النشرة الإخبارية لشركة بيت التصدير- حزيران 2024

شركة بيت التصدير هي شراكة بين القطاعين العام والخاص متخصصة في مجال التصدير، تأسست لغايات تنسيق أنشطة التصدير الوطنية، حيث تُعَدّ المظلة الشاملة لتنمية وتطوير وترويج الصادرات في الأردن. تتبع شركة بيت التصدير نهج مبتكر لتمكين الشركات تقوم .الأردنية وتنمية قدراتها، وتسريع نمو الصادرات وزيادة حجمها، وبناء جسور التواصل بين الأردن ومختلف أنحاء دول العالم الشركة بتزويدكم بمعلومات عن أسواق التصدير والعمليات التجارية والتمويل ، وتجري تقييمات الجاهزية للتصدير، كما وتقوم بدعمكم في البعثات التجارية والمعارض.

المحتويات

الإفتتاحية.....1
أخبار وفرص في بيت التصدير 2
أخبار إقليمية ودولية متصلة بالأردن..... 7
القادمة 8
التقارير والدراسات 9
وجهة نظر خبير التصدير...10

الإفتتاحية

منتدى الأعمال الأول بين الاتحاد الأوروبي والأردن: " الطاقة الخضراء والاقتصاد الرقمي" .

منتدى الأعمال الأول بين الاتحاد الأوروبي والأردن والذي تم عقده في 11 حزيران 2024 في عمّان ، حيث سلط الضوء على القطاعات الواعدة في الأردن فيما يتعلق بالاستثمار والتوريد. وأيضًا تم التأكيد على استقرار المملكة وسلامتها، فضلاً عن الموارد البشرية القوية في مجال الهندسة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وقد أضاف المستوى العالي لقدراتها المثبتة في مصادر الطاقة المتجددة لتصنيفها الائتماني من قبل وكالة موديز.

وفي هذا المنتدى ساهمت شركة بيت التصدير (JE) بحضورها ومشاركتها القوية ، حيث شارك الدكتور وسام الربضي، رئيس مجلس إدارة الشركة، في جلسة النقاش الحوارية الرئيسية حول انفتاح الأردن على الأعمال التجارية، وأيضًا تحدث في الجلسة المهندس. عمر القريوتي، الرئيس التنفيذي لشركة بيت التصدير حول مختلف إمكانات التصدير.

وفي هذه النشرة الإخبارية سنتعمق في الأمثلة على السعي لربط الشركات الأردنية بالاتحاد الأوروبي والعديد من الأسواق المستهدفة الأخرى .

استمتع بالقراءة، واحصل على الإلهام، وتشجع على المشاركة معنا.

فريق بيت التصدير الخاص بك

© JORDAN EXPORTS 2024

أخبار وفرص

بيت التصدير تنظم المشاركة الأردنية في المعارض الإقليمية والدولية المتميزة

معرض(Private Label- PLMA 2024) - أمستردام

شركة بيت التصدير تنظم الجناح الأردني في معرض (Private Label- PLMA 2024)، والذي افتتح بتاريخ 28/ أيار/ 2024 في العاصمة الهولندية أمستردام. حيث عرضت 16 شركة أردنية منتجاتها بحضور 17000 زائر، ومن بين 3000 عارض. جاءت هذه المشاركة بدعم من برنامج USAID للإصلاح الاقتصادي

معرض الجزائر الدولي(FIA 2024)

شركة بيت التصدير تنظم الجناح الأردني في معرض الجزائر الدولي2024 FIA

نظمت واشرفت شركة بيت التصدير على المشاركة الأردنية في معرض الجزائر الدولي FIA 2024 والذي تم افتتاحه من قبل رئيس الجمهورية الجزائرية عبد المجيد تبون في 6/24/ 2024

واطلع السفير الأردني في الجزائر شاكر العموش على مختلف القطاعات في المعرض بهدف تعزيز العلاقات التجارية مع الجزائر والدول المشاركة الأخرى

© JORDAN EXPORTS 2024

أخبار وفرص

شركة بيت التصدير تقوم بالتحضير لبعثة تجارية أردنية إلى الولايات المتحدة على هامش معرض الأغذية الفاخرة (Fancy Food Show)

نظمت شركة بيت التصدير وبالتعاون مع برنامج الإصلاح الاقتصادي التابع للوكالة الأمريكية للتنمية الدولية اجتماعين تنسيقيين للتحضير الشامل لبعثة تجارية إلى الولايات المتحدة على هامش معرض الأغذية الفاخرة 2024. وعقد الاجتماع الأول في مقر شركة بيت التصدير. وعقد الإجتماع الثاني في غرفة صناعة الأردن.(JCI)

هدفت هذه الاجتماعات إلى إعداد الشركات الأردنية من خلال مناقشة برامج الزيارة وجداول المواعيد والخدمات اللوجستية والتواصل الجماعي وفرص توسيع شبكتها. وتضمنت المواضيع الرئيسية إقامة اتصالات مع المشترين والموزعين الأمريكيين، بالإضافة إلى التحديات التقنية والقانونية المحتملة.

وتتوافق هذه المبادرة على وجه الخصوص مع رؤية التحديث الاقتصادي في الأردن، والتي تعمل على تعزيز النمو الاقتصادي من خلال توسيع أسواق التصدير العالمية.

من الأردن إلى الولايات المتحدة: بعثة تجارية في معرض الأغذية الفاخرة 2024

قامت شركة بيت التصدير ، وبدعم من برنامج الإصلاح الاقتصادي التابع للوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، بتنظيم البعثة التجارية للشركات الأردنية المتخصصة في الصناعات الغذائية إلى معرض الأغذية الفاخرة 2024، الذي بدأ في 23 حزيران في مدينة نيويورك.

© JORDAN EXPORTS 2024

أخبار وفرص

بيت التصدير تسضيف "جلسة نقاشية بعنوان "قضايا مهمة في تمويل الصادرات

وبما أن الوصول إلى تمويل الصادرات المناسب يعتبر أحد التحديات الرئيسية التي تواجه المصدرين الأردنيين في النجاح في مساعيهم، فقد ركزت شركة بيت التصدير في عقد ورشتين تدريبيتين في شهر أيار متعلقة بتمويل الصادرات.

حيث نظمت شركة بيت التصدير بتاريخ 20/ أيار/2024 في جمعية البنوك جلسة نقاشية **بعنوان "قضايا مهمة في تمويل الصادرات"**، حضرها عدد من المصدرين الأردنيين من قطاعات صناعية مختلفة. هدفت الجلسة إلى مناقشة مواضيع تتعلق بالتمويل المرتبط بالتصدير والاستماع لآراء الحضور وخبراتهم. و تعد هذه المواضيع مهمة لتأثيرها المباشر على قدرة المصدرين على تأمين التمويل المتعلق بالتصدير، وإدارة المخاطر المالية، والمنافسة بنجاح في الأسواق الدولية. وتناولت الجلسة النقاشية عدة مواضيع مهمة لعل أهمها هو أثر تمويل الصادرات على قياس الجاهزية التصديرية، وأنواع تمويل الصادرات، وأحدث الاتجاهات في تمويل الصادرات والاعتمادات المستندية وغيرها من المحاور الأخرى .وقد شهدت الجلسة التي أدارها الدكتور جواد قصقص -مستشار ومدرب دولي متخصص في مجالات الإدارة وإدارة سلاسل التزويد-، والدكتور محمد السرابي -مدير معلومات الأسواق في شركة بيت التصدير- تفاعلاً مثمرًا من الحضور نتج عنه جملة من المخرجات والتي سيتم دراستها لتحضير مادة تدريبية احترافية بناء عليها.

ويشار إلى أنه قد تم تنفيذ هذه الجلسة النقاشية بدعم من برنامج USAID للإصلاح الاقتصادي.

وكان التدريب التالي لبناء القدرات في 27 /أيار/2024 في جمعية البنوك في الأردن، حيث تم عقد ورشة تدريبية بعنوان " أنواع وأدوات تمويل الصادرات"، بحضور عدد من المصدرين الأردنيين من قطاعات صناعية مختلفة. وسعت الورشة التدريبية إلى رفع قدرات ومهارات المصدرين في الجوانب الفنية المتعلقة بتمويل الصادرات بهدف تحسين إدارة المصدرين لتدفقاتهم المالية، وتقليل المخاطر المالية التي قد يواجهونها، بالإضافة إلى زيادة قدرتهم التنافسية في الأسواق الدولية. هذا وقد شهدت الجلسة التي أدارها الدكتور جواد قصقص -مستشار ومدرب دولي متخصص في مجالات الإدارة والتمويل وإدارة سلاسل التزويد- تفاعلاً واضحًا من الحضور من خلال طرحهم لعدد من الأسئلة المتعلقة بهذا الموضوع، نظرًا لأهمية تمويل الصادرات في نجاح العمليات التصديرية إلى الأسواق العالمية.

يشار إلى أنه قد تم تنفيذ هذه الورشة التدريبية بدعم من برنامج USAID للإصلاح الاقتصادي .

© JORDAN EXPORTS 2024

أخبار وفرص

تقوم JE و BPWA بتسهيل دخول الشركات الصغيرة والمتوسطة الأردنية إلى السوق الأوروبية

قامت شركة بيت التصدير ومن خلال مشروع التجارة لأجل التشغيل (T4E) المنفذ من قبل التعاون الدولي الألماني (GIZ) بالنيابة عن الوزارة الاتحادية الألمانية للتعاون الاقتصادي والتنمية(BMZ) ، وبالشراكة مع وزارة الصناعة والتجارة والتموين، وبالتعاون مع BPWA باستقبال وفد من خبراء ألمان من خلال Sequa gGmbh وهي منظمة دولية غير ربحية يوم الثلاثاء 2024/4/23 وذلك لغايات إجراء تحقق كامل من توافق المشاريع المؤهلة التي تم تقييمها مسبقًا بشكل أولي من مطابقتها لقائمة المعايير المعتمدة التي تم اختيارها بناء عليها .

وتهدف هذه إلى المبادرة إلى تحقيق أمرين اثنين: الأول ربط المشاريع الأردنية الصغيرة والمتوسطة المتخصصة في إنتاج المواد الغذائية مع مشترين أوروبيين متخصصين في قطاع المواد الغذائية، وذلك من خلال إتاحة الفرصة لهم للمشاركة في معارض تجارية في أوروبا سيتم الإعلان عنها في وقت لاحق وتشبيكهم مع مشترين أوروبيين، وأما الثاني فيهدف إلى ربط المشاريع الأردنية الصغيرة والمتوسطة المتخصصة في إنتاج الفواكه والخضراوات الطازجة بمشترين أوروبيين متخصصين في ذات القطاع حيث من المقرر تشبيكهم معًا من خلال استقبال بعثة تجارية متخصصة وافدة إلى الأردن .كما تسعى المبادرة إلى تأهيل الشركات الوطنية ورفع مستواها ليوائم المتطلبات والمعايير الأوروبية التي تسهل دخول منتجاتها إلى الأسواق الأوروبية من خلال حصول هذه الشركات على عدد من التدريبات المتخصصة والأنشطة ذات العلاقة.

ويؤكد هذا الجهد التزام JE و BPWA بدعم الشركات الأردنية في توسيع نطاق وصولها الدولي وتلبية متطلبات الأسواق الخارجية

ورشة تدريبية على بناء القدرات حول أهمية التغليف في ترويج الصادرات

استضافت شركة بيت التصدير و بالتعاون مع المركز الوطني للتعبئة والتغليف (JOPACK) ، في 24 نيسان 2024، تدريبًا حول "أهمية التغليف في ترويج الصادرات."

وتناول المدرب يوسف أبو عطية عدة موضوعات مثل تقنيات ومواد التعبئة والتغليف الحديثة، وعوامل النجاح لتغليف الصادرات، والتأثيرات على سلامة المنتج والبيئة، وجذب انتباه المستهلك، وكذلك التغليف الذكي. وتم توعية المشاركين الثمانية والعشرين بالتحديات التي تواجه تلبية المعايير المطلوبة للوصول إلى الأسواق وزيادة طلبات المستهلكين على المنتجات الصديقة للبيئة.وبين المدرب إمكانية توفير التكاليف واكتساب مزايا تنافسية، ودعا إلى اتباع نهج تعاوني بين المصدرين.

يشار إلى أنه قد تم تنفيذ هذه الورشة التدريبية بدعم من برنامج USAID للإصلاح الاقتصادي .

© JORDAN EXPORTS 2024

أخبار وفرص

منتدى الأعمال الأول بين الاتحاد الأوروبي والأردن: "الأردن منفتح للأعمال"

تم عقد جلسة حوارية حول "الأردن منفتح للأعمال" المهمات الصعبة المتمثلة في جذب الاستثمارات الأجنبية مع تعزيز الاستثمارات المحلية". في منتدى الأعمال الأول بين الاتحاد الأوروبي والأردن في 11 حزيران 2024 في عمّان ، وقدم المشاركون الكثير من الأمثلة على الأصول التي يتمتع بها الأردن حتى في ظل السوق المحلية المحدودة، كالاستقرار والابتكار، والذي يتضح من كون الأردن أول من وقع مذكرة تفاهم حول الهيدروجين الأخضر في المنطقة؛ ، بعد قيام وكالة موديز برفع التصنيف الائتماني للبلاد؛ والموارد البشرية الواعدة وخاصة عندما يتعلق الأمر بالهندسة وتكنولوجيا المعلومات والإتصالات. كما عكست الجلسة العنوان العام لمنتدى الأعمال والذي حمل شعار "الأردن الرقمي الأخضر: الريادة في مستقبل الأعمال."

و أكد معالي الدكتور وسام الربضي، رئيس مجلس إدارة شركة بيت التصدير على أهمية الدور السياسي والاقتصادي الذي يلعبه الأردن في المنطقة مبينًا أن الأردن يتمتع بموقع استراتيجي وقريب من الأسواق الأوروبية، كما يوفر الاستقرار السياسي والاقتصادي فيه بيئة آمنة للمستثمرين ومسارًا مثاليًا لسلسلة التوريد إلى الأسواق الأوروبية.

منتدى الأعمال الأول بين الاتحاد الأوروبي والأردن: "تعظيم إمكانات الصادرات الأردنية إلى سوق الاتحاد الأوروبي"

في الجلسة الحوارية لمنتدى الأعمال إمكانات سوق الإتحاد الأوروبي للصادرات الأردنية، ناقشت معالي السيدة دانا الزعبي، الأمين العام لوزارة الصناعة والتجارة والتموين وعضو مجلس إدارة في شركة بيت التصدير، عوامل نجاح اتفاقية التجارة الحرة الأردنية الأمريكية، كمعايير محتملة للإتفاقيات الأخرى وقدم أيضًا المهندس. عمر القريوتي الرئيس التنفيذي لشركة بيت التصدير، أمثلة إيجابية على عمليات التوفيق المعدة بشكل مكثف مع الشركات الأوروبية، وسلط الضوء أهمية استخدام منصة التصدير الأردنية JEP كأداة حيوية للمصدرين الأردنيين.

لتقليل فجوة المعلومات بين الشركات الأردنية تجاه أسواق التصدير مثل الاتحاد الأوروبي. وبالإشارة إلى الصفقة الخضراء للاتحاد الأوروبي والعمل الأساسي الذي قامت به بيت التصدير، أكد القريوتي على ضرورة مواكبة الاتجاهات العالمية الحديثة مثل التجارة الخضراء والتجارة الإلكترونية لضمان نجاح الصادرات ومواكبتها الأسواق العالمية.

© JORDAN EXPORTS 2024

أخبار إقليمية ودولية متصلة بالأردن

تحديات أسعار شحن الحاويات العالمية والقضايا المتعلقة بطريق البحر الأحمر

وفقا لبيانات من Statista ، ارتفعت أسعار شحن الحاويات العالمية خلال العام ونصف العام الماضيين بشكل غير عادي
فيما يلي بعض القطاعات الزمنية: يناير 2023: حوالي 2100*؛ يونيو 2023: حوالي 1600*؛ ديسمبر 2023: حوالي 1550*؛ يناير 2024: حوالي 3,350*؛ زيادة إلى أكثر من 5000* بحلول يونيو/يوليو 2024
(* دولار أمريكي لكل حاوية 40 قدمًا؛ تقريبًا من بيانات إحصائية أكثر تفصيلاً).

و تشكل التوترات حول البحر الأحمر عبئًا إضافيًا على المصدرين. حيث يتم نقل حوالي 80 بالمائة من البضائع المتداولة عالميًا عبر الطرق البحرية. تمر عبر البحر الأحمر ما بين خمس وربع البضائع المتداولة بحرًا بين الدول غير المتجاورة. ويتطلب استخدام رأس الرجاء الصالح بدلاً من ذلك مسافة 3500 ميل بحري إضافية وحوالي 1.6 مليون جنيه إسترليني من الوقود والتكاليف الإضافية.

مصادر :

https://www.statista.com/statistics/1440707/global-container-freight-index/

https://www.statista.com/topics/12046/impact-of-the-israel-hamas-war-on-shipping-in-the-red-sea/#topicOverview

اتصل بنا:

156شارع المدينة المنورة، عمارة مساكن، مكتب رقم 505، عمان - الأردن

+962 6 5777710

info@jordanexports.jo

لقد تم تجميع محتوى هذه النشرة الإخبارية بعناية فائقة.

ومع ذلك، لا يمكن للصادرات الأردنية ضمان الدقة و/أو الاكتمال، ولا يمكن اعتبارها مسؤولة فيما يتعلق باستخدام المعلومات.

المرتقبة و القادمة

بيت التصدير تضع اللمسات الأخيرة على مشروع تسريع الصادرات - المرحلة الأولى

يقوم فريق الخبراء في شركة بيت التصدير حالياً بوضع اللمسات الأخيرة على دراسات التصدير التي قدمتها الشركات والمصانع المهتمة في برنامج تسريع الصادرات والذي أطلقته وزارة الصناعة والتجارة والتموين. حيث تتضمن هذه العملية تقييم هذه الدراسات لتحديد الشركات المؤهلة للمرحلة الثانية. وبعد هذا التقييم، ستتقدم 52 شركة مؤهلة إلى المرحلة الثانية، حيث ستحصل الشركات المؤهلة على منحة لبعض الأنشطة المتعلقة بالتصدير.

توفر بيت التصدير الفرص لمئات المصدرين الأردنيين المحتملين لدخول مختلف الأسواق الإقليمية والدولية. ويتجلى هذا الالتزام من خلال تمكين الشركات من المشاركة في البعثات التجارية الواردة والصادرة، ودعمها بالمنح المتخصصة، وتسهيل مشاركتها في المعارض التجارية الدولية خارج الأردن. ولتنفيذ مهمتها، تنفذ بيت التصدير جلسات توعية لإبقاء المصدرين على اطلاع بأحدث الأنشطة التي أطلقتها وزارة الصناعة والتجارة والتموين وتدعو الشركات للمشاركة في المعارض التجارية التي تعتبرها ذات قيمة للوصول إلى الأسواق، والترويج لها عبر وسائل التواصل الإجتماعي و قنوات التواصل المباشر. و تشرف بيت التصدير على الاستعدادات الفنية واللوجستية وتعزز بيئة مشجعة لمجموعة واسعة من شبكات التواصل بين الشركات وبين المصدرين الأردنيين والمشترين الدوليين.

بيت التصدير تنظم مشاركات أردنية قريبًا

قطاع	البلد- المدينة	تاريخ التنفيذ	معرض تجاري
زراعة	الرياض	21 - 24 /10/2024	الزراعة السعودية
عام	بغداد	1 - 7 /11/ 2024	معرض بغداد الدولي
بناء	الرياض	4 - 7 /11/2024	بناء سعودي
طعام	القاهرة	3 - 5 /12/2024	أفريقيا الغذائية

© JORDAN EXPORTS

تقارير دراسات

www.jordanexportportal.gov.jo

على منصة التصدير الأردنية (JEP): دراسات حديثة للمنتجات الأردنية الغذائية وغير الغذائية

وجهة نظر خبير التصدير:

كيفية الإستفادة من الإتجاهات الحديثة في عملية التشبيك وتسويق التجارة بين الشركات(B2B matchmaking)

في مفهوم التجارة والأعمال الذي أصبح اليوم يتطور بسرعة كبيرة ، تستمر الشركات في استكشاف طرق جديدة لتوسيع شبكات أعمالها، وإقامة شراكات تجارية، وتحقيق النمو في الاعمال. حيث برزت عملية التشبيك وتسويق التجارة بين الشركات **(B2B matchmaking)** كأداة قوية لتحقيق هذه الغايات. حيث تعزز هذه العلاقات التجارية من خلال ربط الشركات ذات الأفكار والعلاقات التجارية المتشابهة لاستكشاف أوجه التعاون، وتبادل الأفكار، وإقامة علاقات مفيدة للطرفين.
ومع مرور الوقت، تطورت عملية التشبيك هذه بين الشركات وتقدمت لتكون هذه العملية افتراضية بالكامل، بالرغم من أن الاجتماعات الميدانية لا تزال تحتفظ بفوائده وميزاتها.

بغض النظر عن الطريقة التي يتم اختيارها لاقامة هذه الشركات فانه ومن الضروري لنجاح التشبيك بين الشركات، استخدام إجراءات متقدمة وتحليلات بيانات (لتحديد) الشركاء المتوافقين. وهذا يسهل عملية التشبيك من خلال الفحص المسبق للشركاء المحتملين ومطابقتهم بناءً على معايير محددة مسبقًا. حيث ان أي نهج مستهدف كهذا يوفر الوقت والجهد والموارد ويزيد من احتمالية العثور على شركاء متوافقين.
ويوفر التشبيك بين الشركات منصة للشركات لاكتشاف أسواق جديدة، واستكشاف حلول مبتكرة، والاستفادة من الاتجاهات الحديثة الناشئة في مجال الاعمال. والذي قد يؤدي ويضمن الوصول إلى شرائح عملاء غير مستغلة أو تكوين تحالفات استراتيجية جديدة، وذلك من خلال أتمتة عملية التشبيك. مما يمكن للشركات على التركيز في بناء علاقات مهمة بدلاً من الفرز بين العديد من الفرص، ويسرع من تطوير الأعمال ويضمن تخصيص الموارد بفعالية.
هنالك عدة استراتيجيات فاعلة يمكن أن تستخدمها الشركات لتعزيز فعالية التشبيك بين الشركات:

- دمج أدوات الأتمتة مع أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) لتحديث مستمر لحالة العملاء المحتملين تلقائيًا، وجدولة المتابعات، وتتبع التفاعلات.
- استخدام منصات الأتمتة التسويقية لإرسال رسائل بريد إلكتروني مخصصة ورسائل إلى العملاء المحتملين بناءً على السلوك، والتفضيلات، وتاريخ المشاركة.
- نشر أدوات إثراء البيانات لجمع معلومات إضافية عن العملاء المحتملين تلقائيًا من مصادر مختلفة، مثل الملفات الشخصية على وسائل التواصل الاجتماعي وقواعد البيانات للشركات.

وبالرغم من فوائدها، فقد تواجه عملية التشبيك بين الشركات تحديات تشمل مواضيع تتعلق الخصوصية، وحماية بيانات العملاء، وضمان الوصول الى التوافق بين الشركاء. يعتمد نجاح التشبيك بين الاعمال و الشركات بشكل كبير على جودة الإجراءات وتحليل البيانات، والإستثمار في حلول تكنولوجية قوية والتعاون مع منصات التشبيك الموثوقة أمر بالغ الأهمية.
ختاما فإن دور التشبيك بين الشركات في تعزيز العلاقات التجارية وتسهيل الشراكات الإستراتيجية يجعلها استراتيجية أساسية للشركات التي تسعى للنجاح في العصر الرقمي، والتشبيك وبناء علاقات دائمة ومستدامة. من خلال ربط الشركات التي تتشارك بنفس القيم، ونقاط القوة المكملة، والأهداف المتوافقة، فإنه يضع الأساس لشراكات دائمة تحفز النمو المستدام والابتكار.

أحمد علي الهنداوي

مدير معلومات الأسواق