JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة تطوير الجاهزية التصديرية للمصانع والشركات الصناعية

3 – 7 مايو 2027

روما

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة تطوير الجاهزية التصديرية للمصانع والشركات الصناعية

المرجع: 1657_60741 **التاريخ:** 3 – 7 مايو 2027 **المكان:** روما **الرسوم:** GBP 7200

تطوير الجاهزية التصديرية للمصانع والشركات الصناعية دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري المصانع والجودة والإنتاج والتصدير والتطوير المؤسسي الذين يهيئون المصنع لتوريد المشترين الأجانب، وتنتهي بتقرير فجوات الجاهزية وخارطة تحسين لمدة 90 يوما وخطة تصدير تجريبية. فالعملاء في الخارج يدققون اليوم في الجودة والتتبع والوسم داخل المصنع قبل أول طلبية. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في الجاهزية التصديرية للمصانع.

لماذا تهم الجاهزية التصديرية الآن

تدفع ثلاث قوى المصنعين إلى الاستعداد قبل البيع في الخارج: مشترون صناعيون يجرون تدقيقا على الموردين يشمل أنظمة الجودة وتتبع الدفعات، وأسواق وجهة تطلب شهادات المنتج والملفات الفنية والوسم بلغتها، وملاك ينتظرون أن ترفع أحجام التصدير استغلال الطاقة دون المساس بالهوامش. المصنع الذي يسد فجواته أولا يجتاز التدقيق ويشحن في الموعد، أما من يقبل طلبية قبل أن يكون جاهزا فيعرض نفسه لرفض الحاويات وخسارة المشترين. وتستند الدورة إلى نظام إدارة الجودة ISO 9001، ونموذج توزيع المسؤوليات RACI، ولوحات مؤشرات الأداء التشغيلية KPI.

المستفيدون من الجاهزية التصديرية

- مديرو المصانع الذين يخصصون الطاقة والورديات والاستثمار لطلبيات التصدير
- قادة الجودة الذين يحفظون المواصفات وخطط الفحص وسجلات الدفعات
- مخططو الإنتاج الذين يجدولون دفعات التصدير إلى جانب طلب السوق المحلية
- منسقو التصدير الذين يحولون متطلبات المشترين إلى تعليمات للمصنع
- قادة التطوير المؤسسي الذين يبنون المهارات والأدوار والأنظمة الداخلية

تستفيد المصانع متوسطة الحجم التي تستعد لسوقها التصديرية الأولى أو الثانية أكثر حين يحضر قادة المصنع والجودة والتصدير معا ويتفقون على درجة جاهزية موحدة للمصنع.

قدرات الجاهزية التصديرية

يحول المشاركون الرغبة العامة في التصدير إلى تشخيص مقيم للمصنع وخطة متسلسلة لسد كل فجوة.

- تقييم الطاقة الإنتاجية وتكلفة الوحدة وربحية المنتج عند أحجام التصدير — قرار المضي لدى المالك
- تحديد تغييرات المنتج والتعبئة والوسم للأسواق المستهدفة — قائمة التغييرات الهندسية
- تصميم تتبع الدفعات وسجلات الفحص التي يستطيع المشتري تدقيقها — نتيجة تدقيق المورد
- رسم الشهادات والوثائق الفنية المطلوبة حسب السوق والقطاع — ميزانية المطابقة
- مواءمة التسعير والتوزيع والكوادر والأنظمة مع طلبيات التصدير — نموذج التشغيل للتصدير
- بناء خارطة لمدة 90 يوما بمسؤولين ومؤشرات أداء — المراجعة الشهرية للجاهزية

مصطلحات الجاهزية التصديرية الأساسية

- فجوة الجاهزية — الفرق بين ما يستطيع المصنع فعله اليوم وما تشترطه السوق التصديرية المستهدفة.
- تتبع الدفعات — القدرة على تتبع دفعة المنتج من المواد الخام عبر الإنتاج حتى الحاوية المشحونة.
- الملف الفني — مجموعة الرسومات وتقارير الاختبار والإقرارات التي تثبت مطابقة المنتج لمتطلبات السوق.
- تقييم المطابقة — الاختبار أو الفحص أو الاعتماد الذي يؤكد مطابقة المنتج لمعيار أو لائحة محددة.
- تكلفة الوحدة عند حجم التصدير — التكلفة الكاملة للوحدة عند إضافة دفعات التصدير إلى الإنتاج الحالي.
- طلبية التصدير التجريبية — شحنة أولى صغيرة لاختبار العمليات والمستندات وقبول المشتري قبل التوسع.

الجاهزية التصديرية يوما بيوم

اليوم 1: تشخيص المصنع واقتصادياته

- بطاقة جاهزية المصنع — الطاقة والتكلفة والجودة والأنظمة
- مراجعة الطاقة ونسبة الاستغلال — المساحة المتاحة لدفعات التصدير
- بناء تكلفة الوحدة عند حجم التصدير — أثر التكاليف الثابتة والمتغيرة
- ربحية خطوط المنتجات — الأصناف القادرة على تحمل تكاليف التصدير
- توقعات الملاك ومجلس الإدارة — تحديد مستهدفات الجاهزية

اليوم 2: المنتج والجودة والتتبع

- مراجعة المواصفات مقابل متطلبات المشتري — السماحيات والمواد
- عناصر نظام الجودة ISO 9001 — خطط التحكم والإجراءات التصحيحية
- تصميم تتبع الدفعات — رموز الدفعات من المادة الخام إلى الحاوية
- معايير تعبئة الصادرات — الحماية والرص والتعرض للمناخ
- متطلبات الوسم والعلامات — اللغة والرموز وبيانات المنتج

اليوم 3: شهادات الأسواق والملفات الفنية

- رسم الشهادات حسب السوق والقطاع — ما سيطلبه المشترون
- مسارات تقييم المطابقة — جهات الاختبار والفحص والاعتماد
- إعداد الملف الفني — الرسومات وتقارير الاختبار والإقرارات
- الاستعداد لتدقيق المورد — الأدلة التي يفحصها المشتري في الموقع
- تخطيط تكلفة الشهادات ومهلها — ترتيب الموافقات

اليوم 4: الملاءمة التجارية والتنظيمية

- الحد الأدنى لسعر التصدير من تكاليف المصنع — الهامش قبل الشحن والرسوم
- خيارات التوزيع للمصنعين — الوكلاء والموزعون والحسابات المباشرة
- نموذج RACI لطلبيات التصدير — الأدوار بين المبيعات والمصنع والجودة
- فجوات المهارات والكوادر — التدريب والتوظيف وأنماط الورديات
- فحص الأنظمة الداخلية — أدوات التخطيط والمخزون وتتبع الطلبيات

اليوم 5: التطبيق على تقرير فجوات الجاهزية

- تطبيق تشخيص المصنع — تقييم ملف مصنع فعلي
- تطبيق فجوات الجودة والشهادات — الترتيب حسب أثرها على المشتري
- تطبيق الفجوات التجارية والتنظيمية — المسؤولون والموارد
- خارطة التحسين لمدة 90 يوما وطلبية التصدير التجريبية — المعالم ومؤشرات الأداء
- تقرير فجوات الجاهزية — الدرجات والأولويات وطلب الاعتماد

تطبيق الجاهزية التصديرية بعد الدورة

- تقييم المصنع ببطاقة الجاهزية مع قادة الجودة والإنتاج وعرض أكبر ثلاث فجوات على الإدارة.
- إجراء اختبار تتبع على دفعة منتج نهائي واحدة من استلام المادة الخام حتى الإرسال وتسجيل كل حلقة مفقودة.

أسئلة حول الجاهزية التصديرية

ما الجاهزية التصديرية للمصانع ولماذا تهم الآن؟

الجاهزية التصديرية للمصانع هي الحالة التي تستطيع فيها طاقة المصنع وجودته ووثائقه وكوادره خدمة الطلبيات الأجنبية بانتظام. وتزداد أهميتها لأن المشترين الصناعيين يدققون الموردين قبل الطلب ويرفضون المصانع العاجزة عن إثبات الجودة والتتبع.

من يستفيد أكثر من دورة الجاهزية التصديرية؟

يستفيد مديرو المصانع والجودة والإنتاج أكثر من غيرهم لأنهم يسدون الفجوات التشغيلية. كما يستفيد منسقو التصدير وقادة التطوير المؤسسي من الأدوار المشتركة وخطط المهارات ودرجة الجاهزية الموحدة.

بم تختلف دورة الجاهزية التصديرية عن دورة استراتيجية أسواق التصدير؟

دورة الجاهزية التصديرية تنظر إلى داخل المصنع: الطاقة والجودة والتتبع والشهادات والأنظمة الداخلية. أما دورة استراتيجية أسواق التصدير فتنظر إلى الخارج لاختيار الدول وطرق الدخول والتسعير عبر الأسواق.

ماذا تعود به من دورة الجاهزية التصديرية؟

تعود بتقرير مقيم لفجوات جاهزية مصنعك، وخريطة شهادات للأسواق المستهدفة، وتصميم للتتبع، ومخطط RACI لطلبيات التصدير، وخارطة لمدة 90 يوما تقود إلى شحنة تجريبية.

الجاهزية التصديرية: الطريق إلى الأمام

يوجه تقرير فجوات الجاهزية وخارطة التحسين لمدة 90 يوما وخطة التصدير التجريبية أول قرار حول تمويل الإدارة للإصلاحات اللازمة قبل قبول طلبية أجنبية. ويستخدمها مديرو المصنع والجودة لتعيين المسؤولين ومتابعة التقدم. وبعد الشحنة التجريبية تستحق البطاقة المراجعة بملاحظات المشتري لتقرير التوسع في الأحجام أو سد الفجوات المتبقية.