



تعليم التجاره بطريقه سهله

مقاله الثانيه التصدير الى عمان

DR SEYED MASOUD
MOUSAVI



السيد دكتور مسعود الموسوي

السيد دكتور مسعود الموسوي

احسن رجل اعمال في خمس دول عربيه
ومؤسس هلادينع الالكترونيه ادويه البلد



masoud_almosavi



www.masoudalmousavi.com



02128420853



+989127598664

الموضوع: التصدير إلى ٥ دول عربية مهمة مركز تجار العالم

(المقاله الثانيه عن الصادرات إلى عمان)

- ١ - أين تجد التجار العمانيين؟
- ٢ - كيف يتم التواصل مع التجار العمانيين؟
- ٣ - ما هي البضائع التي تحتاجها عمان؟
- ٤ - كيفية إرسال عينات المنتج إلى عمان؟
- ٥ - كيف تتفاوض مع رجل الأعمال العمانيين؟
- ٦ - كيفية إبرام العقد؟
- ٧ - كيفية تغليف البضائع؟
- ٨ - كيفية نقل البضائع؟
- ٩ - كيف يتم استلام المال؟
- ١٠ - ما هي القوانين الجمركية بين إيران وعمان؟



مقدمه

عمان مملكة تقع في شبه الجزيرة العربية. لعمان حدود مائية مع إيران ويقع بحر عمان بين هذين البلدين. مسقط هي عاصمة عمان وأكبر مدينته في البلاد. الريال هو عملة دولة عمان. اللغة الرسمية لدولة عمان هي اللغة العربية، ونظراً لإتقان اغلب المواطنين العمانيين للغة الإنجليزية، يمكن القول أن اللغة الإنجليزية هي اللغة الثانية في هذا البلد. وتعتبر عمان من تلك الدول التي جذبت انتباه العديد من التجار ورجال الأعمال في السنوات الأخيرة بسبب قدرتها التصديرية الممتازة وأصبحت وجهة تصديرية مربحة للأعمال. والإحصائيات المنشورة عن صادرات إيران إلى عمان العام الماضي دليل على الأمر نفسه، وتظهر أن حجم التجارة بين إيران وعمان عام ١٤٠١ هـ مقارنةً بعام ١٤٠٠ قد نما بنسبة ٤١%. على الرغم من النمو الكبير للصادرات إلى عمان في عام ١٤٠١ هـ، إلا أن سوق التصدير إلى هذا البلد لم يتشبع بعد ولا تزال هناك العديد من فرص التصدير لرجال الأعمال في بلدنا، والتي إذا تم تحديدها يمكن أن تحقق لهم الكثير من الأرباح. وأيضاً لكي تقوم بالتصدير إلى عمان يجب أن تكون على علم و درايه بشروط إرسال البضائع إلى هذا البلد والقواعد الجمركية ومزايا وعيوب التصدير إلى هذا البلد. بخلاف ذلك، فإن التعامل مع العمانيين سيكون أمراً صعباً بالنسبة لك.

جدول المحتويات

- ٤ أين تجد التجار العمانيين؟
- ٥ كيفية التواصل مع التجار العمانيين؟
- ٧ ما هي السلع التي تحتاجها عمان؟
- ٨ كيفية إرسال عينات المنتج إلى عمان؟
- ٩ كيف تتفاوض مع رجل الأعمال العماني؟
- ١٥ كيفية إبرام العقد؟
- ١١ كيفية تعبئة و تغليف البضائع؟
- ١٢ كيفية نقل البضائع؟
- ١٣ كيفية الحصول على المال؟
- ١٥ ما هي القواعد الجمركية بين إيران وعمان؟
- ١٧ النتيجة

١- أين تجد التجار العمانيين؟

بشكل عام، يمكنك اختيار عميل التصدير لإرسال البضائع إلى عمان من خلال إحدى الطرق التالية:

• استخدم هلدینگ الطیب سید مسعود الموسوی masoudalmousavi.net

• ابحث في قائمه مستوردي البضائع التي تريدها في عمان على غوغل وخرائط غوغل .

• المشاركة في المعارض التجارية الدولية.

• استخدام أدلة الوظائف.

• التسجيل في مواقع البيع بالجملة والتجزئة العالمي.

• شراء قائمة العملاء الدوليين الناشطين في السوق المستهدف من الشركات العاملة في هذا المجال.

يعد حضور المعارض والفعاليات التجارية في عمان فرصة رائعة لعرض المنتجات والخدمات للعملاء. تتيح

لك هذه الأحداث التفاعل مع العملاء المحتملين في بيئة حميمة ووجهًا لوجه وتعزيز العلاقات التجارية.

كمصدر، يجب عليك تقديم مزايا محددة لمنتجاتك وخدماتك للعملاء العمانيين. وتذكر أيضًا أن السوق

العماني هو منافسه وركز على تنويع منتجاتك وخدماتك لتحقيق النجاح. على سبيل المثال، إذا كنت تخطط

لتصدير التمور إلى عمان، فيجب عليك التمييز بين منتجاتك ومنتجات منافسيك.

قبل الدخول إلى سوق عمان، يجب عليك معرفة واحترام الثقافة والعادات المحلية. ومن خلال احترام الثقافة المحلية، ستكتسب ثقة العملاء وتبنى علاقة أقوى معهم. إن تقديم خدمة ما بعد البيع والدعم الفني للعملاء العمانيين سيزيد من ثقتهم ورضاهم ويضمن عودة العملاء. من المهم جداً إنشاء شبكة اتصالات مع العملاء وممثلي الأعمال والجهات الاقتصادية الفاعلة الأخرى في سلطنة عمان. سيساعدك حضور في فعاليات الصناعة واجتماعات العمل والتواصل مع أصحاب الأعمال المحليين على بناء علاقات عمل قوية جداً.

٢- كيف يتم التواصل مع التجار العمانيين؟

عمان بلد ذو تاريخ وثقافة واقتصاد غني. هو سوق وفرصة للشركات الإيرانية، خاصة في قطاعات مثل السياحة والطاقة والزراعة والتجارة. ومع ذلك، لتحقيق النجاح في الأعمال التجارية مع سلطنة عمان، من المهم فهم واحترام أساليب الاتصال وآداب السلوك لرجال الأعمال العمانيين وقيمهم. عمان هي إحدى الدول المعروفة كوسيط بين الثقافات المختلفة

على الرغم من قبول العديد من الثقافات، تظل عمان وفيه لتقاليد وعاداتها. لذلك، من أجل إقامة علاقات فعالة مع رجال الأعمال العمانيين، نقترح عليك احترام الأعياد العمانية والعادات المحلية واتباع قواعد اللباس المناسبة لهذا البلد. في هذه الثقافة، يولي العمانيون قيمة عالية للاحترام والضيافة. إن استقبال الضيوف باحترام هو وسيلة لإظهار القيمة التي تضعها على الثقافة العمانية. كما أن احترام بعض القضايا مثل الدين والأسرة يعد أيضاً أمراً حيوياً لإقامة علاقات فعالة ودائمة مع رجال الأعمال العمانيين.

عادةً ما يكون التواصل مع رجال الأعمال العمانيين رسمياً ومهذباً ومحترماً. يتجنب العمانيون المواجهة المباشرة والنقد ويستخدمون طرقاً غير مباشرة ودقيقة للتعبير عن آرائهم ومشاعرهم. كما أنهم يتجنبون قول "لا" بشكل مباشر وقد يستخدمون عبارات مثل "ربما" أو "إن شاء الله" أو "سأحاول" للإشارة إلى عدم اليقين.

لذلك من المهم الاهتمام بلغة الجسد ونبرة الصوت وتعبيرات الوجه لدى العمانيين وتجنب الضغط عليهم. يوصى أيضاً بتدوين كل شيء كتابياً ومتابعته شفهيّاً في اتفاقياتك والتزاماتك. أحد التحديات الرئيسية للتواصل مع رجال الأعمال العمانيين هو الاختلاف في سرعة وأسلوب اتخاذ القرار. العمانيون معروفون بنهجهم الحذر والمحافظ والتسلسل الهرمي في مجال الأعمال. وقد يستغرقون وقتاً طويلاً لتقييم مخاطر وفوائد الصفقة، والتشاور مع الرؤساء وكبار المديرين، والحصول على الموافقة الرسمية.

وقد يغيرون رأيهم أيضاً أو يتفاوضون على شروط العقد في اللحظة الأخيرة؛ ولذلك، من المهم التحلي بالصبر والمرونة والاستعداد للتأخير والتغييرات في عملية الأعمال. ومن المهم جداً أيضاً احترام كبار المديرين وموقف المقررين العمانيين.

٣- ما هي السلع التي تحتاجها عمان؟

أولاً، كمصدر أو منتج، يجب أن يكون لديك معلومات مفصلة عن السلع المصدرة الأكثر ربحية إلى هذا البلد. تجدر الإشارة إلى أن عمان من الدول التي تتقدم يوماً بعد يوم في الصناعة الزراعية والصناعات المختلفة، وهذا ما زاد من حاجتها إلى صناعات الصلب والمعدات الكهربائية والميكانيكية والمنتجات البلاستيكية والأحجار والمعادن واستيراد مثل هذه السلع هو الأكثر ربحية للتجار. ونشير في هذا الجزء من المقال إلى قائمة السلع التصديرية الأكثر ربحية إلى عمان:

سيارات وإكسسوارات جميع أنواع السيارات مثل زيت المحرك والإطارات
تصدير الفواكه الجافة إلى عمان مثل الفستق
تصدير العسل إلى عمان
تصدير الفواكه مثل: البطيخ والكيوي والليمون والتمر والعنب والبطيخ والبطاطس
تصدير الزبيب
أجهزة تنقية المياه المنزلية وملحقاتها
تصدير الخضار إلى عمان
تصدير الزعفران إلى عمان
تصدير المياه المعدنية
تصدير السجاد والاشياع اليدوية
أقراص سوبيكسول
فول
مواد بناء
جميع أنواع الأحجار مثل: الجرانيت، الرخام، الترافرتين، أحجار البناء
تصدير الفحم

٤- كيفية إرسال عينات المنتج إلى عمان؟

إرسال البضائع الصغيرة وعينات البضائع إلى عمان يدخل في الحمولة التي تقل سعتها عن حاوية واحدة. لذلك، سيتم إرسال حمولتك كـ LCL ، والتي تعني LESS CONTAINER LOAD. تنتقل الأحمال المتشابهة أو المتشابهة جداً في الحاوية إلى الوجهة لملء سعة الحاوية. هناك طريقتان لنقل عينات البضائع في عمان: عن طريق البحر وعن طريق الجو.

النقل الجوي

إذا كان وقت التسليم الأسرع مهماً بالنسبة لك، فمن المستحسن استخدام الشحن الجوي لإرسال البضائع الصغيرة وعينات البضائع إلى عمان. يمكن لجميع المطارات التي تتعاون مع مطار عمان استخدام هذه الطريقة لإرسال البضائع إلى عمان.

DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

الحزم التالية مناسبة للشحن الجوي:

- قطعة صغيرة
- منتج خفيف الوزن
- العينات التجارية
- الأغراض الصغيرة التي قد تفسد عن طريق الشحن البحري

شحن البحري

يعتبر الشحن البحري إلى عمان أكثر اقتصاداً من الشحن الجوي. يتم إرسال البضائع التجارية والبضائع ذات الحجم الكبير أو ذات الوزن الكبير إلى عمان عن طريق طريقة الشحن البحري.

٥- كيف تتفاوض مع رجل الأعمال العماني؟

من أهم المبادئ في المفاوضات مع المديرين العمانيين هو مبدأ الشفافية. ولذلك يحاول العماني في المراحل الأولى من التفاوض توضيح الأهداف وتحديد التناقضات والبحث عن حلول مناسبة ومقبولة لطرفي التفاوض. ولذلك فإن المفاوضات المنظمة، بالإضافة إلى تقديم حلول بديلة إذا لزم الأمر لتحقيق الخيار الأفضل، هي جزء لا يتجزأ من المفاوضات مع المديرين العمانيين، والتي تخضع بالطبع لأسلوب تفاوضي محدد. عادة، يمكن تحديد أسلوبين للتفاوض واستخدامهما في المفاوضات. الأول هو أسلوب التوزيع والآخر هو أسلوب التفاوض المتكامل. التفاوض التوزيعي هو في الواقع تفاعل تنافسي بين الأطراف لأن كل طرف يحاول الحصول على النتائج الأكثر قيمة.

عملياً، في هذه الطريقة يكون مجموع الإنجازات صفراً ويفوز أحد الطرفين ويخسر الطرف الآخر. في هذا النوع من المفاوضات، يكون لكل طرف نطاق تفاوض له نقطة هدف، ونقطة بداية، ونقطة توقف. إلا أن أطراف المذكرة لا يكشفون لبعضهم البعض عن هدفهم أو نقاط توقفهم. يحدث هذا النمط من التفاوض عندما لا يكون لدى الأطراف أمل في تحقيق نتيجة في المستقبل القريب، ويمكن أن تكون المعلومات المتبادلة في هذه المفاوضات غير واقعية أو غير دقيقة. تلعب المساومة دوراً بارزاً في التفاوض التوزيعي، ومن الممكن في هذه العملية التقدم إلى الأمام أو الخلف، ويجب على الأطراف تعديل مواقفهم حسب الهدف أو إيقاف بعضهم البعض. وإذا تمكن المفاوضون من اكتشاف نقطة التوقف لدى الطرف الآخر، فسوف يكتسبون ميزة استراتيجية.

لتحديد نقاط التوقف لدى الطرف الآخر، يلجأ الطرفان في بعض الأحيان إلى أساليب مثل تقديم معلومات كاذبة حول نقطة التوقف الخاصة بهم، أو التلاعب بالمعلومات، أو التهديد أو الخداع بحيث يقدم الطرف الآخر المزيد من التنازلات أو يقبل التزامات غير مرغوب فيها. ومن المرجح أن تتوقف المفاوضات أو تستبدل الأشخاص والأهداف بهذه الطريقة.

من ناحية أخرى، تحدث المفاوضات المتكاملة عندما يعتقد الطرفان أن بإمكانهما خلق ميزة أو ربح لكلا الطرفين. وهذا يعني، بهذه الطريقة، أن نتيجة المفاوضات ليست صفرًا بل هي مريح للجانبين. الغرض من التفاوض المتكامل هو خلق قيمة لكلا الطرفين لاستخدام الموارد الموجودة بشكل مشترك أو محاولة تحديد موارد جديدة. إن أجواء هذا النمط من التفاوض والمعلومات الدقيقة والموثوقة وتقاسم المصالح والأولويات والاحتياجات والرغبات هي جزء من المبادئ الأساسية. ويتم تشكيل هذا النوع من التفاوض في جو متماسك يخلو من الصراعات الفردية على أساس تحقيق النتائج للطرفين.

٦- ما هي عوامل وتقنيات بيع المصانع والخدمات في عمان؟

في عمان، يعد بناء العلاقات أمرًا مهمًا لأن البلاد تتمتع بثقافة تؤكد على العلاقات الشخصية وبناء الثقة. لذلك، فإن إعطاء أهمية لإقامة العلاقات مع العملاء والحفاظ عليها والقدرة على إقامة تفاعل اجتماعي يمكن أن يساعد عملك. من المهم جدًا استخدام تقنيات الإعلان والتسويق الصحيحة لجذب العملاء في سلطنة عمان.



DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

ويشمل ذلك استخدام وسائل الإعلام المختلفة مثل التلفزيون والراديو ووسائل التواصل الاجتماعي والإعلان عبر الإنترنت. كما أن الإعلانات المحلية والمواد الترويجية لمنتجاتك وخدماتك يمكن أن تساعد أيضاً في جذب العملاء.

في عمان، تحظى جودة خدمة ما بعد البيع بتقدير كبير. إن التركيز على تقديم خدمة ما بعد البيع القوية وحل مشكلات العملاء في الوقت المناسب يمكن أن يزيد من رضا العملاء ويضمن عودة العملاء. مهارات التفاوض والمبيعات مهمة لبيع المنتجات والخدمات في عمان. إن المهارة في تقديم خطط مبيعات جذابة، وفهم العملاء واحتياجاتهم، والتفاوض القوي والقدرة على التفاوض للحصول على السعر المناسب يمكن أن تكون فعالة في المبيعات الناجحة. عند بيع السلع والخدمات في عمان، تعد القدرة على التكيف مع الثقافة والعادات المحلية أمراً مهماً للغاية.

إن معرفة ثقافة العملاء العمانيين وسلوكياتهم وقبول الطقوس المحلية واحترام العادات المحلية يمكن أن ينشئ علاقة جيدة مع العملاء ويساعد في مبيعاتك.

٧- كيفية تعبئة و تغليف البضائع؟

يجب أن تساعد عبوات التصدير في تبسيط عملية التعبئة وفتحها وتخزينها ونقل البضائع. ومن ناحية أخرى، يجب أن تتم تعبئة الصادرات بطريقة تحافظ على صحة البضائع أثناء النقل والتوزيع في بلد الوجهة ويتم تسليم البضائع دون تلف أو تأخير. يجب أن يكون لتغليف سلع التصدير تصميم مناسب وأن يتوافق مع وسائل النقل المختلفة ومعايير الأسواق المختلفة.

الغرض من هذه العبوة هو الحفاظ على الخصائص المهمة للمنتج وخصائصه الرئيسية خلال الفترة الزمنية بين التخزين والنقل والنقل، وتجنب المخاطر المحتملة. يجب أن تكون العبوة قادرة على حماية المنتج ضد الضغط والصدمات الناتجة. صمم عبوة المنتج بطريقة تمكن العميل من حملها بسهولة إلى منزله أو مكان عمله بعد شرائه ويشعر بالرضا تجاه وجود المنتج معه. يجب أن ترشد العبوة المناسبة العميل بسهولة لفتح العبوة وإزالة المنتج دون حدوث ضرر مادي لنفسه أو للمنتج. ينبغي اعتماد ترتيب بحيث يمكن للتغليف أن يعتنى ويحمى جودة وطبيعة البضائع على المدى الطويل.

هناك ٨ أنواع من العبوات المخصصة للنقل، والتي تم تصنيفها إلى مجموعتين، مزدوجة وبسيطة. ومعنى التغليف البسيط هو نفس التغليف العادي والتغليف المزدوج، حيث يتم الجمع بين العبوات البسيطة والأصغر للحصول على عبوات أكبر، والغرض منها هو تقليل تكلفة النقل وزيادة سرعة عمليات النقل.

DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

٨- كيفية نقل البضائع؟

هناك طرق مختلفة للنقل من إيران إلى عمان. لكن الطريقة الأفضل تعتمد على نوع البضائع ووقت التسليم والتكاليف ذات الصلة. ندرس أدناه عدة طرق للنقل من إيران إلى عمان:

الشحن البحري: يعتبر الشحن البحري إحدى الطرق الشائعة لنقل البضائع إلى سلطنة عمان. وتقدم شركات الشحن العالمية خدمات النقل البحري من الموانئ الإيرانية مثل ميناء بوشهر وبندر عباس وميناء تشابهار إلى موانئ مسقط وصلالة في عمان. تستخدم هذه الطريقة عادةً للأحمال الثقيلة والكبيرة.

الشحن الجوي: الشحن الجوي هو وسيلة سريعة وفعالة لنقل البضائع إلى سلطنة عمان. ومن خلال مطارات إيران الدولية مثل مطار الإمام الخميني الدولي ومطار مهرباد الدولي في طهران، يتم إرسال الحمولات إلى مطاري مسقط وصلالة في عمان. بشكل عام، يتم استخدام هذه الطريقة للبضائع التي تحتاج إلى الوصول إلى وجهتها بسرعة، ولكنها أكثر تكلفة من النقل البحري.

النقل البري: النقل البري هو وسيلة أخرى للنقل من إيران إلى عمان. وغالباً ما يتم نقلهم إلى عمان عبر الطرق السريعة والطرق الحدودية. بشكل عام، تستخدم هذه الطريقة للأحمال الصغيرة والخفيفة، وعادةً ما تكون مدة تسليمها أطول من الطرق السابقة.

٩- كيف نسالم المال؟

مع توسع شبكة الاتصالات وتقدم التكنولوجيا، تحاول البنوك المتنافسة مع بعضها البعض تقديم طرق جديدة لتحويل الأموال في مجال العملة والبيع والشراء. والمعيار الرئيسي في كل هذه الأساليب هو تقليل التكاليف وتوفير الوقت.

تحويل الأموال من عمان باستخدام سويفت

SWIFT هو اختصار مكتوب باللغة الإنجليزية باسم "جمعية الاتصالات المالية العالمية بين البنوك". هذه المنظمة الدولية عبارة عن شبكة اتصالات مالية تمكن البنوك والمؤسسات المالية من نقل المعلومات المتعلقة بالمعاملات المالية فيما بينها بشكل آمن وسريع. تعد SWIFT معياراً دولياً لتحويل الأموال والمعلومات المالية، وترتبط معظم البنوك والمؤسسات المالية ذات السمعة الطيبة حول العالم بهذه الشبكة. لتحويل الأموال من عمان إلى إيران ودول أخرى عن طريق سويفت، يذهب العميل أولاً إلى بنك أو بورصة موثوقة ومتصلة بشبكة سويفت.

ثم يطلب العميل معلومات حول المعاملة، مثل الوجهة والمبلغ ورقم حساب الوجهة. يقوم البنك المصدر أو البورصة بعد ذلك بإعداد هذه المعلومات بتنسيق معين تحدده SWIFT ويرسل هذه المعلومات إلى البنك الوجهة أو البورصة من خلال شبكة SWIFT. أخيراً، يقوم البنك الوجهة أو البورصة بتحويل الأموال إلى حساب الوجهة وتكتمل المعاملة.

تحويل الأموال من عمان إلى إيران بالعمله الرقمية

يتم تحويل الأموال من عمان إلى إيران عن طريق العمله الرقمية بالغة الإنجليزية تسمى "Digital currency". العمله الرقمية أو العملات الرقمية هي نوع من العملات الافتراضية التي تعمل بالاعتماد على تقنية البلوكشين وتتم المعاملات إلكترونياً دون الحاجة إلى وسيط. يتم تخزين هذه العملات ونقلها رقمياً في الفضاء الافتراضي.

لتحويل الأموال من عمان إلى إيران بالعمله الرقمية نمر بالخطوات التالية:

تحويل العمله الرقمية من محفظه رقمية في عمان: أولاً يقوم الشخص المعنى بوضع العمله الرقمية التي يحتاجها في محفظته الرقمية في عمان.

تحويل العمله الرقمية إلى محفظه رقمية في إيران: بعد ذلك، يتم تحويل هذه العمله الرقمية إلى محفظه رقمية في إيران من خلال شبكة البلوكشين.

تحويل العمله الرقمية إلى العمله المحليه: أخيراً، يمكن لأي شخص في إيران تحويل العمله الرقمية إلى العمله المحليه أو عمله أخرى واستخدامها.

مع استخدام العملات الرقمية، يتم تحويل الأموال بسرعة وأمان وبدون وسطاء، وهو أمر مفيد جداً للأشخاص والشركات التي تحتاج إلى معاملات دولية.

١٠- ما هي القوانين الجمركية بين إيران وعمان؟

بدايةً، يجب أن تكون حريصاً على أن كل عمل تجارى له قواعده الخاصة وأن التصدير إلى سلطنة عمان ليس استثناءً من هذه القاعدة. إن التعرف على قواعد وأنظمة التصدير إلى عمان سيساعدك على دخول هذا المجال بعقل أكثر انفتاحاً والحصول على عمل تجارى ناجح. وفيما يلي نذكر أهم القوانين والمستندات المطلوبة للتصدير إلى عمان.

الحصول على التراخيص واتفاقيات التصدير: من أجل التصدير إلى أى دولة، من الضروري الحصول على ترخيص واتفاقيات (وثيقة تحتوى على المواصفات الرئيسية للعقد) قبل التصدير. وتشمل هذه الاتفاقيات:

• اتفاقية تجارية للصادرات إلى عمان من إيران

DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

• اتفاقية الشحن التجارى

• اتفاقية تشجيع ودعم الاستثمارات التصديرية الإيرانية

• الاتفاقية الدولية بشأن إنشاء ممر عبور دولى للبضائع والركاب

• اتفاقية تجنب الضرائب الإضافية والاتفاق على تعريف التصدير

• اتفاقية التعاون فى مجال النقل الجوى التجارى

ملصق المنتج: يجب أن يحتوى منتج التصدير الخاص بك على ملصق باللغتين الإنجليزية والعربية. بالإضافة إلى ذلك، يجب تضمين معلومات مثل: اسم المنتج، واسم الشركة المصنعة وعنوانها، وبلد المنشأ والمقصد، ووزن المنتج وأبعاده، ورقم ترخيص التصدير على المنتج.

الحصول على شهادة المنشأ: يجب أن تصدر هذه الشهادة من مراكز التصدير في بلد المنشأ وهي إيران للتأكد من منشأ البضاعة المصدرة.

القيود والمحظورات: قد يكون لبعض السلع والمنتجات قيود ومحظورات على التصدير، لذا يجب أن تكون على دراية كاملة بالقوانين ذات الصلة وتتصرف وفقاً لذلك.

حساب ودفع الضرائب والرسوم: لتسعير البضائع الخاصة بك بشكل صحيح، يجب عليك أن تأخذ في الاعتبار الضرائب والرسوم على البضائع التي تدخل عمان. على سبيل المثال، قد يكون لدى عمان تعريفه جمركية بنسبة ٢٪ لاستيراد الزعفران من الهند، ولكن تعريفه جمركية مختلفة لاستيراد نفس المنتج من إيران

لاحظ أن دفع هذه الرسوم يقع على عاتق المصدر أو المستورد. وفي كل الأحوال يجب عليك تضمينه في السعر النهائي للمنتج سواء كنت مصدراً أو مستورداً.

القواعد الصحية للمنتجات الغذائية: للتصدير إلى عمان، يجب أن تكون على دراية تامة بمعايير الصحة والنظافة في هذا البلد. ولكل دولة معايير محددة في هذا المجال وأي منتج تريد تصديره إلى عمان يجب أن يكون متوافقاً مع معايير الصحة والسلامة في هذا البلد. على سبيل المثال، تتطلب الأدوية والمواد الغذائية معايير خاصة، ولكل منتج يجب الحصول على التراخيص اللازمة من الجهات المختصة.



DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

النتيجة

يوفر التصدير إلى عمان، باعتبارها سوقاً مهماً ومحتملاً، فرصاً كبيرة للشركات والصناعات الإيرانية. لأن هذا البلد يتمتع بوضع جيد للتصدير ومن ناحية أخرى، تتمتع عمان بعلاقات جيدة مع إيران. تتمتع دولة عمان بعلاقات سياسية خالية من التوتر مع دول العالم الأخرى وتعرف كوسيط في العلاقات السياسية والتجارية. وقد أعطت هذه القضية فرصة ذهبية لرجال الأعمال في بلادنا حتى يتمكنوا بسهولة من الدخول إلى العديد من الأسواق العالمية التي لا يمكن الدخول إليها مباشرة بسبب العقوبات الدولية

قوانين الجمارك في هذا البلد ليست صارمة للغاية وهذا ما جعل الصادرات إلى هذا البلد جذابة لرجال الأعمال الإيرانيين. لمواجهة تحديات التواصل مع رجال الأعمال العمانيين، يوصى بالتحلي بالصبر والمرونة، واحترام الثقافة والعادات العمانية، واستخدام استراتيجيات غير مباشرة للتعبير عن آرائكم ومشاعركم.