JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة عمليات الاستيراد والتصدير وإدارة التجارة الخارجية

3 – 7 مايو 2027

سنغافورة

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة عمليات الاستيراد والتصدير وإدارة التجارة الخارجية

المرجع: 59184_1617 **التاريخ:** 3 – 7 مايو 2027 **المكان:** سنغافورة **الرسوم:** GBP 6900

عمليات الاستيراد والتصدير وإدارة التجارة الخارجية دورة تدريبية مدتها أسبوع لموظفي التجارة الخارجية والمشتريات الدولية والعمليات والمبيعات الذين يتابعون الصفقة من أول استفسار حتى التسوية النهائية، وتنتهي بملف صفقة مكتمل وقائمة تحقق تشغيلية. فتشت التسليم بين المشترين ووكلاء الشحن والمخلصين والبنوك يسبب اليوم معظم التأخير والرسوم التي يمكن تجنبها. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في عمليات الاستيراد والتصدير.

لماذا تهم عمليات الاستيراد والتصدير الآن

تواجه مكاتب التجارة ثلاثة ضغوط اليوم: أطراف مقابلة يجب التحقق منها قبل قبول الفاتورة المبدئية، وإدارات جمارك تدقق بيانات التصنيف والمنشأ إلكترونيا، وإدارات مالية لا تفرج عن الدفع حتى تطابق المستندات الطلبية تماما. المكتب الذي يدير كل صفقة وفق قائمة تحقق واحدة يشحن في الموعد ويخلص البضاعة من أول تقديم ويحصل على مستحقاته دون استفسار، أما المكتب الذي يعتمد على الذاكرة فيدفع غرامات التأخير ورسوم التخزين والعمولات البنكية ويكرر الأخطاء ذاتها. وتستند الدورة إلى قواعد Incoterms لتحديد تعهدات التسليم، والنظام المنسق HS لتصنيف السلع جمركيا.

المستفيدون من عمليات الاستيراد والتصدير

- الموظفون الذين يفتحون ملفات الصفقات ويصدرون أوامر الشراء ويتابعون مراحل كل شحنة
- موظفو المشتريات الدولية الذين يؤهلون الموردين في الخارج ويؤكدون شروط الطلبيات
- منسقو مبيعات التصدير الذين يعدون العروض والفواتير المبدئية وتعليمات الشحن
- موظفو العمليات الذين يحجزون النقل ويرتبون التعبئة وينسقون مع المخلصين
- موظفو الحسابات الذين يطابقون الفواتير والرسوم والعمولات البنكية عند إقفال الصفقة

تستفيد شركات التجارة والتصنيع الصغيرة أكثر حين يحضر موظفو المشتريات والمبيعات والحسابات معا ويتفقون على قائمة تحقق موحدة للصفقات.

قدرات عمليات الاستيراد والتصدير

يتعلم المشاركون إبقاء كل خطوة في الصفقة العابرة للحدود موثقة ومتسلسلة ومطابقة.

- رسم دورة صفقة الاستيراد والتصدير بمستنداتها ونقاط التسليم — ترتيب المهام في مكتب التجارة
- تطبيق فحوص الأطراف المقابلة على الموردين والمشترين — قرار قبول الطلبية
- تحديد تعليمات التعبئة والوسم والتأمين على البضائع — إحاطة وكيل الشحن وشركة التأمين
- تجميع بيانات التخليص عن التصنيف والمنشأ والقيمة — البيان الجمركي لدى المخلص
- مطابقة الفواتير والرسوم وأجور الشحن والعمولات البنكية عند الإقفال — سجل ربحية الصفقة
- بناء سجل للأخطاء بمؤشرات أداء تشغيلية — المراجعة الشهرية للمكتب مع الإدارة

مصطلحات عمليات الاستيراد والتصدير الأساسية

- الفاتورة المبدئية — فاتورة أولية تبين السلع والكميات والسعر والشروط، تستخدم لتأكيد الطلبية وترتيب الدفع.
- الفاتورة التجارية — فاتورة البائع النهائية التي تعتمد عليها الجمارك والبنوك في تقييم السلع ومطابقة الدفع.
- قائمة التعبئة — مستند يسرد محتويات كل طرد ووزنه وأبعاده للناقلين والمفتشين والمستلم.
- بوليصة الشحن — إيصال الناقل باستلام البضاعة المشحونة بحرا، وهي دليل على عقد النقل وملكية البضاعة.
- رمز HS — الرقم الموحد دوليا الذي يصنف المنتج لأغراض التعرفة والإحصاء وقيود الاستيراد.
- غرامة التأخير — رسم يفرض على احتجاز حاوية الناقل أو سفينته بعد انتهاء المهلة المجانية.

عمليات الاستيراد والتصدير يوما بيوم

اليوم 1: دورة الصفقة التجارية

- خريطة دورة صفقة الاستيراد والتصدير — الخطوات والأطراف ونقاط التسليم
- الاستفسار والعرض والفاتورة المبدئية — تثبيت الشروط التجارية
- اختيار قاعدة Incoterms — من يرتب كل مرحلة ومن يدفعها
- مجموعة المستندات التجارية — أدوار الفاتورة وقائمة التعبئة ومستند النقل
- هيكل ملف الصفقة — ضبط نسخ كل سجل من سجلات الصفقة

اليوم 2: الأطراف المقابلة وإدارة الطلبيات

- قائمة التحقق من الموردين والمشترين — المصداقية والمراجع والتاريخ التجاري
- التحقق التجاري من العينات والمواصفات — تجنب نزاعات الجودة
- أمر الشراء وتأكيد البيع — مطابقة الكميات والأسعار والمواعيد
- مراحل تتبع الطلبية — مواعيد الإنتاج والجاهزية والحجز
- ضبط التعديل والإلغاء — تعديل الطلبيات دون فقدان السجلات

اليوم 3: النقل والتعبئة والتأمين

- تعليمات الشحن لوكيل الشحن — الوسيلة والمسار ومواعيد الإقفال
- تعبئة الصادرات ووسمها — حماية البضاعة وتسهيل الفحص
- غطاء التأمين على البضائع — القيمة المؤمنة والشروط والشهادات
- تنسيق التسليم في المنشأ والوجهة — المهلة المجانية والتعرض لغرامات التأخير
- تقارير حالة الشحنة — إبقاء المشترين والمبيعات على اطلاع

اليوم 4: التخليص الجمركي والتصنيف والضرائب

- تصنيف السلع المتداولة وفق HS — فئة الرسم وفحوص القيود
- بيانات المنشأ للتخليص — دعم طلبات الرسوم التفضيلية
- القيمة الجمركية وضرائب الاستيراد — بناء التكلفة الواصلة
- حزمة إحاطة المخلص الجمركي — البيانات التي يعتمد عليها البيان
- حجوزات الفحص والاستفسارات — الرد السريع للإفراج عن البضاعة

اليوم 5: التطبيق على ملف الصفقة

- تطبيق دورة الصفقة وفحوص الأطراف — فتح ملف حالة فعلية
- تطبيق تعليمات النقل والتأمين — استكمال قسم الشحن
- تطبيق بيانات التخليص — استكمال القسم الجمركي
- مطابقة التسوية وسجل الأخطاء — إقفال الصفقة بمؤشرات الأداء
- ملف الصفقة المكتمل وقائمة التحقق التشغيلية — جاهزان للاستخدام في المكتب

تطبيق عمليات الاستيراد والتصدير بعد الدورة

- إعادة بناء ملف صفقة استيراد أو تصدير حديثة وفق قائمة التحقق التشغيلية وتسجيل كل مستند ناقص أو تسليم متأخر.
- إطلاق سجل أخطاء في مكتب التجارة وعرض الأسباب الثلاثة الأكثر تكرارا للتأخير أو الرسوم الإضافية في نهاية الشهر.

أسئلة حول عمليات الاستيراد والتصدير

ما عمليات الاستيراد والتصدير ولماذا تهم الآن؟

عمليات الاستيراد والتصدير هي المهام التي تنقل الصفقة العابرة للحدود من الطلب إلى التسوية. وتزداد أهميتها لأن الجمارك والناقلين والبنوك يدققون البيانات إلكترونيا، فيتحول أي مستند ناقص أو غير متسق سريعا إلى تأخير أو رسوم تخزين أو فواتير غير مسددة.

من يستفيد أكثر من دورة عمليات الاستيراد والتصدير؟

يستفيد موظفو التجارة الخارجية والمشتريات الدولية ومنسقو مبيعات التصدير أكثر من غيرهم. كما يستفيد موظفو العمليات والحسابات الذين يحجزون النقل ويطابقون الرسوم، لأن الدورة تتبع صفقة واحدة عبر جميع نقاط تسليمهم.

بم تختلف دورة عمليات الاستيراد والتصدير عن دورة وكالة الشحن؟

دورة عمليات الاستيراد والتصدير تتبع صفقة التاجر كاملة، من التحقق من الطرف المقابل إلى مطابقة الدفع. أما دورة وكالة الشحن فتركز على المسارات وإدارة الناقلين، وهي هنا مرحلة واحدة من مراحل الصفقة.

ماذا تعود به من دورة عمليات الاستيراد والتصدير؟

تعود بملف منظم لصفقة حقيقية، وقائمة تحقق تشغيلية يستخدمها مكتبك في كل طلبية، ونموذج لسجل الأخطاء بمؤشرات أداء لتتبع التأخير والرسوم.

عمليات الاستيراد والتصدير: الطريق إلى الأمام

يوجه ملف الصفقة المكتمل وقائمة التحقق التشغيلية أول قرار حول الإفراج عن الطلبية التالية وكل مستند وتعليمة في مكانه. ويستخدمه موظفو مكتب التجارة والمخلصون والحسابات سجلا مشتركا لكل صفقة. وبعد الشهر الأول تستحق مراجعة سجل الأخطاء لتشديد القائمة حيث يتكرر التأخير والرسوم الإضافية.