JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين

9 – 13 أغسطس 2027

سنغافورة

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين

المرجع: 95744_2522 **التاريخ:** 9 – 13 أغسطس 2027 **المكان:** سنغافورة **الرسوم:** GBP 9300

تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين دورة تدريبية مدتها أسبوع لمسوقي الخام والمنتجات المكررة ومديري مبيعات التصدير والمحللين التجاريين الذين يقررون وجهة كل شحنة والمشتري الذي يستلمها، ويخرج منها المشاركون بخطة أسواق التصدير ومحفظة المشترين. فالطاقات التكريرية الجديدة وخطوط الشحن وأنواع المشترين المستجدة تعيد رسم خريطة المنافذ التي تدفع أعلى قيمة لكل درجة. تقدم الدورة جوبيتر برايم للتدريب.

لماذا يهم تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين الآن

تتحكم ثلاث قوى في تسويق الصادرات اليوم: طاقات تكرير جديدة تنقل مراكز الطلب، وبيوت تجارة ومشترون حكوميون يتنافسون على الشحنات ذاتها، وضغوط خفض الانبعاثات التي تغير درجات الوقود التي تستوعبها كل وجهة. المصدر الذي يقرأ هذه القوى جيدا يضع كل درجة حيث تنال علاوة ويوزع تعرضه على مشترين موثوقين، أما من يسيء قراءتها فيضطر إلى الخصم لتصريف الفائض ويحمل تركزا غير مخطط في الأطراف المقابلة. تقوم الدورة على مقارنة صافي العائد وتقسيم المشترين والتوزيع المرجح بالجدارة الائتمانية بلغة تجارية واضحة.

المستفيدون من تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين

- مسوقو الصادرات المسؤولون عن توزيع شحنات الخام والمنتجات الشهرية بين الوجهات
- مديرو المبيعات المسؤولون عن تجديد العقود الآجلة مع المصافي والموزعين
- المحللون التجاريون الذين يبنون نماذج صافي العائد وتوقعات الطلب لكل وجهة
- مسؤولو الائتمان والأطراف المقابلة الذين يحددون حدود المشترين وضمانات السداد
- مخططو المنتجات الذين يطابقون مخرجات المصفاة مع متطلبات المنافذ

تستفيد إدارات التصدير أكثر حين يحضر مسوق ومحلل ومسؤول ائتمان معا.

قدرات تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين

يتدرب المشاركون على ترتيب المنافذ وموازنة دفتر المشترين بحيث تستند كل شحنة إلى صافي العائد وملاءمة الجودة ومتانة الطرف المقابل.

- تقييم طلب الوجهات وتهيئة المصافي وتعادل الاستيراد لكل درجة — لجنة توزيع الصادرات
- حساب صافي العائد المقارن عبر خطوط الشحن وأنواع المنافذ — توجيه الشحنات الشهرية
- تصميم شرائح المشترين حسب الحجم والموثوقية وسجل السداد — مديرو المبيعات
- الموازنة بين الكميات الآجلة والتعرض للسوق الفورية لكل منتج — القيادة التجارية
- تحديد حدود الائتمان وضمانات السداد لكل فئة مشترين — مسؤولو المالية والائتمان
- بناء بطاقة أداء لتوزيع الوجهات والمشترين — فريق تخطيط التصدير

مصطلحات تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين الأساسية

- صافي العائد — السعر المسلم بعد خصم الشحن والتأمين والفاقد وتكاليف التفريغ، محسوبا عند ميناء التحميل.
- تعادل الاستيراد — كلفة استيراد الوجهة لدرجة ما من مصدرها البديل، وهو السقف السعري للمصدر.
- المنفذ — وجهة أو قناة مشترين لبيع الشحنة، مثل مصفاة أو موزع أو بيت تجارة.
- محفظة المشترين — عملاء المصدر موزعين حسب حصة الحجم والموثوقية ومخاطر السداد ونوع العقد.
- التخصيص الآجل — كميات التصدير المرتبطة بعقود مع مشترين، مقابل الكميات المحجوزة للبيع الفوري.
- ملاءمة جودة الدرجة — مدى توافق تحليل الخام أو مواصفة المنتج مع تهيئة مصفاة المشتري أو قواعد الوقود المحلية.

تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين يوما بيوم

اليوم 1: قراءة طلب الوجهات

- خرائط تهيئة المصافي الإقليمية — درجات الخام التي يستوعبها كل إقليم
- موازين استيراد المنتجات — مواقع العجز في البنزين والديزل ووقود الطائرات
- بناء تعادل الاستيراد — الأسعار السقفية في كل وجهة
- اقتصاديات خطوط الشحن وفئات السفن — المنافذ الممكنة من كل ميناء تحميل
- تحولات مواصفات الوقود — درجات تخسر منافذ وأخرى تكسبها

اليوم 2: ترتيب المنافذ حسب صافي العائد

- أوراق عمل صافي العائد للوجهات — مقارنة المنافذ على أساس ميناء التحميل
- جداول علاوات الجودة وخصوماتها — ملاءمة الدرجة مقابل تهيئة المشتري
- ملفات سعة المنافذ وتقلبها الموسمي — الحجم الذي تستوعبه كل سوق
- رسم خريطة إمدادات المنافسين — براميل منافسة تطارد المنفذ ذاته
- مصفوفة ترتيب المنافذ — أولوية توجيه الشحنات الشهرية

اليوم 3: تقسيم دفتر المشترين

- شبكة تقسيم المشترين — المستخدمون النهائيون والموزعون والتجار والمشترون الحكوميون
- تصنيف الأطراف المقابلة ائتمانيا — الحدود وضمانات السداد لكل شريحة
- مؤشرات تركز المشترين — التعرض لأي عميل منفرد
- سجلات أحجام العملاء عبر الزمن — موثوقية الرفع والترشيحات
- اختيار القناة بين البيع المباشر والوسطاء — الهامش مقابل الانتشار

اليوم 4: الموازنة بين العقود الآجلة والسوق الفورية

- نطاقات كميات العقود الآجلة — بنود المرونة وسماحات الرفع
- تصميم المناقصات الفورية — التوقيت وحجم الدفعة وقوائم المزايدين
- خيارات ربط معادلة السعر — مواءمة أساس التسعير مع المنفذ
- سيناريوهات الفائض والنقص — إعادة التوازن عند تغير الإنتاج
- بنود تقييد الوجهة وإعادة البيع — حماية قيمة المنفذ

اليوم 5: ممارسة خطة أسواق التصدير ومحفظة المشترين

- توقعات الوجهات لاثني عشر شهرا — تطبيق قراءات الطلب وتعادل الاستيراد
- محاكاة توزيع الشحنات الشهرية — تطبيق ترتيب صافي العائد تحت القيود
- حالة إعادة موازنة دفتر المشترين — تطبيق التقسيم وفئات الائتمان
- مقترح مزيج العقود الآجلة والفورية — اختباره أمام سيناريوهات الإنتاج
- خطة أسواق التصدير ومحفظة المشترين — التوزيع النهائي والاعتماد

تطبيق تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين بعد الدورة

- إجراء مقارنة صافي العائد للوجهات على شحنات الشهر القادم وعرض ترتيب المنافذ على اجتماع التوزيع.
- تقييم دفتر المشترين الحالي وفق مؤشرات التركز وفئات الائتمان واقتراح شريحتين للتوسع أو التقليص.

أسئلة حول تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين

ما تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين ولماذا يهم الآن؟

هو منهج تحديد الوجهات والمشترين الذين يستلمون كل شحنة خام أو منتجات. ويهم الآن لأن تحول الطاقات التكريرية ومواصفات الوقود يغير المنافذ التي تقدر درجاتك أكثر من غيرها.

من أكثر الأدوار استفادة من تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين؟

يستفيد مسوقو الصادرات ومديرو المبيعات الآجلة والمحللون التجاريون أكثر من غيرهم. كما يستفيد مسؤولو الائتمان ومخططو المنتجات حين يحضرون مع زملائهم في التسويق.

كيف يختلف تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين عن دورة في تداول النفط؟

يركز على وجهة البيع والمشتري لا على اتخاذ مراكز سعرية. ويتناول ترتيب المنافذ وتقسيم المشترين وموازنة العقود الآجلة والفورية بدلا من التحوط.

ماذا تعود به من تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين؟

تعود بتوقعات للوجهات ومصفوفة لترتيب المنافذ ودفتر مشترين مقسم بفئات ائتمانية. وتوجه هذه المخرجات اجتماع توزيع الشحنات الشهري القادم.

تخطيط أسواق التصدير البترولي ومحفظة المشترين: الطريق إلى الأمام

توجه خطة أسواق التصدير ومحفظة المشترين أولا قرار توزيع الشحنات في الشهر التالي: أي المنافذ تستلم أي الدرجات، وأي المشترين يحتفظون بكميات آجلة. يستخدمها مسوقو الصادرات ومديرو المبيعات مع مسؤولي الائتمان للاتفاق على الحدود. وبعد دورتها الأولى تستحق مراجعة ترتيب المنافذ مقابل صافي العائد المحقق وتعديل شرائح المشترين الضعيفة.