JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته

28 فبراير – 4 مارس 2027

أبوظبي

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته

المرجع: 3073_116725 **التاريخ:** 28 فبراير – 4 مارس 2027 **المكان:** أبوظبي **الرسوم:** GBP 6500

هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته دورة تدريبية مدتها أسبوع للموظفين الجدد والمهنيين غير الفنيين في شركات الكهرباء، ويخرج منها المشاركون بخريطة موقع المنشأة في قطاع الكهرباء تبين أين تقع جهتهم بين محطة التوليد وعداد المستهلك. فالفصل بين أنشطة القطاع ودخول مستثمرين جدد والتحول إلى إمدادات منخفضة الكربون كلها تغير من يكسب الإيراد ومن يتحمل المخاطر. تقدم جوبيتر برايم للتدريب دورة هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته.

لماذا يهم هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته الآن

تعيد ثلاث قوى تشكيل قطاع الكهرباء. فالحكومات وجهات تنظيم القطاع تواصل فصل التوليد والشبكات والتوريد في كيانات مستقلة، فصار على الموظفين فهم نقاط تماس كانت داخل مرفق واحد. ويبني المستثمرون والمنتجون المستقلون جزءا كبيرا من القدرات الجديدة، فدخلت العقود والمناقصات التنافسية إلى النقاش اليومي. ويزداد توليد المستهلكين للكهرباء وتخزينها وتبادلها بأنفسهم. والجهات التي يقرأ موظفوها هذه التحولات جيدا تفاوض بثقة وتسعر بعدل وترصد مصادر إيراد جديدة، أما غيرها فتخطئ تقدير المخاطر وتسوق منتجات غير مناسبة وتفقد ثقة جهة التنظيم.

المستفيدون من هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته

- موظفو الوحدات المالية والتجارية المسؤولون عن الإيرادات والعقود والتسويات
- موظفو الموارد البشرية والشؤون القانونية والاتصال الذين يشرحون طبيعة العمل للآخرين
- موظفو المشتريات الذين يشترون الوقود والمعدات والخدمات عبر القطاع
- الخريجون المنضمون حديثا إلى أعمال التوليد أو الشبكات أو التوريد
- موظفو خدمة العملاء والفوترة الذين يجيبون عن أسئلة التعرفة والفواتير

تستفيد دفعات التهيئة من مرفق واحد أكثر عندما يحضر عدد من الزملاء معا.

قدرات هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته

يتتبع المشاركون كيف تنتج وحدة الكهرباء وتنقل وتباع ويدفع ثمنها.

- رسم قطاعات التوليد والنقل والتوزيع والبيع بالتجزئة — موقع وحدتهم داخل القطاع
- مقارنة هياكل المرفق المتكامل رأسيا والمشتري الوحيد وسوق الجملة — النقاش مع الشركاء والمستثمرين
- شرح كيف تسترد التعرفة تكاليف الطاقة والشبكة والسياسات — أسئلة العملاء وأصحاب المصلحة عن الفواتير
- وصف دور مشغل المنظومة في موازنة العرض والطلب — الزملاء في التشغيل والوحدات التجارية
- تقييم أثر الطاقة المتجددة والتخزين والتوليد الموزع على تدفقات الإيراد — نقاشات تخطيط الأعمال
- بناء خريطة لموقع جهتهم في القطاع — مواد التهيئة والإحاطات الداخلية

مصطلحات هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته الأساسية

- فصل الأنشطة — تقسيم التوليد والشبكات والتوريد إلى شركات مستقلة كي يسعر وينظم كل نشاط على حدة.
- المشتري الوحيد — ترتيب سوقي تشتري فيه جهة واحدة كل الكهرباء بالجملة من المنتجين.
- اتفاقية شراء الطاقة — عقد طويل الأجل يحدد سعر وكمية الكهرباء المشتراة من منتج.
- تعرفة الشبكة — الرسم الذي يسترد تكلفة بناء خطوط النقل والتوزيع وتشغيلها.
- مشغل المنظومة — الجهة التي تجدول التوليد وتحافظ على استقرار التردد وتوازن العرض مع الطلب لحظيا.
- التوليد الموزع — إنتاج صغير النطاق متصل قرب مواقع الاستهلاك، مثل الألواح الشمسية على أسطح المباني.

هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته يوما بيوم

اليوم 1: مشهد قطاع الكهرباء

- مسار الكهرباء من التوليد إلى العداد — رؤية كيف تصل الطاقة إلى العملاء
- الخصائص الفيزيائية للكهرباء — تفسير أهمية التخزين والموازنة
- المشاركون في القطاع وأدوارهم — تحديد المنتجين وملاك الشبكات والموردين
- أنماط الطلب وذروة الحمل — ربط الاستهلاك باحتياجات القدرة
- محركات تحول الطاقة — إدراك الضغوط نحو إمدادات منخفضة الكربون

اليوم 2: التوليد والشبكات

- أنواع المحطات الحرارية والمتجددة والتخزين — مقارنة التكلفة والمرونة
- ترتيب الجدارة في التشغيل — تحديد المحطات التي تعمل قبل غيرها
- وظائف شبكة النقل — نقل الطاقة بكميات كبيرة عبر مسافات طويلة
- عمليات شبكة التوزيع — خدمة المنازل والمنشآت التجارية والصناعية
- فواقد الشبكة ومقاييس الاعتمادية — الحكم على جودة الخدمة للعملاء

اليوم 3: هياكل السوق والتنظيم

- نموذج المرفق المتكامل رأسيا — الموازنة بين السيطرة والكفاءة
- تصاميم المشتري الوحيد وسوق الجملة — اختيار طريقة بيع المنتجين للكهرباء
- عقود المنتجين المستقلين — توزيع مخاطر السعر والأداء
- مسؤوليات جهة تنظيم القطاع — إصدار التراخيص وحدود الإيراد ومعايير الخدمة
- مشغل المنظومة وترتيبات الموازنة — إبقاء العرض مطابقا للطلب

اليوم 4: التعرفة والبيع بالتجزئة والعملاء

- مكونات الإيراد المطلوب — استرداد تكاليف الطاقة والشبكة والسياسات
- هياكل التعرفة السكنية والتجارية والصناعية — الموازنة بين العدالة واسترداد التكلفة
- تعرفة وقت الاستخدام ورسوم الطلب — تشجيع العملاء على إزاحة الأحمال
- دورة القياس والفوترة والتحصيل — حماية التدفق النقدي للموردين
- المستهلكون المنتجون والتوليد الذاتي — تكييف عروض التجزئة مع تغير العملاء

اليوم 5: ممارسة خريطة موقع المنشأة في القطاع

- تحليل موقع الجهة — تطبيق أدوار القطاع من اليوم 1
- تتبع تدفقات الإيراد والتكلفة — تطبيق مكونات التعرفة
- حصر العقود ونقاط التماس — تطبيق دروس هياكل السوق
- مسح أثر التحول — رصد التهديدات ومصادر الإيراد الجديدة
- خريطة موقع المنشأة في قطاع الكهرباء — إتمام الإحاطة الخاصة بالجهة

تطبيق هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته بعد الدورة

- عرض خريطة موقع الجهة على المدير المباشر والاتفاق على نقاط التماس التي تحتاج قواعد تسليم أوضح.
- شرح فاتورة عميل نموذجية للزملاء بتقسيمها إلى مكونات الطاقة والشبكة والسياسات.

أسئلة حول هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته

ما هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته، ولماذا يهم الآن؟

هو طريقة تقسيم قطاع الكهرباء إلى توليد وشبكات وتشغيل للمنظومة وبيع بالتجزئة، وكيف تتدفق الأموال بينها. ويهم الآن لأن فصل الأنشطة والاستثمار الخاص والتوليد الذاتي لدى العملاء تغير الأدوار في كل مرفق.

ما الأدوار الأكثر استفادة من هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته؟

يستفيد أكثر الموظفون الجدد والمهنيون غير الفنيين، ولا سيما في المالية والشؤون القانونية والمشتريات والموارد البشرية وخدمة العملاء.

كيف يختلف هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته عن دورة هندسة منظومات القوى الكهربائية؟

تشرح هذه الدورة الجانب التجاري والسوقي والتعرفي للقطاع. أما الدورة الهندسية فتتناول المعادلات والمعدات وحسابات الشبكات.

ماذا تعود به من هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته؟

تعود بخريطة لموقع جهتك داخل قطاع الكهرباء، تضم مصادر إيرادها ومحركات تكلفتها وعقودها.

هيكل قطاع الكهرباء وأسواقه وتعرفته: الطريق إلى الأمام

توجه خريطة موقع المنشأة في قطاع الكهرباء أولا تحديد نقاط التماس الخارجية التي يجب أن يفهمها الموظف الجديد لأداء عمله. يستخدمها المديرون المباشرون في التهيئة، وتستخدمها الفرق التجارية مع الشركاء. وبعد أول استخدام لها يستحق جزء التحول إعادة النظر، لأن التخزين الجديد والتوليد الموزع وإصلاحات السوق قد تغير مواقع القيمة.