



» للخلف

- « لمحة عن دائرة تسويق النفط الخام
- « مواصفات النفط الخام
- « تأهيل مشتري النفط الخام
- « موائى تصدير النفط الخام

إرتباطات : -

- للتحميل اضغط هنا
- إرتباط آخر
- البريد الالكتروني للموظفين
- لجنة تسويق النفط الخام تقر
- مبيعات دورة يناير 2015

المؤسسة اليمنية العامة للنفط والغاز YOGC

دائرة تسويق النفط الخام COMD

إستناداً الى القرار الجمهوري رقم (47) الصادر بتاريخ 24 / 04 / 1996م و اللائحة التنظيمية تقوم المؤسسة اليمنية العامة للنفط و الغاز ممثلة بدائرة تسويق النفط الخام بعملية تسويق و بيع حصة الدولة من النفط الخام للسوق المحلية ممثلة بمصفااتي عدن و مأرب و الأسواق الدولية وفقاً للسياسات المقررة و المعتمدة من اللجنة الوزارية لتسويق النفط الخام و بحسب الدورة الإجرائية ادناه :-

❖ اللجنة الوزارية للتسويق:

هي اللجنة المكلفة و المعنية بإتخاذ واعتماد السياسات والقرارات التسويقية و البيعية لحصة الدولة من النفط الخام و تتكون من :-

- | | |
|--|------------------|
| 1- وزير النفط و المعادن | رئيس اللجنة |
| 2- وزير المالية | نائب رئيس اللجنة |
| 3- وزير الصناعة و التجارة | عضو اللجنة |
| 4- محافظ البنك المركزي | عضو اللجنة |
| 5- مدير عام المؤسسة اليمنية العامة للنفط و الغاز | عضو اللجنة |
| 6- مدير دائرة تسويق النفط الخام | مقرر اللجنة |

❖ ما المقصود بحصة الدولة من النفط الخام ؟

هي حصة الحكومة اليمنية في جميع القطاعات النفطية المنتجة وفقاً لإتفاقيات المشاركة بالإنتاج PSA و كذلك حصص الشركات الحكومية الشريكة ذات الصفة التجارية ببعض قطاعات الإنتاج كالشركة اليمنية للإستثمارات النفطية YICOM او الشركة اليمنية تحت التأسيس بالمؤسسة العامة للنفط .

❖ كيف يباع النفط الخام اليمني ؟

يبيع النفط الخام اليمني بحسب السياسات المقررة و المعتمدة من اللجنة الوزارية للتسويق عبر دائرة تسويق النفط الخام بالمؤسسة العامة للنفط و الغاز كجهاز فني و تنفيذي للجنة من خلال اربع محطات بيع هي :

- 1- مرحلة تأهيل الشركة المتقدمة لشراء النفط الخام اليمني.
- 2- مرحلة إعلان سعر البيع و التفاوض و التعاقد.
- 3- مرحلة تحصيل الضمانات البنكية و البرمجة و الشحن .
- 4- مرحلة تحصيل إيرادات الخزينة العامة.

أولاً : مرحلة تأهيل الشركة / الشركات الراغبة بشراء النفط الخام اليمني :-

تخضع الشركات النفطية المتقدمة لشراء النفط الخام اليمني لعملية تأهيل من قبل الدائرة و التي تتم في ضوء ايفاء الشركة بمتطلبات التأهيل المقررة من اللجنة الوزارية بهدف إدراك حجم وسمعة الشركة و مكانتها في السوق الدولية و تعاملاتها في هذا المجال معززة ذلك بما يفيد حسن و سلامة تعاملها صادرة من جهات مماثله و كذا صادر من بنوك عالمية معروفة.

❖ لماذا عملية التأهيل ؟

مجال تجارة النفط الخام من المجالات الحيوية الرئيسيته النشاطه في التجارة الدولية و تشهد إقبال متزايد من جميع الشركات على إختلافها و تعدد صفاتها و بالتالي لابد من انجاز عملية التأهيل لضمان :-

ان من سيتم التعامل معها مستقبلاً هي شركة فعليه موجودة و متخصصة بهذا النشاط و تتمتع بسمعة و مصداقية في هذا المجال و لديها القدرة على الإيفاء بمستحققات الخزينة العامة مستقبلاً و ليست شركة و همية أو غير متخصصة و ما قد يسببه ذلك من ضرر بالغ على متحصلات الخزينة العامة اما بشكل مباشر من خلال عدم الإيفاء ببنود العقد التجاري و تعريض الإيرادات العامة للمخاطرة لاسمح الله واما بشكل غير مباشر من خلال عدم قيام / تمكن تلك الشركة من تعيين ناقلة لشحن الكمية المتعاقد عليها و المخاطر المترتبة على حركة الإنتاج جراء ذلك و الإضرار ببيع الشحنة حينها وبعده ادراك السوق النفطية لحجم المشكلة بسعر مؤكد لن يكون مجزي بالمرة .

شروط التأهيل المقررة :-

- 1- إدراك الموقف المالي للشركة و تقرير نتائج الأعمال لآخر ثلاث سنوات.
- 2- مدى إمتلاك الشركة لمصافي نفط او المشاركه فيها.
- 3- بيان بأسماء البنوك و الشركات التي تم التعامل معها و التحري منها مباشرة .
- 4- معرفة مصادر / تعاملات الشركة بالخام معززاً بشهادة حسن أداء صادرة من (مصدر / مصدرين) للخام مماثلين.

❖ لمن يباع النفط الخام اليمني ؟

تباع حصة الدولة من النفط الخام اليمني للجهات التاليه :-

- أ) السوق المحليه ممثلة بمصفاةي عدن و مأرب بحسب الكميات المخصصة و المعتمدة لأمرها بالموازنة العامة للدولة بحوالي 110 ألف ب/ي .
- ب) جميع الشركات العالمية على إختلافها المؤهلة بقائمة التعامل (34 شركه) و المبادرة بتقديم اسعار شراء تنافسيه للفترة المعنيه و / أو قبول سعر البيع المعن للفترة OSP و وفقاً للسياسات المعتمدة و المقررة من اللجنة الوزارية للتسويق.

ثانياً :- مرحلة التفاوض و إقرار السعر الرسمي الموحد للمبيعات "OSP" و التعاقد :-

تتم عملية البيع عادة قبل حوالي 40 - 45 يوماً من بدء الشهر المعني و وفقاً لنظام السوق النفطية و بحسب الإجراءات التاليه :-

- يتم بشكل شهري توجيه الدعوات "Tender" الى كافة الشركات المؤهلة (34 شركة عالمية) و الطلب منها إرسال عروضها السعريه التنافسيه لشراء النفط الخام اليمني للفترة المحددة "BID" وكذا تحديد الكميات و فترات الشحن المطلوبة .
- يتم استلام عروض الشركات الراغبة بشراء النفط الخام وتحليلها و الرفع بنتائج العروض المستلمة للجنة الوزارية مرفقة بتقرير تحليلي للأوضاع المعاشه في السوق النفطية و المتوقعه خلال فترة المبيعات المعنيه .
- تدرس اللجنة الوزارية للتسويق عروض الشراء المقدمة من مختلف الشركات النفطية والوضع المعاش و المتوقع في السوق النفطية و تقرر مقترح سعر البيع و من ثم يتم تبليغ جميع الشركات بالسعر المعن متبوعاً بالعملية التفاوضية و إحاطة اللجنة الوزارية بالنتائج أولاً بأول .

- يتم انجاز عمليات التعاقد لمبيعات النفط الخام بحسب السعر المقر من اللجنة و نتائج المفاوضات وعلى أساس عقود بيع شهرية نمطية مقرر و معتمدة في هذا المجال .

ثالثاً : مرحلة تحصيل الضمانات و البرمجة و الشحن :

يقصد بها دورة تنفيذ العقود التجارية لمبيعات النفط الخام وتنقسم هذه الدورة الى مرحلتين هما :-

أ- مرحلة البرمجة و الشحن :-

- أي برمجة شحنات النفط الخام المصدرة للحكومة و للشركاء بالقطاع (تبدأ ببداية الشهر السابق لشهر الشحن) و بما يضمن وصول الناقلات في مواعيدها المحددة وكفاية رصيد المخزون للشحن بذلك التاريخ و بما من شأنه عدم تحمل الخزينة العامة لغرامات باهظة نتيجة تأخر الناقل بال شحن عن موعدها و من ناحية أخرى بما يضمن عدم وصول رصيد المخزون للحد الأقصى و الآثار السلبية المترتبة على ذلك (أن حدث لا سمح الله).

❖ ... و يتم انجاز هذه المرحلة من خلال :-

- استلام متطلبات العملاء من تواريخ شحن و غريبتها و إشعار منسق برنامج الشحن بالخارج (الشركة المشغلة لميناء التصدير).
- التواصل مع العملاء ومنسق البرنامج وبما يكفل الحصول على تواريخ الشحن المطلوبة و من ثم إشعار الشركات التجارية ببرنامج الشحن الصادر من المشغل .
- تعيين العملاء بوقت مبكر لناقلات النفط المقبولة التي تتفق مع شروط و لوائح الميناء .
- إشعار المشغل بتعليمات الشحن المنسجمة مع العقد التجاري و الإعتماد المستندي للشحنه و برنامج الشحن الصادر .
- إصدار أمر الشحن النهائي للمشغل FBOL بعد إستيفاء كافة الترتيبات التعاقدية و البنكية مع العميل.
- متابعة و تحصيل وثائق الشحن الصادرة من المشغل لتسليمها عبر القنوات البنكية .

ب- مرحلة تحصيل الضمانات التعاقدية و البنكية :-

- أي التحصيل عبر القنوات البنكية خطاب الضمان المسبق (PB) و الإعتماد المستندي للشحنة (L/C) و بما يكفل قيام هذا العميل بإنجاز كافة الإلتزامات التعاقدية من تعيين ناقلات الخام والشحن في الفترة المتفق عليها و سداد قيمة الشحنات حسب العقد التجاري بواسطة بنوك عالميه مصنفة تصنيف عالي ومقبولة من البنك المركزي اليمني .
- تبدأ هذه الدورة قبل عملية الشحن الفعلي بمدة كافية وبما يضمن استكمال إجراءات فتح و تحصيل خطاب الضمان PB و الإعتماد المستندي (Documentary L/C) و اخضاعها للمطابقة بحسب العقد التجاري الموقع من خلال :-
- 1- إشعار الشركات المنظمة حديثاً للتعامل بفتح خطاب ضمان انجاز للشحنة PB بواقع 5% من السعر التقديري للبرميل وكذا إشعار جميع الشركات لاحقاً بفتح الإعتمادات المستندية للشحنات المقررة .
- 2- إستلام خطاب الضمان المسبق بوقت مبكر وكذا إستلام الإعتماد المستندي L/C قبل الشحن بمره كافيه كذلك و اخضاعه للمطابقتة مع العقد التجاري.

رابعاً : مرحلة تحصيل قيمة شحنات النفط الخام :-

هي خاتمة الجهد التسويقي المبذول على مدى اكثر من 70 يوماً منذ بدء التفاوض و التي تبدأ في المعتاد بعد الإنتهاء من عملية الشحن للكمية من خلال إحتساب و تحديد السعر النهائي للشحنة و تسليم وثائق الشحن عبر القنوات البنكية كما يلي :-

- باستخدام متوسط سعر نفط برنت الظاهر بنشرة بلائس العالمية كمتوسط لخمسة أيام بعد الشحن + / - سعر البيع الرسمي المقرر للفترة OSP يتم تحديد سعر البرميل لشحنة النفط الخام المعنية و الذي يعتمد بعد مروره بخمس خطوات من المراجعة .
- يشعر العميل بالسعر النهائي للشحنة للمطابقة و البدء باتخاذ إجراءات السداد من جانبه ثم تصدر الفاتورة التجارية بحسب الإعتاد المستندي للشحنة.
- يتم إعداد وثائق الشحن المطلوبه للتسليم حسب شروط الإعتاد المستندي و تسلم عبر القنوات البنكية للتحويل .
- يتم متابعة إجراءات السداد مع كل من العميل و البنك المركزي لتحويل المبلغ الذي يورد رأساً الى حساب الحكومة العام ممثلة بوزارة المالية / عائدات النفط الخام و تنتهي الدورة البيعية بتحويل إشعار السداد لقيمة الشحنة الصادر من البنك المركزي اليمني.

❖ الإنشطة الحديثة التي شهدها هذا النشاط:-

- تولي قيادة الوزارة إهتمام كبير بنشاط تسويق النفط الخام بإعتبارة يمثل خلاصة الجهد المبذول بقطاع النفط في ظل الهدف العام المتمثل بتنمية إيرادات الخزينة العامة عبر هذا القطاع الحيوي الهام بالتزامن و التوافق مع مبدأ الشفافية في إدارة نشاط الوزارة.
- و في هذا الصدد فقد شهد هذا النشاط حالة حراك كبيرة خلال الفترة الماضية تمثل ذلك بالآتي:-

(أ) توسيع نشاط الدائرة :-

- و ذلك من خلال القيام بشراء حصة الشركاء بقطاع 9 أواخر العام المنصرم و إعادة بيع الكمية للسوق الدولية و تحقيق جملة من المزايا منها :-
- 1- تأسيس و خلق الأرضية المناسبة بهذا النشاط الهام ليس فقط بالدائرة / المؤسسة و انما كذلك في كل الجهات المعنية و الشريكة بنشاط التسويق و إكساب العاملين مهارات التعامل في هذا المجال الهام (البنك المركزي ، وزارة المالية ، مشغلي موانئ الشحن ، مشتري الخام ...الخ).
- 2- المساهمة برفع سعر البيع الرسمي OSP للخام خلال الفترة من خلال زيادة الكمية المعروضة.
- 3- تقليل تكاليف الشحن لناقلات الخام.
- 4- تحقيق عائد مادي جيد للخزينة العامة.

(ب) تقييم النشاط التسويقي (السياسات و الإجراءات) و ذلك من خلال الآتي :

- دعوة عدد من الشركات العالمية المتخصصة لإختيار افضلها و ذلك بهدف التالي :-
- 1- تقييم الإجراءات و السياسات التسويقية الحالية و تطويرها بما يتناسب و التطورات التي شهدها و يشهدها السوق العالمية للنفط الخام .
- 2- دراسة شروط التأهيل للشركات النفطية المتقدمة لشراء النفط الخام و تحديثها .
- 3- ان تضمن تلك الدراسات و التوصيات تنمية و حصول الدوله على افضل عائد من بيع النفط الخام.
- 4- تحديث و تطوير العقود التجاريه لبيع النفط الخام.
- يجري العمل حالياً على الإعلان عالمياً بطلب شركات / مؤسسات عالمية متخصصة للقيام بالمهمة.
- 1- يجري حالياً و بالتنسيق مع الجهات المحلية العمل على اعادة صياغة و تحديث اللائحة التنظيمية للدائرة و بما من شأنه مواكبة اللائحة لهذا النشاط.

2- تنظيم دورات تدريبية متخصصة للعاملين في الدائرة و الجهات الأخرى ذات العلاقة بنشاط الدائرة بالتنسيق مع مركز التدريب النفطي من خلال استضافة خبراء متخصصون لتقديم محاضرات و برامج تدريبية في هذا النشاط.

إحصائيات

- إحصائيات نفطية

المزيد ... >>

مواقع ذات علاقة

- وزارة النفط والمعادن

- موقع هيئة استكشاف وإنتاج النفط

- الهيئة العامة للمساحة الجيولوجية
والمعادن

القطاعات المساهمة فيها المؤسسه

- القطاعات المساهمة فيها المؤسسه

المزيد ... >>



خروج من الموقع