

دورة الاستراتيجية التجارية للنفط والغاز وقيادة سلسلة القيمة





دورة الاستراتيجية التجارية للنفط والغاز وقيادة سلسلة القيمة

ملخص البرنامج

الاستراتيجية التجارية للنفط والغاز وقيادة سلسلة القيمة دورة تدريبية تمتد 10 أيام موجهة إلى قيادات قطاع الطاقة على المستوى الاستراتيجي، وينتهي فيها كل مشارك بإعداد استراتيجية تجارية لسلسلة القيمة لوحدة أعمال أو محفظة أصول أو تكليف حكومي في مجال الطاقة. فعلى القيادات أن تحدد أين تنشأ القيمة وأين تستحوذ عليها عبر القطاع الاستخراجي والقطاع الوسيط والقطاع التحويلي، في ظل تغير الأنظمة المالية والأسعار ومسار تحول الطاقة. ويربط البرنامج بين اقتصاديات سلسلة القيمة وعقود النفط والتسعير وتقييم الاستثمارات واستراتيجية المحفظة. تقدم هذا البرنامج في الاستراتيجية التجارية للنفط والغاز مارس للتدريب المملكة المتحدة.

المبررات المؤسسية

تربط القرارات التجارية في صناعة النفط والغاز رؤوس أموال لعقود طويلة، ويصعب التراجع عنها. فشروط التعاقد الضعيفة أو التسعير غير الدقيق لمبيعات الغاز أو دراسات الجدوى المتفائلة تستنزف القيمة سنوات متتالية. أما القيادات القادرة على قراءة سلسلة القيمة كاملة واختبار دراسات الاستثمار والتفاوض من موقف تجاري واضح، فتحمي العوائد للمستثمرين وللحكومات المضيفة على حد سواء.

- القيمة المحققة لكل برميل نفط مكافئ: تحسين الهامش بمواصلة خيارات التعاقد والتسعير والتكامل عبر سلسلة القيمة.
- كفاءة رأس المال في محفظة المشروعات: رفع جودة قرارات الاستثمار عبر تقييم متسق واختبار للمخاطر.
- صمود المحفظة أمام مخاطر الأسعار والتحول: خفض التعرض باختبار الأصول وفق سيناريوهات متعددة للطلب والأسعار.



المبادئ والأساس المعرفي

- نظام إدارة الموارد البترولية SPE PRMS لتصنيف الاحتياطيات والموارد: يستخدم في الجلسة 2 لربط الكميات الكمينة بالقيمة التجارية.
- نموذج اتفاقية التشغيل المشترك AIPN Model JOA: يوطر حوكمة المشروعات المشتركة وتقاسم التكاليف وقواعد اتخاذ القرار في الجلسة 4.
- التدفقات النقدية المخصومة والقيمة الزمنية للنقود: أساس اقتصاديات المشروعات والنمذجة المالية وتقييم الاستثمارات في الجلسين 3 و 6.
- سيناريوهات IEA World Energy Outlook لآفاق الطاقة العالمية: توفر مسارات الطلب والتحول المستخدمة لاختبار المحافظ في الجلسين 8 و 9.

المشاركون المستهدفون

- التنفيذيون المسؤولون عن الأداء التجاري لأعمال القطاع الاستخراجي أو الوسيط أو التحويلي.
 - كبار المسؤولين الحكوميين الذين يصممون الأنظمة المالية النفطية واتفاقيات البترول أو يتفاوضون عليها نيابة عن الحكومات المضيفة.
 - القادة الذين يعتمدون المشروعات الرأسمالية الكبرى.
 - رؤساء الاستراتيجية والتخطيط والمشروعات الجديدة الذين يرسمون محافظ الطاقة طويلة الأجل.
- يخدم البرنامج إدارات الاستراتيجية والشؤون التجارية والمالية والطاقة الحكومية في شركات النفط الوطنية والدولية وأعمال الغاز والغاز الطبيعي المسال والتكرير والبتروكيماويات والمؤسسات العامة للطاقة.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تقييم مواضع نشوء القيمة والاستحواذ عليها عبر سلسلة قيمة النفط والغاز من القطاع الاستخراجي إلى التحويلي.
2. سيكون المشاركون قادرين على مقارنة الأنظمة المالية النفطية وأنواع عقود البترول وتبرير موقف تفاوضي بشأن شروطها.
3. سيكون المشاركون قادرين على تحليل آليات تسعير النفط الخام والمنتجات المكررة والغاز الطبيعي ومخاطرها التجارية.
4. سيكون المشاركون قادرين على تقييم دراسات الاستثمار في النفط والغاز باستخدام التدفقات النقدية المخصومة واختبار السيناريوهات.
5. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص الموقع الاستراتيجي لشركات النفط الوطنية والدولية وخيارات الشراكة بينها.
6. سيكون المشاركون قادرين على بناء استراتيجية محفظة توازن بين القيمة القريبة ومخاطر تحول الطاقة.



هيكل البرنامج

اليوم 1: سلسلة قيمة النفط والغاز على المستوى التنفيذي

كيف تنشأ القيمة وتتوزع وتفقد من الممكن إلى العميل؟

- نماذج أعمال القطاع الاستخراجي والوسيط والتحويلي
- رسم هوامش سلسلة القيمة بحسب القطاع
- نموذج الشركة المتكاملة مقابل الشركة المتخصصة
- الأطراف التجارية الرئيسية وحوافزها
- تمرين خط الأساس التنفيذي لسلسلة القيمة

اليوم 2: اقتصاديات القطاع الاستخراجي وقيمة الموارد

كيف تتحول الكميات المحكمية إلى قيمة تجارية قابلة للتمويل؟

- تصنيف الاحتياطيات والموارد وفق PRMS
- مخاطر الاستكشاف والقيمة النقدية المتوقعة
- هياكل تكاليف تطوير الحقول
- منحنيات الإنتاج وسلوك الانخفاض
- محركات تقييم الأصول الاستخراجية

اليوم 3: الأنظمة المالية النفطية وحصة الحكومة

كيف تقسم الشروط المالية القيمة بين الحكومات المضيفة والمستثمرين؟

- أنظمة الامتياز والإتاوة والضريبة
- آليات عقود مشاركة الإنتاج
- عقود الخدمة مع المخاطرة وعقود الخدمة الفنية
- تحليل حصة الحكومة وتصادية النظام المالي
- مقارنة النماذج المالية بتحليل التدفقات النقدية

اليوم 4: المشروعات المشتركة والاتفاقيات التجارية

كيف تهيكل الشراكات وتحكم ويتفاوض عليها؟



- هيكل نموذج اتفاقية التشغيل المشترك AIPN
- حقوق المشغل والشريك غير المشغل وواجباتهما
- صفقات الدخول والتخارج ومبادلة الأصول
- توحيد الحقول وترتيبات الحقول العابرة للحدود
- التخطيط التفاوضي لاتفاقيات البترول

اليوم 5: البنية التحتية للقطاع الوسيط وتسويق الغاز

كيف تقيم خطوط الأنابيب والتخزين وخيارات استثمار الغاز تجارياً؟

- نماذج تعرفه خطوط الأنابيب والتخزين
- مسارات تسويق الغاز عبر الأنابيب والغاز المسال وتوليد الكهرباء
- سلسلة قيمة مشروعات الغاز الطبيعي المسال وهيكل عقودها
- شروط الاستلام أو الدفع وحجز السعة
- وصول الأطراف الثالثة وتقاسم البنية التحتية

اليوم 6: هوامش القطاع التحويلي وتقييم الاستثمارات

كيف تقاس هوامش التكرير والبتروكيماويات، وكيف تقيم المشروعات؟

- هوامش التكرير واقتصاديات مردود المنتجات
- قرارات التكامل مع البتروكيماويات
- صافي القيمة الحالية ومعدل العائد الداخلي وفترة الاسترداد
- تحليل الحساسية ونقطة التعادل ومحاكاة مونت كارلو
- توزيع رأس المال وقرارات الاستثمار المرحلية

اليوم 7: تسعير النفط والغاز والتداول ومخاطر السوق

كيف يسعر النفط والغاز ويتداولن، وكيف يدار التعرض السعري؟

- الخامات المرجعية وفروقات الأسعار
- تسعير الغاز المرتبط بالنفط مقابل تسعير المراكز التجارية
- التداول الفعلي والمبيعات الآجلة والفورية
- التحوط بالعقود المستقبلية والمبادلات والخيارات
- حوكمة المخاطر التجارية وضوابط التداول



اليوم 8: استراتيجيات شركات النفط الوطنية والدولية

كيف تشكل نماذج الشركات الاستراتيجية والشراكات والموقع التنافسي؟

- تكاليفات شركات النفط الوطنية ونماذج حوكمتها
- استراتيجيات محافظ شركات النفط الدولية
- نماذج الشراكة بين الشركات الوطنية والدولية
- سياسات المحتوى المحلي والقيمة المضافة داخل البلد
- التموذج الاستراتيجي باستخدام سيناريوهات IEA World Energy Outlook

اليوم 9: تحول الطاقة وقرارات المحفظة

كيف تتكيف المحافظ مع خفض الانبعاثات وتغير الطلب؟

- تسعير الكربون وكثافة الانبعاثات في اختيار الأصول
- خفض انبعاثات الميثان والعمليات منخفضة الكربون
- احتجاز الكربون والهيدروجين وخيارات الطاقة الجديدة
- تحسين جودة المحفظة وقرارات التخارج
- اختبار تحمل المحفظة القائم على السيناريوهات

اليوم 10: تطبيق الاستراتيجية التجارية للنفط والغاز

كيف تجمع الأدوات التجارية في استراتيجية لعمل قائم؟

- تطبيق رسم هوامش سلسلة القيمة على عمل أحد المشاركين
- إعادة اختبار الشروط المالية والتعاقدية على أصل حالة
- دراسة استثمار متكاملة وفق سيناريوهات الأسعار والتحول
- محاكاة مجلس إدارة تنفيذي ومساءلة الاستراتيجية
- عرض الاستراتيجية التجارية لسلسلة القيمة

المنهجية

يعتمد البرنامج على تحليل حالات لقرارات في القطاع الاستخراجي والغاز والتكرير وإدارة المحافظ. يبنى المشاركون نماذج مبسطة للتدفقات النقدية والأنظمة المالية، ويتفاوضون على شروط التعاقد في لعب أدوار، ويختبرون المحافظ وفق سيناريوهات الأسعار والتحول، ثم يدافعون عن توصياتهم أمام أقرانهم بوصفهم لجنة استثمار.



- نشاط مقترح: مقارنة حصة الحكومة في نظام امتياز وعقد مشاركة إنتاج للحقل نفسه.
- نشاط مقترح: التفاوض على شروط بيع الغاز لمشروع غاز طبيعي مسال جديد بين فريق المشتري والبائع.
- نشاط مقترح: اختبار محفظة من ثلاثة أصول وفق سيناريوهين للطلاب والتوصية بأصل للتأجير.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك استراتيجية تجارية لسلسلة القيمة لوحدة أعماله أو محفظة أصوله أو تكليف جهته الحكومية، تتضمن خريطة لهوامش سلسلة القيمة، وموقفاً مالياً وتعاقدياً، ونهجاً للتسعير والمخاطر، واستثماراً ذا أولوية بعد تقييمه، وخطة محفظة مختبرة وفق سيناريوهات التحول، لتعرض على لجنة تنفيذية أو مجلس إدارة.

الأسئلة الشائعة

هل تناسب دورة الاستراتيجية التجارية للنفط والغاز التنفيذيين ذوي الخلفيات الفنية؟

نعم، يفترض البرنامج أنك تتولى مسؤولية عليا في قطاع الطاقة وتملك إلماماً مالياً أساسياً، ولا يشترط تدريباً تجارياً سابقاً، وينتقل من اقتصاديات سلسلة القيمة إلى العقود والتسعير والتقييم واستراتيجية المحفظة.

ما الأطر التي يقوم عليها برنامج الاستراتيجية التجارية للنفط والغاز وسلسلة القيمة؟

يقوم المحتوى على نظام SPE PRMS لإدارة الموارد البترولية، ونموذج اتفاقية التشغيل المشترك AIPN، وتقييم التدفقات النقدية المخصومة، وسيناريوهات IEA World Energy Outlook.

كيف تستخدم الاستراتيجية التجارية لسلسلة قيمة النفط والغاز في بيئة العمل؟

يمكنك عرضها على لجنة تنفيذية أو مجلس إدارة أساساً لقرارات الاستثمار والتعاقد والمحفظة.

كيف تختلف الاستراتيجية التجارية للنفط والغاز عن برامج عمليات النفط والغاز؟

تركز على القيمة التجارية والعقود والتسعير والاستثمار وخيارات المحفظة، أما برامج العمليات فتتناول الحفر والإنتاج والمرافق والأداء الفني للأصول المنفردة.