QUEST
Professional Center

دورة تدريبية احترافية

رقم الدورة 1479

الإدارة التجارية المتقدمة للغاز الطبيعي المسال (LNG) والعقود والتسعير والتحسين الاستراتيجي

النقل وخطوط الأنابيب والتخزين وإدارة الغاز الطبيعي المسال
النفط والغاز

المدة
5 أيام

طريقة التقديم
حضوري

شركة كويست ترينينج

quest-training.com

نظرة عامة على الدورة

تُعد دورة الإدارة التجارية المتقدمة للغاز الطبيعي المسال والعقود والتسعير والتحسين الاستراتيجي (Advanced GNL laicremmoC tnemeganaM, stcartnoC, gnicirP, dna cigetartS noitazimitpO) متقدمًا صُمم للمهنيين وصناع القرار المسؤولين عن إدارة الجوانب التجارية والتعاقدية والتسعيرية والتجارية والاستراتيجية لأعمال الغاز الطبيعي المسال (LNG). ومع ازدياد ترابط أسواق LNG ومرونتها التجارية، تحتاج المؤسسات إلى إدارة التزامات الإمداد طويلة الأجل، وفرص الأسواق الفورية وقصيرة الأجل، وهياكل التسعير المتغيرة، وقيود الشحن، والمرونة التعاقدية، ومخاطر الأسواق ضمن إطار تجاري متكامل.

تتناول الدورة أعمال الغاز الطبيعي المسال من منظور تجاري متقدم عبر سلسلة القيمة بالكامل، بما يشمل إمدادات الغاز المغذي، والإسالة، والشحن، وإعادة التغويز، والتسويق، وإدارة المحافظ، والتسليم للأسواق النهائية. ويحلل المشاركون كيفية إنشاء وتوزيع القيمة بين المنتجين ومطوري المشاريع والبائعين ومديري المحافظ والمتداولين والمرافق والمشترين ومقدمي خدمات الشحن ومشغلي البنية التحتية. كما تربط الدورة بين العمليات الفعلية للغاز الطبيعي المسال والالتزامات التجارية لإظهار كيفية تأثير القيود التشغيلية في الأداء التعاقدي وقيمة المحفظة.

وتركز الدورة بصورة رئيسية على اتفاقيات بيع وشراء الغاز الطبيعي المسال (SPA)، والمفاوضات التجارية، والمرونة التعاقدية، وهياكل التسعير، ومراجعة الأسعار، واقتصاديات الشحن، وتحسين توزيع الشحنات، وإدارة المحافظ، والتوزيع الاستراتيجي للمخاطر. كما يدرس المشاركون هياكل التسعير المرتبطة بالنفط، والمرتبطة بمؤشرات أسواق الغاز، والهياكل الهجينة وغيرها، مع تطوير القدرة على تفسير الصيغ التجارية، ومقارنة البدائل، وتقييم صافي العائد (Netback)، وتحليل مرونة الوجهات، وفهم الآثار التجارية لمختلف المواقف التعاقدية.

وتتجاوز الدورة نطاق الصفقات الفردية لتتناول التحسين الاستراتيجي لمحافظ LNG واتخاذ القرارات التجارية في ظل تغير ظروف الأسواق. ويتعلم المشاركون دمج معلومات السوق، والحقوق التعاقدية، والتعرض السعري، وتوافر الشحن، والوصول إلى المحطات، وأمن الإمدادات، ومتطلبات الطلب، واعتبارات الأطراف المقابلة، ومستوى تقبل المؤسسة للمخاطر. ويدعم هذا النهج المؤسسات في تعزيز الحوكمة التجارية، ورفع كفاءة التفاوض، وتحسين إدارة العقود، وتعظيم القيمة عبر محافظ الغاز الطبيعي المسال.

أهداف الدورة

- تحليل هياكل أسواق LNG المتقدمة وتدفقات التجارة العالمية وأساسيات العرض والطلب وتطور البنية التحتية والاتجاهات التجارية لدعم القرارات الاستراتيجية.
- تقييم نماذج أعمال وصفقات الغاز الطبيعي المسال عبر الإسالة والشحن وإدارة المحافظ وإعادة التغويز والتجارة والشراء والتسليم للأسواق النهائية.
- تطبيق التحليل التعاقدي المتقدم على اتفاقيات بيع وشراء LNG لتحديد محركات القيمة والالتزامات وآليات المرونة وتوزيع المخاطر وأولويات التفاوض.
- تقييم صيغ تسعير LNG باستخدام الهياكل المرتبطة بالنفط ومؤشرات أسواق الغاز والهياكل الهجينة والمكونات الثابتة وغيرها من آليات الربط السعري.
- تطوير منهجيات منظمة لمراجعة الأسعار وإعادة التفاوض والتعديلات التعاقدية والمناقشات التجارية الناتجة عن تغير ظروف الأسواق.
- تقييم اقتصاديات الشحنات من خلال تحليل التكلفة المسلّمة، وصافي العائد، وتكاليف الشحن، والوصول إلى المحطات، وتحويل الوجهات، والأسواق البديلة.
- تحليل المرونة التعاقدية المتعلقة بحقوق الوجهة والكميات ونوافذ التسليم وتحويل مسار الشحنات وآليات التعويض وحقوق الجدولة والسماحات التشغيلية.
- تصميم استراتيجيات لتحسين محافظ LNG تحقق التوازن بين الالتزامات طويلة الأجل وفرص السوق الفورية والتعرض للأسواق وتوافر السفن وطاقة المحطات وأمن الإمدادات.
- تحسين أداء المفاوضات من خلال الإعداد المنهجي وتحليل السيناريوهات وتحديد القيمة وتقييم المخاطر والمقايضات والبدائل وحدود اتخاذ القرار.
- تقييم التعرض لمخاطر أسعار السلع والكميات والائتمان والأطراف المقابلة والشحن والتشغيل واللوائح والعقود والمحافظ.
- مواءمة قرارات شراء وتسويق وتجارة وتعاقد LNG مع الاستراتيجية المؤسسية والأهداف المالية وقيود البنية التحتية ومستوى تقبل المخاطر.

- تطوير خطة متكاملة للتحسين الاستراتيجي للإدارة التجارية لمحفظة أو صفقة LNG نموذجية بنهاية الدورة.

الفئة المستهدفة

تستهدف هذه الدورة المتقدمة المتخصصين المسؤولين عن الإدارة التجارية للغاز الطبيعي المسال والعقود والتسعير والتسويق والتجارة والمشتريات وتطوير الأعمال واستراتيجية المحافظ. وتشمل مديري الشؤون التجارية للغاز الطبيعي المسال، ومديري تسويق LNG والغاز، ومديري المحافظ، ومتداولي LNG، والمحللين التجاريين، ومديري ومهندسي العقود، ومديري تطوير الأعمال، ومديري مشتريات الغاز والطاقة، ومديري الإمداد، والمتخصصين المشاركين مباشرة في التفاوض على صفقات LNG أو إدارتها.

كما تناسب الدورة مديري مشاريع LNG، ومتخصصي الاستراتيجية المؤسسية، والاقتصاديين، والمحللين الماليين، ومتخصصي الاستثمار وإدارة المخاطر والشؤون القانونية والعقود والشحن واستئجار السفن، ومتخصصي محطات الاستقبال وإعادة التغويز، وفرق تطوير المشاريع، والمتخصصين الفنيين الذين تتطلب مسؤولياتهم فهمًا تجاريًا متقدمًا. كما يستفيد منها العاملون في شركات النفط والغاز الوطنية، والمرافق، ووزارات الطاقة، والجهات الحكومية، والمؤسسات المسؤولة عن استراتيجيات إمدادات الغاز الوطنية.

وتناسب الدورة كذلك المديرين التجاريين، ومديري الغاز والغاز الطبيعي المسال، ورؤساء التداول، ومديري المشتريات والاستراتيجية وتطوير الأعمال والاستثمار، ومديري الأصول والمحافظ، وكبار المفاوضين، وصناع القرار التنفيذيين المسؤولين عن عقود LNG الرئيسية وأداء المحافظ وأمن إمدادات الغاز واستراتيجيات السوق والاستثمارات.

مخرجات التعلم

- بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:
- تفسير تطورات أسواق LNG العالمية وتحويل معلومات السوق إلى آثار تجارية واضحة للمشترين والبائعين ومديري المحافظ.

- تقييم نماذج الأعمال والصفقات وتحديد كيفية تفاعل العناصر التعاقدية والمادية والمالية واللوجستية في خلق القيمة التجارية.
- مراجعة البنود المتقدمة في اتفاقيات SPA LNG وتحديد الالتزامات والمخاطر وحقوق المرونة وفرص القيمة وأولويات التفاوض.
- تحليل ومقارنة هياكل تسعير LNG في ظل سيناريوهات مختلفة لأسعار النفط ومؤشرات الغاز والأسواق.
- تقييم بنود مراجعة الأسعار وتطوير مواقف تجارية منظمة لمفاوضات تعديل الأسعار وإعادة التفاوض على العقود.
- حساب ومقارنة اقتصاديات LNG المسلّم، وصافي العائد، وتأثيرات الشحن، وقيمة الوجهات البديلة للشحنات.
- تقييم القيمة التجارية للمرونة التعاقدية المتعلقة بالكميات والوجهات وتوقيت التسليم والجدولة وتحويل مسار الشحنات.
- تحسين قرارات محفظة LNG من خلال دمج الالتزامات التعاقدية وفرص الأسواق الفورية والشحن وطاقة المحطات والطلب والتعرض السعري.
- تحديد وترتيب المخاطر التجارية للغاز الطبيعي المسال وتطوير استراتيجيات مناسبة لتخفيفها وتوزيعها.
- إعداد استراتيجيات تفاوض منظمة مدعومة بالأهداف والسيناريوهات والبدائل والمقايضات وحدود المخاطر ومتطلبات الموافقات.
- تطوير مؤشرات أداء وآليات حوكمة تجارية لمراقبة أداء العقود والتعرضات على مستوى المحفظة واقتصاديات الشحنات والالتزامات التجارية.
- صياغة توصية متكاملة لتحسين الأعمال التجارية للغاز الطبيعي المسال مدعومة بتحليل السوق والعقود والتسعير والشحن والمحافظ والمخاطر.
- محتوى الدورة:

محاور الدورة

اليوم الأول

أسواق LNG المتقدمة ونماذج الأعمال والاستراتيجية التجارية

- تحليل سلسلة القيمة العالمية للغاز الطبيعي المسال والعلاقات التجارية المتقدمة بين موردي الغاز ومشاريع الإسالة والمجمعين ومديري المحافظ والمتداولين وملاك السفن ومشغلي المحطات والمرافق والمشترين والأسواق النهائية.
- تقييم أساسيات العرض والطلب العالمية والإقليمية، وطاقة الإسالة، والبنية التحتية لإعادة التغويز، وسيولة الأسواق، والموسمية، وتدفقات التجارة، ومصادر الإمداد الجديدة، ومراكز الطلب، وترابط الأسواق.
- مقارنة نماذج أعمال LNG، بما يشمل المشاريع المتكاملة، وترتيبات الإسالة مقابل الرسوم (Tolling)، والنماذج التجارية المستقلة، وأعمال المحافظ، وهياكل البيع FOB وDES، والإمدادات المرتبطة بالوجهات، واستراتيجيات تجميع الإمدادات، ونماذج التداول.
- تطوير الاستراتيجيات التجارية من خلال دمج الموقع السوقي، ومحفظة الإمدادات، ومتطلبات العملاء، والوصول إلى البنية التحتية، والالتزامات التعاقدية، والتعرض السعري، والموقع التنافسي، والأهداف المؤسسية.
- تطبيق عملي أو مناقشة: تطوير خريطة استراتيجية لأعمال LNG وتحديد محركات القيمة والمزايا التنافسية والقيود والتعرضات السوقية والأولويات الاستراتيجية.

اليوم الثاني

عقود LNG المتقدمة واتفاقيات SPA واستراتيجيات التفاوض

- إجراء تحليل متقدم لاتفاقيات SPA، بما يشمل الكمية السنوية المتعاقد عليها، والتزامات التسليم، والترشيحات، والجدولة، ونوافذ التسليم، وحدود زيادة وخفض الكميات، وبنود Take-or-Pay، وحقوق التعويض، ومواصفات الجودة، والقياس، والالتزامات التشغيلية.
- تقييم هياكل التسليم والتوزيع التعاقدي للملكية والمخاطر ومسؤوليات الشحن وتوافق المحطات والقوة القاهرة والمسؤوليات والضمانات الائتمانية والتخلف عن الالتزامات وإنهاء العقود وتغير القوانين وتسوية النزاعات.
- تحليل المرونة والخيارات التعاقدية من خلال حقوق الوجهة، وتحويل مسار الشحنات، واستبدال الشحنات، وإعادة الجدولة، وتعديل الكميات، وبنود الإلغاء، والسماحات التشغيلية، وحقوق إدارة المحافظ.
- تطوير استراتيجيات تفاوض متقدمة باستخدام الأهداف التجارية، وترتيب القضايا حسب الأولوية، وتحليل القيمة، ونطاقات التفاوض، والبدائل، والمواقف الاحتياطية، والمقايضات، وتحليل السيناريوهات، والحوكمة الداخلية، وحدود الموافقات.
- تطبيق عملي أو مناقشة: تنفيذ تمرين منظم للتفاوض على اتفاقية SPA LNG، يتضمن تحليل مواقف البائع والمشتري وتحديد فرص خلق القيمة وتوزيع المخاطر وتطوير حلول تجارية تفاوضية.

اليوم الثالث

التسعير المتقدم ومراجعة الأسعار والتحليل الاقتصادي للغاز الطبيعي المسال

- تحليل هياكل تسعير LNG، بما يشمل الصيغ المرتبطة بالنفط، والربط بمؤشرات أسواق الغاز، والتسعير الهجين، والمكونات الثابتة والمتغيرة، ومعاملات التسعير، والحدود الدنيا والعليا، والآليات المؤثرة في تعرض البائع والمشتري للأسعار.
- مقارنة الآثار التجارية لمؤشرات الطاقة الدولية الرئيسية وتقييم مخاطر فروقات الأسعار بين المؤشرات والأسواق الإقليمية، وتنويع المؤشرات، والارتباطات السعرية، والتقلبات، ومخاطر التسعير.

اليوم الثالث — تابع

- تقييم بنود مراجعة أسعار LNG، بما يشمل محفزات المراجعة، والتوقيت، واختبارات تغير السوق، والصفقات المرجعية، والتوازن الاقتصادي، وإجراءات التفاوض، وآليات التصعيد، والتحضير التجاري لإعادة التفاوض.
- تطوير التحليل الاقتصادي المتقدم باستخدام قيمة السلعة وتكاليف الإسالة ذات الصلة والشحن والوقود والغاز المتبخر ورسوم المحطات وإعادة التغويز والفواقد والتعديلات التعاقدية وتحليل التكلفة المسلّمة أو صافي العائد.
- تطبيق عملي أو مناقشة: مقارنة صيغ متعددة لتسعير LNG في ظل سيناريوهات سوقية مختلفة وتقييم تأثيرها في تكلفة المشتري وإيرادات البائع والتعرض السعري والموقف التجاري.

اليوم الرابع

شحن LNG والتجارة والتحسين الاستراتيجي للمحافظ

- تقييم اقتصاديات شحن LNG المتقدمة، بما يشمل هياكل استئجار السفن وتوافرها ومدة الرحلات واستهلاك الوقود والغاز المتبخر ورسوم الموانئ والقنوات وأوقات الانتظار وقيود التحميل والتفريغ وتعارضات الجدولة والاضطرابات التشغيلية.
- تطبيق تقنيات تحسين توزيع الشحنات باستخدام اقتصاديات الوجهات، وتحليل صافي العائد، وفرص المراجحة (egartibrA، ومو تافاسم ا رفاوتو ،نحشل ا تاطحم ا وتو ،قيدقاعتل ا قووحل او ،تي قووتو التسليم، وأسعار الأسواق، وتكاليف تغيير الوجهة.
- تحسين محافظ LNG من خلال الموازنة بين عقود التوريد والبيع طويلة الأجل والصفقات الفورية وقصيرة الأجل والتزامات الطلب ومتطلبات الشراء وطاقة الشحن والوصول إلى المحطات والمخزون والتعرض للأسواق.
- تقييم المرونة والخيارات الاستراتيجية للمحفظة، بما يشمل مبادلة الشحنات، وتحويل الوجهات، وإعادة التحميل، والشحنات البديلة، والمشتريات قصيرة الأجل، وفائض الإمدادات، وتغير الطلب، وتغير العلاقات السعرية بين الأسواق الإقليمية.
- تطبيق عملي أو مناقشة: تنفيذ تمرين لتحسين توزيع مجموعة من شحنات LNG بين أسواق متعددة لتحديد التخصيص الأفضل وفق الالتزامات التعاقدية وفرص السوق واقتصاديات كل وجهة.

اليوم الخامس

إدارة مخاطر LNG والحوكمة التجارية والتحسين الاستراتيجي

- إدارة المخاطر التجارية المتكاملة، بما يشمل تقلب أسعار السلع، ومخاطر فروقات الأسعار، وعدم اليقين في الكميات، ومخاطر الائتمان والأطراف المقابلة، واضطرابات الشحن، وقيود المحطات، والتوافر التشغيلي، والنزاعات التعاقدية، والتغيرات التنظيمية، وعدم اليقين الجيوسياسي والسوقي.
- تطوير أطر لإدارة المخاطر التجارية باستخدام تحديد التعرضات، وتحليل السيناريوهات والحساسية، والتخفيف التعاقدي، وتنويع المحافظ، والمرونة التشغيلية، والضوابط الائتمانية، وحدود اتخاذ القرار، والاستجابات المناسبة للمخاطر.
- تأسيس الحوكمة التجارية لأعمال LNG من خلال إدارة العقود والالتزامات، وصلاحيات اتخاذ القرار، والموافقات الداخلية، والضوابط التجارية، ومراجعات الأداء، ومراقبة الشحنات، وتقارير التعرض للمخاطر، والتنسيق بين الإدارات التجارية والقانونية والشحن والمالية والعمليات والإدارة.
- تطوير أطر قياس الأداء التجاري باستخدام قيمة المحفظة، وأداء العقود، والأسعار المحققة، وتكاليف الشراء، وأداء الشحن، وتحسين توزيع الشحنات، واستغلال الأصول، وقيمة المرونة، والتعرض للمخاطر، وغيرها من المؤشرات الداعمة للقرارات.
- ورشة العمل الختامية وخطة التنفيذ: تطوير استراتيجية متكاملة للإدارة التجارية المتقدمة للغاز الطبيعي المسال والعقود والتسعير والتحسين الاستراتيجي لمحفظة أو صفقة رئيسية، تشمل تقييم السوق، والهيكل التعاقدي، وأولويات التفاوض على SPA، واستراتيجية التسعير ومراجعة الأسعار، واقتصاديات الشحن، وتحسين الشحنات، ومرونة المحفظة، وإدارة المخاطر، والحوكمة التجارية، ومؤشرات الأداء، والتوصيات التنفيذية.

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة:

https://quest-training.com/courses/advanced-lng-commercial-management-contracts-pricing-and-strategic-optimization

الموقع الإلكتروني: https://quest-training.com

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440