

التدريب الشامل على التسعير التحويلي

UK Traininig

**PARTNER**



## التدريب الشاهل على التسعير التحويلي

### مقدمة

يُعد دورة نقل الأسعار المتقدمة برنامجاً شاملاً مصمماً لتزويد المشاركين بمعرفة عميقة ومهارات عملية تتعلق بقضايا نقل الأسعار، مع التركيز بشكل خاص على الوصول غير الملموسة والمواضيع ذات الصلة. تم تصميم هذه الدورة المتقدمة للمهنيين الذين يمتلكون فهماً أساسياً قوياً لفاهيم نقل الأسعار ويرغبون في استكشاف التعقيدات المحيطة بالوصول غير الملموسة، وحقوق الملكية الفكرية، وغيرها من الجوانب الأساسية ل نقل الأسعار. من خلال مزيج من المناقشات النظرية، ودراسات الحالة، والتأهين التفاعلية، سيعزز المشاركون خبراتهم في إدارة تحديات نقل الأسعار المتعلقة بالوصول غير الملموسة داخل المؤسسات متعددة الجنسيات.

### أهداف الدورة

- تطوير فهم عميق لمبادئ نقل الأسعار ومنهجياتها المتعلقة بالوصول غير الملموسة.
- اكتساب رؤى حول التعرف على الوصول غير الملموسة، وتقييمها، وإدارتها لغراض نقل الأسعار.
- الحصول على معرفة بالجوانب القانونية والاقتصادية المرتبطة بالوصول غير الملموسة في نقل الأسعار.
- فهم التحديات وأفضل الممارسات لتوثيق ودعم اتفاقيات نقل الأسعار المتعلقة بالوصول غير الملموسة.
- تعلم كيفية تحليل ومعالجة المنازعات والتحديات المتعلقة ب نقل الأسعار التي تخص الوصول غير الملموسة.
- استكشاف أحدث الاتجاهات والتطورات في التشريعات الدولية لنقل الأسعار المتعلقة بالوصول غير الملموسة.
- تطبيق الأدوات والتقنيات العملية لتحسين نتائج نقل الأسعار للمعاملات المتعلقة بالوصول غير الملموسة داخل المؤسسات متعددة الجنسيات.

### محاور الدورة

#### اليوم الأول: مفاهيم نقل الأسعار

- مراجعة مفاهيم نقل الأسعار الأساسية وهدأ الأذرع الطويلة.
- نظرة عامة على الوصول غير الملموسة وأهميتها في نقل الأسعار.
- أنواع الوصول غير الملموسة وخصائصها.
- الاعتبارات القانونية والاقتصادية المرتبطة بالوصول غير الملموسة في نقل الأسعار.

#### اليوم الثاني: تقييم الوصول غير الملموسة لغراض نقل الأسعار

- الطرق والنسائيب لتقييم الوصول غير الملموسة.
- طريقة السعر المقارن غير الخاضع للرقابة CUP للوصول غير الملموسة.
- أسائيب التقييم المعتمدة على الدخل: طريقة توزيع الأرباح وطريقة تخفيف العوائد.
- النسائيب المعتمدة على التكلفة للوصول غير الملموسة.

#### اليوم الثالث: الوصول غير الملموسة في توثيق نقل الأسعار والامثال

- متطلبات توثيق نقل الأسعار للوصول غير الملموسة.
- أفضل الممارسات لتوثيق الوصول غير الملموسة ومساهماتها.
- التحليلات المعاملاتية المتعلقة بالوصول غير الملموسة وهوشرات النداء المرجعية.
- معالجة المخاطر والوظائف الرقابية المتعلقة بالوصول غير الملموسة.

#### اليوم الرابع: المنازعات والتحديات المتعلقة ب نقل الأسعار الخاصة بالوصول غير الملموسة

UK Training  
**PARTNER**



- القضايا الشائعة والمنازعات المتعلقة ب نقل الأسعار والوصول غير الملموسة.
- تحليل ومعالجة المنازعات المتعلقة ب نقل الأسعار الخاصة بالوصول غير الملموسة.
- آليات متقدمة لحل المنازعات المتعلقة بمسائل نقل الأسعار ذات الصلة بالوصول غير الملموسة.
- دراسات حالة حديثة وتطورات قانونية تتعلق بالوصول غير الملموسة.

## اليوم الخامس: الاتجاهات الناشئة والتطبيقات العملية

- تأثير خطة BEPS تاكل القاعدة الضريبية وتحويل الرباح على الوصول غير الملموسة في نقل الأسعار.
- تحديات الاقتصاد الرقمي، والحوسبة السحابية، والوصول غير الملموسة.
- دراسات حالة عملية وتجارين جماعية تركز على الوصول غير الملموسة.
- استراتيجيات لتحسين نتائج نقل الأسعار للمعاملات المتعلقة بالوصول غير الملموسة.

## اليوم السادس: المؤشرات المرجعية للوصول غير الملموسة في نقل الأسعار

- أهمية المؤشرات المرجعية في نقل الأسعار المتعلقة بالوصول غير الملموسة.
- طرق وأساليب المؤشرات المرجعية للمعاملات المتعلقة بالوصول غير الملموسة.
- تحليل الشركات المقارنة للوصول غير الملموسة.
- اختيار وتطبيق المقارنات المناسبة للوصول غير الملموسة.
- الاعتبارات العملية والتحديات في المؤشرات المرجعية للوصول غير الملموسة.

## اليوم السابع: التحليل الاقتصادي في نقل الأسعار للوصول غير الملموسة

- فهم مبادئ التحليل الاقتصادي في سياق الوصول غير الملموسة.
- تطبيق النظرية الاقتصادية على استراتيجيات نقل الأسعار.
- دراسات حالة توضح التحليل الاقتصادي في الممارسة العملية.
- الأدوات والمنهجيات المستخدمة في التحليل الاقتصادي.

## اليوم الثامن: الاعتبارات القطاعية الخاصة بالوصول غير الملموسة

- تحليل القضايا الخاصة بكل قطاع تتعلق بالوصول غير الملموسة مثل: الأدوية، التكنولوجيا، والترفيه.
- فهم التحديات والفرص الفريدة داخل الصناعات المختلفة.
- استراتيجيات مخصصة للتعامل مع الوصول غير الملموسة في مختلف القطاعات.
- مناقشات جماعية حول دراسات حالة حقيقية خاصة بالقطاعات.

## اليوم التاسع: تقنيات وأدوات متقدمة لنقل الأسعار

- استكشاف أدوات وبرامج مبتكرة لإدارة نقل الأسعار.
- تقنيات لضمان الامتثال وتقليل المخاطر.
- دمج تحليلات البيانات في عمليات نقل الأسعار.
- تجارب عملية باستخدام برامج نقل الأسعار.

## اليوم العاشر: المشروع الجماعي وختام الدورة

- سيعمل المشاركون في مجموعات لتطوير استراتيجية شاملة ل نقل الأسعار لشركة متعددة الجنسيات افتراضية تركز على الوصول غير الملموسة.
- عرض المشاريع الجماعية للأقران والمدرسين للحصول على ملاحظات.
- مراجعة الدروس الرئيسية والرؤى المكتسبة خلال الدورة.
- مناقشة الاتجاهات المستقبلية والتعلم المستمر في نقل الأسعار.

الخاتمة

UK Training  
**PARTNER**

تعتبر هذه الدورة التدريبية لتعليم نقل النسعار فرصة مثالية للمهنيين الراغبين في تعهيق معرفتهم ومهاراتهم في نقل النسعار، مع التركيز على النصول غير الملموسة وأهميتها في البيئة التجارية العالمية. من خلال التدريب العملي والمواضيع العميقة، سيتمح للمشاركين فرصة لتطوير استراتيجيات فعالة والامتثال لمتطلبات نقل النسعار، مما يعزز قدرتهم على إدارة المخاطر واستغلال فرص نقل النسعار الممتثلة.

UK Training  
**PARTNER**



## Blackbird Training Clients



UK Training  
**PARTNER**

## البرامج التدريبية

إدارة المشافي  
القطاع العام  
ورشات عمل خاصة  
النفط والغاز  
هندسة الاتصالات  
تكنولوجيا المعلومات  
الصحة والسلامة  
القانون وإدارة العقود  
الجهازك و السلامة  
الطيران والصلاح الجوية  
الإدارة العليا

## البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية  
الهالية والمحاسبة والهيرانية  
الإعلام والعلاقات العامة  
إدارة المشاريع  
الموارد البشرية  
تدقيق الحسابات وضمان الجودة  
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء  
السكرتارية وإدارة المكاتب  
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية  
الإدارة والقيادة  
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD |  
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge  
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35  
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

**PARTNER**

