

U.E.T.S.E
اتحادیه صادرکنندگان
خدمات فنی و مهندسی
خراسان رضوی



نشست کاربردی و تخصصی آشنایی با صادرات خدمات فنی ، مهندسی و صنایع وابسته به کشور عمان

۲۳ آذر ماه ۱۴۰۴ - اتاق بازرگانی مشهد

حوزه های اصلی: بازار عمان

1. چه فرصت هایی در عمان وجود دارد ؟

ثبات اقتصادی و سیاسی:

عمان یکی از پایدارترین اقتصادهای منطقه است و ریسک سرمایه گذاری در آن پایین تر از برخی کشورهای همسایه است.

1



مالیات پایین:

عدم وجود مالیات بر درآمد شخصی و نرخ‌های پایین
مالیات شرکت‌ها جذابیت زیادی ایجاد می‌کند.

(VAT 5 %) & (Corpration Tax 15%)

2

3

فرصت در حوزه تجارت و واردات:

به خصوص در کالاهای مصرفی، لوازم ساختمانی و لوازم
الکترونیک، طلا، قطعات صنعتی و مواد غذایی



نیاز بالا به فناوری‌های مالی (Fintech):

4

بازار پرداخت، گیفت کارت، کارت‌های بین‌المللی
و سرویس‌های دیجیتال کمتر توسعه یافته و
فرصت رشد زیاد دارد.

موقعیت استراتژیک:

عمان دسترسی مستقیم به بازارهای GCC
، آفریقا، و هند دارد و بنادر حرفه‌ای مثل
صحرار و دقم دارد و بندر شناس و سوئیک که
بارهای ایرانی وارد میشود.

5





سیاست‌های حمایتی برای شرکت‌های خارجی:

ثبت شرکت و مالکیت ۱۰۰٪ برای خارجی‌ها،
بدون نیاز به اسپانسر.

وام به برخی پروژه‌ها از طریق جهاز استثمار عمان
(Oman investment oturity)

که دستورالعمل در سایت موجود است.

www.futurefund.om/FutureFund/Process



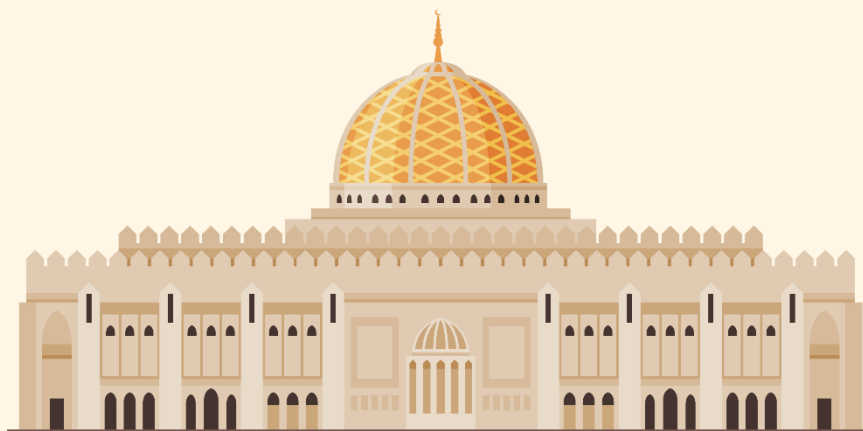
2. چطور باید وارد بازار عمان شد ؟

ثبت شرکت با هویت شفاف و ساختار قانونی درست

- بهترین مدل ثبت شرکت LLC یا شرکت ۱۰۰٪ خارجی .

یا استفاده از شرکت شرکای عمانی یا

شرکت هموطنان با هویت غیر ایرانی.



1- شرکت های تجاری

2- شرکت های مشاوره

3- شرکت های دانش بنیان در پارک علم و فن آوری



۲. داشتن شریک محلی قوی (در صورت نیاز)

- اگر حوزه فعالیت نیاز به شبکه داخلی دارد (مثلاً صادرات/واردات یا پروژه دولتی)، وجود یک شریک یا نماینده محلی مفید است.

۳. شروع با یک فعالیت مشخص و کوچک

- ابتدا یک سرویس محدود ارائه شود تا مدل کسب و کار تست شود، سپس توسعه یابد.

۴. تمرکز روی روابط (NETWORKING)

در عمان روابط انسانی، احترام و صداقت بسیار مهم‌تر از تبلیغات و بازاریابی دیجیتال است.



۵. تطبیق با قوانین عمانی:

- مخصوصاً در حوزه مالی، واردات طلا، پرداخت‌ها، AML و مقررات بانک مرکزی

۶. ایجاد اعتماد:

- عمانی‌ها به شرکت‌هایی که سابقه مستمر، دفتر فعال و پاسخگویی سریع دارند اعتماد می‌کنند.

از چه چیزهایی
باید پرهیز کرد
تا در بازار
عمان شکست
نخورد؟

عجله

عدم
حضور

قوانین

صداقت

عجله در کسب و کار

بازار عمان آرام است؛ تصمیم‌گیری‌ها زمان می‌برد. فشار آوردن نتیجه منفی دارد.

عدم
حضور

عجله

صداقت



وعده‌های بیش از حد یا بزرگ‌نمایی

عمانی‌ها صداقت و شفافیت را بسیار
مهم می‌دانند و سریع بی‌اعتمادی شکل
می‌گیرد.

صداقت

عجله

قوانین

کم اهمیت دانستن قوانین

مخصوصاً در حوزه مالیاتی، گمرک، AML و قراردادهای هرگونه سهل انگاری باعث جریمه و بسته شدن فعالیت می شود.

صداقت

قوانین

عدم
حضور

عدم حضور فیزیکی یا دفتر فعال:

عدم
حضور

کار کردن فقط از بیرون عمان تقریباً غیرممکن
است؛ مشتری و دولت حضور واقعی می خواهند.

برنامه
مالی

قوانین

نداشتن برنامه مالی روشن

هزینه‌ها در عمان نسبتاً بالا است؛ اگر

بیزینس پلن دقیق نباشد، فشار

نقدینگی مشکل‌ساز می‌شود.

برنامه
مالی

حوزه
درآمدی





عدم
حضور

برنامه
مالی

حوزه
درآمدی

اتکا به یک حوزه درآمدی

اگر فقط روی یک محصول یا سرویس حساب شود، ریسک بالاست؛ تنوع سازی همیشه مهم است.

فرصت‌های فنی و مهندسی در کشور عمان

4

عمان در حال اجرای «ویژن ۲۰۴۰» است؛ یعنی دوره‌ای از بزرگ‌ترین توسعه‌های عمرانی تاریخ این کشور.

مهم‌ترین فرصت‌ها:

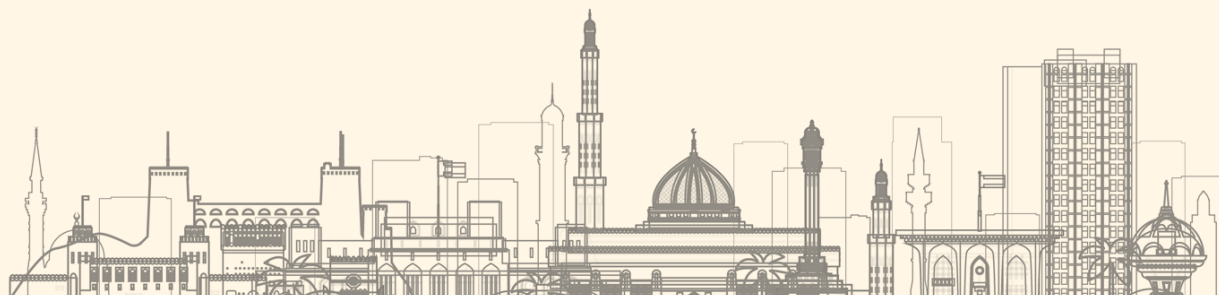
الف) پروژه‌های عمرانی و ساختمانی

• ساخت شهرهای جدید (مثل پروژه‌های Muscat, Duqm, Salalah)

• توسعه مسکن اجتماعی؛ سالانه بیش از ۵۰۰۰ واحد

• ساخت هتل‌ها، مراکز گردشگری و پروژه‌های Mixed-use

• پروژه‌های نوسازی بافت‌های قدیمی



ب) زیر ساخت و حمل و نقل

• راه سازی، بزرگراه ها، تونل ها، پل ها

• پروژه های شبکه ریلی عمان - امارات (در حال شروع)

• توسعه بنادر (Duqm, Sohar, Salalah)

• پروژه های نوسازی بافت های قدیمی

ج) انرژی و نیروگاهی

• احداث نیروگاه های گازسوز، خورشیدی، بادی

• پروژه های تبدیل انرژی و پست های برق

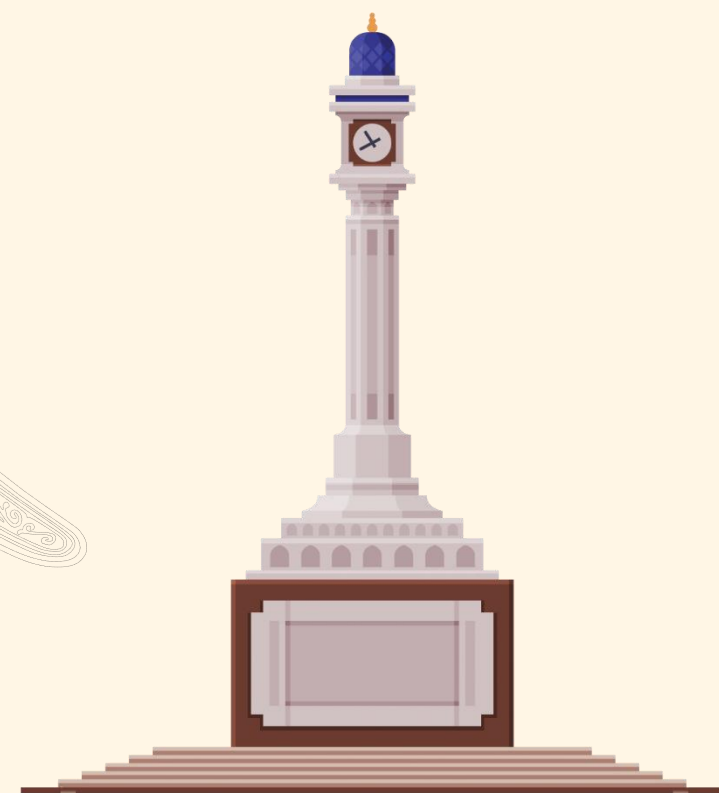
• توسعه شبکه انتقال و توزیع برق (OETC)

د) آب و فاضلاب

• واحدهای Desalination آب شیرین کن

• شبکه های جمع آوری فاضلاب

• تصفیه خانه های جدید در Muscat, Barka, Sohar



هـ) نفت و گاز

- EPC در پروژه‌های نفتی و گازی
- ساخت مخازن، خطوط لوله، اسکله LPG/LNG
- پروژه‌های انرژی هیدروژنی و آمونیاک سبز

و) صنایع و مناطق آزاد

- پروژه‌های کارخانه‌های فلزی، داروسازی، غذایی
- ساختارهای صنعتی در مناطق آزاد Duqm، Sohar، Salalah

تولید فرامرزی (تولید فراسرزمینی) در عمان

5

الف) مزیت‌های کلیدی

- معافیت مالیاتی ۱۰ ساله برای شرکت‌های تولیدی
- معافیت ۱۰۰٪ گمرکی بر واردات مواد اولیه
- مالکیت ۱۰۰٪ خارجی بدون شریک عمانی
- صدور کالا به GCC بدون تعرفه





ب) بهترین صنایع برای تولید فرامرزی

- مصالح ساختمانی: بتن، کاشی، پروفیل
- تجهیزات آبرسانی و فاضلاب
- صنایع گاز و پتروشیمی
- صنایع غذایی و بسته‌بندی
- سازه‌های فلزی و Prefabricated Buildings

ج) امتیازات عملیاتی

- انرژی ارزان (گاز و برق)
- دسترسی آسان به بازار عربستان، امارات و آفریقا
- قوانین کار ساده‌تر از امارات و قطر

شرایط کلی پروژه‌های فنی و مهندسی در عمان

6

الف) مدل‌های قراردادی

- EPC
- EPC+F
- Design & Build
- Lump Sum Turnkey
- قراردادهای مشاوره‌ای FIDIC



ب) کارفرمایان اصلی

• وزارت مسکن و شهرسازی

• وزارت نیرو و آب (Diam)

• شرکت‌های برق (Oman Electricity Transmission, OPWP)

• شهرداری‌ها

• سازمان‌های مناطق آزاد Duqm–Sohar–Salalah

• شرکت‌های نفتی (PDO, OQ)

پ) ویژگی‌های پروژه‌ها

• پرداخت‌ها منظم اما زمان‌بر (گاهی ۶۰ تا ۹۰ روز)

• کنترل کیفیت سخت‌گیرانه

• نیاز به نماینده مقیم در عمان

• لزوم ارائه تجربه کاری بین‌المللی برای پروژه‌های بزرگ

• ترجیح کارفرما به پیمانکاران درجه یک با سابقه GCC

7 انواع شرکتهای فنی و مهندسی قابل ثبت در عمان

Commercial Registration – Engineering Consultancy (C) برای فعالیت مهندسی نیاز به:

- مهندس مقیم
- سابقه شرکت
- تأییدیه وزارت مسکن و شهرسازی
- دسته بندی مشاور (Grade 1 – 2 – 3)

Branch Office (D)

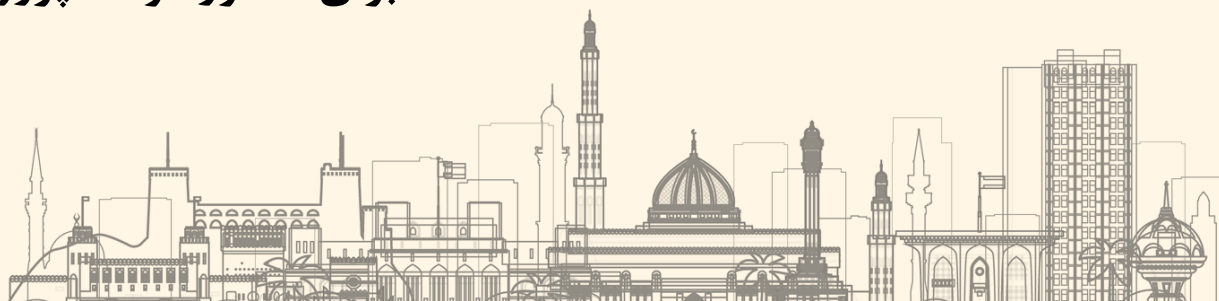
- مخصوص قراردادهای بزرگ یا قراردادهای دولتی
- برای حضور موقت پروژهها

(A) شرکت ۱۰۰٪ خارجی (LLC) با مجوز سرمایه گذاری خارجی

- مناسب: EPC، پیمانکاری، مشاوره
- نیاز به شریک عمانی ندارد
- حداقل سرمایه: معمولاً ۲۰,۰۰۰ ریال عمانی

(B) شرکت مشترک با شریک عمانی (LLC)

- درصد رایج: ۷۰٪ خارجی – ۳۰٪ عمانی
- برای tender های دولتی بعضاً امتیاز دارد



شرایط اخذ ضمانت نامه بانکی در عمان

8

انواع ضمانت نامه ها

1. Bid Bond (۱-۲٪ مبلغ مناقصه)

2. Performance Bond (۵٪ مبلغ قرارداد)

3. Advance Payment Guarantee

4. Retention Guarantee

شرایط دریافت

- داشتن حساب فعال در بانک‌های عمان: NBO, Bank Muscat, Sohar
- ارائه صورت‌های مالی و گردش حساب
- سپرده یا وثیقه بین ۲۰ تا ۳۰ درصد (بسته به سابقه)
- برای شرکت‌های تازه تأسیس معمولاً Cash Margin بالاتر لازم است
- نرخ کارمزد ۱٪ الی ۲٪ سالانه

نکته مهم :

شرکت‌های خارجی بدون سابقه در عمان بهتر است از بانک ایرانی یا اماراتی Guarantee صادر کرده و در عمان Confirm کنند

پارامترهای مهم در اجرای پروژه‌های فنی و مهندسی در عمان

9

(A) نیروی کار

- هزینه ماهانه کارگر ساده: ۱۲۰ تا ۱۶۰ ریال عمان
- تکنسین: ۲۰۰ تا ۳۵۰ ریال
- مهندس: ۷۰۰ تا ۱,۶۰۰ ریال
- مجوز کارگری (Labour Visa) نسبتاً ساده ولی دارای quota است

(B) انرژی

- برق صنعتی: بسیار ارزان نسبت به امارات و قطر
- امکان دریافت تخصیص برق برای کارخانه‌ها با تعرفه ویژه
- آب: متوسط - هزینه شبکه آب و فاضلاب دولتی

(C) تجهیز کارگاه

- هزینه بالاتر از ایران، پایین‌تر از امارات
- نیاز به مجوز شهرداری
- Safety Plan
- Fleet & Equipment Listing
- امکان اجاره ماشین‌آلات (JCB, Crane, Excavator)
- حمل‌ونقل داخلی با کامیون‌ها هزینه متوسط دارد

(D) استانداردها

- رعایت استانداردهای OHS و HSE اجباری
- استفاده از مواد و تجهیزات استاندارد GCC

الزامات و نکات کاربردی برای اخذ پروژه فنی و مهندسی در عمان

(۱) ثبت در Vendor List کارفرمایان

بدون ثبت در Vendor List امکان دعوت به مناقصه وجود ندارد.

(۲) داشتن Partner یا نماینده عمانی

حتی با شرکت ۱۰۰٪ خارجی، داشتن partner محلی برای روابط و شبکه سازی بسیار مهم است.

(۳) ارائه سابقه کاری معتبر

کارفرمای عمانی به پروژه های انجام شده در GCC اهمیت زیادی می دهد.

(۴) قیمت گذاری رقابتی

بازار عمان حساس به قیمت است؛ اما کیفیت برایشان بسیار مهم تر از امارات است.

(۵) تأمین مالی

بسیاری از پروژه ها EPC+F می خواهند؛ داشتن بانک معرفی شده امتیاز بالایی دارد.

(۶) شناخت قوانین کار

ساعات کار، بیمه، اقامت کارگران ، رعایت HSE کاملاً الزامی است

(۷) زمان بندی و هماهنگی با کارفرما

عمان کشور کم جمعیت و با سرعت تصمیم گیری کمتر از امارات است؛ پیگیری مستمر و حضور فیزیکی در Muscat بسیار مهم است.

تعریف صادرات خدمات فنی و مهندسی طبق آئین نامه حمایت

صادرات خدمات فنی و مهندسی عبارت است از صادرات فعالیت های مهندسی مشتمل بر طراحی، نظارت، تأمین، تعمیر و نگهداری، اجرا، ساخت، بهره برداری، آموزش، خدمات مشاوره ای، نصب و راه اندازی در رشته های تأسیساتی و تجهیزاتی، انرژی، نفت، گاز و پتروشیمی، نیرو، آب و برق، ساختمان، زیر ساخت های حمل و نقل، معدن، کشاورزی، خدمات فناوری اطلاعات و ارتباطات (ICT) و نظایر آن به خارج از کشور به نحوی که

صرفاً صادرات کالا محسوب نشود.

تعریف خدمات غیر فنی و مهندسی (کمیته ماده ۵)

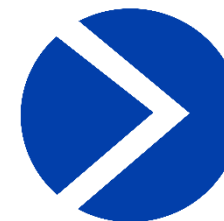
خدمات حقوقی / حسابداری / مالی پزشکی و دندانپزشکی و ... / فناوری اطلاعات ، نرم افزار و سخت افزار / کرایه خودرو و انواع وسیله نقلیه / گردشگری، توریستی و هتل داری / تحقیقاتی ، تبلیغاتی و مشاوره ای / آزمایشگاه و بازرسی کالا / هنری و گرافیکی / خدمات پستی ، مخابراتی ، سمعی و بصری / نماینده حق العمکار ، خرده و عمده فروشی / آموزشی در انواع مختلف / بیمه ، بورس و بانکداری / سرگرمی ، بنگاه خبری ، کتابخانه و ورزشی و...

نکات مهم و کاربردی آئین نامه حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی

۱. صدور گواهی صادرات : در صورت دریافت گواهی صادرات خدمات از کمیته ماده ۱۹ یا کمیته ماده ۵ ، درآمدهای ارزی حاصل از صادرات معاف از رفع تعهد ارزی می باشد.
۲. ضمانت نامه از بانک های ایران : در چارچوب مصوبه شورای پول و اعتبار درمقابل **سه درصد (۳٪)** وجه نقد یا سایر وثایق مورد قبول سیستم بانکی و **نود و هفت درصد (۹۷٪)** سفته نسبت به ارزش ضمانتنامه حداکثر به (۰.۵) درصد معادل ریالی
۳. تامین سرمایه در گردش : بانکها موظفتند حداکثر تا سقف **بیست درصد (۲۰٪)** مبلغ قرارداد در قالب تسهیلات سرمایه در گردش و یا تجهیز کارگاه نسبت به پرداخت تسهیلات به صادر کننده اقدام نمایند.
۴. خروج موقت ماشین آلات : ماشین آلات و تجهیزاتی که برای اجرای کار به صورت موقت از کشور خارج می شود با اخذسفته توسط گمرک، معادل ارزش صادراتی اقلام مذکور مجاز می باشد.
۵. بیمه نیروها : سازمان تأمین اجتماعی موظف است به منظور استمرار بیمه تأمین اجتماعی کارکنان ایرانی که در ارتباط با اجرای قراردادهای صدور خدمات به خارج از کشور اعزام می شوند با دریافت حق بیمه مربوط به صورت ریالی اقدام کند.
۶. وزارت امور خارجه : اطلاع رسانی به موقع مناقصات ، تسهیل در صدور روادید ، بسترسازی رویدادها و پیگیری مطالبات و امور حقوقی مرتبط

1. اعتبارسنجی مشتریان خارجی ، کارفرمایان و کشورهای هدف براساس ریسک های تجاری و سیاسی OECD
2. صدور بیمه نامه های کوتاه مدت و میان مدت جهت صادرات کالاهای مورد نیاز
3. صدور بیمه نامه های صادرات خدمات فنی و مهندسی
4. صدور ضمانت نامه های مورد نیاز اعتبار خریدار و اعتباربانکی جهت تامین مالی پروژه
5. صدور ضمانت نامه های بین المللی شرکت در مناقصه ، پیش پرداخت ، حسن انجام کار





U . E . T . S . E
اتحادیه صادرکنندگان
خدمات فنی و مهندسی
خراسان رضوی

شبکه سازی داخلی و بین المللی

- تبادل تجربیات اعضا در رویدادهای ترویجی (موضوع محور و کشور محور)
- تشکیل کمیته های تخصصی موضوع محور
- تعامل و همکاری با شبکه های بازاریابی بین المللی
- اعتبارسنجی واسطه های بازاریابی و تجاری
- بانک اطلاعات ۴ زبانه اعضای اتحادیه (سایت و کاتالوگ دیجیتال)
- اعطای گواهی رسمی عضویت جهت ارائه در مناقصات بین المللی

بستر سازی و تسهیلگری

- برگزاری رویدادهای تجاری و تخصصی مطابق نیازهای اعضا
- برگزاری دوره های آموزشی مورد نیاز اعضا بصورت تخصصی
- شناسایی و ارتباطات موثر با کافرمایان و مناقصات
- ارائه خدمات راهبری رفع تعهد ارزی ، انتقال ارزی ، دریافت ضمانت نامه ارزی
- خدمات مشاوره و راهبری دریافت گواهی صادرات از کمیته ماده ۱۹ و کمیته ماده ۵
- ارائه خدمات بیمه نامه های ریسک تجاری ، سیاسی و ضمانت نامه ها از صندوق ضمانت صادرات

اقدامات و برنامه های اتحادیه در

حوزه شبکه سازی و بستر سازی

بین المللی

از حسن توجه، همراهی و حضور کرم شما عزیزان صمیمانه سپاسگزاریم

دریافت مشاوره رایگان و آشنایی بیشتر با اتحادیه از طریق :



۰۹۰۲۲۵۲۰۰۳۲



۰۵۱۳۸۸۱۷۴۱۰



www.uetse-kh.ir