JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات

29 مارس – 2 أبريل 2027

باريس

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات

المرجع: 101638_2667 **التاريخ:** 29 مارس – 2 أبريل 2027 **المكان:** باريس **الرسوم:** GBP 6900

تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات دورة تدريبية مدتها أسبوع لمطوري المشاريع وقادة استقطاب الفرص ومديري تطوير الأعمال في شركات الكهرباء، تنتهي بإعداد خطة محفظة تطوير جاهزة للمنافسة. أصبحت المناقصات التنافسية تمنح معظم قدرات الطاقة الشمسية وطاقة الرياح الجديدة، فيفوز بها المطور الذي يفرز المواقع ويسعر عروضه بانضباط. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات.

لماذا يهم تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات الآن

تتحكم في استقطاب مشاريع الطاقة المتجددة اليوم ثلاث قوى: طوابير الربط المزدحمة التي جعلت سعة الشبكة أندر الأصول، وجهات الشراء التي تمنح القدرات عبر مزايدات عكسية يحسمها السعر، والمشترون من الشركات الباحثون عن إمدادات نظيفة طويلة الأجل خارج المناقصات الحكومية. المطور المتمكن يؤمن الأرض والتصاريح وحقوق الربط مبكرا ويقدم تعرفة تحفظ عوائد المساهمين، أما المطور المتعثر فينفق رأس مال التطوير على مواقع لا تبلغ إشعار البدء أبدا. تستند الدورة إلى التطوير المرحلي ببوابات القرار، ومقارنة التكلفة المستوية للطاقة، وتقييم المحفظة المرجح بالاحتمالات.

المستفيدون من تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات

- المسؤولون عن استكشاف المواقع وتوقيع خيارات الأراضي
- المختصون بالربط والتصاريح الذين يحصلون على عروض الربط والموافقات البيئية والتخطيطية
- مديرو العطاءات الذين يجمعون ملفات المناقصة ومصفوفات المطابقة وضمانات العطاء
- محللو التسعير الذين يحددون التعرفة ويختبرون حساسية العروض وتركيبة الإيرادات
- فرق استراتيجية شركات الكهرباء التي تخطط لدخول الأسواق وتقيم الشراكات مع المطورين المستقلين

تجني فرق التطوير الفائدة الكبرى حين يحضر مسؤولو استكشاف المواقع والربط والتسعير معا.

قدرات تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات

ينقل المشاركون الفرصة من نقطة على الخريطة إلى عرض مسعر جاهز للتقديم.

- فرز المواقع المرشحة وفق معايير المورد والأرض والشبكة والموافقات — قرار المضي أو التوقف في الإنفاق المبكر
- تقييم خيارات الربط بالشبكة وموقع المشروع في الطابور — اختيار القدرة ونقطة الربط
- مقارنة مسارات البيع بين المزايدات وعقود الشركات والبيع في السوق الحرة — استراتيجية الإيرادات لكل أصل
- حساب تعرفة العرض من مدخلات التكلفة والتمويل والمخاطر — السعر الذي تعتمده لجنة الاستثمار
- تصميم نهج دخول سوق جديدة — قرارات الشركاء والتوقيت
- بناء محفظة مرحلية بأوزان احتمالية — توزيع رأس مال التطوير على المشاريع

مصطلحات تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات الأساسية

- استقطاب الفرص — تحديد فرص المشاريع الجديدة وتأمينها وتأهيلها قبل ضخ أموال تطوير كبيرة فيها.
- المزايدة العكسية — مناقصة يتنافس فيها المتقدمون على تقديم أدنى تعرفة لقدرة أو طاقة متعاقد عليها.
- نقطة الربط — الموقع الذي تتصل عنده محطة التوليد بشبكة النقل أو التوزيع.
- ضمان العطاء — ضمان مالي يقدمه المتقدم ليثبت أنه سيوقع العقد إذا فاز.
- التعرض لأسعار السوق — حصة إنتاج المحطة المبيعة بأسعار السوق بدلا من عقد ثابت.
- إشعار البدء — المرحلة التي يكتمل عندها التطوير وتطلق عقود الإنشاء.

تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات يوما بيوم

اليوم 1: سياق السوق وخيارات الدخول

- نماذج شراء القدرات — أي مسارات السوق تناسب المطور
- بطاقة جاذبية الأسواق — ترتيب الأسواق المرشحة للدخول
- خيارات الشراكة والمشاريع المشتركة — تقاسم مخاطر التطوير محليا
- خريطة المنافسين والمتقدمين — توقع تعرفات المنافسين واستراتيجياتهم
- مقاييس تكلفة التطوير — تحديد الميزانيات لكل ميغاواط مطور

اليوم 2: استكشاف المواقع وفرز الربط بالشبكة

- خرائط فرز المورد والأراضي — تصفية الفرص قبل دفع قيمة الخيارات
- شروط خيارات الأراضي وعقود الإيجار — تأمين المواقع دون تكلفة مبكرة زائدة
- تحليل طوابير الربط — تقدير الجداول الواقعية لسعة الشبكة
- دراسات القدرة الاستيعابية — تحجيم المحطات وفق الهامش المتاح في الشبكة
- تصاميم هجينة للطاقة الشمسية والرياح والتخزين — رفع العائد لكل نقطة ربط

اليوم 3: التصاريح ومسارات بيع الطاقة

- تقييم الأثر البيئي والاجتماعي — جداول الموافقات التخطيطية ومخاطرها
- مصفوفة متابعة التصاريح — ترتيب الموافقات وفق مواعيد تقديم العروض
- اتفاقيات شراء الطاقة مع الشركات — الجدارة الائتمانية والمدة وتشكيل الإمداد
- تركيبة الإيرادات التعاقدية والسوقية — الموازنة بين المكاسب وقابلية التمويل
- ترتيبات منافع المجتمع المحلي — كسب التأييد المحلي للمواقع الجديدة

اليوم 4: تقديم العروض في المزايدات وتسعير التعرفة

- مراجعة وثائق المناقصة — قواعد التأهيل والغرامات ومعايير الترسية
- بناء التكلفة المستوية للطاقة — اشتقاق الحد الأدنى لتعرفة العرض
- منحنيات حساسية العرض واحتمال الفوز — اختيار السعر المقدم
- مصفوفة المطابقة وضمان العطاء — تجنب الاستبعاد عند التقديم
- مراجعة مخاطر التنفيذ بعد الترسية — اختبار إمكانية بناء المشروع الفائز

اليوم 5: التطبيق العملي لخطة محفظة التطوير

- كراسة معايير بوابات المراحل — تطبيق نتائج الفرز على كل فرصة
- تقييم المحفظة المرجح بالاحتمالات — ترتيب المشاريع حسب القيمة بعد المخاطر
- جولة مناقصة تجريبية — تسعير عرض والدفاع عنه أمام لجنة
- توزيع ميزانية التطوير — توجيه رأس المال إلى أقوى المواقع
- خطة محفظة تطوير جاهزة للمنافسة — الخطة النهائية لاعتماد القيادة

تطبيق تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات بعد الدورة

- تشغيل كراسة بوابات المراحل على المحفظة القائمة وإيقاف الفرص التي تخفق في فرز الربط أو الموافقات.
- إعادة بناء تعرفة المناقصة القادمة باستخدام التكلفة المستوية ومنحنى احتمال الفوز وعرضها على لجنة الاستثمار.

أسئلة حول تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات

ما تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات، ولماذا يهم الآن؟

هو منهج إيجاد مواقع صالحة للطاقة الشمسية والرياح والتخزين وتحويلها إلى عروض فائزة في المناقصات. ويهم الآن لأن سعة الشبكة نادرة والمزايدات يحسمها السعر.

من الأدوار الأكثر استفادة من تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات؟

يستفيد أكثر مسؤولو استكشاف المواقع، ومختصو الربط والتصاريح، ومديرو العطاءات، ومحللو التسعير، وفرق استراتيجية شركات الكهرباء.

كيف يختلف تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات عن دورة تمويل المشاريع؟

يركز على قرارات المطور المبكرة: المواقع والربط والموافقات ومسار البيع وسعر العرض. أما دورة تمويل المشاريع فتنصب على تحجيم الدين وشروط المقرضين والإغلاق المالي.

ماذا تعود به من تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات؟

تعود بخطة محفظة تطوير جاهزة للمنافسة ترتب الفرص حسب القيمة بعد المخاطر، وتربط كل فرصة بمسار بيعها، وتحدد قرار البوابة التالية.

تطوير مشاريع الطاقة المتجددة واستراتيجيات المزايدات: الطريق إلى الأمام

توجه خطة محفظة التطوير أولا قرار الفرص التي تنال جولة الإنفاق التالية. ويستخدمها مديرو العطاءات ولجنة الاستثمار لاختيار المناقصات التي يدخلونها والتعرفات التي يقدمونها. وبعد أول جولة مناقصة، تستحق افتراضات احتمال الفوز المراجعة مقابل أسعار الترسية الفعلية، مع تعديل عتبات الفرز.