JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها

17 – 21 مايو 2027

لندن

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها

المرجع: 54909_1481 **التاريخ:** 17 – 21 مايو 2027 **المكان:** لندن **الرسوم:** GBP 5900

شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها دورة تدريبية مدتها أسبوع لموظفي العقود والمشتريات والشؤون التجارية الذين يشترون أو يبيعون أعمال الحفر وخدمات الآبار والهندسة والتوريد والإنشاء، تنتهي بمخرج واحد هو خطة تفاوض لاتفاقية خدمات محددة. فأسواق الحفارات والخدمات تتأرجح بين الشح والفائض، والشروط المتفق عليها اليوم تحدد من يتحمل التكلفة والمخاطر لسنوات. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذا الموضوع للمشغلين والمقاولين.

لماذا تهم شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها الآن

يريد المشغلون أسعارا يومية أدنى وحوافز أداء أقوى، بينما يرفض المقاولون المسؤوليات المفتوحة بعد حوادث مكلفة. وتسعر شركات التأمين فجوات التعويض بحدة أكبر، وتسائل فرق المالية كل بند لتصعيد الأسعار. وفرق العقود التي تفهم تفاعل بنود التعويض والتسعير والإنهاء تغلق الصفقات أسرع وتتجنب المطالبات لاحقا، أما التي تعامل الشروط كنصوص جاهزة فتكتشف تعرضها حين يفلت بئر أو يتأخر جدول. وتستند الدورة إلى نموذج التعويض المتبادل Knock-for-Knock ومفهوم البديل عند فشل الاتفاق BATNA.

المستفيدون من شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها

- مهندسو العقود الذين يصيغون اتفاقيات الحفر وخدمات الآبار ويديرونها
- أخصائيو المشتريات الذين يديرون مناقصات الخدمات النفطية وحزم الهندسة والإنشاء
- الموظفون التجاريون في شركات الخدمات الذين يسعرون العروض ويتفاوضون على الشروط
- المستشارون القانونيون الذين يراجعون بنود التعويض والتأمين والإنهاء
- مديرو المشاريع والحفر الذين يعتمدون المواقف التجارية

تستفيد جهة الشراء أو البيع أكثر حين يحضر أعضاؤها من العقود والشؤون القانونية والعمليات معا ويبنون موقفا تفاوضيا واحدا.

قدرات شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها

يتتبع المشاركون كيف ينقل كل بند التكلفة والمخاطر بين المشغل والمقاول، ثم يتفاوضون وفق تلك الخريطة.

- تقييم هياكل عقود الحفر وخدمات الآبار والهندسة والإنشاء — استراتيجية التوريد
- الموازنة بين التعويض المتبادل والتعويض المبني على الخطأ — المستشارون القانونيون والتأمين
- حساب نتائج التسعير اليومي والمقطوع والقابل للاسترداد — معتمدو القرارات التجارية
- تصميم بديل الانسحاب وخطة التنازلات قبل بدء المحادثات — قادة التفاوض
- اختبار بنود الإنهاء والتعليق والقوة القاهرة على سيناريوهات — مديرو المشاريع
- إبلاغ المواقف المتفق عليها في ورقة شروط واضحة — مالكو العقود

مصطلحات شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها الأساسية

- التعويض المتبادل — توزيع يتحمل فيه كل طرف إصابة أفراده وخسارة ممتلكاته أيا كان المخطئ.
- السعر اليومي — رسم يومي للحفارة أو الطاقم، غالبا مع أسعار مخفضة للانتظار أو الإصلاح أو النقل.
- المقطوع حتى التسليم — نموذج تسعير ينفذ فيه المقاول نطاقا محددا بسعر ثابت ويتحمل خطر تجاوز التكلفة.
- الخسارة التبعية — خسائر غير مباشرة مثل فقد الإنتاج أو الربح، تستبعد عادة للطرفين.
- البديل عند فشل الاتفاق — الخيار الذي يلجأ إليه الطرف إن فشلت الصفقة الحالية.
- ورقة الشروط — ملخص قصير للمواقف التجارية ومواقف المخاطر المتفق عليها يوجه الصياغة النهائية للعقد.

شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها يوما بيوم

اليوم 1: مشهد عقود الخدمات

- عائلات عقود الحفر وخدمات الآبار والهندسة والإنشاء — اختيار الصيغة المناسبة
- أثر دورة السوق على الأسعار — توقيت المناقصات والتجديدات
- صياغة نطاق العمل والمواصفات — منع أوامر التغيير اللاحقة
- مصفوفة استراتيجية التعاقد — مصدر وحيد أو إطاري أو مناقصة تنافسية
- خريطة أصحاب المصلحة لاعتماد العقد — من يوقع ماذا

اليوم 2: بنود توزيع المخاطر

- هيكل التعويض المتبادل — توزيع الأفراد والممتلكات
- مسؤوليات التلوث والسيطرة على الآبار — فوق السطح وتحته
- استبعاد الخسارة التبعية — فقد الإنتاج والربح
- متطلبات التأمين والتنازلات — مواءمة الغطاء مع التعويضات
- سقوف تحديد المسؤولية — وضع حدود يمكن الدفاع عنها

اليوم 3: التسعير والأداء

- هياكل السعر اليومي — أسعار التشغيل والانتظار والإصلاح والنقل
- نماذج المقطوع والتسليم الجاهز — نقل خطر تجاوز التكلفة
- التسعير القابل للاسترداد والتكلفة المستهدفة — اقتسام الوفورات والتجاوزات
- مؤشرات الأداء الرئيسة وأنظمة المكافآت — مكافأة الكفاءة
- بنود تصعيد الأسعار والمؤشرات — التعامل مع تحولات السوق

اليوم 4: التحضير للتفاوض وإدارته

- تحديد BATNA ونقطة التحفظ — معرفة متى تنسحب
- جداول تخطيط التنازلات — مقايضة الشروط بدلا من منحها
- أساليب السؤال والإرساء — تشكيل التبادل الافتتاحي
- مواقف الإنهاء والتعليق والقوة القاهرة — اختبار السيناريوهات
- خيارات كسر الجمود — العروض المجمعة والمشروطة

اليوم 5: ممارسة خطة التفاوض

- استراتيجية التعاقد لمناقصة حفر نموذجية — تطبيق اليوم 1
- ورقة موقف التعويض والتأمين — تطبيق اليوم 2
- مقارنة نماذج التسعير وتفاوض تجريبي — تطبيق اليومين 3 و4
- صياغة ورقة الشروط من النقاط المتفق عليها — تثبيت النتائج
- خطة التفاوض على العقد — مكتملة لاتفاقية الخدمات المحددة

تطبيق شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها بعد الدورة

- رسم بنود التعويض والتأمين في عقد خدمات قائم وتحديد الفجوات للمراجعة القانونية.
- إعداد بديل الانسحاب وجدول التنازلات قبل اجتماع تجديد الأسعار القادم مع مقاول رئيس.

أسئلة حول شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها

ما شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها ولماذا تهم الآن؟

هي البنود التي توزع المخاطر والأسعار في اتفاقيات الحفر وخدمات الآبار والهندسة والإنشاء، ومهارات الاتفاق عليها. وتقلب الأسواق والحوادث المكلفة يجعلان هذه الشروط حاسمة في التكلفة والمسؤولية.

ما الأدوار الأكثر استفادة من شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها؟

يستفيد مهندسو العقود وأخصائيو المشتريات أكثر من غيرهم، ومعهم الموظفون التجاريون في شركات الخدمات والمستشارون القانونيون والمديرون الذين يعتمدون المواقف التجارية.

كيف تختلف شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها عن دورة التفاوض التجاري العامة؟

تطبق التفاوض على بنود الحقول النفطية تحديدا. فدورة التفاوض التجاري العامة تغطي أي صفقة، أما هنا فتعمل على التعويض المتبادل والأسعار اليومية ومسؤوليات السيطرة على الآبار وتسعير الهندسة والإنشاء.

ماذا تعود به من دورة شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها؟

تعود بخطة تفاوض لاتفاقية خدمات واحدة تضم استراتيجية التعاقد وورقة موقف المخاطر ومقارنة التسعير وبديل الانسحاب وورقة الشروط.

شروط عقود الخدمات النفطية والتفاوض عليها: الطريق إلى الأمام

توجه خطة التفاوض على العقد أولا قرار أي الشروط سيقايضها الفريق وأيها سيتمسك به في المناقصة أو التجديد القادم. ويستخدمها مهندسو العقود والمستشارون القانونيون والمديرون المعتمدون للتوافق قبل بدء المحادثات. وبعد أول تفاوض تجدر مراجعة أي التنازلات حققت قيمة فعلية وأيها منح مبكرا أكثر من اللازم.