CONCEPT

تسويق البتروكيماويات والاستراتيجية التجارية: منحنيات التكلفة وعقود البيع وتوزيع الصادرات

17 – 21 مايو 2027

دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال



تسويق البتروكيماويات والاستراتيجية التجارية: منحنيات التكلفة وعقود البيع وتوزيع الصادرات

المرجع: 12485_316 **التاريخ:** 17 – 21 مايو 2027 **المكان:** دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

يتعثر تسويق البتروكيماويات والاستراتيجية التجارية لدى المنتجين حين تباع الأوليفينات والعطريات والبوليمرات بحكم العادة: تلاحق الكميات أي مشتر في فترات الهبوط، وتتأخر أسعار المعادلات عن تكلفة المونومرات، وتسعر الدرجات المتخصصة كأنها سلع نمطية. تمكن هذه الدورة من كور كونسبت المديرين التجاريين من ربط موقع تكلفة اللقيم ودورات السوق بتقسيم العملاء وهيكلة العقود وتوزيع الصادرات وقرارات محفظة المنتجات، بما في ذلك الطلب المتنامي على المحتوى المعاد تدويره. ويعمل المشاركون على بيانات حالات لمنتجين فعليين، ويبنون خطة الاستراتيجية التجارية وتوزيع الكميات لسلسلة منتجاتهم.

أهداف الدورة:

- رسم سلاسل الأوليفينات والعطريات والبوليمرات والمنتجات الوسيطة لتحديد مواضع تحقيق الهامش ومواضع البيع لعملاء المنافسين
- تحديد موقع المنتج على منحنى التكلفة النقدية للصناعة وقراءة موازين العرض والطلب لتوقع منعطفات الدورة
- تفسير تقييمات وكالات تسعير السلع وتصميم معادلات الأسعار وبنود المراجعة ومزيج العقود الآجلة والمبيعات الفورية للبوليمرات والمنتجات الوسيطة
- تقسيم عملاء التحويل والعملاء الصناعيين ووضع استراتيجيات الحسابات والقنوات والخدمة الفنية لكل شريحة
- توزيع الكميات بين الوجهات المحلية ووجهات التصدير اعتمادا على صافي العائد والخدمات اللوجستية واقتصاديات الموزعين
- إعادة موازنة محفظة الدرجات المتخصصة والنمطية في ضوء ضغوط البلاستيك الدائري وكثافة الكربون وإعداد خطة الاستراتيجية التجارية وتوزيع الكميات

الفئة المستهدفة:

- مديرو التسويق المسؤولون عن تحليل السوق وتموضع المنتجات وتخطيط الطلب على الأوليفينات أو العطريات أو البوليمرات
- مديرو المبيعات والحسابات المسؤولون عن عقود وكميات عملاء التحويل والخلط والعملاء الصناعيين
- مديرو التخطيط التجاري وتطوير الأعمال الذين يضعون خطط المبيعات وتوزيع الطاقة الإنتاجية وخيارات النمو
- مديرو محافظ المنتجات والدرجات الذين يقررون إطلاق الدرجات المتخصصة وترشيد الدرجات النمطية
- مديرو التصدير والتوزيع الذين يديرون مسارات الشحن والمراكز الإقليمية وشبكات الموزعين
- مديرو التميز التجاري والتسعير المسؤولون عن معادلات العقود واختيار المؤشرات وتقارير الهوامش

محاور الدورة:

اليوم 1: سلاسل القيمة في البتروكيماويات والموقع التجاري للمنتج

- خريطة سلسلة الأوليفينات: من الإيثيلين والبروبيلين والبيوتادايين إلى البولي إيثيلين والبولي بروبيلين والمطاط الصناعي
- خريطة سلسلة العطريات: من البنزين والتولوين والزايلين إلى الستايرينات والبولي يوريثان والنايلون والبوليستر
- تموضع المنتجات الوسيطة: الجلايكولات والأكاسيد والمذيبات بين المونومر والاستخدام النهائي
- النموذج التجاري للمنتج المتكامل مقابل البائع في السوق المفتوحة
- مراجعة خط الأساس التجاري: مزيج المبيعات وصافي العائد وتركز العملاء

اليوم 2: ميزة اللقيم ومنحنيات التكلفة ودورات السوق

- اقتصاديات تكسير الإيثان مقابل النافثا: هيكل المردود وقيمة المنتجات المصاحبة
- بناء منحنى التكلفة النقدية للصناعة وتحديد المنتج الحدي
- ميزان العرض والطلب في البتروكيماويات: الطاقة الاسمية ومعدلات التشغيل والطلب حسب الاستخدام النهائي
- مؤشرات الدورة: إضافات الطاقة الإنتاجية وتسييل المخزون وقيعان الهوامش
- منهجيات وكالات تسعير السلع للكيماويات والبوليمرات: تقييمات Platts وICIS وArgus

اليوم 3: تقسيم العملاء وهيكلة العقود والتسعير بالمعادلات

- تقسيم عملاء التحويل حسب طريقة المعالجة والتطبيق وسلوك الشراء
- حسابات عملاء التحويل الاستراتيجيين: حصة الإنفاق واعتماد الدرجات ونموذج الخدمة الفنية
- مصفوفة قرار مزيج العقود الآجلة والمبيعات الفورية
- تصميم معادلة السعر: تمرير تكلفة المونومر والمؤشر مع الهامش المضاف وبنود مراجعة السعر
- حساب صافي العائد حسب شروط التسليم للوجهات المحلية ووجهات التصدير

اليوم 4: لوجستيات التصدير واستراتيجية المحفظة والبلاستيك الدائري

- خيارات توزيع الصادرات: الشحن السائب للسوائل وأكياس البوليمر في الحاويات والمراكز الإقليمية
- اقتصاديات البيع عبر الموزعين مقابل البيع المباشر في أسواق التصدير
- فرز محفظة الدرجات المتخصصة مقابل النمطية: استقرار الهامش وتكاثر الدرجات وتكلفة الخدمة
- الطلب على البلاستيك الدائري: المحتوى المعاد تدويره ميكانيكيا وعروض اللقيم من إعادة التدوير الكيميائي
- كثافة الكربون في إنتاج الإيثيلين حسب اللقيم كعامل تمييز تجاري

اليوم 5: دراسات حالة المنتجين وخطة الاستراتيجية التجارية

- حالة فائض البولي إيثيلين: توزيع الكميات خلال قاع الهوامش
- حالة تجديد عقد البارازايلين تحت ضغط معادلة السعر
- حالة إطلاق درجة متخصصة: الشريحة المستهدفة والسعر القائم على القيمة وخطة الاعتماد
- صياغة خطة الاستراتيجية التجارية وتوزيع الكميات للبتروكيماويات
- الدفاع عن الخطة التجارية أمام لجنة تنفيذية

المهارات التي ستكتسبها:

- رسم سلاسل البتروكيماويات
- التموضع على منحنى التكلفة
- استباق منعطفات الدورة
- تصميم العقود المرتبطة بالمؤشرات
- استراتيجية شرائح عملاء التحويل
- تحسين صافي عائد الصادرات
- ترشيد محفظة الدرجات
- تطوير عروض المحتوى المعاد تدويره

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بخطة الاستراتيجية التجارية وتوزيع الكميات مبنية على سلسلة منتجاتك وقاعدة عملائك
- الدفاع عن معادلات العقود وبنود مراجعة السعر أمام المشترين بالتقييمات ومنطق التكلفة نفسه الذي يستندون إليه
- اتخاذ قرار توزيع الكميات مبكرا حين تدخل طاقات جديدة وتنضغط الهوامش
- مقارنة الممارسات التجارية مع نظراء من منتجي الأوليفينات والعطريات والبوليمرات والمنتجات الوسيطة الذين يبيعون في مناطق متعددة

الخاتمة:

تتحدد هوامش البتروكيماويات بموقع المنتج على منحنى التكلفة وبطريقة بيعه عبر الدورة. تنتقل الدورة من رسم سلاسل القيمة واقتصاديات اللقيم، إلى موازين العرض والطلب وتقييمات الأسعار، ثم إلى تقسيم عملاء التحويل ومعادلات العقود وتوزيع الصادرات وقرارات المحفظة والطلب على البلاستيك الدائري. ويطبق اليوم الأخير هذه الأساليب على حالات لمنتجين، لينتج خطة الاستراتيجية التجارية وتوزيع الكميات جاهزة لمراجعة القيادة التجارية.