

دورة التفاوض على اتفاقيات شراء الطاقة: تصميم التعرفة وتقاسم المخاطر وحقوق الإنهاء

23 – 27 نوفمبر 2026

مدريد





دورة التفاوض على اتفاقيات شراء الطاقة: تصميم التعرفة وتقاسم المخاطر وحقوق الإنهاء

المرجع: 22110_342 التاريخ: 23 - 27 نوفمبر 2026 المكان: مدريد الرسوم: GBP 4800

ملخص البرنامج

التفاوض على اتفاقيات شراء الطاقة محور دورة تدريبية تمتد 5 أيام بمستوى إداري رفيع للقيادات التجارية والقانونية وقيادات المشاريع، ويخرج منها كل مشارك بموجز تفاوضي لاتفاقية شراء طاقة واحدة، فهذه العقود تثبت الأسعار والمخاطر وحقوق الإنهاء طوال عمر المشروع، بينما تتفق شروطها غالباً تحت ضغط الوقت ويقرؤها كل طرف قراءة مختلفة. ويتدرج البرنامج من هيكل العقد وتصميم التعرفة إلى تقاسم المخاطر والضمانات المالية والإنهاء، ثم إلى أساليب التفاوض وإدارة العقد. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في التفاوض على اتفاقيات شراء الطاقة.

المبررات المؤسسية

حين يقرأ الفريق التجاري والفريق القانوني اتفاقية شراء الطاقة كل على حدة، تتفق شروط السعر دون النظر في آثارها على المخاطر، وتظهر الخلافات بعد سنوات حين تتغير الظروف. أما القادة الذين يرون العقد كاملاً، فيقايطون الشروط عن قصد ويحمون المشروع من تعرض كان يمكن تجنبه.

- وضوح الإيرادات والتكاليف: يتحسن حين تختبر التعرفة والتعديل السعري وشروط الدفع على حالات تشغيل واقعية.
- التعرض للنزاعات: يقل حين تصاغ بنود تغيير القانون والقوة القاهرة والإنهاء مع النظر في نتائجها.
- الموقف التمويلي: يقوى حين تلبى الضمانات المالية وتوزيع المخاطر توقعات المقرضين والمشتريين.

المبادئ والأساس المعرفي

- مصفوفة توزيع المخاطر: إسناد كل خطر إلى الطرف الأقدر على إدارته ينظم مراجعة البنود في الجلسة 2.
- التفاوض القائم على المصالح: فصل المواقف عن المصالح يوجه ممارسة المساومة في الجلسة 4.
- تحليل قابلية التمويل: اختبارات المقرضين لثبات الإيرادات والضمانات تشكل عمل الضمانات المالية في الجلسة 3.
- القيمة الزمنية للنقود: خصم تدفقات الدفع يدعم مقارنة التعرفة في الجلسة 1.



المشاركون المستهدفون

- قيادات تجارية تضع مواقف التعرفة والكميات والدفع في بيع الطاقة أو شرائها.
- قيادات قانونية تصوغ بنود المخاطر والإنهاء وتراجعها وتدافع عنها.
- قيادات مشاريع تسلم أصل توليد ضمن شروط العقد المتفق عليها.
- مسؤولون في جهات الطاقة يعتمدون الاتفاقيات أو يشرفون عليها نيابة عن الجمهور.

يخدم البرنامج شركات الكهرباء ومطوري الطاقة المتجددة والمشتريين الصناعيين وجهات الطاقة الحكومية.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تحليل هيكل اتفاقية شراء الطاقة وربط كل بند بغرضه التجاري.
2. سيكون المشاركون قادرين على المقارنة بين هياكل التعرفة والدفع من حيث أثرها على الإيرادات والتكاليف.
3. سيكون المشاركون قادرين على تقييم كيفية تقاسم المخاطر بين البائع والمشتري، ومنها تغيير القانون والقوة القاهرة.
4. سيكون المشاركون قادرين على تقدير الضمانات المالية وأحكام الإنهاء بالنظر إلى احتياجات المقرضين والمشتريين.
5. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب أهداف التفاوض والتنازلات قبل الاجتماع.
6. سيكون المشاركون قادرين على تبرير موجز تفاوضي أمام لجنة توجيهية بما فيه من مواقف وحدود دنيا للتراجع.

هيكل البرنامج

اليوم 1: هيكل العقد وتصميم التعرفة

ماذا تثبت الاتفاقية، وكيف يبنى السعر؟

- خريطة بنود اتفاقية شراء الطاقة
- مدة العقد ومراحل التشغيل التجاري
- هيكل التعرفة وخيارات التعديل السعري
- شروط الدفع الملزم والحد الأدنى للشراء
- مقارنة خصم تدفقات الدفع

اليوم 2: تقاسم المخاطر بين البائع والمشتري

أي الطرفين ينبغي أن يتحمل كل خطر، وبأي ثمن؟



- مصفوفة توزيع المخاطر
- أحكام الجاهزية والطاقة المفترضة
- مراجعة بند تغيير القانون
- تعريف القوة القاهرة والإعفاء منها
- قصور الأداء والتعويضات المقطوعة

اليوم 3: الضمانات والإنهاء والنزاعات

ما الذي يحمي كل طرف إذا تعثر الأداء أو الدفع؟

- مقارنة أدوات الدعم الائتماني
- قائمة فحص قابلية التمويل لدى المقرضين
- جدول حالات التقصير والإنهاء
- منطق حساب مدفوعات الإنهاء
- سلم تسوية النزاعات

اليوم 4: التفاوض على الاتفاقية وإدارتها

كيف تكسب الشروط في التفاوض وتضمن أثناء التشغيل؟

- ورقة فصل المواقف عن المصالح
- شبكة تخطيط التنازلات والمقايضات
- مراجعة ملف الطرف المقابل وأوراق الضغط
- تقويم إدارة العقد
- ضبط التعديلات والتغييرات

اليوم 5: تطبيق التفاوض على اتفاقيات شراء الطاقة على عقد واحد

هل الموجز التفاوضي جاهز للاعتماد؟

- تطبيق خريطة البنود من الجلسة 1 على الاتفاقية المختارة
- اختبار مصفوفة المخاطر من الجلسة 2 مقابل السيناريوهات المرجحة
- فحص شروط الضمان والخروج من الجلسة 3
- تمرين خطة التنازلات من الجلسة 4
- إنجاز الموجز التفاوضي



المنهجية

يقوم البرنامج على تحليل الحالات ولعب الأدوار، إذ يعمل المشاركون في فرق صغيرة على اتفاقيات مجهولة المصدر من مشاريع شمسية وربحية وحرارية، ويتبادلون موقعي البائع والمشتري، ويختبرون كل شرط كما يختبره المقرض والجهة المنظمة.

- نشاط مقترح: إعادة صياغة بند تغيير القانون ليستقر الخطر عند الطرف القادر على إدارته.
- نشاط مقترح: مقارنة هيكلين للتعرفة على أساس خصم المدفوعات.
- نشاط مقترح: تمرين تفاوض على مدفوعات الإنهاء مع طرف مقابل يؤدي دوره زميل.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك موجزا تفاوضيا لاتفاقية شراء طاقة واحدة. ويتضمن خريطة للبند، ومصفوفة لتوزيع المخاطر، وملخصا للضمانات والخروج، وأهدافا مرتبة، وخطة للتنازلات. ويستخدم الموجز لمواءمة الفريقين التجاري والقانوني ولقيادة التفاوض مع الطرف المقابل.

الأسئلة الشائعة

هل يناسب التفاوض على اتفاقيات شراء الطاقة القادة الذين لا يملكون مؤهلا قانونيا؟

نعم، فالتفاوض على اتفاقيات شراء الطاقة بمستوى إداري رفيع، ويفترض إلزاما بالعقود التجارية أو مشاريع الطاقة لا تدريباً قانونياً.

ما النماذج التي يقوم عليها التفاوض على اتفاقيات شراء الطاقة في هذا التدريب؟

يقوم التفاوض على اتفاقيات شراء الطاقة على مصفوفة توزيع المخاطر، وتحليل قابلية التمويل، والتفاوض القائم على المصالح، وخصم تدفقات الدفع.

كيف يستخدم الموجز الناتج عن التفاوض على اتفاقيات شراء الطاقة في العمل؟

يستخدم الموجز التفاوضي لمواءمة الزملاء التجاريين والقانونيين، وتحديد المواقف وحدود التراجع، وقيادة النقاش مع الطرف المقابل.

بماذا يختلف التفاوض على اتفاقيات شراء الطاقة عن برنامج في نمذجة تمويل المشاريع؟

يركز التفاوض على اتفاقيات شراء الطاقة على شروط العقد وتقاسم المخاطر والمساومة، بينما يركز برنامج نمذجة تمويل المشاريع على بناء النموذج المالي الذي يختبر تلك الشروط.