JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة الفطنة التجارية البترولية للمديرين الفنيين

18 – 22 يوليو 2027

دبي

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة الفطنة التجارية البترولية للمديرين الفنيين

المرجع: 94830_2501 **التاريخ:** 18 – 22 يوليو 2027 **المكان:** دبي **الرسوم:** GBP 4900

الفطنة التجارية البترولية للمديرين الفنيين دورة تدريبية مدتها أسبوع لمهندسي الحقول وعلماء الأرض وقادة التشغيل المنتقلين إلى أدوار تجارية وإدارية عامة، يخرج منها كل مشارك بموجز استراتيجية وحدة الأعمال لأصله. ومع تقلب الأسعار وتدقيق الشركاء وتحول الطاقة الذي يعيد تشكيل طريقة تحقيق العوائد في أعمال الهيدروكربونات، صار القادة الفنيون مطالبين بالحجة بلغة التدفق النقدي والعقود والهوامش. تقدم جوبيتر برايم للتدريب دورة الفطنة التجارية البترولية هذه.

لماذا تهم الفطنة التجارية البترولية الآن

ثلاث قوى تدفع المديرين الفنيين نحو الحكم التجاري. فتقلب أسعار الخام والغاز يجعل الحقل أو وحدة المصفاة تنتقل من الربح إلى الخسارة خلال ربع سنة، فيحتاج مالك الميزانية إلى قراءة الهوامش إلى جانب الضغوط ومعدلات التدفق. ويفحص الشركاء والمقرضون والحكومات المضيفة كل طلب رأسمالي بعدسة الاستثمار والشروط المالية. كما يفرض ضغط التحول اختيار الأصول التي تستحق أموالا جديدة. والجهات التي يتحدث قادتها الفنيون هذه اللغة تنال الموافقات أسرع، بينما ترى غيرها هندسة سليمة ترفض لضعف حالة العمل. وتستند الدورة إلى أدوات مالية وتعاقدية مألوفة في صناعة النفط والغاز.

المستفيدون من الفطنة التجارية البترولية

- قادة مسؤولون عن ميزانية حقل منتج أو محطة معالجة أو وحدة تكرير
- مهندسون يعدون الطلبات الرأسمالية للجان الاستثمار
- مختصون يمثلون شركتهم في اجتماعات الشركاء ولجان التشغيل
- قادة تشغيل يتولون مساءلة الأرباح والخسائر لموقع ما
- كوادر تخطيط تربط توقعات الإنتاج بالأهداف التجارية

تستفيد فرق الأصول أكثر حين ترسل قائد الحقل ومهندس التخطيط ومسؤول العقود معا.

قدرات الفطنة التجارية البترولية

يتعلم المشاركون تحويل البراميل والجزيئات وخيارات المعدات إلى لغة الأرباح التي تستخدمها المجالس والشركاء.

- حساب صافي القيمة الحالية وسعر التعادل وفترة الاسترداد لمشروع حقل أو محطة — موافقة لجنة الاستثمار
- تقييم موقع الوحدة في سلسلة القيمة وطريقة تكون هامشها — أولويات المحفظة
- موازنة الشروط المالية وحقوق الشركاء عند صياغة التطوير — مفاوضات الحكومة المضيفة والشركاء
- مقارنة نماذج العقود من حيث انكشاف التكلفة والجدول — زملاء المشتريات والشؤون القانونية
- بناء شجرة مؤشرات أداء رئيسية تربط مقاييس الموقع بأرباح الوحدة — الفريق التنفيذي
- إيصال استراتيجية وحدة الأعمال بخيارات ومفاضلات واضحة — الرعاة من كبار القادة

مصطلحات الفطنة التجارية البترولية الأساسية

- صافي القيمة الحالية — مجموع التدفقات النقدية المستقبلية للمشروع بعد خصمها إلى اليوم، ويستخدم لترتيب الاستثمارات.
- سعر التعادل — سعر السلعة الذي تسترد عنده التدفقات النقدية المخصومة للمشروع تكاليفه بالكاد.
- حصة الحكومة — نصيب الدولة المضيفة من أرباح المشروع عبر الإتاوات والضرائب ونفط الربح.
- هامش التكرير — الفرق بين قيمة المنتجات المكررة وتكلفة الخام الذي صنعت منه.
- اتفاقية التشغيل المشترك — العقد الذي يحدد كيف يتقاسم الشركاء في الترخيص التكاليف والأصوات والإنتاج.
- اتفاقية الاستلام — عقد يتعهد فيه المشتري بأخذ كمية متفق عليها من الإنتاج بشروط محددة.

الفطنة التجارية البترولية يوما بيوم

اليوم 1: قراءة سلسلة القيمة البترولية

- خريطة الهوامش من المنبع إلى التجزئة — أين يحقق كل قطاع عائده
- تكوين أسعار الخام وفروقاتها — انكشاف إيرادات الحقول والمصافي
- مسارات تسييل الغاز وبيعه — الاختيار بين البيع بالأنابيب والإسالة
- هوامش التكرير بين المنتجات والخام — الحكم على ربحية وحدات المصب
- النماذج المتكاملة مقابل المستقلة — المفاضلات لصمود المحفظة

اليوم 2: اقتصاديات الاستثمار البترولي

- التدفق النقدي المخصوم وصافي القيمة الحالية — ترتيب مشروعات الحقول المتنافسة
- سعر التعادل وفترة الاسترداد — اختبار متانة المشروع أمام تقلب الأسعار
- الشروط المالية وحصة الحكومة — المقارنة بين أنظمة الامتياز وتقاسم الإنتاج
- المفاضلة بين النفقات الرأسمالية والتشغيلية — خيارات تصميم المرافق
- مخططات الحساسية الإعصارية — إيصال عدم اليقين إلى لجان الاستثمار

اليوم 3: التمويل والاتفاقيات التجارية

- هياكل تمويل المشروعات وتعهدات المقرضين — تمويل التطويرات الكبيرة
- اتفاقيات التشغيل المشترك وتصويت الشركاء — قرارات الأصول المشتركة
- عقود الاستلام والتوريد — تأمين شروط الكميات والأسعار
- نماذج عقود الهندسة والإنشاء — توزيع انكشاف التكلفة والجدول
- شبكات التحضير للتفاوض — المواقف والمصالح ونقاط الانسحاب

اليوم 4: استراتيجية وحدة الأعمال وقيادتها

- مصفوفات فرز المحفظة — أي الأصول تنمى أو تبقى أو تباع
- سيناريوهات تحول الطاقة — خيارات بعيدة المدى للأصول الهيدروكربونية
- أشجار مؤشرات الأداء الرئيسية — ربط مقاييس الحقل بأرباح الوحدة
- خرائط تأثير أصحاب المصلحة — كسب دعم الشركاء والجهات المضيفة
- قيادة الزملاء الفنيين السابقين — التفويض والمساءلة التجارية

اليوم 5: ممارسة موجز استراتيجية وحدة الأعمال

- بيان موقع الوحدة في سلسلة القيمة — تطبيق خريطة الهوامش على وحدتك
- ملخص حالة الاستثمار — تطبيق اختبارات التدفق النقدي والتعادل
- مراجعة انكشاف العقود والشركاء — تطبيق تحليل الاتفاقيات
- الخيارات الاستراتيجية ومجموعة المؤشرات — تطبيق فرز المحفظة
- موجز استراتيجية وحدة الأعمال — التحدي النهائي من الأقران والاعتماد

تطبيق الفطنة التجارية البترولية بعد الدورة

- إعادة بناء الطلب الرأسمالي القادم لوحدتك بنموذج تدفق نقدي واختبار تعادل ومخطط حساسية
- إدارة جلسة مع فريقك لربط مؤشرات الموقع بأرباح الوحدة والاتفاق على رافعتين للهامش

أسئلة حول الفطنة التجارية البترولية

ما الفطنة التجارية البترولية ولماذا تهم الآن؟

الفطنة التجارية البترولية هي القدرة على الحكم على قرارات النفط والغاز بلغة التدفق النقدي والهامش والعقود. وتهم الآن لأن تقلب الأسعار وتدقيق الشركاء وضغط التحول تعني أن الخيارات الفنية لا تعتمد إلا إذا صمدت حالة العمل.

من يستفيد أكثر من تدريب الفطنة التجارية البترولية؟

يستفيد أكثر المديرون الفنيون المنتقلون إلى أدوار تجارية أو قيادة المواقع، ومنهم قادة الحقول والمحطات والمهندسون الذين يكتبون الطلبات الرأسمالية وممثلو لجان التشغيل.

كيف تختلف الفطنة التجارية البترولية عن دورة في الاقتصاديات البترولية؟

تتناول الفطنة التجارية البترولية الاقتصاديات بوصفها خيطا واحدا بين عدة خيوط. فدورة الاقتصاديات تتعمق في النمذجة، أما هذه فتجمع اختبارات الاستثمار مع العقود واستراتيجية المحفظة والانتقال من مهندس إلى مالك أعمال.

ماذا تعود به من تدريب الفطنة التجارية البترولية؟

تعود بموجز استراتيجية لوحدة أعمالك. ويعرض موقعك في سلسلة القيمة وحالة الاستثمار وانكشاف العقود والخيارات الاستراتيجية.

الفطنة التجارية البترولية: الطريق إلى الأمام

يوجه موجز استراتيجية وحدة الأعمال أولا الميزانية أو الطلب الرأسمالي التالي الذي يعرضه المشارك. ويستخدمه قادة الوحدات لتوحيد المهندسين والمخططين ومسؤولي العقود حول روافع الهامش والخيارات نفسها. وبعد أول دورة ميزانية، تستحق مراجعة فرز المحفظة وسيناريوهات التحول، لأن أولويات الأصول وافتراضات الأسعار تتغير مع تحرك السوق ومع دخول شركاء جدد أو تعديل الشروط المالية.