

رقم الدورة 1961

دورة الإدارة التجارية للنفط والغاز واستراتيجية العقود

اقتصاديات البترول وأسواق الطاقة والإدارة التجارية
النفط والغاز

طريقة التقديم

حضور

المدة

5 أيام



نظرة عامة على الدورة

تقدم دورة الإدارة التجارية للنفط والغاز واستراتيجية العقود إطاراً استراتيجياً وعملياً لإدارة الجوانب التجارية للمشروعات والعمليات والاستثمارات والعلاقات التعاقدية في قطاع النفط والغاز. وتركز الدورة على تعزيز جودة القرارات التجارية، وبناء استراتيجيات العقود، وحماية القيمة، وضبط التكاليف، وتوزيع المخاطر، وتحقيق أداء تجاري مستدام عبر مختلف مراحل سلسلة القيمة.

يتعرف المشاركون على البيئة التجارية لعمليات الاستكشاف والإنتاج والنقل والمعالجة والتكرير، والعوامل الاقتصادية التي تؤثر في جدوى المشروعات وقرارات التعاقد وعلاقات الموردين وهياكل التسعير ونماذج الإيرادات والمخاطر التجارية. كما تربط الدورة بين المتطلبات الفنية والتشغيلية والأهداف التجارية بما يدعم اتخاذ قرارات أكثر دقة وفعالية.

ويركز البرنامج بصورة متقدمة على استراتيجية العقود، بما يشمل اختيار نموذج التعاقد، واستراتيجيات المشتريات والمناقصات، والشروط التجارية، وآليات التسعير والدفع، وتوزيع المخاطر، والحوافز والضمانات، والتغييرات، والمطالبات، والنزاعات، وقياس أداء العقود. ويتعلم المشاركون كيفية تأثير البنود التعاقدية في اقتصاديات المشروع ومرونته التشغيلية ومستوى التعرض للمخاطر والقيمة الإجمالية المتحققة.

ومن خلال دراسات الحالة والتقييمات التجارية ومحاكاة العقود وتمارين التفاوض وورش العمل التطبيقية، يطور المشاركون القدرة على بناء استراتيجيات تجارية قوية، وتقييم البدائل التعاقدية، وإدارة المخاطر التجارية، وحماية مصالح المؤسسة، وتحسين القيمة طوال دورة حياة العقد.

أهداف الدورة

- بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:
- تحليل البيئة التجارية والعوامل الاقتصادية المؤثرة في قطاع النفط والغاز.
- تقييم المتطلبات التجارية عبر أنشطة الاستكشاف والإنتاج والنقل والمعالجة والتكرير.

- تطوير استراتيجيات تجارية متوافقة مع أهداف المشروعات والمؤسسة.
- اختيار استراتيجيات التعاقد المناسبة وفق نطاق العمل والمخاطر والتعقيد وظروف السوق.
- تقييم هياكل التسعير وآليات الدفع والحوافز والنماذج التجارية المختلفة.
- تحليل المخاطر التعاقدية وتطوير آليات مناسبة لتوزيعها.
- تعزيز عمليات المناقصات وتقييم العروض والمفاوضات التجارية.
- تطوير شروط وأحكام تعاقدية تحقق حماية تجارية مناسبة.
- تقييم الأداء التجاري للمقاولين والموردين والشركاء.
- إدارة التغييرات والأوامر التغييرية والمطالبات والنزاعات.
- تطبيق اعتبارات التكلفة والإيرادات والربحية في القرارات التجارية.
- تقييم الآثار المالية والتشغيلية للبنود التعاقدية الرئيسية.
- تطوير استراتيجيات للتعامل مع تقلبات الأسواق وحالات عدم اليقين التجاري.
- تحسين حوكمة العقود والامتثال ومراقبة الأداء.
- تعزيز مهارات التفاوض وإدارة أصحاب المصلحة.
- إعداد استراتيجية تجارية وتعاقدية متكاملة لمشروع في قطاع النفط والغاز.

الفئة المستهدفة

تستهدف الدورة مديري الشؤون التجارية ومديري العقود ومهندسي العقود ومتخصصي المشتريات وسلاسل التوريد ومديري المشروعات ومتخصصي تطوير الأعمال والمالية والتكاليف والمتخصصين القانونيين في العقود، والمهنيين المسؤولين عن الأداء التجاري في مؤسسات النفط والغاز.

كما تناسب القيادات التنفيذية ورؤساء الأقسام ومديري الأصول ومتخصصي مراقبة المشروعات والتكاليف ومتخصصي المناقصات والعطاءات ومديري المشتريات وإدارة الموردين والمقاولين ومديري المخاطر

والمتخصصين الفنيين المشاركين في القرارات التجارية والتعاقدية.

وتعد الدورة مناسبة لشركات النفط الوطنية والدولية، وشركات الاستكشاف والإنتاج، وشركات الحفر والخدمات النفطية، والمصافي، وشركات البتروكيماويات، ومشغلي خطوط الأنابيب، وشركات الهندسة والإنشاءات، ومشغلي البنية التحتية للطاقة، والجهات الحكومية المعنية بالطاقة، والمؤسسات الصناعية الكبرى.

مخرجات التعلم

- بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:
- تقييم العوامل التجارية المؤثرة في مشروعات وعمليات النفط والغاز.
- إعداد استراتيجية تجارية منظمة ومتوافقة مع أهداف الأعمال.
- تقييم نماذج العقود المختلفة وتحديد مدى ملاءمتها.
- تصميم آليات مناسبة لتوزيع المخاطر التجارية والتعاقدية.
- تحليل هياكل التسعير وشروط الدفع.
- تقييم العروض المقدمة من المقاولين من الجوانب التجارية والمالية والتعاقدية.
- تحديد المخاطر والتعرضات التجارية الجوهرية في العقود.
- التفاوض على الشروط التجارية الرئيسية وحماية مصالح المؤسسة.
- وضع مؤشرات فعالة لقياس أداء المقاولين والموردين.
- إدارة التغييرات والتمديدات والمطالبات والتعديلات التجارية.
- دعم التسوية الفعالة للنزاعات التعاقدية.
- مراقبة ربحية العقود والتكاليف والتعرضات التجارية.
- تقييم تأثير تغيرات السوق على العقود واقتصاديات المشروعات.

- إنشاء آليات لحوكمة العقود وإدارتها طوال دورة حياتها.
- تعزيز التنسيق بين الوظائف التجارية والفنية والمشتريات والمالية والقانونية والتشغيلية.
- إعداد استراتيجية تجارية وتعاقدية متكاملة لمشروع في قطاع النفط والغاز.
- المحاور التدريبية

محاور الدورة

اليوم الأول

الإدارة التجارية واقتصاديات قطاع النفط والغاز

- الهيكل التجاري لسلسلة القيمة في قطاع النفط والغاز.
- البيئة التجارية لأنشطة الاستكشاف والإنتاج والنقل والمعالجة والتكرير.
- العوامل الاقتصادية الرئيسية المؤثرة في مشروعات النفط والغاز.
- اعتبارات النفقات الرأسمالية والنفقات التشغيلية.
- نماذج الإيرادات ومحركات القيمة التجارية.
- ديناميكيات أسعار النفط والغاز وتقلبات الأسواق.
- اقتصاديات المشروعات والجدوى التجارية.
- مصالح أصحاب المصلحة والأهداف التجارية.
- اتخاذ القرارات التجارية في ظل عدم اليقين.
- تحديد مصادر خلق القيمة وفقدانها.
- أسس إدارة المخاطر التجارية.
- التطبيق العملي: إعداد ملف تجاري لمشروع مختار في قطاع النفط والغاز وتحديد محركاته الاقتصادية والمخاطر التجارية وفرص خلق القيمة.

اليوم الثاني

استراتيجية العقود وهيكله المشتريات والتعاقد

- مبادئ استراتيجية العقود في قطاع النفط والغاز.
- اختيار نموذج التعاقد المناسب.
- أساليب التعاقد لأعمال الهندسة والمشتريات والإنشاء والتشغيل والخدمات.
- نماذج العقود ذات السعر الثابت والقابلة للتعويض ووحدات الأسعار والنماذج المختلفة.
- تحديد نطاق العمل وتوزيع المسؤوليات.
- استراتيجية المشتريات والتعامل مع السوق.
- إعداد المناقصات والمتطلبات التجارية.
- تقييم العروض والمقارنة التجارية.
- معايير اختيار المقاولين والموردين.
- آليات التسعير وشروط الدفع.
- الحوافز والضمانات والحماية التجارية.
- التطبيق العملي: إعداد استراتيجية تعاقد لمشروع نفطي وتقييم نماذج تجارية بديلة وفق نطاق العمل والمخاطر وظروف السوق وأهداف المشروع.

اليوم الثالث

توزيع المخاطر التجارية والتفاوض وصياغة الشروط التعاقدية

- تحديد المخاطر التجارية والتعاقدية.
- توزيع المخاطر بين المالك والمقاولين والموردين والشركاء.
- إعداد سجلات المخاطر التجارية.
- الشروط والأحكام التعاقدية الرئيسية.

اليوم الثالث — تابع

- المسؤولية والتعويض والتأمين والضمانات.
- آليات تعديل الأسعار والتصعيد.
- إدارة التغييرات والأحكام المتعلقة بالأوامر التغييرية.
- التأخير والأداء والتعويضات المتفق عليها.
- القوة القاهرة واضطرابات السوق.
- إعداد استراتيجية التفاوض.
- إدارة المفاوضات التجارية ومصالح أصحاب المصلحة.
- التطبيق العملي: تنفيذ محاكاة تفاوض تجاري تشمل التسعير وتوزيع المخاطر والمسؤولية والتغييرات وشروط الدفع والضمانات ومتطلبات الأداء.

اليوم الرابع

أداء العقود والمطالبات والتغييرات والرقابة التجارية

- دورة حياة العقد والحوكمة التجارية.
- إدارة العقود ومراقبة الأداء.
- إدارة أداء المقاولين والموردين.
- مراقبة التكاليف والأداء التجاري.
- إدارة التغييرات والأوامر التغييرية.
- تحديد المطالبات التعاقدية وتقييمها.
- إعداد المطالبات وتقييمها والتفاوض بشأنها.
- تحليل التأخير والاضطرابات.
- إدارة الوثائق والأدلة التجارية.
- الوقاية من النزاعات واستراتيجيات تسويتها.

اليوم الرابع — تابع

- تصعيد وإدارة القضايا التجارية الجوهرية.
- التطبيق العملي: تحليل حالة افتراضية لتغيير تعاقدية ومطالبة تجارية، وتقييم أثرها المالي والتشغيلي وإعداد استراتيجيات للاستجابة والتفاوض.

اليوم الخامس

الحوكمة التجارية وتحسين القيمة والإدارة الاستراتيجية للعقود

- الإدارة الاستراتيجية لدورة حياة العقود.
- الحوكمة التجارية وصلاحيات اتخاذ القرار.
- مراقبة قيمة العقود وربحياتها والتعرضات المرتبطة بها.
- قياس الأداء التجاري باستخدام المؤشرات الرئيسية.
- مراقبة مخاطر العقود وآليات الإنذار المبكر.
- إدارة تقلبات السوق والظروف التجارية المتغيرة.
- الدروس المستفادة والتقييم بعد انتهاء العقد.
- إدارة العلاقات مع الموردين والمقاولين.
- تحسين القيمة وحماية المصالح التجارية.
- دمج الجوانب التجارية والمشتريات والمالية والقانونية والفنية والتشغيلية.
- تطوير القدرات طويلة المدى لإدارة العقود.
- إعداد خارطة طريق لتحسين الأداء التجاري والتعاقد.
- الورشة الختامية: إعداد استراتيجية متكاملة للإدارة التجارية والعقود في قطاع النفط والغاز تشمل الأهداف التجارية، ونموذج التعاقد، والتسعير، وتوزيع المخاطر، والمشتريات، والتفاوض، وإدارة الأداء، والتغييرات، والمطالبات، والحوكمة، وتحسين القيمة.



للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة:

<https://quest-training.com/courses/oil-gas-commercial-management-contract-strategy-training-course>

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

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440

