

دورة فهم صناعة البتروكيماويات للتنفيذيين: المواد الأولية والطاقة الإنتاجية والتجارة والاستدامة

3 – 7 مايو 2027

برشلونة





دورة فهم صناعة البتروكيماويات للتنفيذيين: المواد الأولية والطاقة الإنتاجية والتجارة والاستدامة

المرجع: 26147_461 التاريخ: 3 - 7 مايو 2027 المكان: برشلونة الرسوم: GBP 4800

ملخص البرنامج

صناعة البتروكيماويات محور دورة تدريبية تمتد أسبوع لكبار المديرين والتنفيذيين من خارج القطاع بمستوى استراتيجي، ويخرج منها كل مشارك بموجز آفاق الصناعة لمنظّمته. فكثير من أعضاء المجالس ورؤساء الوظائف يوافقون على عقود واستثمارات وشراكات في البتروكيماويات دون صورة مشتركة عما يحرك القطاع. ويتدرج البرنامج من بنية السلسلة إلى تشخيص أثر المواد الأولية والدورات، ثم تحليل التجارة والاستثمار والاستدامة، وصولاً إلى التطبيق. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في صناعة البتروكيماويات لتنفيذيين من منظمات مختلفة.

المبررات المؤسسية

تمتد البتروكيماويات الصناعات الأخرى باللدائن والألياف والطلاءات ومدخلات كثيرة، فتصل أسعارها وتوافرها إلى ما هو أبعد من المنتجين. والتنفيذي الذي لا يقرأ تكلفة المواد الأولية والطاقة الجديدة وتحولات التجارة يتأخر في الاستجابة لتقلب الأسعار، أو يؤيد مشروعاً في غير وقته من الدورة. أما الإطار المشترك فيتح لقيادة المالية والاستراتيجية والمشتريات والعمليات أن يتحدثوا عن المخاطر والتوقيت والانكشاف بلغة واحدة.

- توقيت القرار: يتحسن حين تقرأ إشارات الطاقة الإنتاجية والطلب قبل الارتباط بعقود.
- الوعي بالانكشاف: يقوى حين تخرط مخاطر المواد الأولية والتجارة والسياسات لكل عائلة منتجات.
- جودة إحاطة المجلس: ترتفع حين تستند وجهات النظر إلى محركات معلنة.

المبادئ والأساس المعرفي

- تحليل سلسلة القيمة مطبقاً على قطاع البتروكيماويات: يؤطر خريطة القطاع ومنطق الهامش في الجلستين 1 و2.
- تحليل ميزان العرض والطلب والدورات من تقارير أسواق السلع: يسند تشخيص تقلبات الطاقة الإنتاجية والأسعار في الجلسة 2.
- تقييم الاستثمار القائم على القيمة الزمنية للنقود: يوجه مقارنة المشاريع وفرز المخاطر في الجلسة 4.



المشاركون المستهدفون

- المديرون الذين يوافقون على الاستثمارات والشراكات وترتيبات الإمداد بعيدة المدى.
- قادة الاستراتيجية وتطوير الأعمال الذين يقيمون الدخول أو التوسع أو الخروج.
- قادة المشتريات والإمداد الذين يشترون منتجات بتروكيماوية أو مواد أولية.
- قادة المالية والمخاطر الذين يختبرون دراسات المشاريع والانكشاف السعري.

يأتي المشاركون عادة من الطاقة والمصارف وتمويل المشاريع والتصنيع والتغليب وجهات الاستثمار العامة.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على بناء خريطة لسلسلة البتروكيماويات من المادة الأولية إلى الاستخدام النهائي.
2. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص كيف تحرك تكلفة المواد الأولية وإضافات الطاقة الإنتاجية الهوامش والأسعار.
3. سيكون المشاركون قادرين على تقييم تدفقات التجارة والمواقع الإقليمية لعائلة منتجات.
4. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب خيارات الاستثمار بحسب العائد والتوقيت والمخاطر.
5. سيكون المشاركون قادرين على تحليل أثر لوائح المنتجات وضغوط الاستدامة في نموذج العمل.
6. سيكون المشاركون قادرين على تبرير موجز آفاق الصناعة أمام زملاء المجلس.

هيكل البرنامج

اليوم 1: كيف تعمل صناعة البتروكيماويات من المادة الأولية إلى الاستخدام النهائي

كيف تبدو السلسلة، ومن يكسب ماذا على امتدادها؟

- شجرة عائلات المنتجات من المادة الأولية
- مخطط اللبنة الأساسية ومشتقاتها
- خريطة شرائح الطلب للاستخدام النهائي
- جدول أنواع المنتجين وأدوارهم
- رسم توضيحي لحصص الهامش في السلسلة

اليوم 2: تشخيص اقتصاديات المواد الأولية ودورات الطاقة الإنتاجية

لماذا تتقلب الهوامش والأسعار، وما الإشارات التي تنذر بها مبكراً؟



- مقارنة مواقع تكلفة المواد الأولية
- خط زمني لإضافات الطاقة الإنتاجية وإغلاقاتها
- مخطط العلاقة بين معدل التشغيل والسعر
- دليل قراءة مرحلة الدورة
- لوحة مؤشرات الإنذار المبكر

اليوم 3: تحليل تدفقات التجارة والمواقع الإقليمية

أين يصنع المنتج، وأين يستخدم، وما الذي ينتقل بين الأقاليم؟

- جدول الفائض والعجز الإقليمي
- خريطة مسارات التجارة وتكلفة الخدمات اللوجستية
- ورقة الانكشاف على الاستيراد
- شبكة سيناريوهات الإجراءات التجارية والتعرفة
- ورقة ملخص الموقع التنافسي

اليوم 4: قرارات الاستثمار والتنظيم والاستدامة

كيف تشكل قرارات الاستثمار وقواعد المنتجات والضغط البيئي الخيارات الاستراتيجية؟

- مقارنة عائد المشروع وفترة الاسترداد
- شجرة قرار توقيت الطاقة الإنتاجية
- قائمة مراقبة لوائح المنتجات وقيودها
- نظرة عامة على مسارات إعادة التدوير وخفض الكربون
- شبكة خيارات الشراكة والمشاريع المشتركة

اليوم 5: تطبيق رؤية صناعة البتروكيماويات على منظمة واحدة

هل موجز آفاق الصناعة جاهز لعرضه على المجلس؟

- وضع المنظمة على خريطة السلسلة من الجلسة 1
- اختبار إشارات دورة الجلسة 2 على بيانات حديثة
- تحديد موقع نتائج التجارة من الجلسة 3
- فرز خيارات الاستثمار من الجلسة 4
- إنجاز موجز آفاق الصناعة



المنهجية

يقوم البرنامج على ورشة بيانات تستند إلى سلاسل أسعار وقوائم طاقة إنتاجية وجداول تجارة مجهولة المصدر من سلاسل الأوليفينات والبوليمرات والمركبات العطرية. يقرأ المشاركون البيانات في مجموعات صغيرة، ويعلنون رأيهم في الاتجاه، ويدافعون عنه أمام أقران يؤدون دور أعضاء المجلس والمقرضين. ويقدم الميسر ملاحظاته على كل مخرج قبل دخوله في الموجز النهائي.

- نشاط مقترح: تتبع مادة أولية واحدة عبر ثلاث مشتقات حتى منتج استهلاكي وتحديد موضع دخول التكلفة.
- نشاط مقترح: قراءة مخطط للطاقة الإنتاجية ومعدل التشغيل وتحديد اتجاه الهوامش المرجح.
- نشاط مقترح: مقارنة خيارين للاستثمار في حالي سعر منخفض ومرتفع.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك موجز آفاق الصناعة لمنظمتهم. ويضم خريطة لموقع المنظمة في السلسلة، ولوحة للمحركات والإشارات، ونظرة تجارية وإقليمية، ومقارنة للاستثمار والمخاطر، وبيانا عن ضغوط الاستدامة. ويستخدم الموجز في العمل لفتح نقاش في المجلس وتشكيل خيارات الشراء أو الاستثمار وتحديد الإشارات التي ينبغي مراقبتها.

الأسئلة الشائعة

هل تناسب دراسة صناعة البتروكيماويات التنفيذيين الذين ليست لهم خلفية كيميائية؟

نعم، فصناعة البتروكيماويات تدرس بمستوى استراتيجي، وتفترض مسؤولية عن قرارات تمس البتروكيماويات، لا معرفة هندسية أو كيميائية.

على أي أدوات تقوم صناعة البتروكيماويات في هذا البرنامج؟

تدرس صناعة البتروكيماويات هنا عبر تحليل سلسلة القيمة، وتحليل ميزان العرض والطلب والدورات من تقارير السلع، وتقييم الاستثمار القائم على القيمة الزمنية للنقود.

كيف يستخدم موجز آفاق الصناعة الناتج عن صناعة البتروكيماويات في العمل؟

يستخدم موجز آفاق الصناعة لفتح نقاش في المجلس، وتأطير خيارات الشراء والاستثمار، والاتفاق على إشارات السوق التي ستراقبها المنظمة.



بماذا تختلف صناعة البتروكيماويات عن برنامج في المبيعات والتسويق في البتروكيماويات؟

تركز صناعة البتروكيماويات على اقتصاديات القطاع ودوراته وتجارته، بينما تركز المبيعات والتسويق في البتروكيماويات على العملاء والتسعير والعقود لدى البائع.