JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز

4 – 8 أبريل 2027

دبي

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز

المرجع: 55030_1485 **التاريخ:** 4 – 8 أبريل 2027 **المكان:** دبي **الرسوم:** GBP 4900

استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز دورة تدريبية مدتها أسبوع لكبار مديري الشؤون التجارية وتطوير الأعمال والعلاقات الحكومية الذين يقودون مفاوضات تضم ثلاثة أطراف أو أكثر، وتتمحور حول مخرج واحد هو خريطة استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف لصفقة قائمة. فالدول المضيفة والشركاء ومشترو الغاز يجلسون اليوم إلى طاولة واحدة بتفويضات متعارضة. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذا الموضوع لشركات التشغيل والشركات الوطنية وشركات النقل والمعالجة.

لماذا تهم استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز الآن

ثلاث قوى تعيد تشكيل هذه المفاوضات. فالدول المضيفة تطلب حصة مالية أكبر ومحتوى محليا أعلى، والشركاء في الكونسورتيوم يختلفون في تكلفة رأس المال وفي تحمل التأخير، ومشترو الغاز يريدون مرونة في الكميات ومراجعات دورية للسعر. والجهة التي ترسم التحالفات مبكرا تحصل على شروط التوحيد والبيع في وقتها، أما التي تفاوض كل طرف منفردا في بيئة متعددة الأطراف فتواجه أقليات معطلة وقرارات استثمار متوقفة. وتستند الدورة إلى مفهوم البديل الأنسب عن الاتفاق التفاوضي BATNA، ونطاق الاتفاق الممكن ZOPA، والتفاوض القائم على المصالح كما طوره Negotiation Project Harvard.

المستفيدون من استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز

- القيادات التجارية التي تحدد تفويضات اتفاقيات تقاسم الإنتاج واتفاقيات الحكومة المضيفة
- رؤساء تطوير الأعمال الذين يجمعون الشركاء لمناطق امتياز جديدة وخطوط أنابيب
- مديرو العلاقات الحكومية الذين يتعاملون مع الوزارات والشركات الوطنية والجهات المالية
- مديرو تسويق الغاز الذين يفاوضون على شروط البيع والنقل مع عدة مشترين
- مديرو الأصول والمشاريع المشتركة الذين يحسمون خلافات التوحيد وإعادة تحديد الحصص بين أصحاب التراخيص

تستفيد فرق الصفقات أكثر حين يحضر قادتها التجاريون والقانونيون ومسؤولو العلاقات الحكومية معا، فيعودون بخريطة مشتركة واحدة.

قدرات استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز

ينتقل المشاركون من قراءة طرف مقابل واحد إلى إدارة شبكة من التفويضات والتحالفات وخطوات المصادقة عبر الصفقة.

- رسم مصالح كل طرف وبديله الأنسب وصلاحية قراره — التفويض الافتتاحي
- بناء التحالفات وترتيب التواصل مع الشركاء — تسلسل الاجتماعات الأولى
- تصميم حزم التنازلات عبر الشروط المالية والكميات وحصص القطاعات — نطاق المقايضة
- موازنة حصص التوحيد وخيارات إعادة التحديد — تصويت الشركاء على نسب المشاركة
- تطبيق أدوات كسر الجمود مثل النص الموحد والتحديد بواسطة خبير — مسار التصعيد
- إيصال المواقف إلى مجالس الإدارة والوزارات والممولين — المصادقة الداخلية

مصطلحات استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز الأساسية

- BATNA — ما يفعله الطرف إذا فشلت المفاوضات، وهو نقطة انسحابه.
- ZOPA — نطاق الشروط الذي يقبله كل طرف لازم للصفقة.
- التوحيد — تطوير مشترك لمكمن يعبر حدود التراخيص، يقسم فيه الإنتاج وفق نسب مشاركة متفق عليها.
- التحالف المعطل — مجموعة أطراف تستطيع أصواتها أو موافقاتها مجتمعة إيقاف الصفقة.
- النص التفاوضي الموحد — مسودة واحدة يتداولها وينقحها ميسر محايد.
- الاستلام أو الدفع — بند في عقد بيع الغاز يلزم المشتري بدفع ثمن الكمية المتعاقد عليها وإن لم يستلمها.

استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز يوما بيوم

اليوم 1: الأطراف والتفويضات وأوراق القوة

- رسم خريطة الأطراف وأصحاب المصلحة — من يوقع ومن يستطيع التعطيل
- تحليل المصالح مقابل المواقف — الأولويات الخفية للدول والشركاء
- تقدير BATNA وZOPA لكل طرف — نقاط انسحاب واقعية
- سلاسل الصلاحية والمصادقة — الوزارات ومجالس الإدارة والممولون
- تفاوت المعلومات في بيانات الاحتياطيات والتكاليف — ما الذي يفصح عنه

اليوم 2: اتفاقيات الحكومة المضيفة

- الشروط المالية في تقاسم الإنتاج والامتيازات — موازنة حصة الحكومة
- طلبات المحتوى المحلي والاستثمار الاجتماعي — حزمة متكاملة أم بند منفرد
- بنود الاستقرار وإعادة التفاوض — حماية المستثمر على المدى الطويل
- العوامل الثقافية والبروتوكولية مع الوزارات — شكل الاجتماعات ووتيرتها
- مساومة مكافأة التوقيع وتعهدات برنامج العمل — تعرض مرحلة الاستكشاف

اليوم 3: مفاوضات التوحيد وبيع الغاز

- آليات نسب المشاركة وإعادة التحديد — تقسيم الحصص بين أصحاب التراخيص
- اتفاقيات ما قبل التوحيد وتبادل البيانات — وتيرة التقييم المشترك
- معادلات تسعير الغاز وبنود المراجعة — مخاطر البائع والمشتري
- شروط الاستلام أو الدفع والمرونة والتسليم — مستويات التعهد بالكميات
- التفاوض على النفاذ إلى خطوط الأنابيب والمعالجة — تعرفة الطرف الثالث

اليوم 4: التحالفات وكسر الجمود

- نماذج بناء التحالفات وترتيبها — تسلسل التواصل مع الشركاء
- تحليل الأقلية المعطلة وعتبات التصويت — مخاطر الموافقة
- النص التفاوضي الموحد ودور الميسر — إنهاء صراع المسودات
- التحديد بواسطة خبير وخيارات الوساطة — التصعيد دون تحكيم
- تصميم الربط بين القضايا والمدفوعات الجانبية — تحريك الملفات المتوقفة

اليوم 5: ممارسة خريطة استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف

- جولة محاكاة مع حكومة مضيفة بشروط اليوم 2 — اختبار تفويض الفريق
- محاكاة إعادة تحديد حصص التوحيد بآليات اليوم 3 — تسلسل تنازلات الحصص
- تمرين تحالف يطبق ترتيب اليوم 4 — مواءمة الشركاء قبل الجلسة العامة
- إحاطة المصادقة لمجلس الإدارة والوزارة — مسار الموافقة الداخلية
- استكمال خريطة استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف — خطة صفقة قائمة

تطبيق استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز بعد الدورة

- إدارة جلسة لرسم خريطة الأطراف في صفقة توحيد أو بيع غاز قائمة، مع تسجيل البديل الأنسب لكل طرف وقدرته على التعطيل.
- صياغة نص تفاوضي موحد لاجتماع الشركاء القادم والاتفاق على تسلسل التنازلات مع جهات الموافقة الداخلية.

أسئلة حول استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز

ما استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز ولماذا تهم الآن؟

هي تخطيط المفاوضات التي تملك فيها الدول المضيفة والشركاء والمشترون حق الموافقة. وتهم الآن لأن المراجعات المالية وتغير الشركاء وعقود الغاز المرنة تضيف أطرافا أكثر إلى الطاولة.

ما الأدوار الأكثر استفادة من استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز؟

يستفيد أكثر كبار مديري الشؤون التجارية وتطوير الأعمال والعلاقات الحكومية وتسويق الغاز. وتزيد فائدتك إن كنت تحدد التفويضات أو تجمع الشركاء أو تواجه الوزارات وأصحاب التراخيص في شروط تحتاج عدة توقيعات.

كيف تختلف استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز عن دورة الاستحواذ على الحصص أو عقود الخدمات؟

تتعامل مع أطراف كثيرة في وقت واحد، بينما تعالج تلك الدورات صفقات بين طرفين. وهنا تدير التحالفات وعتبات التصويت والمصادقة عبر مفاوضات الحكومة المضيفة والتوحيد وبيع الغاز.

ماذا تعود به من دورة استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز؟

تعود بخريطة استراتيجية لصفقة قائمة تبين كل طرف ومصالحه ونقطة انسحابه، والتحالفات الواجب بناؤها، وترتيب التنازلات، ومسارات كسر الجمود.

استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف في النفط والغاز: الطريق إلى الأمام

توجه خريطة استراتيجية التفاوض متعدد الأطراف أولا التفويض الافتتاحي وترتيب التواصل مع الشركاء والوزارات. ويستخدمها قادة الصفقات ومسؤولو العلاقات الحكومية وجهات الموافقة للحفاظ على رؤية واحدة لمخاطر الموافقة. وبعد الجولة الأولى تستحق مراجعة البديل الأنسب لكل طرف وتحليل التحالف المعطل من جديد، كما تفيد الخريطة في إحاطة الممولين قبل أي جولة لاحقة حول الأسعار أو الكميات.