



إدارة عقود النفط والغاز



إدارة عقود النفط والغاز

المقدمة:

تعمل صناعة النفط والغاز في بيئة مليئة بالتحديات، فالتكنولوجيا مدفوعة بالناس ومعتقدة عليهم، وتحتاج رأس مال مكثف مع كونها عالية المخاطر ولغترات سداد طويلة غالباً. إنها صناعة عالمية تعمل في بيئات صعبة جداً مثل الحفر في المياه العميقة والمواقع النائية والقاسية كالقطب الشمالي. وتعد التعاملات عبر الثقافات قاعدة فيها، إذ تعتهد الموارد الوطنية والقدرة على تغيير صورة البلد الاقتصادية مباشرة على كفاءة استخراج الموارد الهيدروكربونية واستغلالها، وباختصار إنها لعبة عالية المجازفة ولا مجال لضئيل للخطأ.

تخضع جميع الأنشطة التجارية داخل الصناعة لاتفاقيات تعاقدية، إذ يوفر العقد وضوحاً ونطاقاً معرّفاً لحقوق الأطراف وواجباتهم والتزاماتهم، ويساعد غالباً في تعريف توقعات أصحاب المصلحة وإدارتها، ويوفر حق الرجوع عند نشوب نزاع.

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

الفئات المستهدفة:

- الموظفين القانونيين.
- المشاركين في المفاوضات التجارية.
- مديري العقود / المهندسين.
- موظفي القسم التجاري.
- مديري المشروع.
- مدير تطوير الأعمال.
- موظفي المشتريات.

أهداف الدورة التدريبية:

- تقدير استخدامات مختلف أنواع عقود النفط والغاز.
- وصف أفضل الممارسات في إدارة سلسلة التوريد.
- تحديد المخاطر التعاقدية الرئيسية وتقييمها وإدارتها.
- تقييم أنسب 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:

- الأنواع الرئيسية لعقود النفط والغاز.
- إدارة عملية سلسلة التوريد.
- القضايا التعاقدية الرئيسية وإدارتها.
- إدارة أداء المتعاقد.
- إدارة المنازعات في صناعة البترول.

الوحدة الأولى: الأنواع الرئيسية لعقود النفط والغاز:

- مبادئ قانون البترول وصناعاته.
- الامتيازات / التراخيص.
- عقود الإيجارات والتأجير.
- ترتيبات البيع والشراء والنقل.
- اتفاقيات الخدمات والاعمال.
- الترتيبات متعددة الأطراف.

الوحدة الثانية: إدارة عملية سلسلة التوريد:

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

الوحدة الثالثة: القضايا التعاقدية الرئيسية وإدارتها:

- الانداء والعقوبات.
- اللاتزامات والتعويضات.
- التسعير والدفع.
- القوة القاهرة.
- الفسخ.
- متطلبات المحتوى المحلي.

الوحدة الرابعة: إدارة أداء المتعاقد:

- تحديد مخاطر الموردين وإدارتها.
- اتفاقيات مستوى الخدمة.
- مؤشرات الأداء الرئيسية.
- تغيير نطاق العمل.
- تحديد المسؤولية واستبعادها.
- استخدام السندات والضمانات والكفالات.

الوحدة الخامسة: إدارة المنازعات في صناعة البترول:

- الأضرار وسبل الانتصاف الأخرى.
- التفاوض والصلح والتسوية.
- حل نزاعات الطرف الثالث البديل.
- التقاضي أم التحكيم؟
- إجراءات الإنفاذ.
- منتدى مفتوح - أسئلة ومراجعة نهائية.