

تسويق النفط الخام والمنتجات البترولية: التسعير والاستراتيجية ورؤى السوق بالذكاء الاصطناعي

20 سبتمبر – 1 أكتوبر 2027

أمستردام (هولندا)

UK Traininig

PARTNER



تسويق النفط الخام والمنتجات البترولية: التسعير والاستراتيجية ورؤى السوق بالذكاء الاصطناعي

المرجع: 211085_3255795 التاريخ: 20 سبتمبر – 1 أكتوبر 2027 المكان: أمستردام (هولندا) الرسوم: GBP 10600

مقدمة

العمل في تسويق النفط الخام والمنتجات البترولية تغيّر كثيراً. لم يعد كافياً أن تتابع الأسعار أو تراقب السوق من بعيد. المحترفون الذين يتخذون قرارات تجارية صحيحة هم من يفهمون لماذا تتحرك الأسعار، وكيف تتحول إشارات العرض والطلب إلى فرصة حقيقية، وكيف يحولون معلومات السوق إلى خطوات عملية قبل أن تغلق النافذة.

هذه الدورة التدريبية لمدة 10 أيام بُنيت على هذا الواقع. تغطي تسويق النفط الخام، وتسويق المنتجات البترولية، وأساسيات التداول، وآليات التسعير، والعقود، وشروط إنكوترمز، واللوجستيات، واقتصاديات التكسير، وإدارة المخاطر — كل ذلك من منظور تجاري عملي لا نظري.

كما تولي الدورة اهتماماً حقيقياً لكيفية استخدام الذكاء الاصطناعي في أسواق الطاقة اليوم. ليس كموضوع تقني، بل كمجموعة من الأدوات العملية التي تساعدك على التنبؤ بشكل أفضل، وتحليل المنافسين، وتقييم التسعير، وتعزيز موقعك الاستراتيجي — دون الحاجة إلى أي خلفية تقنية.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

UK Training

PARTNER



- فهم هيكل أسواق النفط العالمية وسلسلة القيمة في قطاع الطاقة.
- تحليل خصائص النفط الخام وربطها بالقيمة التجارية والتسعير.
- تفسير مؤشرات العرض والطلب وأثرها على قرارات التداول والتسويق.
- فهم ممارسات تداول النفط الخام في أسواق السلع الفورية وعقود الأجل.
- تطبيق استراتيجيات تسويق النفط الخام على المستويين الإقليمي والعالمي.
- تفسير آليات تسعير النفط الخام والمعايير المرجعية وفوارق الأسعار.
- تحليل تقلبات الأسعار وتطبيق مبادئ إدارة مخاطر أسعار النفط.
- فهم اقتصاديات التكرير وأثرها على تسويق المنتجات البترولية.
- وضع استراتيجيات تسعير للمنتجات البترولية مبنية على الطلب والهوامش والمنافسة.
- فهم عقود النفط الخام وشروط إنكوترمز ومسؤوليات التسليم ومخاطر اللوجستيات.
- استخدام معلومات السوق البترولية لدعم قرارات التسعير والمبيعات والاستراتيجية.
- تطبيق تحليلات البيانات في تسويق النفط لتحسين التنبؤ وقراءة السوق.
- فهم دور الذكاء الاصطناعي في أسواق الطاقة.
- استخدام رؤى السوق المدعومة بالذكاء الاصطناعي لدعم التسعير والتنبؤ والتحليل التنافسي.
- بناء خطة عمل تجارية عملية تربط بين التسويق والتسعير وإدارة المخاطر والتموضع الاستراتيجي.

محاور الدورة

اليوم الأول: أسواق النفط العالمية وسلسلة قيمة الطاقة

- هيكل سوق النفط والغاز العالمي.
- أدوار قطاعات الاستكشاف والإنتاج والنقل والتكرير والتوزيع.
- أبرز مناطق إنتاج النفط واستهلاكه حول العالم.
- دور شركات النفط الوطنية والدولية.
- المصطلحات التجارية الأساسية في صناعة النفط.
- كيف يؤثر هيكل السوق والعوامل الاقتصادية العالمية على القرارات التجارية.
- مراجعة عملية لآليات عمل أسواق النفط العالمية.
- مراجعة وتأمل: فهم أسس أسواق النفط العالمية.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الثاني: خصائص النفط الخام والتميز في السوق

- الأنواع الرئيسية للنفط الخام وتصنيفات الجودة.
- كثافة API ومحتوى الكبريت ومؤشرات جودة النفط الخام.
- تحاليل النفط الخام والمواصفات التجارية.
- كيف تؤثر جودة النفط الخام على اقتصاديات التكرير والمنتجات وقرارات التسعير.
- الأثر التجاري لاختيار النفط الخام والمزج بين درجاته.
- نقاش حالة: تقييم درجة نفط خام من منظور تجاري.
- مراجعة وتأمل: ربط جودة النفط الخام بالقيمة السوقية.

اليوم الثالث: ديناميكيات العرض والطلب في سوق النفط الخام

- أبرز منتجي النفط الخام والمصدرين وأنماط الاستهلاك العالمي.
- توازن العرض والطلب ودورات السوق وأثر سياسات الإنتاج.
- التأثيرات الجيوسياسية والاقتصادية الكلية على أسعار النفط الخام.
- فهم اضطرابات السوق وكيف تؤثر تحولات الطلب على استراتيجيات التسويق.
- تمرين عملي على تحليل دورة سوقية أو اضطراب في الإمدادات.
- مراجعة وتأمل: قراءة إشارات العرض والطلب.

اليوم الرابع: هياكل تداول النفط الخام وممارسات التسويق

- هياكل تداول النفط الخام الفعلي وأدوار المتداولين والوسطاء والفرق التجارية.
- العقود الفورية مقابل عقود الأجل.
- استراتيجيات المبيعات وإدارة علاقات العملاء في تسويق النفط الخام.
- كيف تدعم معلومات السوق اتخاذ القرارات التجارية وتوقيت العقود.
- نقاش حالة: تسويق شحنة نفط خام.
- مراجعة وتأمل: تقييم هياكل التداول ومناهج التسويق.

UK Training

PARTNER



اليوم الخامس: آليات تسعير النفط الخام والتعرض للمخاطر

- المعايير المرجعية للتسعير والنفط الخام المرجعي والتسعير الفوري والتسعير القائم على الصيغ.
- الفوارق والعلاوات والخصومات والأسواق الآجلة.
- المحركات الرئيسية لتقلب الأسعار وأساسيات إدارة مخاطر أسعار النفط.
- كيف تؤثر آليات التسعير على المفاوضات التجارية والتعرض للسوق.
- تمرين عملي على تفسير المعايير المرجعية ومنطق التسعير.
- مراجعة وتأمل: ربط آليات التسعير بسلوك السوق.

اليوم السادس: أسواق المنتجات البترولية واقتصاديات التكرير

- المنتجات البترولية المكررة الرئيسية وعمليات التكرير وتحسين إنتاجية المنتجات.
- مواصفات المنتجات ومعايير الجودة وأنماط الطلب الموسمية.
- كيف تشكل اقتصاديات التكرير استراتيجيات تسعير المنتجات البترولية وقرارات التسويق.
- نقاش حالة: إنتاجية المنتجات والطلب والقيمة التجارية.
- مراجعة وتأمل: فهم محركات سوق المنتجات النهائية.

اليوم السابع: تسويق المنتجات البترولية والاستراتيجية التجارية

- استراتيجيات تسويق المنتجات البترولية وتقسيم السوق.
- قنوات المبيعات ونماذج التوزيع والتحليل التنافسي.
- استراتيجيات تسعير المنتجات البترولية والتنبؤ بالطلب وتخطيط المبيعات.
- استخدام معلومات السوق البترولية لدعم القرارات التجارية.
- ورشة عمل: تطوير خطة تسويق للمنتجات البترولية.
- مراجعة وتأمل: موازنة التسويق والتسعير وطلب العملاء.

اليوم الثامن: العقود وإنكوترمز وإدارة اللوجستيات

- العناصر الرئيسية لعقود بيع النفط الخام والمنتجات البترولية.
- شروط إنكوترمز ومسؤوليات التسليم وشروط الدفع وإدارة مخاطر الائتمان.
- عمليات التخزين في الخزانات والمحطات وأسواق الشحن واعتبارات الشحن البحري.
- كيف تؤثر قرارات اللوجستيات على التسعير والهوامش والمخاطر التشغيلية.
- مراجعة عملية لشروط إنكوترمز في معاملات تداول النفط.
- مراجعة وتأمل: إدارة مخاطر العقود واللوجستيات.

UK Training
PARTNER



اليوم التاسع: إدارة المخاطر ورؤى السوق بالذكاء الاصطناعي

- إدارة مخاطر السوق والأسعار والائتمان.
- مفاهيم التحوط وأدواته.
- كيف يُستخدم الذكاء الاصطناعي اليوم في تسويق النفط والغاز — التنبؤ وتحليل التسعير والذكاء التنافسي.
- استخدام تحليلات البيانات لاستخلاص رؤى سوقية عملية دون خلفية تقنية.
- الاتجاهات المستقبلية في تسويق النفط والتموضع الاستراتيجي.
- نقاش عملي حول الجمع بين إدارة المخاطر والرؤى المدعومة بالذكاء الاصطناعي.
- مراجعة وتأمل: استخدام الذكاء الاصطناعي لتحسين القرار التجاري.

اليوم العاشر: الاستراتيجية التجارية المتكاملة والمحاكاة وخطة العمل النهائية

- دمج التسويق والتسعير والعقود واللوجستيات وإدارة المخاطر في استراتيجية تجارية واحدة متماسكة.
- بناء خطة دخول السوق أو التوسع فيه مبنية على تحليل العرض والطلب.
- استخدام معلومات السوق البترولية لتحديد الفرص والمخاطر وشرائح العملاء.
- وضع مقارنة للتسعير والتفاوض باستخدام المعايير المرجعية والجودة والشحن وشروط العقد.
- تطبيق تحليلات البيانات والرؤى المدعومة بالذكاء الاصطناعي لتعزيز التوصيات التجارية.
- إعداد خطة استجابة للمخاطر تشمل تقلب الأسعار ومخاطر الائتمان واللوجستيات وعدم اليقين في السوق.
- المحاكاة النهائية: تطوير استراتيجية تسويقية للنفط الخام أو المنتجات البترولية لسوق مختار.
- عرض جماعي يتناول التوصيات التجارية ومنطق التسعير وضوابط المخاطر والتموضع الاستراتيجي.
- مراجعة وتأمل: تحويل معلومات السوق والرؤى المدعومة بالذكاء الاصطناعي إلى خطة قابلة للتنفيذ.

UK Traininig

PARTNER



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- بناء فهم شامل لتسويق النفط الخام والمنتجات البترولية.
- قراءة أسواق النفط العالمية بثقة أكبر وفهم ما تعنيه الإشارات الرئيسية فعلياً.
- اكتساب معرفة عملية بآليات تسعير النفط الخام.
- استخدام معلومات السوق البترولية لدعم قرارات تجارية أقوى.
- فهم العلاقة بين جودة النفط الخام واقتصاديات التكرير.
- تطوير استراتيجيات تسويق بترولي أكثر فاعلية ومناهج تسعير أكثر دقة.
- التعامل مع العقود وإنكوترمز وشروط التسليم ومخاطر اللوجستيات بوضوح أكبر.
- إدارة تقلبات الأسعار ومخاطر الائتمان وعدم اليقين في السوق بمنهجية واضحة.
- استخدام تحليلات البيانات وأدوات الذكاء الاصطناعي لدعم التنبؤ واتخاذ القرار.
- تحسين التحليل التنافسي والتموضع الاستراتيجي في السوق.
- المغادرة بخطة عمل تجارية تربط التسعير والتسويق وإدارة المخاطر والاستراتيجية.

الخاتمة

تغطي هذه الدورة الصورة التجارية الكاملة — من أسس سوق النفط العالمي وخصائص النفط الخام، مروراً بتحليل العرض والطلب والتداول والتسعير واقتصاديات التكرير وتسويق المنتجات البترولية، وصولاً إلى العقود واللوجستيات وإدارة المخاطر.

طوال البرنامج، يُعامل الذكاء الاصطناعي كأداة تجارية عملية. يرى المشاركون كيف يدعم التنبؤ وتقييم التسعير والتحليل التنافسي والتخطيط الاستراتيجي — دون الحاجة إلى أي خبرة تقنية.

اليوم الأخير يجمع كل شيء معاً من خلال محاكاة تجارية واقعية يطبق فيها المشاركون تحليل السوق ومنطق التسعير وتفكير المخاطر والتوصيات الاستراتيجية على سيناريو حقيقي. في النهاية، يغادر المشاركون بفهم أوضح لكيفية عمل أسواق النفط، ومنهج أقوى لتسويق البترول وتسعيره، وإطار عملي لاستخدام معلومات السوق والرؤى المدعومة بالذكاء الاصطناعي في اتخاذ قرارات تجارية أفضل في قطاع الطاقة.

UK Training

PARTNER

