TECHNICAL
EDUCATION
ACADEMY

Школа бизнеса и управления

ПРОГРАММА КУРСА

000399

Управление контрактными рисками

Контракты во всех формах встроены практически во все части нефтегазовых операций.



Учись у Лучших в Своем Деле!

О программе

Продолжительность: 3 дня / 24 часа · Средний уровень

Зачем этот курс

Контракты во всех формах встроены практически во все части нефтегазовых операций. Контракты бывают разных видов, но чаще всего они принимают форму соглашений о консультационных услугах, лицензий, меморандумов о взаимопонимании, аренды недвижимого имущества, аренды оборудования или основных средств, заказов на покупку и партнерских соглашений. Они используются для организации доставки товаров повседневного спроса, основных услуг и оказания специализированных услуг. Учитывая широкий спектр такой деятельности, все, кто участвует в переговорах и исполнении контрактов, должны понимать связанные с этим риски и применять разумные стратегии контроля для их снижения.

Передача договорных рисков предназначена для возложения ответственности за связанные с этим риски на одну или другую сторону. Передача договорного риска может освободить лицо или организацию, первоначально ответственную за риск, путем передачи его одному или нескольким контрагентам по договору. В рамках контракта передача риска в основном осуществляется за счет комбинации возмещения убытков/удержания от ответственности, ограничения ответственности и отказа от оговорок о суброгации.

Этот курс исследует управление рисками с точки зрения процесса и цепочки поставок. В программе обучения будут рассмотрены традиционные подходы к выявлению, масштабированию и обработке рисков, а также различные способы осмысления рисков, такие как планирование сценариев и планирование на случай непредвиденных обстоятельств.

Для кого и в чём польза

Этот курс предназначен для всех, кто занимается куплей-продажей бизнеса, закупщиков, категорийных менеджеров, менеджеров по контрактам, менеджеров по логистике, руководителей цепочек поставок.

Чему вы научитесь

- Понимать, как возникает риск
- Сравнивать различные методы выявления и оценки риска
- Анализировать влияния различных подходов к распределению рисков
- Различные типы контрактов для передачи рисков
- Использовать договорные методы для обеспечения эффективного распределения рисков
- Использовать методы управления рисками в течение срока действия контракта.

Содержание программы

Модули 01–04

01 Обзор управления рисками

- Определение риска
- Развитие системы управления рисками
- Получение конкурентного преимущества за счет управления рисками
- Категории риска
- Процесс оценки рисков
- Управление рисками

02 Снижение рисков и управление ими

- Как заключить контракты со сбалансированными рисками между заказчиком и исполнителем?
- Передача риска через типы контрактов
- Контракты с твердой фиксированной ценой или паушальной суммой
- Контракты с возмещением затрат
- Стимулирующие контракты
- Контракты с оплатой затрат и вознаграждением
- Использование управления рисками после завершения контракта для уменьшения конфликтов
- Использование управления рисками со сторонами для улучшения контракта во время тендера

03 Положения, связанные с рисками

- Внешние события
- Форс-мажор
- Забастовки и другие трудовые споры
- Риск и право собственности
- Риски, связанные с субподрядчиками

04 Управление финансовыми рисками

- Контроль риска, связанного с платежами
- Валютный риск
- Экономический риск
- Мошенничество и коррупция
- Ограничение или исключение ответственности

Содержание программы

Модули 04–05 · Модуль 04 — продолжение

- Различия между ответственностью по договору и общим правом
- Грубая небрежность

05 Меры на случай непредвиденных обстоятельств

- Ошибки и искажения
- Неосуществимость исполнения
- Средства правовой защиты в целом
- Типы средств правовой защиты
- Ликвидированные убытки
- Гарантии
- Покрытия

Инструктор программы



Виталий Вязьмин

Встречайте Виталия Вязьмина – экономиста по образованию, опытного консультанта в области управления закупками и цепочками поставок с более чем 13-летним стажем работы в крупных международных компаниях. За это время он накопил внушительный опыт в качестве руководителя по закупкам и поставкам, обеспечивая своих клиентов высококачественными профессиональными консультациями в области оптимизации операционных затрат и повышения эффективности логистических цепочек.

Виталий имеет более 38 лет опыта работы в крупных промышленных предприятиях легкой и тяжелой промышленности, а также опыт создания и реализации стратегии закупок по категориям для крупных международных холдингов. Его компетенции включают разработку и внедрение закупочных процедур, категорийных стратегий, соглашений об уровне обслуживания с внутренними клиентами и поставщиками, а также разработку комплексной системы управления взаимоотношениями с поставщиками.

Кроме того, Виталий – профессиональный тренер и коуч, который помогает компаниям развивать профессиональные технические и управленческие компетенции, формируя и развивая профессиональные навыки и способности сотрудников службы управления закупками и управления цепочками поставок. Он специализируется в таких областях, как "Разработка и внедрение инициатив по снижению затрат", "Поиск новых возможностей для получения преимуществ для бизнеса за счет централизации категорий", "Сопровождение тендерного процесса", "Ведение переговоров с поставщиками", "Юридическая и коммерческая поддержка процесса закупок" и "Управление контрактами".

Открыть полный профиль · tecedu.academy/ru/profile/vitalii-viazmin

Оценки участников

Оценка программы по результатам анкетирования

Общая оценка программы — 4,7 / 5

Понятность целей обучения	**4,7 / 5**
Уверенность в применении знаний и навыков	**4,7 / 5**
Достижение целей обучения	**4,7 / 5**
Соответствие содержания рабочим задачам	**4,7 / 5**
Соответствие сложности уровню подготовки	**4,7 / 5**
Повышение уровня знаний	**4,7 / 5**
Развитие навыков	**4,7 / 5**
Готовность рекомендовать программу коллегам	**4,7 / 5**

3 анкеты

Участие в программе

Чтобы уточнить даты, формат проведения, стоимость и условия участия, обратитесь в Академию и укажите код курса 000399.

Обучение для команды

При обращении укажите задачи предприятия, должности участников, размер группы, предпочтительные сроки и место проведения. Эти сведения помогут обсудить подходящий вариант обучения.

Подготовка к участию

В исходной программе предварительные квалификационные требования не указаны. Необходимую подготовку можно уточнить перед записью.

Обсудить обучение

mail@tecedu.org
www.tecedu.academy

Учись у Лучших в Своем Деле!