts for spark-ignition type engines)

تعريف

تشمل المجموعة قطع غيار الحديد المصبوب شاملة المكابس، حلقات المكابس، الإسطوانات، حاميات الإسطوانات، رؤوس الإسطوانات، صمامات مداخل الوقود والأنابيب، مكربنات، فتحات الخراطيم..... إلخ ومن المحتمل جداً إذا قامت شركة بتأسيس مصنع، فأنها سوف تصنع المنتجات التي تقع ضمن هذه المجموعة (مجموعة من الشركات أنتجت منتجات متعددة من ضمن هذه المجموعة).

محركات الإشتعال بالومضة هي التي تستخدم البنزين بدلا من الديزل و المكبس هو قرص أو إسطوانة قصيرة تركيب داخل أنبوب بشكل متطابق وتتحرك من خلاله إلى الأعلى وإلى الأسفل ضد سائل أو غاز، يستخدم في محرك إحتراق داخلي بوضعية القيادة أو في مضخة لنقل الحركة.



تقييم السوق

بالرغم من أن هذه القطع رخيصة جدا ألا أن طلب السوق لقطع غيار محركات الإشتعال بالومضة في السلطنة بلغ حوالي ٢,٢ مليون وحدة في ٢٠٠٩ مما يعطي فرصة لأي مصنع أن يبدأ بشكل فعلي لسد حاجات السوق المحلي استنادا إلى النطاق المقدر

لهذا المنتج وتشير مستويات الإنتاج المتوقعة إلى ان هناك حاجة لخدمة السوق الإقليمي والعالمي حيث يبلغ الطلب في السوق الإقليمي حوالي ٢٠٠٠ مليون وحدة سنويا ويمثل حجم المبيعات المتوقعة لمجموعة الإنتاج ٢٪ إلى ١٥٪ فقط للطلب الإجمالي في دول المجلس في ٢٠١٠ (حيث لا توجد وسائل إنتاج في

دول المجلس لذلك يمكن إعتبار الطلب والإستيراد ناقص التصدير أي ٢٢٦ مليون دولار) وما بين ٠,١٪ و ٠,٢٪ لإستيراد السوق العالمي في ٢٠١٠. تتراوح قيمة المبيعات المتوقعة لمجموعة الإنتاج هذه بكل أريحية ضمن حدود الطلب العماني (٢٥ مليون دولار قيمة المبيعات في ٢٠٠٩) إلى أبعد من ذلك بكثير.

معلومات كمية أساسية

مساحة الموقع	١٠,٠٠٠-٥,٠٠٠ متر مربع
عدد الموظفين	٢٠٠-١٠٠
رأس المال	٢٠-١٥ مليون دولار
حجم المبيعات	٢.٥-١.٥ مليون وحدة
قيمة المبيعات	٥٠-٧.٥ مليون دولار

التسعير

معدل ٢٠٠-٥ دولار لكل وحدة (بالرغم أن الأسعار تتراوح حوالي بين ٠.١ - ٤٠٠ دولار اعتمادا على نوعية القطعة وانواع المحرك ومواصفاته). تم استخدام مدى منخفض من الأسعار في المثال حيث اعتبرت هذه كمستوى لدخول السوق)

هامش الربح ١٠-١٢٪



ناقل الحركة للمركبات

(Transmissions for motor vehicles)

تعريف

مجموعة الإنتاج تشمل ناقلات الحركة سواء للسيارات العادية الأولية أو الأتوماتيكية وهي عبارة عن مسنات لنقل الحركة وقطع الغيار المصاحبة يتم من خلالها نقل الطاقة من المحرك إلى محور القيادة ويعرف أيضا بـ علبة المسنات (Gear Box).



تقييم السوق

المبيعات مع إمكانية التطوير والتوسع في السوق العالمي بمرور الوقت، يعتبر هذا المنتج عالي القيمة والتقنية وتخصصي نسبيا وسيكون منتج يستهدف سوق تجميع السيارات. ونظرا إلى طبيعة هذا المنتج، فإن أي شركة تفكر في إنتاجه يمكنها أن تبدأ بخدمة سوق دول المجلس المحلي ولكن فيما يتعلق بالنمو سوف تحتاج إلى التفكير بالسوق العالمي ومن أجل تطوير إمكانية السوق العماني ستكون هناك حاجة للشراكة مع مستثمر أجنبي.

في ٢٠١٠ (حيث لا يوجد حاليا إمكانيات إنتاج في دول المجلس فإن الطلب يمكن حسابه عن طريق الإستيراد ناقص التصدير أي ٧٩,٦ مليون دولار) وما بين ٠,٣٪ و ٠,٩٪ من سوق الإستيراد العالمي في ٢٠١٠. لذلك فإن نجاح إنتاج هذا المنتج سوف يعتمد أساسا على التصدير إلى السوق العالمي وإذا أخذ به كمقترح تجاري في وقت مبكر سيكون هذا مبدئيا عند المستوى المتدني في مدى حجم

يعتبر سوق ناقلات الحركة الحالي في السلطنة صغير جداً ويمثل بمعدل ٦٠٠ وحدة في ٢٠٠٩. وتعتبر دول المجلس مستورد صافي لها وهذا يبين وجود طلب ضمن السوق الإقليمي والذي يمكن تلبيته بواسطة مورد عماني. يمثل حجم المبيعات المقدر لهذا المنتج حوالي ١٩٪ إلى ٥٠٪ لصادي الإستيرادات في دول المجلس

معلومات كمية أساسية

مساحة الموقع	٢٠,٠٠٠-١٠,٠٠٠ متر مربع
عدد الموظفين	١٥٠-٢٠٠
رأس المال	٢٠-٤٠ مليون دولار
حجم المبيعات	٥٠,٠٠٠-١٠٠,٠٠٠ وحدة لكل عام
قيمة المبيعات	١٥-٤٠ مليون دولار
التسعير	معدل ٢٠٠-٤٠٠ دولار لكل وحدة (بالرغم أن الأسعار تتراوح حوالي بين ٢٥٠-٢,٠٠٠ دولار اعتمادا على نوعية القطعة و السيارة ونوع المحرك ومواصفاته. تم استخدام مدى منخفض من الأسعار في المثال حيث اعتبرت هذه كمستوى لدخول السوق)
هامش الربح	٢-٥٪

شمعة الاشتعال

(Spark plugs)

تعريف

الهدف منها هو توفير مكان لإشتعال إلكتروني حارا بما يكفي لإشتعال الهواء / خليط الوقود داخل غرفة الإشتعال الداخلية للمحرك من خلال إحداه تيار عالي الجهد يتواتر داخل فجوة في شمعة الإحتراق.



تقييم السوق

أنعكست على كمية المنتجات المستوردة إلى دول المجلس - تحت رمز هذا المنتج - في عام ٢٠٠٨ وكانت بما يقارب ٢٦ مليون. كما أن حجم المبيعات المقدره لهذا المنتج مثلت ما نسبته ٢٪ - ٦٪ من قيمة صافي الواردات في دول المجلس في ٢٠١٠ (لعدم وجود وحدات للإنتاج في دول المجلس فيتم احتساب الطلب عن طريق حساب الفرق بين الواردات والصادرات أي ما يعادل ٩٧,٦ مليون)، وما بين ١,٠٪ و ٢,٠٪ من حجم سوق الواردات العالمي في ٢٠١٠.

أن يبدو بشكل فعلي لسد حاجات السوق المحلي إستنادا إلى النطاق المقدر لهذا المنتج. بالرغم من هذا كله فلا تزال هنالك حاجة في سد إحتياج السوق بطلب إقليمي إضافي، حيث تتوفر لدى السوق إمكانيات كبيرة

بالرغم من أن هذا المنتج بصفة عامة يعد من المنتجات الأقل قيمة، إلا أن سوق هذا المنتج في عمان هو كبير جدا حيث تم بيع ما يقارب ٤,٢ مليون وحدة في ٢٠١٠، مما يعطي فرصة لأي مصنع

معلومات كمية أساسية

مساحة الموقع	١٠,٠٠٠ - ٢٠,٠٠٠ متر مربع
عدد الموظفين	١٠٠ - ٢٠٠
رأس المال	١٠ - ١٥ مليون
حجم المبيعات	٦ - ٨ مليون وحدة في العام
قيمة المبيعات	٢ - ٥,٥ مليون (٢٢٪ إلى ٤٢٪ من حجم استيراد السوق الخليجي / ٢,٠٢٪ إلى ٦,٠٦٪ من حجم استيراد السوق العالمي)
التسعير	معدل ٠,٧ - ٠,٥ دولار لكل وحدة (ممكن أن تتراوح بين ٠,١ - ٠,٥ دولار اعتمادا على المرئبة ونوع المحرك ومواصفاته. تم استخدام معدل منخفض في بيان المنتج حيث تعتبر كمتوسطى تسعير أولي لدخول السوق)
هامش الربح	٥ - ٨ ٪



زجاج الأمان المصنع للمركبات والسفن والطائرات ومركبات الفضاء

(Safety glass for vehicles, aircraft,
spacecraft or vessels)

تعريف

يشمل زجاج الأمان المتعلق بقطاع السيارات كلاً من الزجاج الخلفي والأمامي وزجاج الأبواب للسيارات والعربات والشاحنات والباصات والقطارات وعربات البناء. ويخضع الزجاج الأمامي لمعالجة خاصة في العربات.



تقييم السوق

يعتبر السوق الحالي لزجاج الأمان كبير حيث تم بيع ما يقارب ٢٠٠٠٠ وحدة في عمان في ٢٠١٠. كما أن الزيادة السنوية في سوق زجاج الأمان تعد فرصة مواتية لأي مصنع بالبدء فعليا في تلبية احتياج السوق المحلي استنادا إلى النطاق المقدر لهذا المنتج مع الأخذ بعين الاعتبار ضرورة تحقيق مساهمة في السوق الأقليمي والعالمية.

بالرغم من حجم إمكانات السوق والذي انعكس على حجم

معلومات أساسية

مساحة الموقع	٢٠,٠٠٠-٥٠,٠٠٠ متر مربع
عدد الموظفين	٢٠٠-٤٠٠
رأس المال	٧٠-١٠٠ مليون دولار
حجم المبيعات	٢٠٠,٠٠٠-٤٠٠,٠٠٠ متر مربع لكل عام (مماثل لكل وحدة)
قيمة المبيعات	٢,٥-٥ مليون دولار
التسعير	٢٠-٤٠ دولار لكل وحدة
هامش الربح	٦-١٠٪

عام ٢٠٠٨ ، وهذا ما يؤشر على أن سوق تصدير هذا المنتج قد تم تأسيسه بالفعل والذي يمكن تلبية احتياجه بمنتج محلي ، وكذا يعطي الفرصة لتنمية إمكانات فرص التصدير.

علاوة على ذلك ، تعتبر دول المجلس من أكبر مستوردي زجاج الأمان وهذا يوضح حجم الطلب على هذا المنتج في سوق المنطقة والذي يمكن تلبيةه بمصنع محلي. في ٢٠١٠ بلغت حجم المبيعات المقدر لهذا المنتج ما بين ٢,٥٪ - ٧٪ من إجمالي الطلب في دول المجلس وما بين ٧,٠٪ - ١٤,٠٪ من إجمالي سوق الإستيراد العالمي.

الواردات لدول المجلس من هذا المنتج حيث تم استيراد ٦٢ مليون وحدة في عام ٢٠٠٩ ، إلا أن وجود عدد من المصنعين المحليين في المنطقة سيخلق جو من التنافسية لأي مصنع جديد لدخول السوق.

في عام ٢٠١٠ تم تصدير وإعادة تصدير ما قيمته ١,٥ مليون دولار أمريكي من سلطنة عمان (جله إلى تايلاند بالرغم من تصديره في سنوات سابقة إلى هونك كونج وسنغافورة). كما أنه من الملاحظ أن سوق التصدير لهذا المنتج قد إزداد بشكل كبير منذ

محمل الكريات

(Ball bearings)

تعريف

محمل الكريات هي عبارة عن عناصر دوارة تتدرج وتعمل المحمل من التسابق مع الكريات وتستخدم لتخفيف الإحتكاك المتوالي أثناء الدوران وتساعد على حمل المحاور.



تقييم السوق

إقليمي إضافي.

- ٩,٨٪ من الطلب الإجمالي لدول المجلس في ٢٠١٠ (لعدم وجود وحدات للإنتاج في دول المجلس فيتم احتساب الطلب عن طريق حساب الفرق بين الواردات والصادرات أي ما يعادل ٢٠٢ مليون دولار أمريكي)، وما بين ٠,١٪ و ٠,٦٪ من حجم سوق الواردات العالمي في ٢٠١٠.

تعتبر إمكانات السوق في دول المجلس لهذا المنتج كبيرة جدا ، ففي عام ٢٠٠٨ تم استيراد قرابة ٢٧ مليون وحدة . وفي عام ٢٠١٠ تم استيراد ما يعادل ٢٠٠ مليون دولار أمريكي حيث أن دول المجلس تعد من أكبر مستورديه ، وبذلك يشكل فرصة مواتية لمصنع محلي عماني لسد احتياج السوق . كما أن حجم المبيعات المقدر لهذا المنتج مثلت ما نسبته ١,٩٪

بالرغم من أن هذا المنتج بصفة عامة يعد من المنتجات الأقل قيمة ، إلا أن سوق هذا المنتج في عمان هو كبير جدا حيث تم بيع ٦,٤ مليون وحدة في ٢٠١٠ ، مما يعطي فرصة لأي مصنع أن يبدأ بشكل فعلي لسد حاجات السوق المحلي استنادا إلى النطاق المقدر لهذا المنتج ، مع الحاجة في سد احتياج السوق بطلب

معلومات أساسية:

مساحة الموقع	٢,٠٠٠-٥,٠٠٠ متر مربع
عدد الموظفين	٥٠-١٠٠
رأس المال	١٥-١٠٠ مليون دولار
حجم المبيعات	١,٥-٤ مليون وحدة
قيمة المبيعات	٢,٨-٢٠ مليون دولار
التسعير	معدل ٢,٥-٥ دولار لكل وحدة (بالرغم أن الأسعار تتراوح حوالي ١ إلى ٢٠٠ دولار أمريكي اعتمادا على المركبة، نوع المحرك ومواصفاته. تم استخدام مدى منخفض من الأسعار في المثال حيث اعتبرت كمتوى أولي لدخول السوق)
هامش الربح	٨-١٢٪

مرشحات الزيت أو البنزين لمحركات الاحتراق الداخلي

(Oil or petrol filters for internal combustion engines)

تعريف

مرشحات الزيت أو البنزين هي أدوات وظيفتها منع أي أوساخ أو شوائب أخرى من التوغل إلى داخل الأجزاء المتحركة في المحرك لمنع حدوث أي تلف فيه.



المحلية.

تُعد مستويات الإنتاج المتوقعة في هذه الدراسة متساوية نوعاً ما مع مستويات الطلب في السوق المحلية ، بيد أن من غير المتوقع أن يقوم مصنع جديد بتلبية الطلب المحلي الحالي بسهولة ، وعلى الرغم من ذلك فإنه يوجد طلب كبير يمكن أن يبنى عليه أعمالاً واستثمارات جديدة ، وإذا تم تطوير تلك الأعمال واستغلالها الاستغلال الأمثل فيمكن حينها تطوير نمو شركات هذا القطاع وذلك اعتماداً على السوق الخبيرة في دول المجلس ، حيث وصل طلب السوق في دول المجلس من مرشحات الزيت والبنزين إلى حوالي ٩٥,٦ مليون وحدة في عام ٢٠٠٨ .
تُعتبر دول المجلس مستورداً أساسياً لمرشحات الزيت والبنزين وهذا ما يوضحه الطلب الضخم ضمن السوق الإقليمية والذي يمكن إشباعه بواسطة مصنعين عماريين محليين ، ويمثل حجم المبيعات المتوقع لهذا المنتج في هذه الدراسة من ٧,٠٪ - ٢,٢٪ فقط من إجمالي الطلب في دول المجلس في عام ٢٠١٠ وما بين ٢,٢٪ - ١,٠٪ لسوق الاستيراد العالمي في نفس العام.

ولكن على العكس من ذلك فإن الأدلة تُشير إلى أن المنتج العماني المحلي في الواقع يتميز بمستوى جودة عالي ؛ إلا أن المفهوم السائد الذي تم تكوينه عن تلك المنتجات المحلية (ذات جودة منخفضة نسبياً) يقلل من حجم المبيعات المحلية ، وذلك يرجع قطعاً إلى عدم وجود ترخيص محلي لقياس مدى جودة المنتجات

تقييم السوق

إنّ المصنّع المحلي الموجود حالياً لا يخدم سوى جزءاً صغيراً من السوق المحلية للمرشحات (حوالي ٢٠٠,٠٠٠ قطعة من إجمالي الطلب الكلي للمرشحات وهو ٢,٩٨ مليون سنوياً) ، وقد يعود هذا إلى قضايا تتعلق بنوعية المنتجات التي صنعت في السلطنة ،

معلومات أساسية

مساحة الموقع	١,٥٠٠ - ٢,٠٠٠ متر مربع
عدد الموظفين	٥٠ - ١٠٠
رأس المال	١٥ - ١٠ مليون دولار
حجم المبيعات	٢ - ١,٢٥ مليون وحدة سنوياً
قيمة المبيعات	١,٢٥ - ٦ مليون دولار
التسعير	بمعدل ٢ - ١ دولار لكل وحدة (على الرغم أن الأسعار تتراوح ما بين حوالي ٥,٠ - ٥٠٠ دولار اعتماداً على نوعية القطعة والمركبة ، ونوع المحرك ومواصفاته وقد تم استخدام مدى منخفض من الأسعار كمثال حيث أُعتبرت هذه الأسعار كمستوى لدخول السوق)
هامش الربح	٦ - ١٠٪

مضخات الوقود، مضخات التشحيم أو مضخات التبريد لمحركات الاحتراق الداخلي

(Fuel, lubricating or cooling medium pumps for internal combustion engines)

تعريف

مضخة الوقود هي مضخة تقوم بضغط الوقود من خزان الوقود إلى المحرك و من ثم توصيله تحت ضغط منخفض إلى المكربن، أو تقوم بتوصيله تحت ضغط عالي إلى نظام حاقن الوقود، أما مضخة التبريد فهي آلة بسيطة تقوم بتبريد المحرك عن طريق نظام التبريد طالما كان المحرك يعمل.

تقييم السوق

إن الإقبال على شراء مضخات الوقود يُعد كبيراً جداً ، حيث تم بيع ١,٨ مليون مضخة في عام ٢٠١٠ ، ويُعتبر هذا الإقبال فرصة جيدة للمستثمرين لإنشاء مصنع لسد احتياج الطلب المحلي و اعتماداً على المقياس المتوقع لهذا النشاط ، فقد بلغ عدد

القطع المستوردة في دول المجلس من هذا النوع ٢٨ مليون قطعة في عام ٢٠١٠م. يُمثل حجم المبيعات المحتمل في بيان هذا المنتج من ٧٪ - ١٥٪ من صافي الاستيرادات في دول المجلس في عام ٢٠١٠م (طالما لا توجد هناك إمكانيات تصنيع في دول المجلس فإن

الطلب المستهدف يمكن حسابه بواسطة أرقام الاستيراد ناقص التصدير أي ١٠ مليون دولاراً ، وما بين ٧,٠٪ - ١٠,٠٪ من سوق الاستيراد العالمي في نفس العام).

معلومات أساسية

مساحة الموقع	٢,٠٠٠ - ٥,٠٠٠ متر مربع
عدد الموظفين	١٠٠ - ١٥٠
رأس المال المُستثمر	١٠ - ١٥ مليون دولار
حجم المبيعات	٧٥,٠٠٠ - ١,٠ مليون وحدة
قيمة المبيعات	٧,٥ - ١٥ مليون دولار
التسعير	١٠ - ١٥ (تتراوح من ١ - ١٠٠)
هامش الربح	٥ - ٨٪





للمزيد من المعلومات، تواصلوا معنا على:

الهيئة العامة لترويج الاستثمار وتنمية الصادرات

ص.ب. ٢٥

الوادي الكبير، ١١٧

سلطنة عمان

هاتف: ٢٤ ٦٢٢٢٤٢ / ٦٢٢٢٤٢ / ٢٤٦٢٢٢٥١ (+٩٦٨)

فاكس: ٢٤٦٢٢٢٢١ (+٩٦٨)

بريد إلكتروني: invest@ociped.com

Enquiry form: <http://www.ociped.com/e-Brochre.php>