QUEST
Professional Center

دورة تدريبية احترافية

رقم الدورة 1478

الإدارة التجارية للغاز الطبيعي المسال)LNG(

النقل وخطوط الأنابيب والتخزين وإدارة الغاز الطبيعي المسال
النفط والغاز

المدة
5 أيام

طريقة التقديم
حضوري

المكان
إسطنبول، تركيا

التواريخ
٧–١١ ديسمبر ٢٠٢٦

شركة كويست ترينينج

quest-training.com

تفاصيل الموعد المجدول

المدينة	إسطنبول، تركيا
التاريخ	٧–١١ ديسمبر ٦٢٠٢
طريقة التقديم	حضوري
رسوم الدورة	€٠٣٫٥

نظرة عامة على الدورة

تُعد دورة إدارة الأعمال التجارية للغاز الطبيعي المسال)Management Commercial LNG(برنامجًا تدريبيًا مهنيًا متخصصًا يهدف إلى تطوير القدرات التجارية والتعاقدية والمالية والاستراتيجية اللازمة لإدارة أنشطة الغاز الطبيعي المسال)LNG(عبر سلسلة القيمة العالمية. تجمع أسواق الغاز الطبيعي المسال بين بنية تحتية معقدة، واستثمارات رأسمالية طويلة الأجل، وتجارة دولية، وآليات تسعير متغيرة، ومتطلبات شحن، والتزامات تعاقدية، ومخاطر مرتبطة بتقلبات الأسواق. ولذلك تتطلب الإدارة التجارية الفعالة فهمًا متكاملًا لسلسلة LNG المادية والهياكل التجارية التي تحدد القيمة والمخاطر والمرونة والجدوى الاقتصادية.

توفر الدورة رؤية متكاملة لسلسلة قيمة الغاز الطبيعي المسال، بدءًا من إمدادات الغاز الطبيعي وعمليات الإسالة، مرورًا بالشحن والنقل البحري، وصولًا إلى إعادة التغويز والتسويق والتجارة والتسليم إلى المستخدمين النهائيين. ويتعرف المشاركون على كيفية هيكلة مشاريع وصفقات LNG، وبناء العلاقات التجارية، وتأثير أساسيات السوق في التعاقد والتسعير وإدارة المحافظ والمفاوضات. كما تولي الدورة اهتمامًا خاصًا لاتفاقيات بيع وشراء الغاز الطبيعي المسال)SPA(، والاتفاقيات الأولية)HOA(، وأوراق الشروط)Sheets Term(، وصيغ التسعير، ومرونة وجهة الشحنات، والتزامات الكميات، وآليات Take-or-Pay، وترتيبات الشحن وتوزيع المخاطر التعاقدية.

كما يستكشف المشاركون الديناميكيات التجارية للعقود طويلة ومتوسطة الأجل، والصفقات الفورية)Spot ةنورملاو ،تارشؤملاب راعسألا طبرو ،نحشلا تايداصتقاو ،ظفاحملا نيسحتو ،snoitcasnarT) التعاقدية، والتعرض لمخاطر السوق. وتتناول الدورة أهم آليات التسعير، بما في ذلك التسعير المرتبط بالنفط

ومؤشرات أسواق الغاز، مع التركيز على فهم الصيغ التعاقدية وبنود مراجعة الأسعار والقيود التشغيلية والعلاقة بين الإمدادات الفعلية والالتزامات التجارية.

ومن خلال دمج المعرفة بأسواق LNG مع إدارة العقود وتحليل الأسعار والتفاوض وإدارة المخاطر واتخاذ القرارات التجارية، تمكّن الدورة المشاركين من تقييم الفرص والصفقات بكفاءة أكبر ودعم القرارات المؤسسية المبنية على التحليل. وتكتسب الدورة أهمية خاصة لشركات الطاقة وشركات النفط والغاز الوطنية والمرافق والجهات الحكومية والمستثمرين والفرق التجارية الراغبة في تعزيز قدراتها في شراء وبيع الغاز الطبيعي المسال والتعاقد والتجارة وتطوير المشاريع وإدارة المحافظ.

أهداف الدورة

- تحليل سلسلة قيمة الغاز الطبيعي المسال بالكامل وتحديد نقاط التفاعل التجارية الرئيسية من إمدادات الغاز وحتى الإسالة والشحن وإعادة التغويز والتسويق والتسليم.
- تقييم أساسيات أسواق LNG العالمية وديناميكيات العرض والطلب وهياكل الأسواق الإقليمية وقيود البنية التحتية وتأثيراتها التجارية.
- تطبيق تحليل تجاري منظم على مشاريع وصفقات الغاز الطبيعي المسال باستخدام اعتبارات الكميات والأسعار والشحن والمرونة التعاقدية والبنية التحتية والأسواق.
- تقييم البنود الرئيسية في اتفاقيات بيع وشراء الغاز الطبيعي المسال)SPA LNG(وتحديد آثارها التجارية والتشغيلية والمخاطر المرتبطة بها.
- تقييم آليات تسعير LNG، بما يشمل الصيغ المرتبطة بالنفط ومؤشرات أسواق الغاز والهياكل الهجينة والعناصر الثابتة ومعاملات التسعير وآليات مراجعة الأسعار.
- تطوير استراتيجيات تجارية لشراء وبيع LNG من خلال العقود طويلة ومتوسطة الأجل والصفقات الفورية بما يتوافق مع احتياجات المؤسسة ومخاطر السوق.
- تحليل اقتصاديات شحن الغاز الطبيعي المسال وهياكل استئجار السفن واعتبارات الرحلات والجدولة والغاز المتبخر)Gas Boil-Off(وتأثيرها على التكلفة النهائية.

- تقييم المرونة التعاقدية المتعلقة بالكميات والوجهات ونوافذ التسليم وتحويل مسار الشحنات والسماح بزيادة أو خفض الكميات وجدولة الشحنات.
- تحسين الاستعداد للمفاوضات التجارية من خلال تحديد الأهداف ومتغيرات التفاوض وتوزيع المخاطر والبدائل وفرص خلق القيمة.
- تعزيز إدارة المخاطر التجارية من خلال تقييم مخاطر الأسعار والكميات والائتمان والشحن والتشغيل والعقود والأسواق.
- مواءمة القرارات التجارية المتعلقة بالغاز الطبيعي المسال مع أهداف المحفظة وأمن الإمدادات وتوافر البنية التحتية واستراتيجية السوق ومستوى تقبل المؤسسة للمخاطر.
- تطوير استراتيجية تجارية متكاملة وتقييم صفقة نموذجية للغاز الطبيعي المسال بنهاية الدورة.

الفئة المستهدفة

تستهدف دورة إدارة الأعمال التجارية للغاز الطبيعي المسال المتخصصين المشاركين في الأنشطة التجارية للغاز الطبيعي المسال وتسويق الغاز وشراء الطاقة والتعاقد وتطوير الأعمال والتجارة وتطوير المشاريع. وتشمل الفئات المستهدفة مديري الشؤون التجارية للغاز الطبيعي المسال، ومديري تسويق الغاز، ومتخصصي تسويق LNG، ومديري تطوير الأعمال، والمحللين التجاريين، ومديري ومهندسي العقود، ومتخصصي المشتريات، وفرق الإمداد والتجارة، ومشتري الطاقة، ومتخصصي توريد الغاز، والمسؤولين عن قرارات بيع أو شراء الغاز الطبيعي المسال.

كما تناسب الدورة مديري مشاريع LNG، ومتخصصي الشحن والخدمات اللوجستية، والاقتصاديين، والمحللين الماليين، ومتخصصي الاستثمار والتخطيط المؤسسي والشؤون القانونية والعقود وإدارة المخاطر، ومتخصصي محطات استقبال وإعادة تغويز الغاز الطبيعي المسال، إضافة إلى المتخصصين الفنيين الذين ينتقلون إلى مسؤوليات تجارية. كما يستفيد منها المسؤولون الحكوميون والجهات التنظيمية وموظفو شركات النفط والغاز الوطنية والمتخصصون في سياسات الطاقة واستراتيجيات الغاز وتطوير البنية التحتية وشراء LNG.

وتناسب الدورة كذلك كبار التنفيذيين، والمديرين التجاريين، ومديري تطوير الأعمال، ومديري الغاز والغاز الطبيعي المسال، ومديري المحافظ والاستراتيجية والمشتريات والعقود والاستثمار، وصناع القرار المسؤولين عن صفقات

.قيرامثتسالا تارارقلاو ظفاحملا عادأو قيراجتلا تاضوافملاو زاغلا تادادمإ نمأو GNL

مخرجات التعلم

- بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:
- رسم سلسلة قيمة الغاز الطبيعي المسال وتوضيح العلاقات التجارية بين موردي الغاز ومشاريع الإسالة والبائعين وملاك السفن والمتداولين والمحطات والمشترين والمستخدمين النهائيين.
- تفسير أساسيات العرض والطلب العالمي على LNG وتقييم تأثيراتها المحتملة على الاستراتيجيات التجارية والقرارات التعاقدية.
- التمييز بين العقود طويلة ومتوسطة الأجل والصفقات الفورية وإمدادات المحافظ وغيرها من الهياكل التجارية المستخدمة في أسواق LNG.
- مراجعة البنود الرئيسية لاتفاقيات SPA LNG وتحديد آثارها المالية والتشغيلية والتعاقدية والمخاطر المرتبطة بها.
- تفسير صيغ تسعير الغاز الطبيعي المسال والمقارنة بين التسعير المرتبط بالنفط ومؤشرات أسواق الغاز والهياكل الهجينة وغيرها من الأساليب.
- تقييم اقتصاديات شحنات LNG باستخدام سعر الغاز وتكاليف الشحن واعتبارات المحطات والشروط التعاقدية والافتراضات التشغيلية ذات الصلة.
- تقييم اعتبارات الشحن والجدولة التي تؤثر في تسليم الشحنات ومرونتها وموثوقيتها وأدائها التجاري.
- تحديد المخاطر التجارية الرئيسية في صفقات LNG وتطوير استجابات تعاقدية أو تشغيلية أو مالية أو مرتبطة بإدارة المحافظ.
- إعداد مواقف تفاوضية منظمة لعمليات بيع وشراء الغاز الطبيعي المسال ومناقشات العقود.
- تقييم المرونة التعاقدية وتحديد تأثير حقوق الوجهة وبنود الكميات وشروط الجدولة وفرص تحويل مسار الشحنات على قيمة المحفظة.

- مقارنة بدائل شراء وتسويق LNG باستخدام معايير تجارية واستراتيجية وتعاقدية ومبنية على المخاطر.
- إعداد توصية تجارية متكاملة لصفقة LNG مدعومة بتحليل السوق والتسعير والعقود والخدمات اللوجستية والمخاطر.
- محتوى الدورة:

محاور الدورة

اليوم الأول

سلسلة قيمة LNG والأسواق والأسس التجارية

- فهم سلسلة قيمة الغاز الطبيعي المسال بدءًا من إنتاج الغاز الطبيعي وإمدادات الغاز المغذي، مرورًا بالإسالة والتخزين والتحميل والشحن البحري، وصولًا إلى محطات الاستقبال وإعادة التغويز والتوصيل عبر خطوط الأنابيب والأسواق النهائية.
- دراسة الهيكل التجاري واقتصاديات مشاريع LNG، بما يشمل أطراف المشروع والبائعين والمشترين وملاك البنية التحتية وشركات الشحن والمتداولين والممولين وأصحاب المصلحة الرئيسيين.
- تحليل أسواق LNG العالمية والإقليمية، وأساسيات العرض والطلب، وطاقة الإسالة، والبنية التحتية لإعادة التغويز، والموسمية، وسيولة الأسواق، وتدفقات التجارة، والتغيرات في ديناميكيات المشترين والبائعين.
- مقارنة النماذج التجارية للغاز الطبيعي المسال، بما يشمل المشاريع المتكاملة، وترتيبات الإسالة مقابل الرسوم)Tolling(، والنماذج التجارية المستقلة، وإدارة المحافظ، والإمدادات المرتبطة بوجهات محددة، والمبيعات طويلة الأجل، وصفقات السوق الفورية.
- تطبيق عملي أو مناقشة: رسم سلسلة قيمة LNG وتحديد نقاط التفاعل التجارية ومصادر الإيرادات وعناصر التكلفة والعلاقات التعاقدية وأهم المخاطر.

اليوم الثاني

عقود LNG واتفاقيات البيع والشراء وتوزيع المخاطر التجارية

- فهم هيكل الوثائق التجارية المستخدمة في صفقات LNG، بما يشمل اتفاقيات السرية، وإبداء الاهتمام، وأوراق الشروط (Term Sheets)، والاتفاقيات الأولية (HOA)، واتفاقيات بيع وشراء الغاز الطبيعي المسال (APS)، واتفاقيات الأطراف المتعاقدة.
- مراجعة البنود الرئيسية لاتفاقيات SPA LNG، بما يشمل مدة العقد، والكمية السنوية المتعاقد عليها، والتزامات التسليم، وحجم الشحنة، ونوافذ التسليم، وإجراءات الترشيح، وحدود زيادة أو خفض الكميات، والتزامات Take-or-Pay.
- دراسة شروط التسليم وانتقال الملكية والمخاطر، ومواصفات LNG، والقياس والاختبار، والجدولة، وتوافق المحطات، والقوة القاهرة، والمسؤولية، والضمانات الائتمانية، والتخلف عن الالتزامات، وإنهاء العقود، وتسوية المنازعات.
- تقييم المرونة التعاقدية من خلال حقوق الوجهة وتحويل مسار الشحنات وإعادة الجدولة وإلغاء الشحنات وآليات التعويض والكميات المرنة والسماحات التشغيلية والحلول التعاقدية.
- تطبيق عملي أو مناقشة: مراجعة نموذج لشروط تجارية لصفقة LNG وتحديد نقاط التفاوض الرئيسية وتوزيع المخاطر والتعرضات التجارية والبنود التي تتطلب اهتمامًا إداريًا.

اليوم الثالث

تسعير LNG والاقتصاديات والتقييم التجاري

- فهم هيكل تسعير الغاز الطبيعي المسال، بما يشمل التسعير المرتبط بالنفط، والربط بمؤشرات أسواق الغاز، والصيغ الهجينة، والعناصر السعرية الثابتة، ومعاملات التسعير، والحدود الدنيا والعليا، والآليات التعاقدية الأخرى.
- دراسة الأهمية التجارية لمؤشرات أسعار الغاز والطاقة الدولية وفهم كيفية اختلاف تعرض المشترين والبائعين للمخاطر باختلاف هياكل الربط السعري.

اليوم الثالث — تابع

- تقييم بنود مراجعة الأسعار وإعادة التفاوض، وآليات تغير ظروف السوق، ومحفزات المراجعة، والتوقيت، وعمليات التفاوض، والاعتبارات التجارية المرتبطة بتعديل العقود.
- تطوير اقتصاديات صفقات LNG باستخدام سعر السلعة وتكاليف الإسالة ذات الصلة والشحن ورسوم المحطات وإعادة التغويز والفواقد والاعتبارات التمويلية وغيرها من مكونات التكلفة النهائية.
- تطبيق عملي أو مناقشة: مقارنة هياكل مختلفة لتسعير LNG وتحليل الآثار التجارية لسيناريوهات الأسعار المختلفة وآليات الربط والتكلفة النهائية للتسليم.

اليوم الرابع

شحن LNG وإدارة المحافظ والتجارة

- فهم أساسيات شحن الغاز الطبيعي المسال، بما يشمل خصائص السفن وسعة الشحنات وتخطيط الرحلات وهياكل استئجار السفن وتوافرها وعمليات التحميل والتفريغ واعتبارات الغاز المتبخر (Gas Boil-Off).
- تقييم اقتصاديات الشحن وفق هياكل تجارية مختلفة، بما يشمل تكاليف الرحلات والاستئجار والوقود والغاز المتبخر ورسوم الموانئ والقنوات والجدولة وأوقات الانتظار والاضطرابات التشغيلية.
- فهم إدارة محافظ LNG من خلال تنويع مصادر الإمداد، وتحسين وجهات الشحنات، وجدولة الشحنات، والاستفادة من المرونة التعاقدية، والوصول إلى الأسواق، وطاقة المحطات، والموازنة بين الالتزامات طويلة الأجل والفرص قصيرة الأجل.
- دراسة التجارة الفورية وقصيرة الأجل، وتحويل مسار الشحنات، ومفاهيم المراجحة (Arbitrage)، وتحليل صافي العائد (Netback)، والمرونة السوقية، والعوامل التجارية المؤثرة في قرارات الاحتفاظ بالشحنات أو إعادة توجيهها أو شرائها أو بيعها.
- تطبيق عملي أو مناقشة: تقييم وجهات بديلة لشحنة LNG باستخدام الأسعار ومسافة الشحن والوصول إلى المحطات والقيود التعاقدية والتوقيت وتحليل صافي العائد لتحديد الخيار التجاري الأفضل.

اليوم الخامس

التفاوض وإدارة المخاطر والاستراتيجية التجارية للغاز الطبيعي المسال

- تطوير استراتيجيات منظمة للتفاوض على صفقات LNG من خلال تحديد الأهداف والأولويات التجارية ومتغيرات التفاوض والنطاقات المقبولة والبدائل والمواقف الاحتياطية والصلاحيات الداخلية والمقايضات الممكنة.
- إدارة المخاطر التجارية، بما يشمل مخاطر أسعار السلع والكميات والائتمان والشحن والاضطرابات التشغيلية وقيود المحطات والنزاعات التعاقدية وأداء الأطراف المقابلة وعدم اليقين في الأسواق.
- دمج قرارات شراء وبيع LNG مع استراتيجية المحفظة وأمن الإمدادات وتوقعات الطلب وتوافر البنية التحتية والالتزامات التعاقدية والأهداف المالية ومستوى تقبل المؤسسة للمخاطر.
- تطوير حوكمة الإدارة التجارية وقياس الأداء باستخدام إدارة العقود، ومتابعة الالتزامات، ومراقبة أداء الشحنات، ومؤشرات الأداء التجارية، وتقارير التعرض للمخاطر، وصلاحيات اتخاذ القرار، والتنسيق بين الإدارات.
- ورشة العمل الختامية وخطة التنفيذ: تطوير استراتيجية متكاملة لإدارة الأعمال التجارية للغاز الطبيعي المسال لصفقة نموذجية، تشمل تقييم السوق، والهيكل التجاري، وأولويات اتفاقية SPA، ومنهجية التسعير، واعتبارات الشحن، واقتصاديات الشحنة، والمرونة التعاقدية، واستراتيجية التفاوض، وتوزيع المخاطر، وتأثير الصفقة على المحفظة، وإعداد التوصية التجارية النهائية.

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة: https://quest-training.com/courses/lng-commercial-management

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

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440