

قوانين النفط والغاز: التشريعات والقوانين في العالم العربي

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: IND01-136

هدف الكورس

:عند إكمال هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من

- .فهم أهمية القانون والتشريعات في صناعة الغاز والنفط
- .تحديد العقود التجارية الأساسية في قطاعي المنبع والمصب
- .تقييم الأسس التجارية والهدف وهيكلية هذه العقود
- .استيعاب مجموعة واسعة من القضايا القانونية المطروحة في هذه العقود
- .فهم كيفية حل القضايا القانونية المحددة في العقود وفقًا للأنظمة القانونية الرئيسية
- .تقييم المزايا والعيوب للحلول التعاقدية المختلفة عند مواجهة المشكلات القانونية

- مراجعة الإطار القانوني للأنظمة القانونية الرئيسية.
- فحص القوانين المحلية والإقليمية والدولية التي تؤثر على معايير الصناعة.

الجمهور

تم إعداد هذه الدورة لأي فرد يتولى مسؤولية إعداد وصيانة العقود القانونية في قطاع النفط والغاز. ستكون ذات فائدة خاصة لـ:

- أصحاب الشركات
- مقاولي النفط والغاز
- مديري الحسابات
- المديرين الماليين
- مديري الطاقة
- محللي المخاطر
- مساعدي الطاقة

منهجية التدريب

يعتمد هذا البرنامج التعليمي على مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب الشامل. سيقوم المشاركون بمراجعة أمثلة واقعية لعقود واتفاقيات الغاز والنفط لتسليط الضوء على الميزات الأساسية وتحديد البنود المدرجة.

سيحصل المشاركون على الأدوات اللازمة لإتمام التمارين التعليمية المقدمة. سيشاركون في عروض تقديمية ومناقشات جماعية وأنشطة عملية لضمان فهم شامل ومتكامل للمحتوى المُدرّس. ولإظهار معرفتهم المكتسبة، ستتاح لهم الفرصة لإنشاء اتفاقيات بيع خاصة بهم تعكس أدوارهم المحددة.

الملخص

تُعتبر صناعة الغاز والنفط من الصناعات العالمية الكبرى، مما أدى إلى وضع قوانين ولوائح صارمة لمراقبة جميع جوانبها لضمان سلامة وحماية كافة الأطراف المعنية.

يُعد الفهم العميق للعقود التجارية أمرًا حيويًا في هذه الصناعة. تعتمد شركات الغاز والنفط بشكل كبير على عقودها لحماية كل من البائع والمشتري في تعاملاتهم، حيث يمكن أن تتضمن هذه الصناعة مخاطر قانونية كبيرة. يمكن إعداد مجموعة متنوعة من العقود، تتراوح بين عقود البيع والنقل والعمليات العامة. يمكن تعديل هذه العقود لتتناسب مع ممارسات المنظمة في كل من العمليات الأولية والنهائية.

يجب على الأفراد المعنيين بإعداد هذه العقود أن يكونوا على دراية بالتشريعات ذات الصلة، وأن يحافظوا على أهداف المنظمة، ويضمنوا الحماية الكاملة لأنفسهم وللمنظمة. يجب تضمين بنود متنوعة تضمن التعويض، وتحديد القيود، واستبعاد المسؤولية. يُعتبر تخصيص المخاطر أمرًا ضروريًا في جميع هذه العمليات ويجب إدارته بفعالية.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Introduction to Commercial Contracts

- Defining commercial contracts.
- The concepts and principles of oil and gas contract law.
- Key leaders influencing the oil and gas industry.
- Differentiating the contractual needs of upstream and downstream practices.
- The importance of risk management when creating legally binding contracts.
- Establishing the main contractual arrangements for both upstream and downstream practices.

Section 2: Join Operations and Unitisation Agreements

- Defining a Joint Operating Agreement (JOA).
- The concept, purpose and principles of JOA.
- Appointment, duties and removal of the operator.
- Roles and responsibilities of the operating committee.
- Sole risk and non-consent options.
- The concept, purpose and principles of a Unitisation Agreement (UA).
- The redetermination procedure in a UA and its consequences.

Section 3: Service Contracts and Agreements

- Understanding the role of service contracts.
- Maintaining risk management and establishing risk allocation provisions.
- Including indemnity and limitation of liability clauses when creating contracts.
- Identifying the different types of service contracts – drilling and farm-out agreements.
- The concept, structure and common issues faced in a drilling and farm-out contract.
- Establishing careful agreements on the acquisition and disposal of assets.

Section 4: Oil and Gas Sales Agreements

- Sale, purchase and transport agreements.
- Identifying different types of general contracts – CIF and FOB.
- Assessing the various types of industry-specific contracts – well support, joint exploration and development, bidding and lease exchange agreements.
- Understanding English law and the UN Sales Convention in relation to oil and gas sales.
- Basic rights and obligations of both parties under English law and the UN Sales Convention.
- Specific obligations of the seller under CIF and FOB contracts.

Section 5: Key Clauses in Contracts

- The vitality of managing risk with indemnity, limitation and exclusion of liability clauses.
- The purpose of these clauses and the consequences in failing to include them.
- Forms of exclusion clauses with common carve-outs.
- Reviewing the 'knock for knock' agreement with its benefits and limitations.
- Contractual guarantees, performances and penalties.
- Termination rights and force majeure

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المهني المستمر (CPD)، كما أنها معتمدة وفق معايير ISO 9001 وISO 21001 وISO 29993.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة، CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

التصنيفات

الطاقة والنفط والغاز, الشؤون القانونية والعقود

مقالات ذات صلة



Insights into Oil and Gas Financial Modelling

Delve into the intricate world of financial modelling in the oil and gas industry. Understand its significance, benefits, and unique characteristics that set it apart from other sectors. Learn how financial models aid risk assessment, project evaluation, and capital budgeting, helping companies make informed decisions amid commodity price volatility and

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/6gThl_JysBM?si=jRrENoSWiHb9oZhM