JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول

التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول دورة تدريبية متقدمة مدتها أسبوعين للمفاوضين التجاريين ومختصي العقود ومديري المشاريع المشتركة الذين يتفقون مع الشركاء والحكومات المضيفة على الحصص والتحمل والتشغيل، ويعد فيها كل مشارك مذكرة التفاوض على صفقة الشراكة. فإعادة تشكيل المحافظ وشح رأس المال ودخول مستثمرين جدد تدفع اليوم مزيدا من المناطق الامتيازية نحو صفقات الشراكة والتنازل عن الحصص. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول.

لماذا يهم التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول الآن

ثلاث فئات تشكل هذه الصفقات اليوم. فالحكومات المضيفة تراجع شروطها المالية وتنتظر من الشركاء تعهدات عمل وإنفاقا محليا واضحا. والمشغلون الراسخون يبيعون مناطق ناضجة بينما يسعى مستثمرون أحدث إلى الدخول عبر الحصص المحمولة. ومجالس الإدارة والممولون يطلبون أن تصمد كل صفقة حصص أمام التدقيق في القيمة وحقوق الخروج. المفاوض الذي يحدد نقطة انسحابه ويقرأ حوافز شريكه يحصل على تحمل عادل وعتبات تصويت وحق شفعة متوازن، ومن يغفل ذلك يرث سيطرة تشغيلية ضعيفة وبنود تخلف مكلفة. وتستند الدورة إلى البديل الأنسب للاتفاق المتفاوض عليه BATNA ومنطقة الاتفاق الممكن ZOPA ونظام إدارة الموارد البترولية SPE PRMS في تقييم الموارد.

المستفيدون من التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول

- مطورو الأعمال الذين يبحثون عن فرص الدخول في الحصص والمناطق ويفرزونها ويقدمون العروض لها
- مديرو المشاريع المشتركة الذين يديرون لجان التشغيل والعلاقة مع الشركاء
- مختصو العقود الذين يصوغون شروط تقاسم الإنتاج والتشغيل المشترك والتوريد
- المحللون التجاريون الذين يقيمون الحصص والتحمل وتعهدات العمل
- المستشارون القانونيون والماليون الذين يحمون المواقف في التخلف والتحويل والخروج

تستفيد مجموعة المشاريع الجديدة أو علاقات الشركاء أكثر حين يحضر مفاوضوها ومحللوها وصائغو عقودها معا ويتدربون على صفقة واحدة من العرض الافتتاحي حتى التوقيع.

قدرات التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول

يحول المشاركون تقديرات الاحتياطيات وحوافز الشركاء وخيارات البنود إلى مواقف تفاوضية يدافعون عنها على الطاولة.

- حساب البديل الأنسب وقيمة التحفظ لصفقة الحصص — قرارات الانسحاب
- تصميم حزم التحمل واسترداد التكاليف وتعهدات العمل — الشركاء والحكومات المضيفة
- الموازنة بين عتبات التصويت والمخاطرة المنفردة وخيارات عدم الموافقة — السيطرة على لجنة التشغيل
- تحديد حق الشفعة وتغير السيطرة وعلاجات التخلف — الحماية القانونية وحماية الخروج
- تطبيق أساليب التفاوض بين الثقافات في الجلسات متعددة الأطراف — العلاقة مع الشركات الحكومية
- بناء خريطة لمقايضة التنازلات عبر القضايا — إغلاق الصفقة كحزمة واحدة

مصطلحات التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول الأساسية

- الدخول في الحصة — اتفاق يكسب فيه الطرف الوافد حصة في الرخصة مقابل تمويل عمل متفق عليه أو تنفيذه.
- الحصة المحمولة — حصة يدفع شريك آخر تكاليفها وتسترد غالبا لاحقا من الإنتاج.
- اتفاقية التشغيل المشترك — العقد الذي يحدد كيف يدير الشركاء العمليات ويتقاسمون التكاليف ويعينون المشغل.
- البديل الأنسب BATNA — أعلى نتيجة يستطيع الطرف تحقيقها إذا فشل التفاوض الحالي، وتحدد نقطة انسحابه.
- حق الشفعة — حق الشريك في مطابقة عرض طرف ثالث قبل بيع حصة شريك آخر.
- المخاطرة المنفردة — بند يسمح لبعض الشركاء بتنفيذ عملية رفضها غيرهم، مع جزاءات على الدخول اللاحق.

التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول يوما بيوم

اليوم 1: صفقات الشراكة في مشهد الاستكشاف والإنتاج

- هياكل الرخص والامتيازات وتقاسم الإنتاج — اختيار مسار الدخول
- دوافع بيع المحافظ ودخول المناطق — قراءة ضغط البائع
- أهداف الحكومة المضيفة في الموافقة على الشركاء — شروط الموافقة
- خريطة أصحاب المصلحة من المشغلين والمستثمرين والشركات الحكومية — خطوط التأثير
- دورة حياة الصفقة من غرفة البيانات حتى الإتمام — محطات التفاوض

اليوم 2: تقييم الحصة موضوع التفاوض

- فئات الاحتياطيات والموارد وفق PRMS — أساس محادثات السعر
- التدفق النقدي المخصوم لحصة في رخصة — نطاق قيمة الحصة
- نسب العلاوة والتحمل — مقارنات تكلفة الدخول
- ترجيح احتمال نجاح الاستكشاف — مواقف القيمة المرجحة بالمخاطر
- حساسيات الشروط المالية — حصة الحكومة وعائد الشريك

اليوم 3: إعداد الموقف التفاوضي

- تحديد البديل الأنسب وقيمة التحفظ — عتبات الانسحاب
- رسم منطقة الاتفاق الممكن بين البائع والمشتري — تصميم العرض الافتتاحي
- الفصل بين المصالح والمواقف — أولويات الشريك الخفية
- قائمة القضايا وترجيح الأولويات — تخطيط المقايضات
- خطاب التفويض والصلاحيات — حدود الموافقة الداخلية

اليوم 4: اتفاقيات الدخول في الحصص والتنازل عنها

- تعهدات الكسب وتعريف نطاق العمل المتفق عليه — محفزات نقل الحصة
- سقوف التحمل وتقاسم تجاوز التكاليف — حدود الانكشاف التمويلي
- حقوق العودة وفترات الخيار — قرارات المشاركة المستقبلية
- الشروط المسبقة وموافقة الحكومة — يقين الإتمام
- بنود الانسحاب وإعادة التنازل — نتائج تعثر الكسب

اليوم 5: التفاوض على اتفاقية التشغيل المشترك

- عتبات التصويت في لجنة التشغيل — السيطرة على الموازنات
- أسباب تعيين المشغل وعزله — المساءلة عن الأداء
- جزاءات المخاطرة المنفردة وعدم الموافقة — تباين شهية الشركاء
- علاجات التخلف ومصادرة الحصة — الاستجابة لطلبات التمويل غير المسددة
- الإجراء المحاسبي وحقوق التدقيق — شفافية تقاسم التكاليف

اليوم 6: محادثات الحكومة المضيفة وتقاسم الإنتاج

- حدود استرداد التكاليف وتقسيم نفط الربح — مواقف معادلة التقاسم
- مكافآت التوقيع والحد الأدنى من تعهدات العمل — تنافسية العرض
- المحتوى المحلي وتعهدات القوى العاملة — شروط القبول المجتمعي
- بنود الاستقرار وإعادة التفاوض — ثبات الشروط المالية طويلة الأجل
- مشاركة الدولة وحصصها المحمولة — آثار تخفيف الحصص

اليوم 7: شروط التحويل والخروج والنزاعات

- حق الشفعة وحق المرافقة في البيع — ديناميكيات بيع الشريك
- بنود تغير السيطرة — الانكشاف على الصفقات المؤسسية
- اتفاقيات ضمان إزالة المنشآت — توزيع مسؤولية الهجر
- بنود توحيد المكامن وإعادة التحديد — حصص المكمن المشترك
- خيارات التحكيم والتحديد بالخبرة — مسارات نزاعات الشركاء

اليوم 8: الأساليب والثقافة وديناميكيات الأطراف المتعددة

- مقايضة التنازلات وتجميعها — ربط القضايا للوصول إلى اتفاق
- أساليب الإرساء والتأطير — التأثير في الجولة الافتتاحية
- أنماط التفاوض بين الثقافات — الجلسات مع الشركات الحكومية
- بناء التحالفات بين شركاء الأقلية — نفوذ الكتل التصويتية
- معالجة الجمود والاستعانة بالوسيط — استئناف المحادثات المتعثرة

اليوم 9: صفقات التوريد والخدمات والمنتصف مع الشركاء

- شروط اتفاقيات بيع الغاز والاستلام — تسويق كميات الشركاء
- التفاوض على البنية المشتركة والتعرفة — رسوم نفاذ الأطراف الثالثة
- تحالفات المقاولين وتقاسم المخاطر والعوائد — حوافز شركاء الخدمات
- صفقات توريد اللقيم البتروكيماوي — قرارات التكامل اللاحق
- صياغة ورقة الشروط ومذكرة الاتفاق الأولية — الشروط الملزمة وغير الملزمة

اليوم 10: تطبيق مذكرة التفاوض على صفقة الشراكة

- تقييم الدخول في الحصة على رخصة الحالة — تحديد نطاق السعر
- البديل الأنسب ومنطقة الاتفاق على أطراف الحالة — اختيار العرض الافتتاحي
- مواقف بنود اتفاقية التشغيل المشترك في الحالة — شروط السيطرة والخروج
- جلسة محاكاة متعددة الأطراف مع مقايضة التنازلات — تسلسل الإغلاق
- مذكرة التفاوض على صفقة الشراكة — المواقف والمقايضات ونقاط الانسحاب

تطبيق التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول بعد الدورة

- إعداد ورقة البديل الأنسب ومنطقة الاتفاق وترجيح القضايا لصفقة الحصص القادمة وعرضها على راعي الصفقة.
- تدقيق عتبات التصويت والمخاطرة المنفردة وبنود التخلف في اتفاقية تشغيل مشترك قائمة وإعداد قائمة مواقف لطرحها في التعديل القادم.

أسئلة حول التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول

ما التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول ولماذا يهم الآن؟

التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول هو المساومة على شروط الحصص والتحمل والسيطرة والخروج بين الشركاء والحكومات المضيفة. ويهم الآن لأن بيع المحافظ وشح رأس المال ودخول مستثمرين جدد تنقل مزيدا من المناطق عبر صفقات الشراكة.

ما الأدوار الأكثر استفادة من التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول؟

يستفيد أكثر مطورو الأعمال ومديرو المشاريع المشتركة ومختصو العقود والمحللون التجاريون والمستشارون القانونيون. فكل منهم يشكل جزءا من صفقة الشراكة، من التقييم وتحديد المواقف إلى صياغة البنود والحصول على الموافقة.

كيف يختلف التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول عن دورة التفاوض التجاري العامة؟

يطبق التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول أساليب التفاوض على الرخص والتحمل وشروط التشغيل المشترك وموافقة الحكومة. أما دورة التفاوض التجاري العامة فتتناول مساومات البيع والمشتريات دون حصص الاستكشاف أو تقييم الاحتياطيات أو حوكمة الشركاء.

ماذا تعود به من التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول؟

تعود بمذكرة تفاوض لصفقة شراكة تضم نطاقات القيمة ونقاط الانسحاب ومواقف البنود وخطة مقايضة التنازلات. وتمنح مجموعة الصفقات لديك موقفا واحدا متفقا عليه قبل الجلسة التالية.

التفاوض على المشاريع المشتركة وحصص البترول: الطريق إلى الأمام

توجه مذكرة التفاوض على صفقة الشراكة أولا العرض الافتتاحي في صفقة الدخول أو بيع الحصص التالية. ويستخدمها رعاة الصفقات والمفاوضون وصائغو العقود للاتفاق على المواقف والمقايضات قبل لقاء الشركاء. وبعد أول استخدام لها، تستحق نقاط الانسحاب وترجيح شروط السيطرة مراجعة جديدة، لأن أولويات الشركاء والظروف المالية تتغير مع تقدم الصفقة.