



ادارة عقود النفط والغاز



إدارة عقود النفط والغاز

المقدمة:

تعمل صناعة النفط والغاز في بيئة مليئة بالتحديات، فالعملية والتكنولوجيا مدعومة بالناس ومعتمدة عليهن، وتحتاج رأس مال مكتف مع كونها عالية المخاطر لفترات سداد طويلة غالباً إنها صناعة عالمية تحمل في بنيات صعبة جداً مثل الحفر في المياه العميقة والموقع الثاني والقاسي كالقطب الشمالي، وتعد التعاملات عبر الثقافات قاعدة فيها، إذ تعمد الموارد الوطنية والقدرة على تغيير صورة البلد الاقتصادية مباشرة على كفاءة استخراج الموارد الهيدروكربونية واستغلالها، وباختصار إنها لعبة عالية المجازفة ولا مجال خسيل للخطأ.

تخضع جميع النشطة التجارية داخل الصناعة للاتفاقيات التعاقدية، إذ يوفر العقد وضوحاً ونطاقاً وعرضاً لحقوق النطراف وواجباتهم والتزاماتهم، ويساعد غالباً في تعريف توقعات أصحاب المصلحة وإدارتها، ويوفر حق الرجوع عند نشوء نزاع.

ستعمل الدورة المقدمه في عقود النفط والغاز على تمكين المشارك ليتعلم أهمية الوظيفة التعاقدية وأدوارها، ويدرك تأثير الحكومات على العقود التجارية، وسيتعلم منهجيات صياغة الاتفاقيات الدولية والتفاوض بشأنها ضمن إطار متعدد الثقافات، ليكتسب نظرة وعمقة على الأهمية الشاملة للمسؤولية الاجتماعية للشركات CSR ويفهم منهجيات حل النزاعات شانعة الاستخدام.

الفنان المستهدفة:

- الموظفين القانونيين.
- المشاركون في المفاوضات التجارية.
- مدير العقود / المهندسين.
- موظفي القسم التجاري.
- مدير المشروع.
- مدير تطوير النعمال.
- موظفي المشتريات.

أهداف الدورة التدريبية:

- تدريب استخدامات مختلف أنواع عقود النفط والغاز.
- وصف أفضل الممارسات في إدارة سلسلة التوريد.
- تحديد المخاطر التعاقدية الرئيسية وتقييمها وإدارتها.
- تقييم أنساب طريقة لتسوية المنازعات.
- أداء أكثر ثقة في المفاوضات.

الكفاءات المستهدفة:

- فهم الصناعة والسوق.
- فهم أنواع العقود وشروطها.
- مهارات التفاوض والاتصال.
- التحليل المالي والتنبؤ.
- إدارة المخاطر.
- مهارات القيادة والإدارة.

محتوى الدورة:

- النوع الرئيسي لعقود النفط والغاز.
- إدارة عملية سلسلة التوريد.
- القضايا التعاقدية الرئيسية وإدارتها.
- إدارة أداء المتعاقدين.
- إدارة المنازعات في صناعة البترول.

الوحدة الأولى: النوع الرئيسي لعقود النفط والغاز:

- مبادئ قانون البترول وصناعته.
- الامتيازات / التراخيص.
- عقود الابيجارات والتاجير.
- ترتيبات البيع والشراء والنقل.
- اتفاقيات الخدمات والنعمال.
- الترتيبات متعددة النطافر.

الوحدة الثانية: إدارة عملية سلسلة التوريد:

- نظرة عامة على أفضل ممارسات الشراء.
- تطوير نطاق العمل.
- تأمين الموردين.
- إدارة سلسلة التوريد.
- إرساء العقد وتنفيذها.
- الرشوة والفساد.

الوحدة الثالثة: القضايا التعاقدية الرئيسية وإدارتها:

- النداء والعقوبات.
- الالتزامات والتعويضات.
- التسعيرو والدفع.
- القوة القاهرة.
- الفسخ.
- متطلبات المحتوى المحلي.

الوحدة الرابعة: إدارة أداء المتعاقدين:

- تحديد مخاطر الموردين وإدارتها.
- اتفاقيات مستوى الخدمة.
- ومؤشرات النداء الرئيسية.
- تغيير نطاق العمل.
- تحديد المسؤولية واستبعادها.
- استخدام السندات والضمادات والكافالات.

الوحدة الخامسة : إدارة المنازعات في صناعة البترول:

- النضرار وسبل الانتصاف الأخرى.
- التفاوض والصلح والتسوية.
- حل نزاعات الطرف الثالث البديل.
- التقاضي أو التحكيم.
- إجراءات الإنفاذ.
- منتدى مفتوح - أسلحة ومراجعة نهائية.