JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع

16 – 27 مايو 2027

دبي

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع

المرجع: 46255_1230 **التاريخ:** 16 – 27 مايو 2027 **المكان:** دبي **الرسوم:** GBP 8500

الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع دورة تدريبية متقدمة مدتها أسبوعين للمهندسين والمتخصصين الفنيين المنتقلين إلى مواقع الإدارة في النفط والغاز، يختمها المشاركون بإعداد خطة أعمال لأصل منبع منتج. فالمهندس الذي كان مسؤولا عن بئر أو وحدة أصبح يجيب اليوم عن إيرادات الأصل وتكلفة تشغيله وعلاقات الشركاء، فصار الحس التجاري جزءا من عمله. وتبني جوبيتر برايم للتدريب هذا الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع حول القرارات التي يواجهها قائد الأصل الجديد.

لماذا يهم الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع الآن

تعيد ثلاث قوى تشكيل قيادة المنبع اليوم: تقلب أسعار النفط والغاز الذي يضغط هوامش التشغيل، وشركاء وحكومات مضيفة يطلبون تقارير أدق، وضغط تحول الطاقة الذي يقصر أفق الاستثمارات طويلة الأجل. فقائد الأصل الذي يقرأ بيانات الإنتاج والتكلفة والعقود كعمل تجاري واحد يستطيع إطالة عمر الحقل وكسب الميزانية للمشاريع المناسبة، أما من يبقى فنيا فقط فقد يرى أفكارا جيدة تخسر أمام غيرها في مراجعات المحفظة. وتستند الدورة إلى نظام إدارة الموارد البترولية Petroleum Resources Management System PRMS وممارسات التدفقات النقدية المخصومة ونماذج الاستراتيجية والقيادة المعروفة بعد تكييفها للأصول المنتجة.

المستفيدون من الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع

- مهندسون أصبحوا حديثا مسؤولين عن إنتاج الحقل وتكلفته وميزانيته
- متخصصون فنيون يستعدون لقيادة مجموعات أصول متعددة التخصصات
- مهندسو تخطيط يعدون مقترحات تطوير الحقول وإصلاح الآبار
- مسؤولو عمليات يتفاوضون مع مقاولي الخدمات والشركاء
- متخصصو باطن الأرض الذين يعرضون حالات الاستثمار على الإدارة

تستفيد فرق الأصول أكثر حين ترسل عدة مهندسين من المسار الإداري نفسه، إذ يعودون بلغة تجارية مشتركة لمراجعات أصولهم.

قدرات الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع

يقرأ المشاركون الحقل المنتج بوصفه مشروعا تجاريا له عملاء وتكاليف وعقود وفريق يحتاج إلى قيادة.

- تقييم موقع الأصل على منحنى التكلفة وفي محفظة الشركة — مراجعات استراتيجية الأصل
- بناء نماذج تكلفة الرفع وميزانية التشغيل حسب محركات التكلفة — مفاوضات الميزانية السنوية
- حساب قيمة المشروع بصافي القيمة الحالية وسعر التعادل — لجان الاستثمار
- الموازنة بين شروط عقود الخدمات واتفاقيات الشركاء — اجتماعات المشتريات والمشاريع المشتركة
- عرض حالة العمل بلغة تجارية واضحة — الإدارة العليا والشركاء
- تطبيق أساليب القيادة والتأثير على الفرق الفنية — أداء الفريق والاحتفاظ بالكفاءات

مصطلحات الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع الأساسية

- تكلفة الرفع — تكلفة تشغيل إنتاج برميل واحد من مكافئ النفط دون استرداد رأس المال أو الضرائب.
- سعر التعادل — سعر النفط أو الغاز الذي يجعل صافي القيمة الحالية للمشروع مساويا للصفر.
- دورة حياة الأصل — مراحل الحقل من الاكتشاف إلى التطوير فالذروة فالانخفاض ثم إيقاف التشغيل.
- اتفاقية التشغيل المشترك — العقد الذي ينظم تقاسم الشركاء للتكاليف والقرارات والإنتاج في الامتياز.
- هامش التشغيل — الإيراد مطروحا منه تكلفة التشغيل لكل وحدة، ويبين مساهمة كل برميل قبل رأس المال.
- حالة العمل — حجة منظمة تعرض الخيارات والتكاليف والمنافع والمخاطر كي يوافق صاحب القرار على التمويل.

الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع يوما بيوم

اليوم 1: من مهندس إلى قائد أصل

- العقلية الفنية مقابل العقلية التجارية — خيارات الانتقال في الدور
- سلسلة قيمة المنبع وتدفق الإيرادات — من أين تربح الأصول
- مراحل دورة حياة الأصل — الأولويات في كل مرحلة
- خريطة الشركاء والحكومات والمقاولين — تخطيط التأثير
- خطة التطوير القيادي الشخصي — نقاط القوة والفجوات

اليوم 2: أسواق النفط والغاز

- خامات القياس وفروق الجودة — توقعات السعر المحقق
- تسعير الغاز الطبيعي وأنواع عقوده — خيارات تسييل الغاز
- العرض والطلب وسلوك مجموعات المنتجين — بناء سيناريوهات الأسعار
- أثر تحول الطاقة في الطلب طويل الأجل — تخطيط أفق الأصل
- مصادر معلومات السوق — الإحاطات التجارية الشهرية

اليوم 3: استراتيجية الأصول المنتجة

- مصفوفات المحفظة لأصول المنبع — الاستثمار أو الحصاد أو التخارج
- الموقع التنافسي على منحنى التكلفة — اختبار الصمود
- استراتيجيات إطالة عمر الحقل — الآبار الإضافية والاسترداد المعزز وإزالة الاختناقات
- تخطيط السيناريوهات للأسعار والسياسات — مجموعات الخيارات الاستراتيجية
- بيان استراتيجية الأصل — اتجاه واضح للفريق

اليوم 4: اقتصاديات المنبع

- الاحتياطيات والموارد وفق PRMS — قاعدة الأحجام للقيمة
- التدفقات النقدية المخصومة وصافي القيمة الحالية — ترتيب المشاريع
- سعر التعادل ومقاييس فترة الاسترداد — فرز الاستثمارات
- نظرة عامة على الشروط المالية — أثرها في حصة الشركة
- تحليل الحساسية ومخططات الإعصار — محركات القيمة الرئيسة

اليوم 5: ضبط التكاليف والميزانية

- تفصيل تكلفة الرفع حسب المحرك — أهداف خفض التكلفة
- الميزانية الصفرية والميزانية المبنية على الأنشطة — طرق بناء الميزانية
- موازنات إنفاق الصيانة والسلامة الفنية — توازن مخاطر الإنتاج
- تقارير الانحرافات وتحديث التوقعات — تصحيحات منتصف السنة
- مقارنة التكاليف بحقول مماثلة — فجوات الكفاءة

اليوم 6: العقود والاتفاقيات التجارية

- اتفاقيات التشغيل المشترك ولجان التشغيل — قرارات الشركاء
- نماذج عقود الخدمات بالمبلغ المقطوع والأجر اليومي والحوافز — اختيار المقاولين
- اتفاقيات بيع الغاز والاستلام — تعهدات التسليم والغرامات
- تخطيط التفاوض التجاري — مواقف الانسحاب
- مؤشرات أداء العقود — مراجعات الموردين

اليوم 7: المالية لمديري الأصول

- قراءة قوائم الدخل والميزانيات العمومية — مساهمة الأصل
- قوائم التدفق النقدي ورأس المال العامل — الوعي بالسيولة
- العائد على رأس المال المستخدم لكل أصل — مقارنة الأداء
- طلبات رأس المال وبوابات الاعتماد — مسارات التمويل
- مخاطر الأسعار وأساسيات التحوط — حماية الإيرادات

اليوم 8: قيادة الفرق الفنية

- القيادة الموقفية للمهندسين — اختيار الأسلوب
- التفويض وحوارات الأداء — مساءلة الفريق
- التعاون بين الوظائف في فرق الأصول — الحد من العمل المنعزل
- القيادة في السلامة وانضباط التشغيل — رخصة مزاولة النشاط
- الاحتفاظ بالكفاءات ونقل المعرفة — مخاطر تقاعد الخبراء

اليوم 9: القرارات في ظل عدم اليقين

- أشجار القرار والقيمة المتوقعة — اختيار خيار التطوير
- سجلات مخاطر الأصول المنتجة — أولويات المعالجة
- الموازنة بين الحقول في المحفظة — توزيع الميزانية
- خيارات خفض الانبعاثات وتكاليفها — الجاهزية للتحول
- التواصل على مستوى مجلس الإدارة — كتابة الملخص التنفيذي

اليوم 10: التطبيق العملي لخطة أعمال أصل المنبع

- تشخيص الأصل ببيانات السوق والتكلفة — تطبيق أدوات الاستراتيجية
- التقييم الاقتصادي لخيارات التطوير — تطبيق صافي القيمة الحالية وسعر التعادل
- نهج العقود والشركاء — تطبيق الأساليب التجارية
- إجراءات الفريق والقيادة — تطبيق أساليب إدارة الأفراد
- خطة أعمال أصل المنبع — توصية لموافقة الإدارة

تطبيق الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع بعد الدورة

- إعادة بناء تكلفة الرفع للسنة الحالية حسب المحرك لحقل واحد وتحديد رافعتين للتكلفة تطرحان في مراجعة الميزانية القادمة.
- إعداد حالة عمل في صفحة واحدة لمشروع إصلاح بئر أو إزالة اختناق معلق باستخدام صافي القيمة الحالية وسعر التعادل والمخاطر الرئيسة.

أسئلة حول الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع

ما الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع، ولماذا يهم الآن؟

هو دورة أعمال تعلم المهندسين إدارة الحقل المنتج بوصفه أصلا تجاريا. ويهم الآن لأن تقلب الأسعار ومطالب الشركاء وضغط التحول تفرض على قادة الأصول تبرير كل بند في الميزانية بلغة تجارية.

ما الأدوار الأكثر استفادة من الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع؟

يستفيد المهندسون والمتخصصون الفنيون المنتقلون إلى إدارة الأصول أو التخطيط أو العمليات أكثر من غيرهم. كما يستفيد متخصصو باطن الأرض الذين يعرضون حالات الاستثمار، إذ يتعلمون لغة الميزانيات والعقود وخيارات المحفظة.

كيف يختلف الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع عن ماجستير عام في النفط والغاز؟

يركز على إدارة أصل منتج واحد بدلا من الصناعة كلها. فأنت تعمل على تكلفة الرفع واستراتيجية الحقل وعقود الخدمات وقيادة الفريق، بينما يستعرض الماجستير العام سلسلة القيمة كاملة على مستوى الشركة.

ماذا تعود به من الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع؟

تعود بخطة أعمال لحقل منتج. تغطي الخطة توقعات السوق والاستراتيجية والاقتصاديات وأهداف التكلفة والعقود وإجراءات الفريق، جاهزة للنقاش مع إدارتك.

الماجستير المصغر في الإدارة التجارية لأصول المنبع: الطريق إلى الأمام

تمنح خطة أعمال أصل المنبع قائد الأصل الجديد وثيقة واحدة تربط رؤية السوق باستراتيجية الحقل والاقتصاديات والعقود والأفراد. وغالبا ما يكون أول استخدام لها في الميزانية السنوية أو قرار تطوير، ويقرؤها مديرو الأصول وممثلو الشركاء. وتستحق مراجعتها كل ربع سنة، لأن الأسعار ومحركات التكلفة واحتياجات الفريق تتغير أسرع من احتياطيات الحقل.