BLACKBIRD FOR TRAINING

إدارة النفط والغاز والتمويل والتجارة والمبيعات

June 2027 18 – 7

باريس (فرنسا)

UK Traininig

PARTNER



إدارة النفط والغاز والتمويل والتجارة والمبيعات

المرجع: 214967_3256054 **التاريخ:** 7 – 18 June 2027 **المكان:** باريس (فرنسا) **الرسوم:** GBP 10600

المقدمة

تتطلب صناعة النفط والغاز من المتخصصين فهم ليس فقط كيفية خلق القيمة عبر سلسلة القيمة البترولية، ولكن أيضاً كيفية قياس هذه القيمة وتسعيرها وتمويلها وتسويقها والتفاوض بشأنها. وتعتمد القرارات التجارية الفعالة بشكل متزايد على القدرة على الربط بين اقتصاديات البترول والتحليل المالي وظروف السوق والعقود والتداول والمبيعات وإدارة المخاطر.

يقدم هذا البرنامج المكثف لمدة أسبوعين فهماً متكاملاً لإدارة النفط والغاز والتمويل والعمليات التجارية والأسواق والمبيعات. ويجمع بين مبادئ اقتصاديات البترول والتمويل والتطبيقات التجارية العملية، مما يمكّن المشاركين من فهم كيفية ترجمة الأرقام المالية إلى قرارات التسعير وشروط العقود واستراتيجيات التداول والخيارات الاستثمارية والمفاوضات.

يغطي البرنامج سلسلة القيمة البترولية والاحتياطيات والإنتاج والأنظمة المالية واقتصاديات المشاريع وتسعير النفط الخام والغاز والتمويل وإدارة المخاطر والتداول والخدمات اللوجستية والعقود والمشاريع المشتركة وتطوير الأعمال والمبيعات والمناقصات والتفاوض التجاري.

ومن خلال التمارين العملية والأنشطة القائمة على جداول البيانات ودراسات الحالة والمحاكاة وورش عمل العقود وتمارين التفاوض، سيطور المشاركون القدرة على تقييم الفرص من المنظورين المالي والتجاري.

أهداف الدورة

- فهم سلسلة القيمة الكاملة للنفط والغاز وتحديد أماكن خلق القيمة والهامش.
- فهم الاحتياطيات وملفات الإنتاج ومؤشرات أسعار البترول وآثارها التجارية.
- تحليل أنظمة الامتياز والإتاوات والضرائب وعقود تقاسم الإنتاج.
- إعداد وتقييم اقتصاديات مشاريع البترول باستخدام صافي القيمة الحالية NPV ومعدل العائد الداخلي IRR ونقطة التعادل وتحليل الحساسية والسيناريوهات.
- فهم آليات تسعير النفط الخام والغاز الطبيعي والغاز الطبيعي المسال وحساب صافي العائد وفروقات الأسعار.
- تقييم هياكل التمويل ومخاطر الأسعار ومخاطر الائتمان والتعرض لمخاطر الأطراف المقابلة.
- فهم تداول الهيدروكربونات الفعلي والشحن والخدمات اللوجستية وعمليات الشحنات.
- تحليل البنود التجارية الرئيسية في اتفاقيات بيع النفط الخام والمنتجات والغاز.
- تطوير مسارات المبيعات واستراتيجيات التسعير وخطط الحسابات والردود على المناقصات.
- إجراء مفاوضات تجارية منظمة باستخدام التحليل المالي والاقتصادي لدعم المواقف التجارية.

مخطط الدورة

اليوم الأول: صناعة النفط والغاز وسلسلة القيمة

- فهم توازن الطاقة العالمي ودور النفط والغاز في تحول الطاقة.
- مراجعة سيناريوهات الطلب على الطاقة على المدى الطويل كمدخلات للتخطيط التجاري.
- استكشاف سلسلة قيمة النفط والغاز من الاستكشاف والتطوير إلى الإنتاج والنقل والمعالجة والتسويق.
- تحديد أماكن خلق القيمة والهامش في كل مرحلة من مراحل سلسلة القيمة.
- فهم نماذج الأعمال والحوافز وأدوار شركات النفط الدولية IOCs وشركات النفط الوطنية NOCs والشركات المستقلة والمتداولين والجهات التنظيمية والوزارات.
- دراسة الهيكل المؤسسي المحيط بتراخيص البترول والمحتوى المحلي.
- رسم خريطة لقطاع البترول في دولة حقيقية وتحديد أماكن اتخاذ القرارات التجارية الرئيسية.

اليوم الثاني: الاحتياطيات والإنتاج وأسواق البترول

- فهم أنشطة الاستكشاف والتقييم وتصنيف احتياطيات البترول.
- مراجعة إطار SPE-PRMS، بما في ذلك 1P و2P و3P والموارد المحتملة والموارد المستقبلية.
- فهم الأهمية التجارية لتصنيف الاحتياطيات.
- تحليل ملفات الإنتاج ومنحنيات الانخفاض وإنتاج الذروة وعمر الحقل والتخلي عن الحقل.
- فهم مؤشرات النفط الخام الرئيسية، بما في ذلك برنت وWTI ودبي.
- تحليل جودة النفط الخام وفروقات الموقع والجاذبية النوعية API ومحتوى الكبريت وأسعار البيع الرسمية.
- استكشاف وكالات تقارير الأسعار ومنحنيات الأسعار الآجلة وحالات الكونتانغو والباكورديشن.
- تحويل ملفات الإنتاج إلى إيرادات إجمالية باستخدام أسعار المؤشرات وتعديلات فروقات الأسعار.

اليوم الثالث: الأنظمة المالية وتسعير صافي العائد

- فهم أنظمة الامتياز والضرائب والإتاوات.
- مراجعة الإتاوات وضريبة دخل الشركات والمكافآت وإيجارات الأسطح.
- فهم عقود تقاسم الإنتاج ومكوناتها الاقتصادية الرئيسية.
- تحليل النفط المسترد للتكاليف Cost Oil ونفط الأرباح Profit Oil وحدود استرداد التكاليف وآليات R-Factor والمقاييس المتدرجة ومشاركة الدولة والمصلحة المحملة.
- فهم تسعير صافي العائد والعمل بشكل عكسي من أسعار سوق الوجهة إلى نقطة التحميل.
- تحليل تكاليف النقل والمعالجة والمحطات والتكاليف الأخرى التي تؤثر على الأسعار المحققة.
- استخدام صافي العائد لترتيب المشترين والوجهات ودعم قرارات التسعير التجاري.
- بناء نموذج مبسط لتقسيم عوائد عقد تقاسم الإنتاج PSC ومطابقته مع نموذج تسعير صافي العائد.

اليوم الرابع: اقتصاديات المشاريع وتسعير الغاز والغاز الطبيعي المسال



- إعداد التدفقات النقدية لمشاريع البترول، بما في ذلك النفقات الرأسمالية CAPEX والنفقات التشغيلية OPEX ومخصصات التخلي ورأس المال العامل والضرائب.
- فهم الاتفاقيات الزمنية وتأثيرها على اقتصاديات المشاريع.
- تطبيق معدلات الخصم وتكلفة رأس المال في قرارات الاستثمار البترولي.
- حساب وتفسير صافي القيمة الحالية NPV ومعدل العائد الداخلي IRR وفترة الاسترداد ومؤشر الربحية.
- فهم الحالات التي قد يعطي فيها معدل العائد الداخلي إشارات استثمارية مضللة.
- استكشاف آليات تسعير الغاز الطبيعي والغاز الطبيعي المسال، بما في ذلك الصيغ المرتبطة بالنفط والقائمة على مراكز التداول والصيغ الهجينة.
- مراجعة مؤشرات أسعار الغاز الرئيسية مثل Henry Hub وTTFg وJKMg.
- فهم بنود مراجعة الأسعار وإعادة فتحها والأدلة التجارية المطلوبة لدعم مراجعة الأسعار.
- بناء نموذج لاقتصاديات الحقل وتقييم صيغ بديلة لتسعير الغاز.

اليوم الخامس: نقطة التعادل والمخاطر وتحقيق القيمة

- فهم التكاليف الفنية للوحدة واقتصاديات دورة الحياة الكاملة واقتصاديات الدورة الجزئية وأسعار التعادل.
- تحليل عدم اليقين من خلال تحليل الحساسية ومخططات تورنادو وتحليل السيناريوهات والأساليب الاحتمالية.
- تطبيق القيمة النقدية المتوقعة Expected Monetary Value وفهم قيمة المعلومات.
- مقارنة طرق تحقيق القيمة من الغاز، بما في ذلك الغاز المحلي وصادرات خطوط الأنابيب والغاز الطبيعي المسال وتحويل الغاز إلى طاقة.
- فهم اقتصاديات قطاع النقل والمحطات، بما في ذلك التعريفات ومعدلات التدفق والتخزين ورسوم المرور.
- استكشاف اعتبارات التسويق في قطاع التكرير والمنتجات.
- فهم تكوين المصافي ومواصفات المنتجات وفروقات هوامش التكرير والأسواق المعتمدة على الاستيراد.
- تقييم خيارات تحقيق القيمة البديلة لاكتشاف غاز عالق.
- تطبيق التحليل المالي والتجاري لترتيب استراتيجيات تحقيق القيمة المتنافسة.

اليوم السادس: التمويل والتداول والخدمات اللوجستية



- فهم البيانات المالية لشركات البترول.
- مراجعة الاستنزاف وانخفاض قيمة الأصول والنسب المالية الرئيسية التي يراقبها المقرضون ومجالس الإدارة.
- مقارنة هياكل تمويل الشركات وتمويل المشاريع.
- فهم الإقراض القائم على الاحتياطيات ومفاهيم قاعدة الاقتراض.
- استكشاف هياكل التمويل المدعومة بالدفع المسبق والمبيعات المستقبلية.
- فهم دور مؤسسات التمويل التنموي ووكالات ائتمان الصادرات.
- مراجعة آليات تجارة الهيدروكربونات الفعلية ومصطلحات التجارة الدولية الرئيسية، بما في ذلك FOB وCIF وDES وDAP.
- فهم انتقال الملكية والمخاطر وتحديد الكمية والجودة وبدلات الفاقد ووثائق الشحن.
- استكشاف التأجير البحري ووقت السماح ورسوم التأخير والترشيحات وفترات التحميل والتفتيش وبوالص الشحن والشهادات والجمارك وإجراءات التصدير.
- هيكلة تسهيل دفع مسبق مقابل برنامج شحنات مستقبلية.

اليوم السابع: إدارة المخاطر وتداول الشحنات

- فهم مخاطر أسعار البترول وأساسيات العقود الآجلة والمبادلات والخيارات والـCollars.
- تطوير سياسات التحوط المناسبة وهياكل الحوكمة.
- فهم أسباب فشل برامج التحوط البترولي.
- تقييم مخاطر الائتمان والأطراف المقابلة من خلال اعرف عميلك KYC والتقييم الائتماني.
- مراجعة خطابات الاعتماد وخطابات الاعتماد الاحتياطية وضمانات الشركات الأم وفحص العقوبات.
- فهم المخاطر التجارية المرتبطة بمعاملات الشحنات الفعلية.
- إدارة الشحنة من مرحلة الترشيح وحتى التحميل والنقل والتفريغ والتوثيق والدفع.
- الاستجابة للاضطرابات التشغيلية والتجارية أثناء معاملات الشحن.
- تقييم التكلفة المالية للمخاطر وتحديد المخاطر التي يمكن نقلها والسعر المناسب لذلك.

اليوم الثامن: عقود النفط والغاز والبنود التجارية



- فهم اقتصاديات العقود وقيمة المرونة والتزامات الكميات ومدة العقد والخيارات.
- تحديد القيمة التجارية للتنازلات التعاقدية.
- فهم التزامات الشراء أو الدفع Take-or-Pay وحقوق التعويض.
- تحليل اقتصاديات الانقطاع والنقص في الكميات.
- استكشاف البنود الرئيسية لاتفاقيات بيع وشراء النفط الخام والمنتجات.
- مراجعة بنود الكمية والجودة والتسليم والتسعير والدفع والملكية والمخاطر والمطالبات ورسوم التأخير والقانون الحاكم والتحكيم.
- فهم هيكل اتفاقيات بيع الغاز.
- مراجعة الكمية السنوية المتعاقد عليها ACQ والكمية اليومية المتعاقد عليها DCQ ونقاط التسليم ومواصفات الغاز والغاز غير المطابق للمواصفات والقوة القاهرة وتغيير القانون وحدود المسؤولية والتنازل.
- تقييم البنود التعاقدية المتنازع عليها من وجهتي نظر البائع والمشتري.
- إسناد قيمة مالية وتجارية إلى المواقف التعاقدية.

اليوم التاسع: المشاريع المشتركة وتطوير الأعمال والمناقصات

- فهم اتفاقيات التشغيل المشتركة والجهة المشغلة وطلبات التمويل وبرامج العمل والموافقة على الميزانية.
- مراجعة حقوق التدقيق وأحكام التخلف عن السداد وآليات عدم المشاركة.
- فهم إعداد الميزانية وضبط التكاليف ومؤشرات الأداء التجارية وتحليل الانحرافات.
- تحليل الأسواق والعملاء لتحديد الفرص التجارية.
- تطوير مسارات المبيعات واستراتيجيات إدارة الحسابات الرئيسية.
- إعداد خطط الحسابات وتحديد أصحاب المصلحة داخل مؤسسات العملاء.
- فهم أساليب التسعير على أساس التكلفة مضافاً إليها هامش، والتسعير القائم على القيمة، والتسعير المرتبط بالمؤشرات.
- تطوير استراتيجيات فعالة للتسعير والعروض.
- قراءة وتحليل طلبات تقديم العروض RFPs ومتطلبات المناقصات.
- فهم معايير التقييم وأوزان الدرجات والأخطاء الشائعة في الامتثال.
- إعداد والرد على نموذج عملي لمناقصة في قطاع النفط والغاز.

اليوم العاشر: التفاوض التجاري والأخلاقيات والمشروع الختامي



- فهم مبادئ التفاوض التجاري، بما في ذلك المصالح مقابل المواقف.
- تطبيق أفضل بديل للتفاوض BATNA ومنطقة الاتفاق المحتمل ZOPA وتخطيط التنازلات واستراتيجيات الانسحاب.
- إدارة المفاوضات متعددة الأطراف ومتعددة القضايا.
- فهم الاعتبارات الثقافية في المفاوضات الدولية في قطاع النفط والغاز.
- مراجعة أطر مكافحة الرشوة والامتثال، بما في ذلك قانون الممارسات الأجنبية الفاسدة FCPA وقانون الرشوة البريطاني.
- فهم دور الوكلاء والوسطاء والمخاطر المرتبطة بهم.
- تحديد إشارات الخطر المتعلقة بالشفافية والعناية الواجبة والامتثال التجاري.
- إجراء مفاوضات ختامية بشأن اتفاقية توريد طويلة الأجل.
- التفاوض بشأن صيغ الأسعار والتزامات الكميات ومدة العقد والمرونة.
- دعم مواقف التفاوض بالنماذج المالية والتجارية التي تم تطويرها طوال البرنامج.
- عرض النتائج النهائية للمفاوضات وتقييم القرارات التجارية التي تم اتخاذها خلال البرنامج.

لماذا تحضر هذه الدورة؟ المكاسب والخسائر!

- اكتساب فهم متكامل لإدارة النفط والغاز والتمويل والعمليات التجارية والمبيعات.
- فهم كيفية خلق القيمة والهامش عبر سلسلة القيمة البترولية الكاملة.
- تعزيز القدرة على ربط النماذج المالية بالقرارات التجارية الفعلية.
- تحسين فهم الأنظمة المالية واقتصاديات المشاريع والتسعير وتحليل الاستثمارات.
- تطوير مهارات عملية في تسعير النفط الخام والغاز والغاز الطبيعي المسال وتحليل صافي العائد.
- تحسين القدرة على تقييم مخاطر التمويل والتداول والخدمات اللوجستية والعقود.
- تعزيز فهم اتفاقيات بيع البترول وعقود بيع الغاز.
- تطوير قدرات أقوى في تطوير الأعمال وإدارة الحسابات والتسعير والمناقصات.
- تحسين مهارات التفاوض التجاري وتطوير مواقف تسعيرية واضحة واستراتيجيات انسحاب.
- تعلم كيفية تقييم الفرص التجارية من المنظورين المالي والاستراتيجي.
- تطبيق التحليل المالي والتجاري من خلال دراسات الحالة الواقعية والمحاكاة والتمارين العملية.
- بناء الثقة لاتخاذ القرارات التجارية السليمة والدفاع عنها والتفاوض بشأنها في صناعة النفط والغاز.

الخاتمة

توفر دورة إدارة النفط والغاز والتمويل والتجارة والمبيعات رؤية شاملة ومتكاملة للأبعاد المالية والتجارية لصناعة البترول. ومن خلال الربط بين اقتصاديات البترول والتحليل المالي والتسعير والأسواق والتداول والعقود والمبيعات وإدارة المخاطر والتفاوض، يطور المشاركون فهماً أوسع لكيفية خلق القيمة التجارية وحمايتها.

ومن خلال التمارين العملية ودراسات الحالة والنمذجة المالية ومحاكاة التداول وورش عمل العقود وتمارين المناقصات وأنشطة التفاوض، يكتسب المشاركون الأدوات اللازمة لتقييم الفرص وفهم المخاطر وتطوير الاستراتيجيات التجارية واتخاذ قرارات أعمال أقوى.



سواء كنت تعمل في التمويل أو الإدارة التجارية أو تطوير الأعمال أو المبيعات أو العقود أو التداول أو العمليات أو الهندسة أو الشؤون القانونية أو الجهات الحكومية، توفر هذه الدورة المعرفة المتكاملة والقدرات العملية اللازمة للعمل بكفاءة أكبر عبر صناعة النفط والغاز الحديثة.

إدارة النفط والغاز والتمويل والتجارة والمبيعات

بناء قدرات متكاملة في المجالات المالية والتجارية والأسواق والمبيعات عبر سلسلة قيمة النفط والغاز

الأسئلة والإجابات

1. ما هي المراحل الرئيسية لسلسلة القيمة في قطاع النفط والغاز؟

الإجابة: تشمل سلسلة القيمة في قطاع النفط والغاز الاستكشاف، والتطوير، والإنتاج، والنقل، والمعالجة، والتجارة والتسويق، والمبيعات. ويساعد فهم كل مرحلة على تحديد كيفية إنشاء القيمة والتكاليف وهوامش الربح.

2. كيف يتم استخدام صافي القيمة الحالية NPV ومعدل العائد الداخلي IRR في اقتصاديات مشاريع النفط والغاز؟

الإجابة: يقيس صافي القيمة الحالية NPV القيمة الحالية للتدفقات النقدية المتوقعة للمشروع بعد تطبيق معدل الخصم، بينما يمثل معدل العائد الداخلي IRR معدل العائد الذي تصبح عنده صافي القيمة الحالية للمشروع مساوية للصفر. ويُستخدم كلاهما لتقييم جاذبية الاستثمار ومقارنة البدائل والمشاريع المختلفة.

3. ما هو تسعير صافي العائد Netback Pricing ولماذا هو مهم؟

الإجابة: يعمل تسعير صافي العائد بشكل عكسي من السعر الذي يتم الحصول عليه في السوق المستهدفة، مع خصم تكاليف النقل والمعالجة والمحطات والتكاليف الأخرى. ويساعد ذلك الشركات على مقارنة المشترين والأسواق والوجهات المختلفة واتخاذ قرارات تسعير تجارية أفضل.

4. ما هي بعض المخاطر الرئيسية في تجارة النفط والغاز والعمليات التجارية؟

الإجابة: تشمل المخاطر الرئيسية مخاطر الأسعار، ومخاطر الائتمان والطرف المقابل، ومخاطر الشحن والخدمات اللوجستية، والمخاطر التعاقدية، والاضطرابات التشغيلية، والمخاطر التنظيمية أو المتعلقة بالعقوبات. وتساعد إدارة المخاطر الفعالة في تحديد المخاطر التي ينبغي نقلها أو التحوط منها أو الاحتفاظ بها.

5. ما المقصود بمصطلحي BATNA وZOPA في المفاوضات التجارية؟

الإجابة: يشير BATNA إلى أفضل بديل للاتفاق التفاوضي، أي أفضل خيار متاح في حال فشل المفاوضات. أما ZOPA فهي منطقة الاتفاق الممكن، فهي النطاق الذي تتداخل فيه مصالح الطرفين ويمكن ضمنه التوصل إلى اتفاق محتمل.

