

كيف تعد شركتك للتصدير





- المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟
- المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل.
- المحاضرة الثالثة: شركاء النجاح في الخارج.
- المحاضرة الرابعة: أهم مصطلحات التجارة الدولية Inco terms.
- المحاضرة الخامسة: هل مُنتجتي يصلح للتصدير؟



- المحاضرة السادسة: كيف أقوم بعمل خطة تسويقية ناجحة؟
"قصص نجاح"
- المحاضرة السابعة: المعارض الدولية المتخصصة ومدى فعاليتها.
- المحاضرة الثامنة: كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟
وكيف أحافظ على عميلي بالخارج؟

المحاضرة الأولى

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟



سؤال: لماذا ترغب الشركات في التصدير؟

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

Tariff Barriers

- Import Tariffs
- Export Tariffs
- Transit Tariffs

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق مرتبطة بالتعريفات الجمركية.
- عوائق غير مرتبطة بالتعريفات الجمركية.

Non _Tariff Barriers

- Subsidies
- Tied Aids
- Minimum Sale Price
- Quotas
- Embargoes
- Buy _ Local Legislation
- Specific Permission Required

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

Tariff Barriers

- Import Tariffs
- Export Tariffs
- Transit Tariffs

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق مرتبطة بالتعريفات الجمركية.

✓ الجمارك على الخامات المستوردة Import Tariffs

Non _Tariff Barriers

- Subsidies
- Tied Aids
- Minimum Sale Price
- Quotas
- Embargoes
- Buy _ Local Legislation
- Specific Permission Required

سؤال: ما هو البند الجمركي لمنتجك (HS-Code)

www.trademap.org

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

Tariff Barriers

- Import Tariffs
- Export Tariffs
- Transit Tariffs

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق مرتبطة بالتعريفات الجمركية.

✓ الجمارك على المنتج النهائي (المصدر)

Export Tariffs

Non _Tariff Barriers

- Subsidies
- Tied Aids
- Minimum Sale Price
- Quotas
- Embargoes
- Buy _ Local Legislation
- Specific Permission Required

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟



عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق غير مرتبطة بالتعريف الجمركية.

✓ الحصص النسبية (الكوتا) Quotas

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

Tariff Barriers

- Import Tariffs
- Export Tariffs
- Transit Tariffs

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق غير مرتبطة بالتعريفات الجمركية.

Non _Tariff Barriers

- Subsidies
- Tied Aids
- Minimum Sale Price
- Quotas
- Embargoes
- Buy _ Local Legislation
- Specific Permission Required

Embargoes ✓ الحظر

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

Tariff Barriers

- Import Tariffs
- Export Tariffs
- Transit Tariffs

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق غير مرتبطة بالتعريفات الجمركية.

Non _Tariff Barriers

- Subsidies
- Tied Aids
- Minimum Sale Price
- Quotas
- Embargoes
- Buy _ Local Legislation
- Specific Permission Required

✓ التشريعات الخاصة بالخامات المحلية

Buy-Local Legislation

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريف الجمركية.

✓ اللغة واختلاف الثقافات

(فيديو عن اختلاف الثقافات وكيفية التغلب عليه

(Cross Cultural Differences



المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟



عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريف الجمركية.

✓ مقاييس/معايير المنتج
Product Standards

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟



عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريفات الجمركية.

✓مقاييس/معايير المنتج Product Standards

➤شهادات الجودة Quality

Certificates

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريف الجمركية.

✓مقاييس/معايير المنتج Product Standards

➤شهادات الجودة ISO (9001 _ 14001)



المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

Nutrition Facts	
Serving Size 1 Tbsp (14g)	
Servings Per Container 64	
Amount Per Serving	
Calories 130	Calories from Fat 130
% Daily Value	
Total Fat 14g	22%
Saturated Fat 2g	10%
Trans Fat 2g	
Polyunsaturated Fat 4g	
Monounsaturated Fat 6g	
Sodium 0mg	0%
Total Carbohydrate 0g	0%
Protein 0g	
A significant source of cholesterol, dietary fiber, vitamins A, C, calcium, and iron.	
Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet.	

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

• عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريف الجمركية.

✓ وضع ليبل معين على المنتج

Product Labeling



-



المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريفات الجمركية.

✓ اشتراطات تغليف المنتج

Product Packaging Requirements



المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟



عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريف الجمركية.

✓ اشتراطات تغليف المنتج

Product Packaging Requirements

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟



Foreign exchange regulations

Provide an additional means of control

Floating exchange rates have in principle made regulation less necessary, but small economies are vulnerable to fluctuations

Most African countries guarantee transferability of foreign exchange for purchase of inputs, debt service and dividends repatriation

Regulatory practices for retaining export revenues vary, from obligatory surrender of receipts (Central African Republic) to allowing unlimited offshore accounts (Côte d'Ivoire), most African countries require some receipts to be converted to domestic currency

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

• عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريف الجمركية.

✓لوائح صرف /استبدال العملة

Foreign Exchange Regulations

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

Before Importing Food

Apply for a trader's licence or register with AVA



Comply with relevant food legislation

Meet AVA's conditions for specific types of food



Satisfy AVA's labelling requirements

Apply for an import permit



عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

□ عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريف الجمركية.

✓ لوائح الاستيراد (تختلف من بلد لآخر).

Importing Regulations

<http://www.ava.gov.sg/explore-by-sections/food/bringing-food-into-singapore-and-exporting/commercial-food-imports>





www.ava.gov.sg/about-ava

AVA
Agriculture & Veterinary
Authority of Singapore

Singapore Government
Integrity • Service • Excellence

RESIZE TEXT - +

HOME ABOUT AVA CAREERS NEWSROOM PUBLICATIONS TOOLS & RESOURCES LEGISLATION FAQs CONTACT US FEEDBACK SITEMAP

EXPLORE BY Sections ACCESS OUR Services BROWSE AS ...

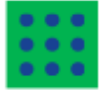
ABOUT AVA



“
Excellence, Care, Integrity and Teamwork are core values we embrace at AVA. Coming together, we advance in step as one to achieve AVA's vision and mission.
”

WHO WE ARE
WHAT WE DO
AVA'S CENTRES

Who We Are



www.ava.gov.sg/e-services

AVA
Agri Food & Veterinary
Authority of Singapore

Singapore Government
Integrity • Service • Excellence

RESIZE TEXT - +

HOME ABOUT AVA CAREERS NEWSROOM PUBLICATIONS TOOLS & RESOURCES LEGISLATION FAQs CONTACT US FEEDBACK SITEMAP

EXPLORE BY Sections ACCESS OUR Services BROWSE AS ...

E-SERVICES

Food

Pets & Animals

Plants

Farms

Fisheries

Payment Modes

CorpPass is a new corporate digital entity for business entities to transact online with Government agencies. By using CorpPass, it enhances personal privacy of staff and protects sensitive business information. CorpPass will be progressively rolled out till end December

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

Technical Barriers to International Trade

<u>Country A</u>		<u>Country B</u>
Technical Regulations	C U S T O M S	Technical Regulations
Standards		Standards
Testing, Calibration Inspection		Testing, Calibration Inspection
Certification		Certification
Packaging		Packaging
Labelling		Labelling
Other requirements		Other requirements

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريف الجمركية.
- ✓ لوائح الاستيراد (تختلف من بلد لآخر) .

Importing Regulations

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

Egypt's Integration in the World Economy

- Free-Trade blocks
 - **COMESA**: largest economic grouping in Africa with 400 million people
 - **EU**: Free and Preferential Trade Agreements
 - **Arab World**: Free Trade Area Agreement
 - **USA**: Trade & Investment Agreement
 - Qualified industrial zone
 - Free Trade Agreement with Turkey
 - Free Trade Agreement with EFTA countries

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريف الجمركية.

Importing Regulations

✓لوائح الاستيراد (تختلف من بلد لآخر).

(اتفاقيات تبادل التجارة الحرة بين مصر ودول العالم):

- اتفاقية الكوميسا COMESA (دول شرق أفريقيا).

- اتفاقية التبادل التجاري الحر بين الدول العربية.

- اتفاقية التبادل التجاري الحر مع الاتحاد الأوروبي.

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريف الجمركية.
- ✓ لوائح الاستيراد (تختلف من بلد لآخر).

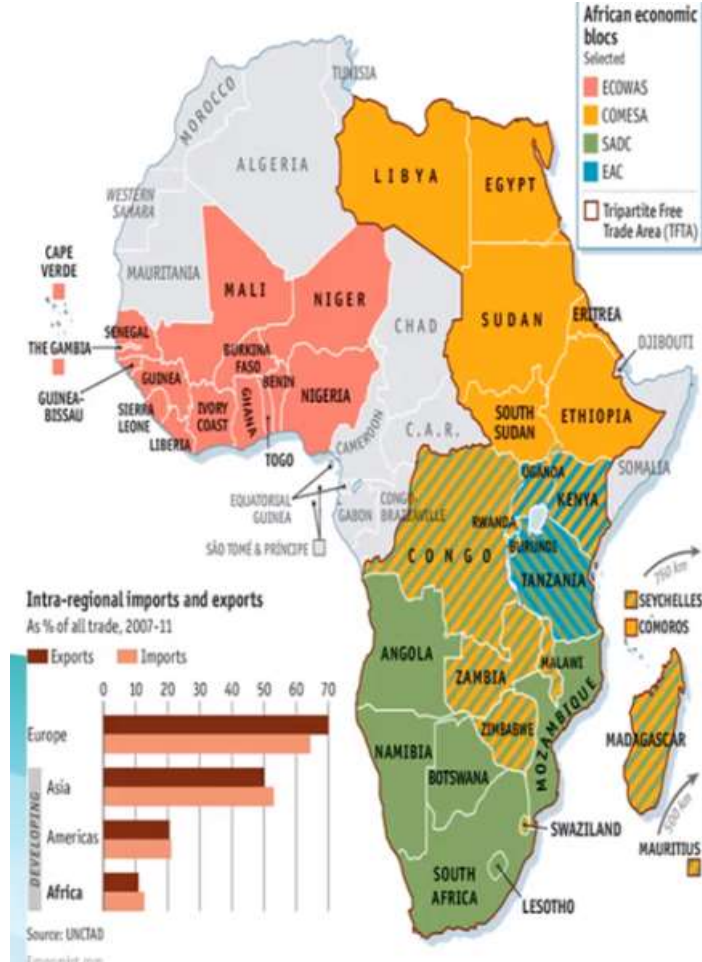
Importing Regulations

(اتفاقيات تبادل التجارة الحرة بين مصر ودول العالم):

- اتفاقية الكوميسا COMESA (دول شرق أفريقيا).

Common Market for Eastern Africa

[/http://www.comesa.int](http://www.comesa.int)



المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريف الجمركية.
✓لوائح الاستيراد (تختلف من بلد لآخر).

Importing Regulations

(اتفاقيات تبادل التجارة الحرة بين مصر

ودول العالم):

- اتفاقية التبادل التجاري الحر بين الدول العربية.



المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريف الجمركية.

Importing Regulations

✓لوائح الاستيراد (تختلف من بلد لآخر).

(اتفاقيات تبادل التجارة الحرة بين مصر ودول العالم):

-اتفاقية التبادل التجاري الحر مع الاتحاد الأوروبي.



<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/egypt/>

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

- عوائق أخرى غير مرتبطة بالتعريفات الجمركية.

Importing Regulations

✓لوائح الاستيراد (تختلف من بلد لآخر).

(اتفاقيات تبادل التجارة الحرة بين مصر ودول العالم):

اتفاقيات التبادل التجاري الحر EFTA

عبارة عن 27 اتفاقية، وتشمل 38 دولة من بينها مصر.

<http://www.efta.int/free-trade/free-trade-agreements>



المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟



عوائق التصدير وكيفية التغلب عليها:

«استعراض مشاكل من الواقع وكيف تم حلها»

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

- مستندات التصدير:

1- شهادة المنشأ (كوميسا / جامعة الدول العربية / From A/ EUR 1).

2- بوليصة الشحن Bill of Lading

3- الفاتورة التجارية Commercial Invoice

4- قائمة التعبئة Packing List

5- شهادة المطابقة (Certificate of Conformity) COC في بعض

الدول مثل السعودية ودول أفريقيا.



المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

• مستندات التصوير:

1- شهادة المنشأ (كوميسا / جامعة الدول العربية / From / A (EUR 1/ A).

يتم استخراجها من الهيئة العامة للرقابة
على الصادرات والواردات.

Export Documents

Principal Documents

Commercial Invoice
Packing List
Bill of Lading
Certificate of Inspection
Certificate of Origin
Bill of Exchange
Shipment Advice
Insurance Certificate

Auxiliary Documents

- Proforma Invoice
- Intimation for Inspection
- Shipping Instructions
- Insurance Declaration
- Application for certificate of origin
- Mate's Receipt
- Letter to bank for collection/ negotiation of documents

<http://www.tpegypt.gov.eg/Arabic/Arexport6.aspx>

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

• مستندات التصوير:

2- بوليصة الشحن Bill of Lading

EDMONTON LTD. 2300 UNIVERSITY MISSISSAUGA, ONT. L4Z 1K5 TEL. (905) 899-0000 THE ORDER OF UTTARA BANK LTD.		BILL OF LADING 222 CIT/199570A	
CROWN FREIGHT FORWARDERS LTD. 375 TRADERS BLVD. MISSISSAUGA, ONT. L4Z 1K5		not part of Bill of Lading	
TORONTO 0412 HALIFAX		CHITTAGO	
SHIPPER'S RECEIPT U 000 25-31 U 000 32-39		PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER - CARRIER NOT RESPONSIBLE SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT X 20' CONTAINERS S.T.C. 15 BOLS 42.25 M. TONS B.P. SHEET/COLOR SHEET SECONDARY QUALITY. SIZE: 3 FEET W UP X 6 FEET W UP. THIS COGS. END 224 4 SIGHTLY PACKING STANDARD EXPORT FACING ON BOARD ST. CANNON 412. PORT OF LOADING HALIFAX ON SEPT 11, 99 10 DAYS FREE DEMURAGE	
CO BOARD		SEP 11 1999	
SEP 11 1999		MAREK CANADA INC. THE CARRIER	

• مستندات التصوير:

3- الفاتورة التجارية Commercial Invoice

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

Our Company Name **Packing Slip**

Net Address: _____ DATE: _____
City, ST, ZIP Code: _____ INVOICE #: _____
Phone Number, Web Address, etc.: _____

To: _____ Ship To: _____

P.O. #	Sales Rep. Name	Ship Date	Ship Via	Terms	Due Date

Product#	Description	Quantity

etc: _____

InvoicingTemplae.com

THANK YOU FOR YOUR BUSINESS!

• مستندات التصوير:

4- قائمة التعبئة Packing List

المحاضرة الأولى: من أين أبدأ التصدير؟

SGS

CERTIFICATE OF CONFORMITY

Product: Heating panel

Tested by request of: ENERGY KOREA INC.
91, Haeambuk-ro, Ganghwa-eup, Ganghwa-gun, Incheon,
REPUBLIC OF KOREA

Manufactured at (name and place): ENERGY KOREA INC.
91, Haeambuk-ro, Ganghwa-eup, Ganghwa-gun, Incheon,
REPUBLIC OF KOREA

Trade mark (if any): -

Model/Type Ref: SR-0y, SR-4A, SR-xy, SR-xDy, SR-8Dy, SR-8Dy
(x: 4, 5 or 7, y: SN or SM)

Rating and principal characteristics: 230 V~, 50 / 60 Hz, 320 W (SR-3y),
470 W (SR-4A, SR-4y, SR-4Dy), 600 W (SR-5y, SR-5Dy),
750 W (SR-7y, SR-7Dy), 800 W (SR-8Dy), 950 W (SR-9Dy)

Additional information (if any):

A sample of the product has been tested and found to be in conformity with:
EN 60335-1:2012 + A11:2014, EN 60335-2-30:2009 + A11:2012, EN 62233:2008
as shown in the test report(s) F60050198F-SAF007489

This Certificate of Conformity is the result of testing a sample of the product submitted, in accordance with the provisions of the relevant specific standard. It does not imply an assessment of the whole production. Conformity of the produced products with the specimen tested remains in the full responsibility of the manufacturer.

Brussels, 20/07/2016

Yuta Kim,
Certification Manager.

SGS

SGS Belgium NV - Division SGS CERT
Herestraat Business Park
105, rue de la Loi / de la Liberté, 105
BE-1050 Brussels
Tel: +32 2 556 35 30

• مستندات التصوير:

5- شهادة المطابقة (Certificate of Conformity)

COC في بعض الدول مثل السعودية ودول أفريقيا.



المحاضرة الثانية

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



- الهيئة العامة للتنمية الصناعية (IDA).
- الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات.
- صندوق دعم الصادرات.
- المجالس التصديرية.
- الغرف الصناعية.
- الهيئة العامة للمعارض.
- مركز تحديث الصناعة (IMC).

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل

- الهيئة العامة للتنمية الصناعية (IDA Egypt):

✓ استخراج السجل الصناعي لإقامة منشأة صناعية.

✓ تقديم خدمة الحصول على خطاب لحساب نسبة

التصنيع المحلي

(نسبة القيمة المضافة المحلية).

✓ تقديم معلومات للمنشآت الصناعية.



وزارة التجارة والصناعة
الهيئة العامة للتنمية الصناعية



<http://www.ida.gov.eg/>



عن مصر | عن الهيئة | دليل خدمات المستثمر | المطور الصناعي | المناطق الصناعية | المشروعات الاستراتيجية | مراكز المعرفة | سوق التكنولوجيا | حقوق المستثمر



خدمات المعلومات

دليل إجراءات إقامة منشأة صناعية

التفويضات الجمركية لمكونات المنتجات المحلية

خدمات التصدير و حساب نسب المكون المحلي

خدمات شراء الإحتياجات الحكومية

قطاعات الأنشطة الصناعية

خدمات المطورين

رخص البناء والتشغيل

شبكة العلاقات للجهات الحكومية والأهلية

مبادرة إدارة الأزمات الصناعية بالمشاركة بين

تشرة أسعار الحديد

تقدم هذه الخدمة بناءً على طلب السادة العملاء من المستثمرين ومتخذي القرار السياسى والجهات الحكومية والمعلومات المتاحة لهذه الخدمة متوفرة من قاعدة بيانات السجل الصناعى والموافقات الصادرة من الهيئة .

المعلومات مصنفة طبقاً للآتى :-

- طبقاً للتوزيع الجغرافى
- طبقاً للنشاط الصناعى (التصنيف العرسى الموحد)
- طبقاً لنوعية المنتج (التعرفة الجمركية)

يتم تحصيل التكاليف المعيارية المقررة للخدمة حسب نوعية البيانات المطلوبة كما يلى:

أولاً :- بيانات أساسية للمنشآت الصناعية

1. لمنح معن 200 جنيه - لأكثر من منح 300 جنيه.
2. لنشاط صناعى 400 جنيه - لأكثر من نشاط صناعى 600 جنيه.

Activate Windows

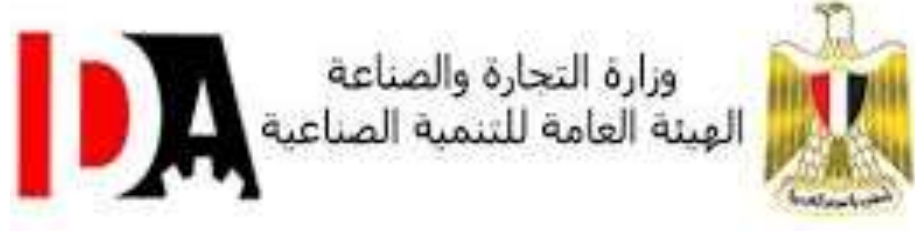
المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل

• الهيئة العامة للتنمية الصناعية (IDA Egypt):

✓ تقديم خدمة الحصول على خطاب لحساب نسبة

التصنيع المحلي

(نسبة القيمة المضافة المحلية).



<http://www.ida.gov.eg/>

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



• الهيئة العامة للتنمية الصناعية (IDA Egypt):

✓ تقديم معلومات للمنشآت الصناعية.

<http://www.ida.gov.eg/>

جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



- الهيئة العامة المصرية للمواصفات والجودة (EOS):

تنحصر خدمات الهيئة في تسعة مجالات:

1- مجال المواصفات القياسية.

<http://www.eos.org.eg/ar>

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



- الهيئة العامة المصرية للمواصفات والجودة (EOS):

تنحصر خدمات الهيئة في تسعة مجالات:

2- مجال الجودة.

<http://www.eos.org.eg/ar>

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



- الهيئة العامة المصرية للمواصفات والجودة (EOS):

تنحصر خدمات الهيئة في تسعة مجالات:

3- مجال القياسات والمعايير الصناعية.

<http://www.eos.org.eg/ar>

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



• الهيئة العامة المصرية للمواصفات والجودة (EOS):

تنحصر خدمات الهيئة في تسعة مجالات:

4- مجال الاختبارات المعملية.

<http://www.eos.org.eg/ar>

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



• الهيئة العامة المصرية للمواصفات والجودة (EOS):

تنحصر خدمات الهيئة في تسعة مجالات:

5- مجال التدريب.

<http://www.eos.org.eg/ar>

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



- الهيئة العامة المصرية للمواصفات والجودة (EOS):

تنحصر خدمات الهيئة في تسعة مجالات:

6- مجال الاستشارات الفنية.

<http://www.eos.org.eg/ar>

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



- الهيئة العامة المصرية للمواصفات والجودة (EOS):

تنحصر خدمات الهيئة في تسعة مجالات:

7- مجال النشر والإعلام.

<http://www.eos.org.eg/ar>

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



- الهيئة العامة المصرية للمواصفات والجودة (EOS):

تنحصر خدمات الهيئة في تسعة مجالات:

8- مجال حماية المستهلك.

<http://www.eos.org.eg/ar>

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



• الهيئة العامة المصرية للمواصفات والجودة (EOS):

تنحصر خدمات الهيئة في تسعة مجالات:

9- مجال التسويق.

<http://www.eos.org.eg/ar>

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



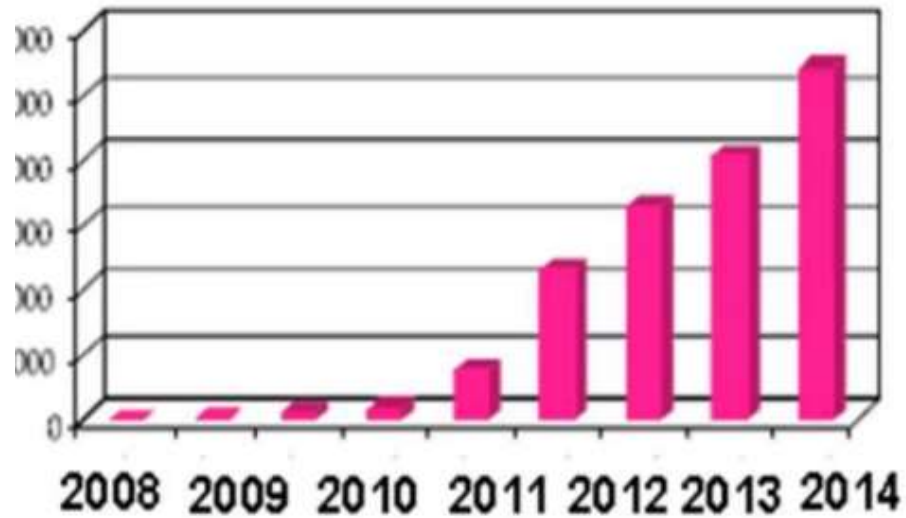
• الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات (GOEIC) :

✓ تشجيع وتنمية الصادرات Export Promotion

✓ تيسير حركة التجارة Trade Facilitation

✓ حماية المستهلك Customer Protection

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



• الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات (GOEIC):

✓ تشجيع وتنمية الصادرات Export Promotion

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



• الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات (GOEIC):

✓ تيسير حركة التجارة Trade Facilitation

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



• الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات (GOEIC):

✓ حماية المستهلك Customer Protection

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



Ministry of Trade & Industry
وزارة التجارة والصناعة

• صندوق دعم الصادرات:

✓ تقديم دعم بنسب متناقصة للصادرات.

✓ تقديم دعم للمعارض الدولية.

<http://www.mti.gov.eg/English/Pages/default.aspx>

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل

• المجالس التصديرية:

✓ المحاصيل الزراعية عدا القطن.

✓ الصناعات الغذائية.

✓ المفروشات المنزلية.

✓ الملابس الجاهزة.

✓ الأدوية والأمصال واللقاحات والمستلزمات الطبية.

✓ الصناعات الكيماوية والأسمدة.

✓ مواد البناء والحراريات والزجاج.



المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل

• المجالس التصديرية:

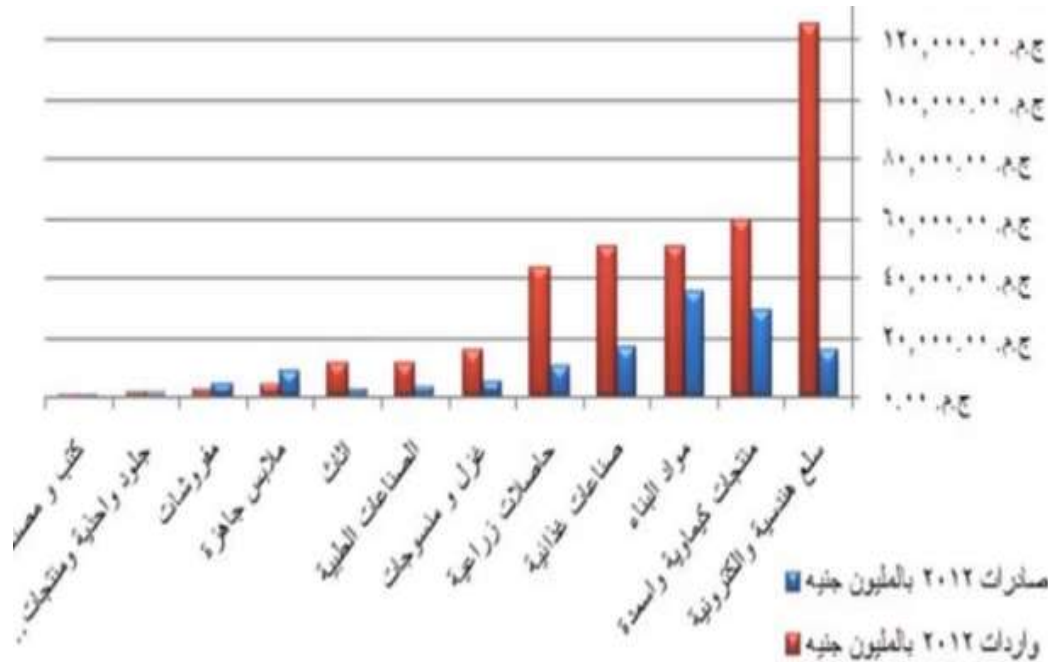
✓ الجلود والمنتجات الجلدية.

✓ الأثاث.

✓ الصناعات الهندسية والإلكترونية.

✓ الكتب والمصنفات الفنية.

✓ البرمجيات وصناعة التكنولوجيا المتقدمة.



المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



• المجالس التصديرية:

✓ المحاصيل الزراعية عدا القطن.

http://www.aegegypt.com/WebPages_Ar/Common/Home.aspx

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



• المجالس التصديرية:

✓ المجلس التصديري للصناعات الغذائية.

<http://www.faceg.com/>

جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



• المجالس التصديرية:

✓ المجلس التصديري للمفروشات المنزلية.

<http://egyptianhometextiles.org/>

جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



• المجالس التصديرية:

✓ المجلس التصديري للملابس الجاهزة.

<http://www.rmgec-Egypt.com/>

جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



• المجالس التصديرية:

✓ الأدوية والأمصال واللقاحات والمستلزمات الطبية.

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل

■ المجالس التصديرية:

✓الصناعات الكيماوية والأسمدة.



http://cec-eg.com/chairman-message_a.aspx

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل

• المجالس التصديرية:

✓ المجلس التصديري للجلود والمنتجات الجلدية.



<http://www.lecegypt.org/>

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل



اتحاد الصناعات المصرية
FEDERATION OF EGYPTIAN INDUSTRIES

• الغرف الصناعية:

يوجد 20 غرفة صناعية باتحاد الصناعات.

<http://www.fei.org.eg/index.php/ar/>

المحاضرة الثانية: شركاء النجاح في الداخل

• مركز تحديث الصناعة (IMC):

✓ توفير دراسات تسويقية لكافة القطاعات الصناعية.

✓ المناقصات.

✓ توفير فرص تدريبية لموظفي الشركات والعمال.



www.imc-Egypt.org

جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

المحاضرة الثالثة

المحاضرة الثالثة: شركاء النجاح في الخارج

The WTO's main activities are

- Negotiating the reduction or elimination of obstacles to trade and agreeing on rules governing the conduct of international trade.
- administering and monitoring the application of the WTO's agreed rules for trade in goods, trade in services, and trade-related intellectual property rights
- monitoring and reviewing the trade policies of our members, as well as ensuring transparency of regional and bilateral trade agreements
- settling disputes among our members regarding the interpretation and application of the agreements
- building capacity of developing country government officials in international trade matters
- assisting the process of accession of some 30 countries who are not yet members of the organization
- explaining to and educating the public about the WTO, its mission and its activities.



المحاضرة الثالثة: شركاء النجاح في الخارج

□ منظمة التجارة العالمية World Trade

Organization

□ المنظمة الدولية OECD

□ المركز الدولي للتجارة Intracen

□ البنك الدولي World Bank

□ مكاتب التمثيل التجاري (ESC)



المحاضرة الثالثة: شركاء النجاح في الخارج



OECD's way of working



• المنظمة الدولية OECD

“Organization for Economic Co-operation and Development”

<http://www.oecd.org/>

جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

المحاضرة الثالثة: شركاء النجاح في الخارج



OECD's way of working



• المنظمة الدولية

“Trade Map”

<http://www.trademap.org/Index.aspx>

جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

المحاضرة الثالثة: شركاء النجاح في الخارج

- Formed in 1964, ITC has been the focal point within the United Nations system for trade related technical assistance (TRTA).
- *ITC is the joint agency of the World Trade Organization and the United Nations.*



• المركز الدولي للتجارة Intracen

“International Trade Center”

<http://www.intracen.org/>

المحاضرة الثالثة: شركاء النجاح في الخارج

• المركز الدولي للتجارة Intracen

“International Trade Center”

-Trade Map-

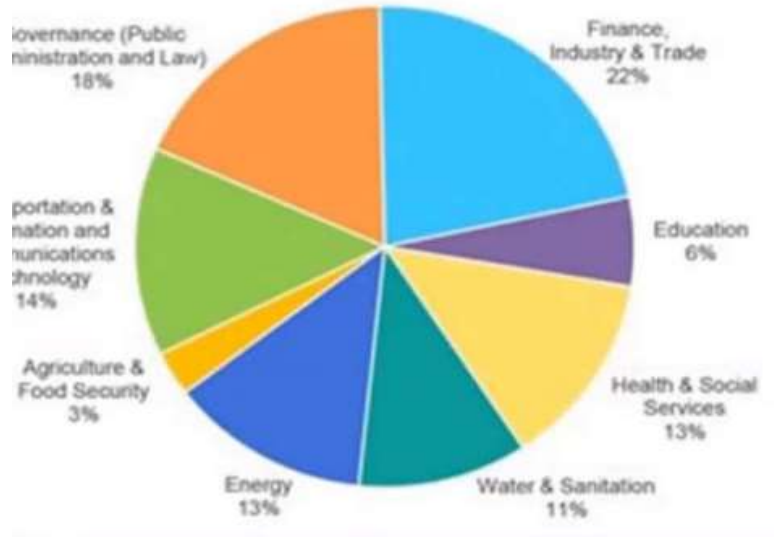


<http://www.trademap.org/Index.aspx>

جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

المحاضرة الثالثة: شركاء النجاح في الخارج

• البنك الدولي World Bank



<http://www.worldbank.org/en/country/egypt>

جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

المحاضرة الثالثة: شركاء النجاح في الخارج

التمثيل التجاري المصري:

- الفرص التصديرية.
- المعارض الدولية.
- المناقصات الدولية.
- الدراسات التسويقية.
- أدلة المصدر المصري.



<http://www.ecg.gov.eg/>

جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

المحاضرة الرابعة

أهم مصطلحات التجارة الدولية Inco term



• التعرف على أنواع الشحن المختلفة:

- 1- الشحن البري.
- 2- الشحن البحري.
- 3- الشحن الجوي.

أهم مصطلحات التجارة الدولية Inco term

Rail

For heavy and large loads over long land journeys

Advantages

Lowest overall cost per unit weight
Railway is the safest form of transport
Can be most effective when linked into multimodal system

Disadvantages

- Routes between fixed terminals
- They cannot stop at intermediary points
- Rail transport cannot provide door to door service



• التعرف على أنواع الشحن المختلفة:

1- الشحن البري.

أهم مصطلحات التجارة الدولية Inco term

Water

- It is used for big volumes for international traffic

Advantages

- For heavy and bulky goods
- For products with long lead times
- Cheaper traffic means

Disadvantages

- Difficulty in monitoring exact location
- Limited to appropriate ports
- Transfers to ships take time



• التعرف على أنواع الشحن المختلفة:

2- الشحن البحري.

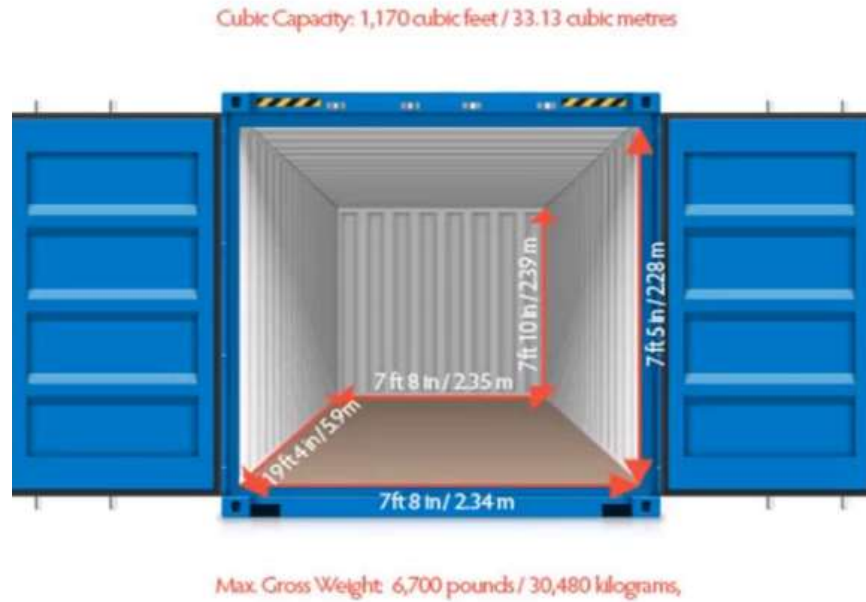
أهم مصطلحات التجارة الدولية Inco term

Explain the advantages and disadvantages of choosing an airline to ship materials.

- **Advantages**
 - Time sensitive movement
 - Long distance movement
 - Security
- **Disadvantages**
 - Terminal time for distances < 800 miles
 - Cost
 - Convenience

- التعرف على أنواع الشحن المختلفة:
- 3- الشحن الجوي.

أهم مصطلحات التجارة الدولية Inco term



التعرف على أنواع الحاويات المختلفة:

- حاوية 20 قدم.

أهم مصطلحات التجارة الدولية Inco term



التعرف على أنواع الحاويات المختلفة:

- حاوية 40 قدم.

أهم مصطلحات التجارة الدولية Inco term

Length	10ft	20ft	40ft
Max Gross Weight	11,300kg	30,480kg*	30,400kg
	24,910lbs	67,200lbs	67,200lbs
Tare Weight	1,300kg	2,170kg	3,750kg
	2,870lbs	4,780lbs	8,270lbs
Payload (or Net Weight)	10,000kg	28,310kg	26,730kg
	22,040lbs	62,420lbs	58,930lbs

التعرف على أنواع الحاويات المختلفة:

• حاوية 40 قدم (High Cope).

أهم مصطلحات التجارة الدولية Inco term



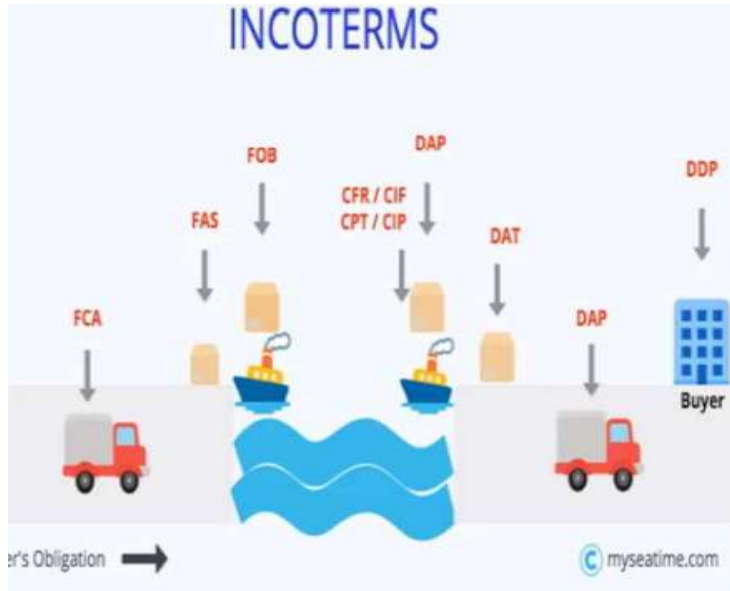
- التعرف على أنواع الحاويات المختلفة:

سؤال: ما المقصود بمصطلح THC؟

- مصاريف النولون البحري.

Terminal Handling Charges

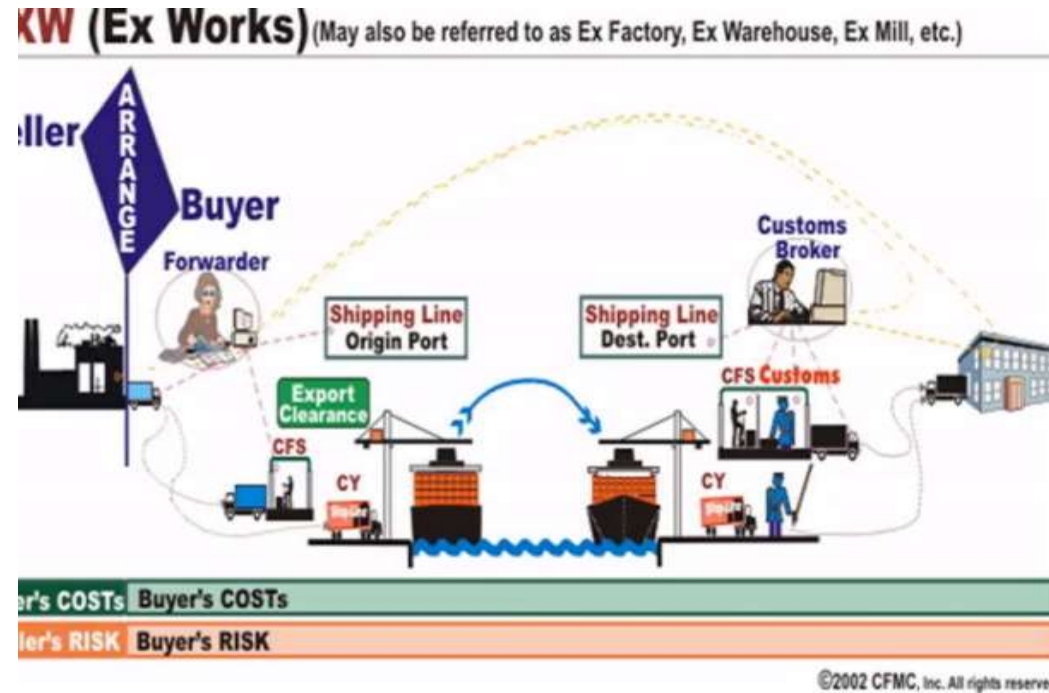
أهم مصطلحات التجارة الدولية Inco term



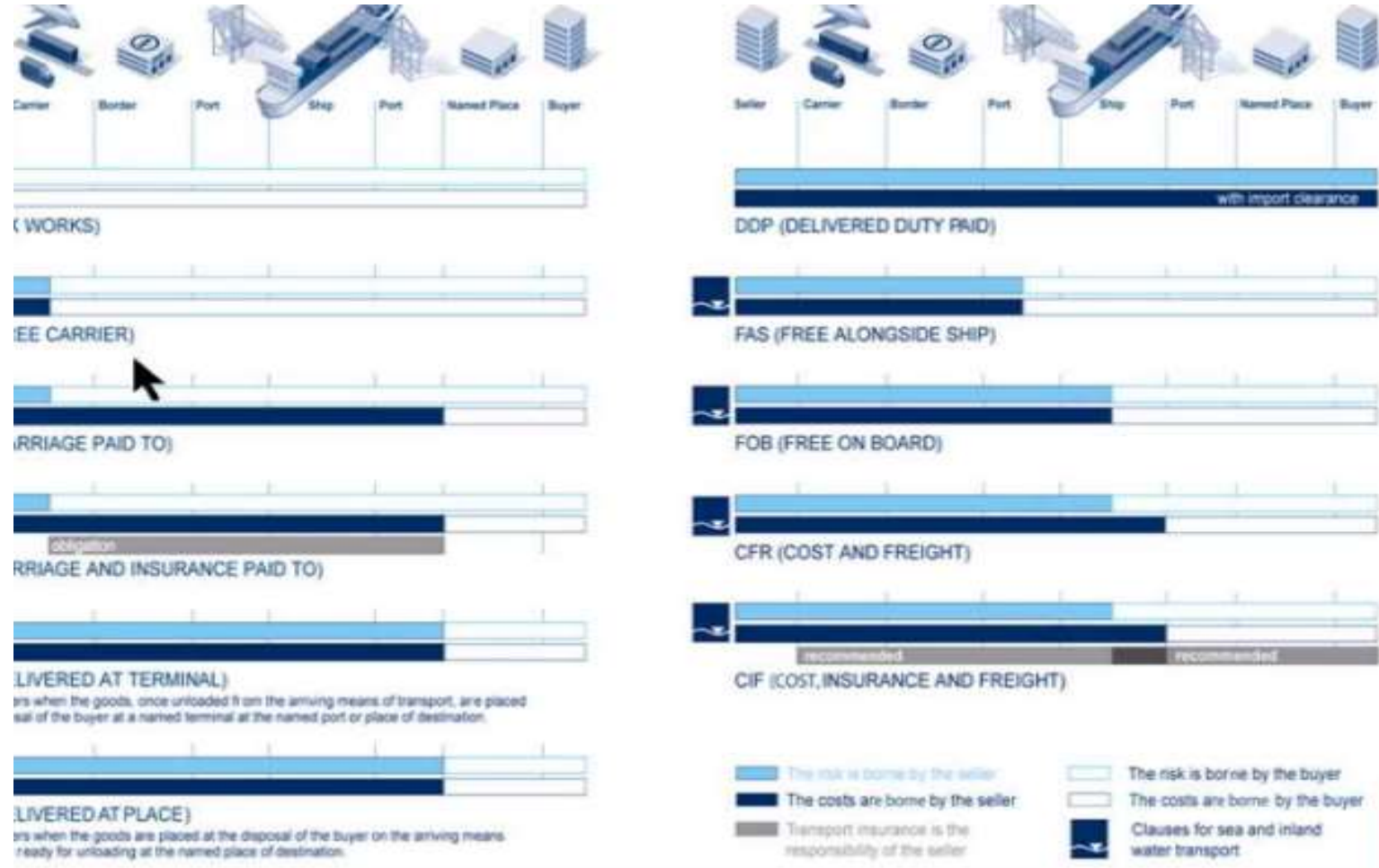
- تسليم البضاعة من مخازن المصدر EX-WORK
- تسليم البضاعة بميناء التصدير FOB
- تسليم البضاعة بميناء الوصول CFR
- تسليم البضاعة بميناء الوصول وبالتأمين CIF

أهم مصطلحات التجارة الدولية Inco term

تسليم البضاعة من مخازن المصدر EX-WORK



أهم مصطلحات التجارة الدولية Inco term



أهم مصطلحات التجارة الدولية Inco term

تسليم البضاعة بميناء الوصول وبالتأمين

CIF (Cost, Insurance & Freight)



المحاضرة الخامسة

هل مُنتجِي يصلح للتصدير؟



- تحديد نقاط الضعف والقوة للمنتج عن طريق:

SWOT Analysis

هل مُنتجتي يصلح للتصدير؟

WOT ANALYSIS



أولاً: داخلياً:

• نقاط القوة.

• نقاط الضعف.

هل مُنتجِي يصلح للتصدير؟

SWOT

Factors affecting an organization can usually be classified as:

Internal factors

- Strengths (S)
- Weaknesses (W)

External factors

- Opportunities (O)
- Threats (T)



أولاً: داخلياً:

• نقاط القوة (أمثلة):

✓ جودة عالية.

✓ سعر منافس.

✓ تغليف محكم للمنتج النهائي.

هل مُنتجتي يصلح للتصدير؟

أولاً: داخلياً:

• نقاط الضعف (أمثلة):

✓ مشاكل مالية.

✓ مشاكل تنظيمية.

✓ مشاكل لوجستية.

Internal Factors	Strengths ▪ Leading brand ▪ Technological superiority ▪ Product quality ▪ Skills of workforce	Weaknesses ▪ Low customer retention ▪ Poor distribution Channels ▪ Long lead times ▪ Shortage of supplies
	External Factors	Threats ▪ Fewer people in target group ▪ Tax increases ▪ New players in the market

هل مُنتجتي يصلح للتصدير؟

أولاً: السعر



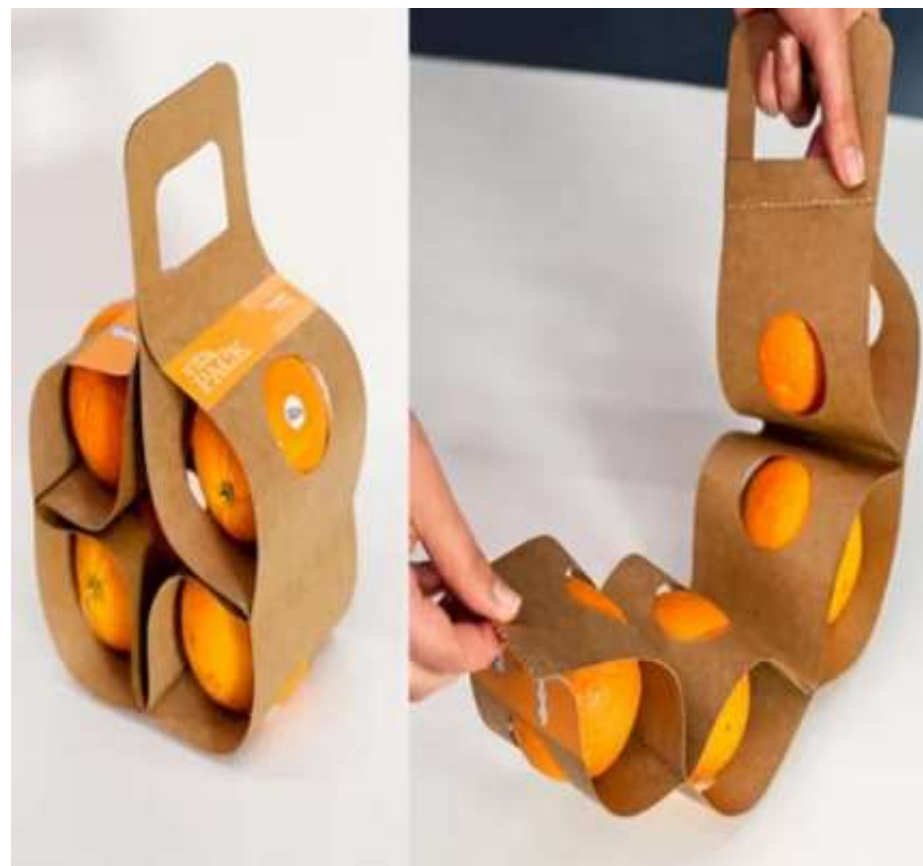
هل مُنتجِي يصلح للتصدير؟

ثانياً: الجودة



هل مُنتجِي يصلح للتصدير؟

ثالثاً: التعبئة والتغليف



جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

هل مُنتجِي يصلح للتصدير؟

رابعاً: المواصفات العالمية للمنتج



جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

هل مُنتجتي يصلح للتصدير؟

خامساً: شهادات الجودة والشهادات الأخرى المطلوبة

Eight Quality Management Principles



هل مُنتجِي يصلح للتصدير؟

✓السعر.

✓الجودة.

✓التعبئة والتغليف.

✓المواصفات العالمية.

✓شهادات الجودة والشهادات الأخرى المطلوبة.





المحاضرة السادسة

كيف أقوم بعمل خطة تسويقية ناجحة؟



- كيفية اختيار الأسواق المستهدفة.
- بحوث التسويق.
- كيف أحدد سياسات دخول الأسواق؟
- قنوات التوزيع.
- الإعلان والترويج.
- تقسيم السوق.
- خصائص المنتج /الميزة التنافسية.
- تحديد السعر التنافسي للتصدير.

كيف أقوم بعمل خطة تسويقية ناجحة؟

كيفية اختيار الأسواق المستهدفة

Segmenting International Markets

Geographic segmentation

- Location or region

Economic factors

- Population income or level of economic development

Political and legal factors

- Type / stability of government, monetary regulations, amount of bureaucracy, etc.

Cultural factors

- Language, religion, values, attitudes, customs, behavioral patterns

7 - 11

Goal 2: Understand the major bases for segmentation

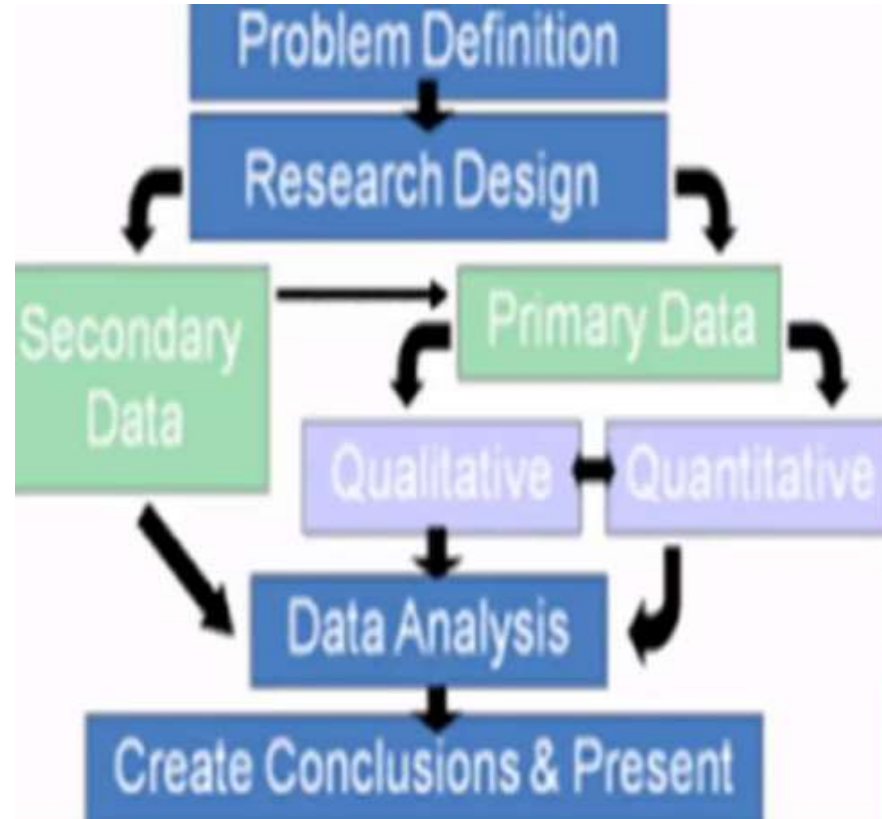
كيف أقوم بعمل خطة تسويقية ناجحة؟

كيفية اختيار الأسواق المستهدفة (تكملة)



كيف أقوم بعمل خطة تسويقية ناجحة؟

بحوث التسويق



كيف أقوم بعمل خطة تسويقية ناجحة؟



• كيف أحدد سياسات دخول الأسواق؟

الاندماج مع شركة أخرى بالخارج Joint Venture

كيف أقوم بعمل خطة تسويقية ناجحة؟

قنوات التوزيع وكيفية تحديدها



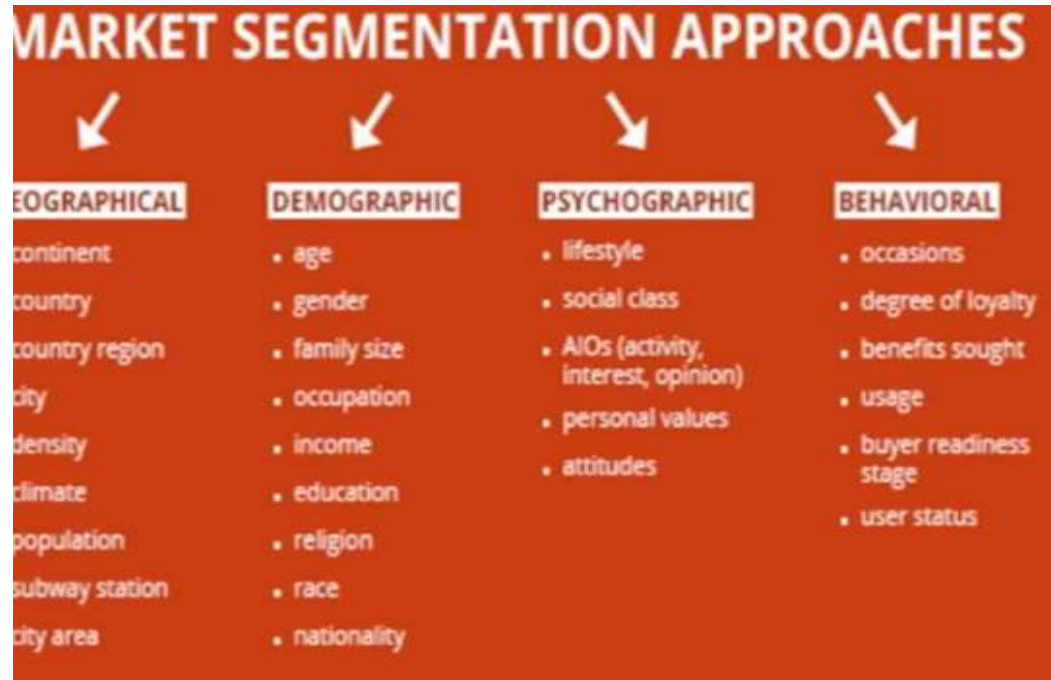
كيف أقوم بعمل خطة تسويقية ناجحة؟

الإعلان والترويج



كيف أقوم بعمل خطة تسويقية ناجحة؟

تقسيم السوق Segmentation



كيف أقوم بعمل خطة تسويقية ناجحة؟

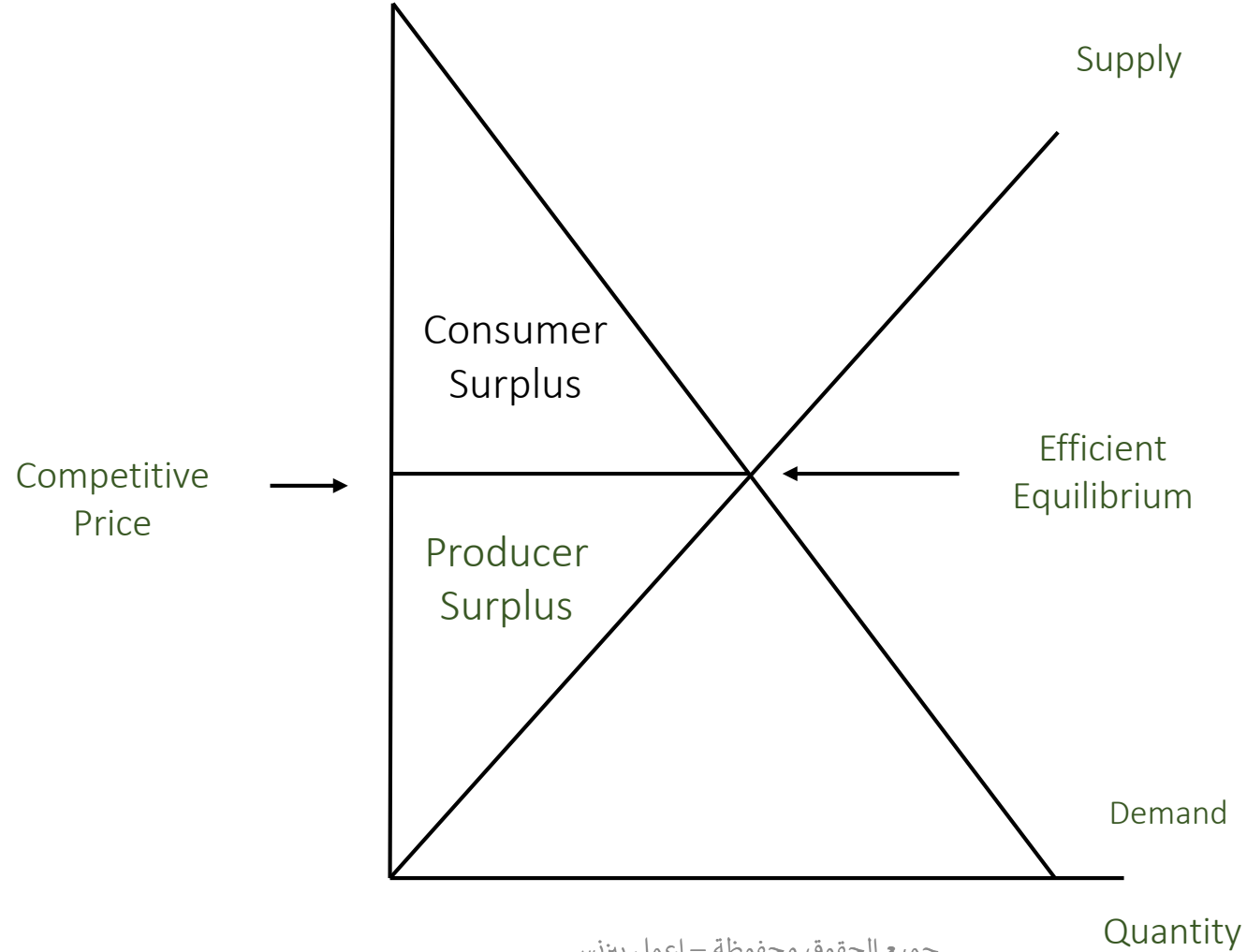
خصائص المنتج / الميزة التنافسية

What is the Competitive Advantage?



كيف أقوم بعمل خطة تسويقية ناجحة؟

تحديد السعر التنافسي للتصدير



جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس



المحاضرة السابعة

المعارض الدولية المتخصصة ومدى فعاليتها كيف أختار المعرض المناسب لي ولمعرضي؟



www.10times.com

جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

المعارض الدولية المتخصصة ومدى فعاليتها

كيف أختار أفضل مكان بالمعرض؟



المعارض الدولية المتخصصة ومدى فعاليتها

كيف أحسب تكلفة المعرض؟

4	SHOW CITY	_____
5	Booth number(s)	_____
6	Booth size(s)	_____
7	Website	_____
8	Trade Show Costs	
9	Booth space	About 1/3 entire bud
10		
11	Exhibit-related costs	
12	Exhibit use at show	Pro-rated for each s major show. Add sh
13	Exhibit storage (per show)	
14	Subtotal:	
15		
16	Promotions	
17	Pre-Show Promo	Printing, postage, m Ads, press kits, spor
18	At-Show Promo	show events, or prof
19	Post-Show Promo	Follow-up and lead f
20	Measurement of ROI & ROO	Reinvest 1 to 3% of : improve

المعارض الدولية المتخصصة ومدى فعاليتها

كيف أختار معروضاتي وكيف أختار طريقة العرض المناسبة؟



المعارض الدولية المتخصصة ومدى فعاليتها
هل من المجدي عمل دعاية لشركتي أثناء المعرض؟
كيف أختار مكان الإعلان عن شركتي بداخل المعرض؟



المعارض الدولية المتخصصة ومدى فعاليتها

DEMAND METRIC

Tradeshow Evaluation Checklist

Purpose
Use this tool as a framework for evaluating Tradeshow in your industry.

Trade Show Evaluation Checklist

Evaluation Criteria	
1	Obtain all attendee lists and demographic information from sponsors
2	Acquired the Show Manual
3	Post Show evaluation and discussion is scheduled with organizers
4	Enter Criteria
5	Enter Criteria

Overall Event Rating (Scale of 1-10)

Pre Show Evaluation

1	Advertising and Sponsorship
2	Location of Event
3	Media Coverage
4	Industry Buzz
5	Enter Criteria
6	Enter Criteria
7	Enter Criteria
8	Enter Criteria
9	Enter Criteria

• كيف أقوم بتقييم المعرض (التكلفة مقابل العائد)؟

• كيف أقوم بعمل تقييم للزائرين؟

• مع من من العملاء المحتملين أبدأ في التصدير؟

المحاضرة الثامنة

كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟

وكيف أحافظ على عملي بالخارج؟

1.Credit transfer:

Write your Booking Reference, School Name and County in the description

Account name: Cyclone Repertory

Account Number: 86940414

Sort Code: 90-29-79

Bank Branch: Bank of Ireland
Carrigaline, Co. Cork

IBAN: IE09 BOFI 9029 7986 9404 14

BIC: BOFIE2D

2.Cheque payments:

Cheque payable to Cyclone Rep

Forward with a cover note to:
Cyclone Rep, 2nd Floor, Block B
Heritage Business Park
Bessboro Road
Blackrock
Cork T12 RW2C

3.Paypal payments:

Contact the office directly by
email\phone (credit\debit card)

كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟



1- الدفع النقدي Cash: أكثر طريقة أماناً وأقلها مخاطرة.

2- على الحساب On Account

3- ضد المستندات (CAD) Cash against documents

4- اعتماد مستندي (L\C) Letter of Credit

5- كمبيالة بنكية (بسيطة/ معززة) Draft

كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟

أولاً: الدفع النقدي Cash

Fig 1: Sample Financial Supply Chain



كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟

ثانياً: على الحساب On Account/Credit



كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟

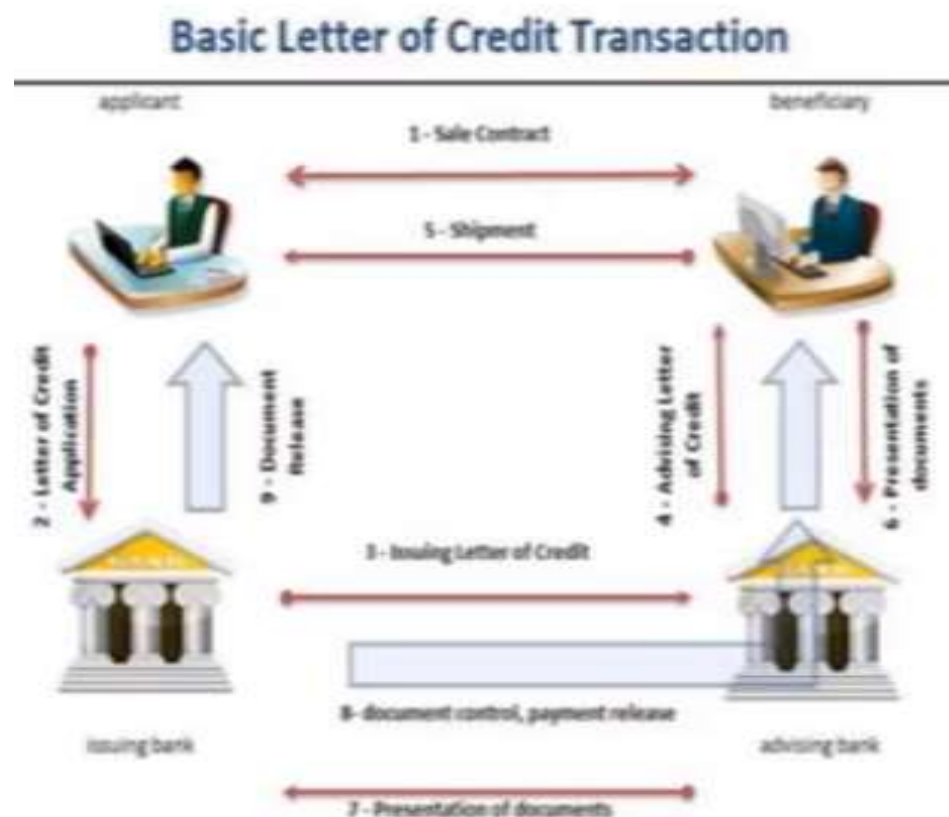
ثالثاً: ضد المستندات Cash against documents

Cash Against Documents Process



كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟

رابعاً: اعتماد مستندي (L\C) Letter of Credit



كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟

- رابعاً: أنواع الاعتمادات المستندية:

1- قابل للإلغاء Revocable

Revocable Letter of Credit

- **Revocable means** capable of being revoked; able to be cancelled according to Kernerman Webster's College Dictionary.
- Irrevocable Letter of Credit is a type of letter of credit which can be cancelled at any time without prior notification to the beneficiary.
 - Revocable credits can not be confirmed. So all revocable credits are need to be unconfirmed.
 - Unconfirmed credits can be amended or cancelled by the issuing bank at any time without prior agreement of the beneficiary.
- All credits issued subject to UCP 600 are irrevocable unless otherwise specified. Revocable credits can still be issued subject to UCP 500.

prepared by Ozgur Eker - CDCS
Certified Documentary Credit Specialist
www.letterofcredit.biz

كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟

• رابعاً: اعتماد مستندي (Letter of Credit (L\C

1- الطلب Application

Credit Application	
Name: _____	Telephone #: _____
Address: _____	Apt./Suite #: _____
City: _____	State/Zip: _____
Date of Birth: _____	Email: _____
Social Security Number: _____	
Employment Information	
<u>Current Employer</u>	
Company Name: _____	Telephone #: _____
Business Address: _____	Time in Position: _____
Position Held: _____	Salary: _____ Monthly / Annually
<u>Previous Employer</u>	
Company Name: _____	Telephone #: _____
Business Address: _____	Time in Position: _____
Position Held: _____	Salary: _____ Monthly / Annually
Bank Information	
Name of Bank: _____	Branch: _____
Bank Contact: _____	Telephone #: _____
Requested Credit Amount: _____	Type of Account: _____ Checking _____ Savings
Have you ever filed for bankruptcy before? Yes _____ No _____	
Have you ever defaulted on payment of credit before? Yes _____ No _____	
If yes, please explain: _____	
Personal References	
Name: _____	Address: _____
Telephone: _____	Email: _____
Name: _____	Address: _____
Telephone: _____	Email: _____
Name: _____	Address: _____
Telephone: _____	Email: _____
Signature: _____	Date: _____

كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟

• رابعاً: اعتماد مستندي (L\C) Letter of Credit

2- فتح الاعتماد L\C Opening an

Letter of Credit Sample

AMOUNT: \$12.000

APPLICANT:

Hayfield Electronics, 9410 Wishing Landing.

Spirit Lake, AZ, 86578-5065, Us, (602) 446-2278

BENEFICIARY:

Dynamic Electronics, 22 Silicon Industrial.

Central, China.

LETTER OF CREDIT ISSUED BY:

American Banking Council, 2677 Amber Row,

Gladmar, NY, 12546-7874, Us, (315) 547-2588

كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟

• رابعاً: اعتماد مستندي (L\C) Letter of Credit

3- التحويل SWIFT

BANK	Payment information
Receipt No:	
Fee type:	
Amount:	
Transaction Status:	
Transaction code:	
Auhorized code:	
Applicant ID:	
Date:	
holder:	
E-mail:	
Organization code:	
Organization name:	
*this receipt valid 1 year from the date of this payment	

كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟

Bank Draft

- A bank draft is a payment on behalf of the payer, which is guaranteed by the issuing bank. A draft is used when the payee wants a highly secure form of payment.
- A bank draft is an order drawn by an office of a bank upon another office of the same bank.
- A draft is drawn either against cash deposited at the time of its purchase or against debit to the buyer's current or savings account with the bank.

- خامساً: كمبيالة بنكية:

1- كمبيالة بسيطة Simple Draft

2- كمبيالة معززة Avalized Draft

كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟

• خامساً: كمبيالة بنكية:

1- كمبيالة بسيطة Simple Draft

The image shows a sample of a Simple Draft (Check) form. The form is divided into several sections. At the top, there is a section for the drawer's information: "YOUR NAME" followed by "03-99" and "1058". Below this is the address: "123 Your St.", "Your Town, OK 12345". The next section is "Pay to the Order of" followed by "Kiwash Electric Cooperative" and a dollar sign "\$" followed by a blank space for the amount. Below this is the word "DOLLARS". The next section is "YourBank" followed by a logo. At the bottom, there is a section for the MICR line: "1: 123456789 1: 123456789101 1: 1058". Colored lines point from labels below to specific parts of the form: an orange line points to "1: 123456789" labeled "ABA or Bank Routing Number"; a green line points to "1: 123456789101" labeled "Bank Account Number"; and a blue line points to "1: 1058" labeled "Check Number".

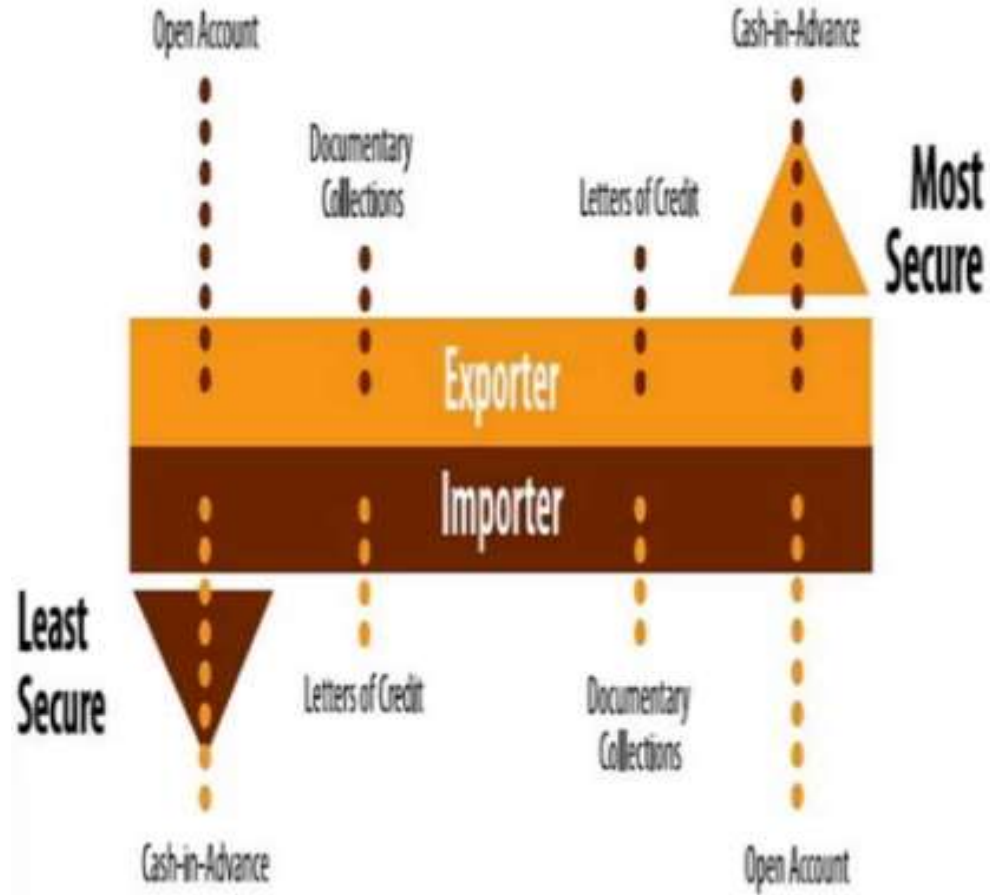
كيف أختار طريقة الدفع المناسبة والأمنة؟

• خامساً: كمبيالة بنكية:

2- كمبيالة معززة Avalized Draft



كيف أحافظ على عميلي بالخارج؟



كيف أحافظ على عميلي بالخارج؟

“Customer Relationship Management”



جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

كيف أحافظ على عميلي بالخارج؟

“Customer Relationship Management”



كيف أحافظ على عميلي بالخارج؟

“Customer Relationship Management”

1- التسويق Marketing



كيف أحافظ على عميلي بالخارج؟

“Customer Relationship Management”

2- الاستراتيجية
Strategy

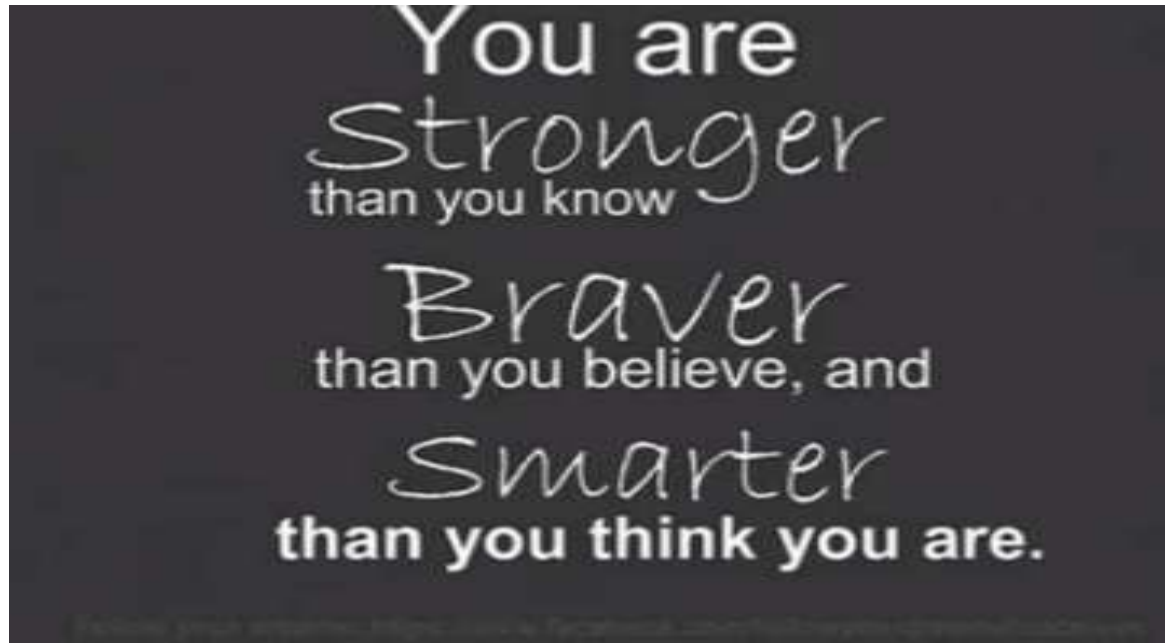


جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

كيف أحافظ على عميلي بالخارج؟

“Customer Relationship Management”

3- الدعم
Support



كيف أحافظ على عميلي بالخارج؟

“Customer Relationship Management”

4- الخدمة Service



كيف أحافظ على عميلي بالخارج؟

“Customer Relationship Management”

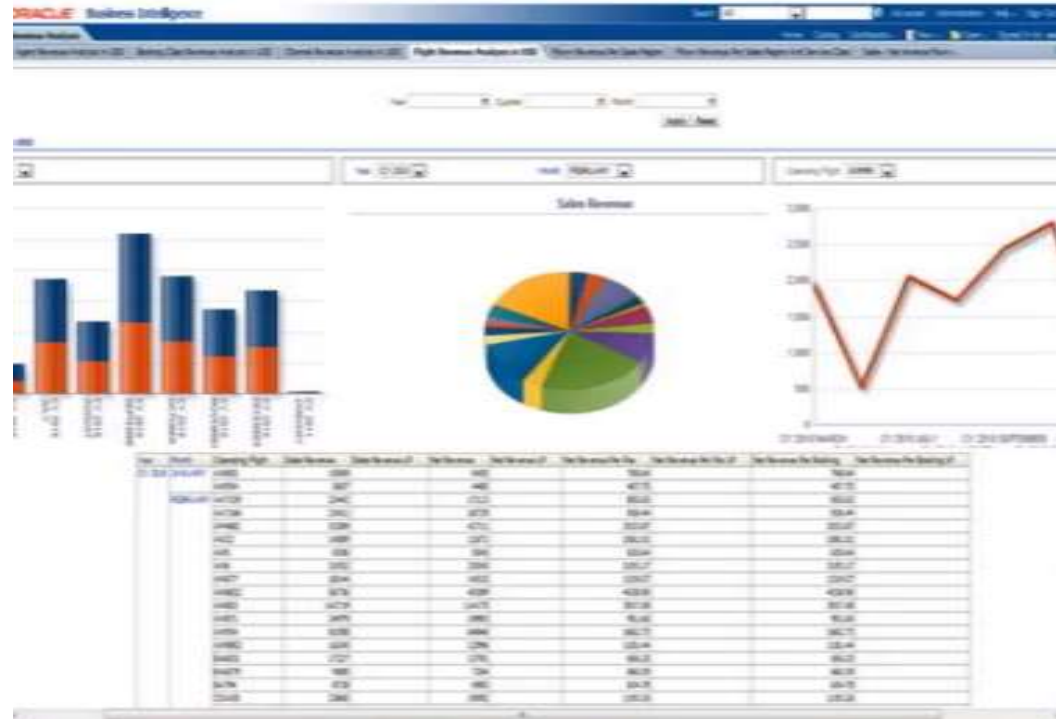
5- الطلبات Orders

Send Address: L: only Email: C:		PO number order number		PO DATE 24.11.2014	
SENDOR: Name: Company Name: Send Address: St, ST ZIP: Email: Cell Address:		SHIP TO: Name: Company Name: Street Address: City, ST ZIP: Phone:			
		DELIVER TO: Name:			
PO Number	Buyer	Date	Vendor No	Terms	Ship via
Part number	DESCRIPTION	QTY	UNIT PRICE	AMOUNT	
1233	Product 1	3	150,00	450,00	
1234	Product 2	4	72,00	288,00	
1235	Service 1	4	50,00	200,00	
TOTAL NET				5	618,00

كيف أحافظ على عميلي بالخارج؟

“Customer Relationship Management”

6- تحليل المبيعات Analysis



جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

مواقع إلكترونية مهمة

- www.trademap.org
- <http://www.ecs.gov.eg/ecsOffics>
- <http://www.tpeggypt.gov.eg/Arabic/Default.aspx>
- <http://www.mti.gov.eg/arabic/aboutus/Sectors/Trade/Entities/GeneralOrganizationforExportandImportControl/Pages/default.aspx>
- <http://www.imc-egypt.org/index.php/ar>
- www.10times.com
- <http://www.eeca.gov.eg/arabic/index.html>
- <http://www.ava.gov.sg/explore-by-sections/food/bringing-food-into-Singapore-and-exporting/commercial-food-imports>
- www.cbi.eu
- www.worldbank.org
- www.Kapmas.gov.eg
- www.Salesforce.com

شكراً لكم