

إدارة الجوانب التجارية للغاز الطبيعي المسال

امستردام - هولندا

12 - Oct 2026 - 16 - Oct 2026

\$6,000

GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة:

يُعد الغاز الطبيعي المسال أحد أهم مكونات منظومة الطاقة العالمية، حيث يربط بين الدول المنتجة والمستهلكة عبر سلاسل إمداد معقدة تتطلب إدارة تجارية دقيقة. تعتمد نجاحات مشاريع الغاز الطبيعي المسال على الفهم العميق للعقود طويلة الأجل، وآليات التسعير، واستراتيجيات التداول، وإدارة المخاطر. تهدف دورة إدارة الجوانب التجارية للغاز الطبيعي المسال المقدمة من مركز جينتكس للتدريب إلى تزويد المشاركين بفهم شامل للجوانب التجارية المرتبطة بسلسلة قيمة الغاز الطبيعي المسال، بدءاً من الإنتاج وحتى التسليم النهائي للأسواق العالمية.

تغطي الدورة نماذج التسعير، واتفاقيات البيع والشراء، واقتصاديات الشحن، وإدارة المحافظ التجارية، وتحليل المخاطر. كما توضح كيفية اتخاذ قرارات تجارية استراتيجية تحقق الربحية والاستدامة في بيئة سوقية متغيرة.

أهداف دورة إدارة الجوانب التجارية للغاز الطبيعي المسال:

- فهم سلسلة قيمة الغاز الطبيعي المسال من منظور تجاري
- تحليل هياكل التسعير المختلفة
- تفسير اتفاقيات البيع والشراء وأهم بنودها
- تقييم استراتيجيات التعاقد طويلة وقصيرة الأجل
- فهم اقتصاديات الشحن والنقل البحري
- تحديد المخاطر التجارية وطرق إدارتها
- تطبيق أدوات التحليل المالي في مشاريع الغاز الطبيعي المسال



- تطوير مهارات التفاوض في العقود التجارية

منهجية الدورة:

تعتمد الدورة على المحاضرات التفاعلية، ودراسات الحالة الواقعية، وتحليل العقود، وتمارين عملية تساعد المشاركين على تطبيق المفاهيم التجارية في بيئة عملية.

الفئات المستهدفة:

- مدراء التطوير التجاري
- مسؤولو العقود والمشتريات
- محللو الاستثمار والطاقة
- العاملون في شركات الغاز والنفط
- مسؤولو الشحن والخدمات اللوجستية
- المستشارون القانونيون في قطاع الطاقة

محتوى دورة إدارة الجوانب التجارية للغاز الطبيعي المسال:

اليوم الأول: نظرة عامة على صناعة الغاز الطبيعي المسال
واقتمادياتها



- هيكل السوق العالمي
- سلسلة القيمة ومراحلها
- نماذج الاستثمار والتمويل
- العوامل المؤثرة في العرض والطلب

اليوم الثاني: العقود وآليات التسعير

- اتفاقيات البيع والشراء
- بنود الالتزام بالكميات
- آليات تسعير الغاز
- مراجعات الأسعار وإعادة التفاوض

اليوم الثالث: اقتصاديات الشحن والنقل

- استراتيجيات استئجار السفن
- تكاليف الشحن والعوامل المؤثرة
- إدارة المخاطر اللوجستية

اليوم الرابع: التداول وإدارة المخاطر

- استراتيجيات إدارة المحافظ
- المخاطر السعرية والائتمانية



- أدوات التحوط وإدارة التقلبات

اليوم الخامس: التحليل المالي والتخطيط التجاري

- تحليل التدفقات النقدية

- مؤشرات الربحية

- استراتيجيات التفاوض

- إعداد خطة تجارية متكاملة

الخاتمة:

من خلال إتمام دورة إدارة الجوانب التجارية للغاز الطبيعي المسال بنجاح مع مركز جينتكس للتدريب، يكتسب المشاركون معرفة متعمقة في إدارة العقود، والتسعير، وإدارة المخاطر، والتحليل المالي في قطاع الغاز الطبيعي المسال. كما يصبحون أكثر قدرة على دعم القرارات التجارية الاستراتيجية وتحقيق أداء مستدام في أسواق الطاقة العالمية.