

出國報告（出國類別：實習）

**AIEN「國際油氣法律、契約與談判
短期課程」第1部分**

(AIEN Short Course on International Oil
& Gas Law, Contracts, and Negotiations
Part 1)

服務機關：台灣中油股份有限公司
姓名職稱：賴俊名 法務管理師（法務處）
派赴國家/地區：美國/德州休士頓
出國期間：114年9月20日至9月28日
報告日期：114年10月27日

摘要

本次出國係參加 The Association of International Energy Negotiators 於美國舉辦之「國際油氣法律、契約與談判短期課程」第 1 部分。課程聚焦於「從探勘構想到油氣發現」，內容涵蓋國際油氣議題與投資風險、保密協議、國際爭端解決機制、探採授權契約(Granting Instruments)、聯合經營協議(JOA)及探勘權益轉讓協議(FOA)等，系統性建構油氣探採前階段之法律與契約基礎。

課程設計兼具理論與實務面向，透過講師案例解析、條款比較及模擬談判，使學員得以深化對探採契約之應用與理解，並強化爭端解決與風險管控之專業能力。此外，學員來自多國國營企業及國際能源公司，亦拓展了國際視野及交流經驗。整體而言，培訓成效良好，對公司後續參與國際合作及契約審閱、談判實有助益，建議未來可選派同仁繼續參加相關課程。

目次

壹、目的.....	3
貳、過程.....	3
參、課程重點.....	3
一、國際油氣議題與投資風險	3
二、保密協議	5
三、國際爭端解決機制	8
四、探採授權契約 (Granting Instruments).....	10
五、聯合經營協議 (Joint Operating Agreement)	12
六、探勘權益轉讓協議 (Farmout Agreement)	14
肆、具體成效.....	16
伍、心得及建議.....	17

壹、目的

為因應本處涉外業務中油氣探勘所涉及之各類契約及法律議題，並強化同仁對相關制度及實務操作之理解，爰派員參加 The Association of International Energy Negotiators (AIEN)舉辦之「國際油氣法律、契約與談判短期課程」第1部分。

該課程針對油氣探採各階段之法律架構與契約安排進行系統性探討，內容涵蓋保密協議、探採授權契約(Granting Instruments)、聯合經營協議(Joint Operating Agreement, JOA)、探勘權益轉讓契約(Farmout Agreement, FOA)等主要文件，並延伸至爭端解決機制及商業倫理與反貪腐規範等議題，兼具理論深度與實務應用價值。

藉由本次訓練，期能建立油氣產業契約之知識體系，強化國際合作案之契約研析及風險評估能力，進而作為本處後續辦理相關契約審查、談判及法律意見提供之專業基礎，以提昇整體業務推動之專業性與成效。

貳、過程

9月20日至9月21日：由臺灣啟程前往美國德州休士頓。

9月22日至9月26日：參加 AIEN「國際油氣法律、契約與談判短期課程」第1部分。

9月27日至9月28日：由美國德州休士頓搭機返抵臺灣。

參、課程重點

一、國際油氣議題與投資風險

(一) 油氣上游產業所面臨之挑戰

講者在課程一開始即闡述當前油氣上游產業所面臨之多項挑戰，主要包括：受資本市場收緊及各國綠能與環保政策影響，投資資金受到限制；全球能源轉型的進程與石油需求高峰期之時間仍不確定；各國政府於礦區核准、工作計畫與預算、及除役作業核准等程序常有延宕之情形，影響專案推動時程；同時，化石燃料開發亦面臨社會與民間反對聲浪，進而影響許可核發與商業決

策。此外，政府與國際油公司間對地主國探採契約(Host Government Instrument, HGI)之不同詮釋，亦常導致仲裁或計畫延誤。至於油氣設施除役(Decommissioning)議題，雖除役之必要性已獲共識，但在實際執行時機、責任劃分及費用分攤等方面，實務上仍許多爭議。

(二) 油氣產業契約之重點

講者進一步說明，油氣產業契約之關鍵在於各方利益與工作流程之協調與一致性。雖然模範契約得作協商為基礎，但實務上仍須依個案情形調整，以符合各方需求。良好之契約應具備文字清晰、意旨透明(transparent in intent)、平衡等特性，並能與實際工作流程緊密銜接，以確保執行效率。講者特別強調，契約文字中的每個詞彙與標點符號皆可能影響條文意涵，應謹慎審視；同時，在契約設計時亦須考量外部因素，包括主管機關核准程序的延宕或變更、社會大眾對使用化石燃料之反對聲音。

(三) 能源轉型

此外，講者亦就能源轉型議題提出觀察，指出各國政府普遍高估再生能源取代化石燃料之能力，實際上經濟發展仍須仰賴穩定且可負擔之能源供應，高能源成本將直接抑制經濟成長。全球雖正處於能源轉型階段，惟碳氫化合物能源需求仍將持續增加，傳統碳氫能源在 2050 年之後仍將為全球主要能源供應來源，其中天然氣可作為邁向低碳能源結構之過渡選項。進一步而言，至 2050 年，全球能源需求將較 2024 年增加至少 15%，相當於平均每年約 0.5%的成長率；雖然天然氣及再生能源預期將部分取代煤炭需求下降之缺口，但到 2050 年，全球能源結構仍將以化石燃料為主。

講者進一步指出，能源轉型進程深受政治因素、政府政策及社會倡議影響，其推動速度、採行技術路徑（如碳捕捉、風能、太陽能等），以及對國內

生產毛額與生活品質之實際影響，均仍存在高度不確定性。現行有關能源轉型之討論多流於口號，缺乏以數據與商業可行性為依據的理性分析；實際推動過程中，仍受限於成本、供應穩定性、製造標準、基礎設施及政治現實等多重因素，導致轉型速度勢必延緩。

講者並指出，應評估將核能納入能源轉型方案之一，以確保能源供應之穩定；而碳捕捉、利用與封存(Carbon Capture, Utilization and Storage, CCUS)技術雖具潛力，但其高昂成本問題亟待解決。同時，「淨零排放」目標在現階段於社會與經濟面均欠缺可行性，現今亦尚無可完全取代液態運輸燃料之替代能源，能量密度(能量與重量或體積的比值)限制仍為其主要技術瓶頸。最後，隨著非洲與亞洲地區人口與經濟持續成長，全球能源需求將進一步上升，為確保能源安全，未來油氣資源之持續探勘與開發仍屬必要方向。

(四) 未來挑戰

講者最後指出，就油氣產業之未來 20 年，高成本能源將對各國經濟構成挑戰。美國以外地區的天然氣價格偏高，可能會限制許多產業應用；而環境阻力、社會反對及相關環保法規亦對油氣開採造成限制。再者，再生能源雖然成長迅速，但其供應不夠穩定且仍不足應付能源需求。此外，美國與歐盟對伊朗、俄羅斯、中國等國之制裁，已影響全球能源市場，此將進一步增加能源供應及價格之不確定性。

二、保密協議

(一) 概論

在油氣產業中，公司最重要的資產往往是地質與地球物理(Geological and Geophysical, G&G)資料及其分析結果，尤其是具有潛力的新探勘礦區。這類資料為公司之競爭優勢，一旦洩露，將難以阻止競爭者使用，進而喪失其商業價

值。因此，在油氣產業中，資訊共享雖然必要，但同時需確保資料保密，以維護所有權人之權益。

石油產業中的資訊多被視為營業秘密(Trade Secret)，多數法域均訂有保護營業秘密之相關法律，而於英美法系國家中，另可依普通法或衡平法救濟為主張。但若雙方能簽訂書面保密協議(Confidentiality Agreement)，其可明確表示各方維持資料機密及營業秘密地位之意圖、界定保密資料範圍，並賦予額外或不同於法律規定之責任。

(二) 重要內容節要

一般而言，保密協議之基本要素包含：契約當事人、機密資訊之定義、機密資訊揭露之限制及例外情形、機密資訊使用範圍之限制、接收方與揭露方之義務、協議期間、違約救濟，以及特別條款（如禁止競業(Non-compete)、禁止挖角(Non-solicitation)及禁止收購條款(Standstill Provisions)）等。

就**保密範圍**部分，講者指出，保密協議中「機密資訊」之定義應謹慎設定，通常須考量是否所有資訊接包含在內（或僅限於有標示為機密之資料）、是否包含口頭揭露之資訊。此外，AIEN範本有以附件形式列舉所有保密內容(laundry list)之方式，惟講者認為此舉反而易有掛一漏萬之虞，實務上不建議採用。再者，針對衍生性資料（如接收方基於機密資訊製作之分析報告或筆記）是否納入保密範圍，亦應明確列示，以避免爭議。至於保密範圍之例外，通常包括接收方已知或合法持有之資訊、接收方獨立開發之資訊、已公開或日後合法公開之資料，以及接收方經第三方合法揭露而取得之資訊。

就**機密資訊之揭露與使用**部分，講者指出，保密協議應明確規範在何種情形下得為合法揭露，通常僅限於具「知情必要」(need to know)之特定人員或代表成員(Representatives)，如員工、關係企業、顧問、律師、銀行或其他專業顧

問等，並應明定接收方對其違反保密義務之責任。若依法律或主管機關要求揭露，是否須事前取得法律意見、是否應於揭露前通知他方並協助申請保護措施，以及揭露內容是否應限於最低必要範圍，均為協議設計時須注意之重點。此外，有關針對機密資訊之使用，講者強調使用之限制亦很重要，接收方通常僅得為評估交易之目的而使用該等資訊，並應明確禁止其他用途（或明定禁止特定用途，例如發展競爭性業務等，惟此種方式較少見）。以具體、明確之文字界定資訊揭露之目的，有其必要性。

此外，講者提及「**心理印象條款**」(Mental Impressions Clause)之實務議題。該條款主要因應員工在接觸機密資訊後，可能於記憶中保留部分資訊內容，而此類「心理印象」並非可輕易抹除。為避免接收方因員工於日後工作中無意運用該等殘留記憶而遭主張違反保密義務，實務上常透過心理印象條款作為接收方免除保密責任的保護機制。然該條款之關鍵在於如何界定「心理印象」資訊之範圍，以及於發生爭議時由何方負舉證責任，均屬協議擬定時應審慎評估之重點。

就**接收方之主要義務**部分，接收方應以不低於保護自己同類資訊之程度防止未經授權之資訊使用或揭露，並對其員工或代表成員之違約行為負責。如發生實際或疑似洩漏，應立即通知揭露方並依其合理要求採取防止或制止違約之必要措施。於揭露方書面要求或接收方決定不進行交易時，接收方並應返還或銷毀機密資訊及其複本，惟符合法規保存義務或電腦備份資料者可例外保留。至於**揭露方之義務**部分，揭露方通常不就機密資訊之品質、正確性或完整性提供任何擔保，並以「現狀」(as is)為基礎提供資料；但實務上亦有協議要求揭露方不得在明知(knowingly)的情況下提供誤導性或不完整資訊。另外接收方也可能要求揭露方保證其提供之資訊及揭露應不侵害第三人權利。

三、國際爭端解決機制

(一) 概論

國際仲裁作為跨境爭端解決的重要機制，常被視為降低法律與政治風險的手段。相較於地方法院程序，仲裁可減少地主國的保護傾向，並由具備專業經驗的仲裁人作出仲裁判斷，特別適用於涉外投資、不同國籍當事人間，高價值、高複雜度、涉及條約義務或商業機密之案件。惟仲裁係以當事人合意為基礎，其適用範圍與條件必須明確約定；若僅於簽約末期倉促加入仲裁條款或沿用未經審慎檢視之範本條文，往往導致不必要且高成本之爭議。因此，仲裁條款之設計與協商乃確保國際爭端解決機制有效運作的關鍵。

(二) 仲裁條款擬定應考量要素

在擬定仲裁條款時，首先應決定採用臨時仲裁(ad hoc arbitration)或機構仲裁(institutional arbitration)。臨時仲裁係由當事人與仲裁人自行進行，未有特定仲裁機構之行政協助，其優點在於成本較低、程序靈活及保密性較高；惟實務上亦可能面臨仲裁庭組成困難、仲裁人報酬協商不易、程序推進遲滯及裁決執行障礙等風險。相對而言，機構仲裁係委由既有仲裁機構依既定規則管理程序，常見之機構包括國際商會國際仲裁院(International Chamber of Commerce, ICC)、倫敦國際仲裁法院(London Court of International Arbitration, LCIA)及美國仲裁協會國際爭端解決中心(International Centre for Dispute Resolution, AAA/ICDR)等。機構仲裁之優點在於具備成熟之仲裁規則與行政支援機制，能協助初步審查仲裁管轄權爭議及仲裁員迴避申請等程序性事項。各機構亦具其特色，例如ICC之「審理範圍書」(Terms of Reference)制度與仲裁判斷書之審查(scrutiny of awards)機制、LCIA對當事人之保密義務與處理明顯無理由主張之早期裁決(early determination)機制，以及ICDR針對金額較小案件之加速程序等。整體而

言，選擇何種仲裁型態與機構，應依據案件性質、爭議金額、當事人關係及預期程序效率等因素綜合判斷。

再者，在仲裁條款中，**準據法**的選擇與**仲裁地法**(*lex arbitri*)之適用，為影響爭端處理的重要因素。前者係指對於契約權利義務及爭議實體判斷之法律，後者則為仲裁程序本身適用之法律。於訂定準據法時，應注意契約標的及潛在之非契約主張，另就涉及國家或公部門之契約，宜審慎評估是否引用國際法原則。另一方面，**仲裁地**(*seat/place of arbitration*)之選擇將直接影響程序法之適用及法院之權限。仲裁地法不必然與契約準據法相同，但若仲裁地之法律體系對仲裁制度態度保守或敵意，將可能危及仲裁條款之可執行性，並影響仲裁契約之效力。故於選定仲裁地時，除應評估其法律制度對仲裁之支持程度外，亦應考量相關程序性規範（如消滅時效、律師與當事人間保密特權等）。較理想的仲裁地特徵包括：對當事人雙方中立、已加入 1958 年《紐約公約》、擁有現代化且開放之仲裁法制、支持仲裁的司法環境等。

此外，關於**仲裁庭組成**，相關規範則可能包括仲裁員之人數（單一或三人制）、仲裁員的國籍與資格條件等。若採三人制仲裁庭，通常由雙方當事人各自提名一名仲裁員，再由雙方提名之仲裁員共同選任首席仲裁員或主席，以確保程序之平衡與公正。另在約定仲裁程序時，亦應注意仲裁員選任與組成之時程安排，避免因提名或確認作業延誤而影響爭端處理進度。

其他如仲裁語言之選定、仲裁程序及仲裁結果之保密義務、多層次爭端解決條款(*multi-tier clause*)之設計、仲裁案件合併與追加(*consolidation/joinder*)、仲裁協議之準據法、仲裁判斷作成之期限等，亦屬仲裁條款擬定時應審慎考量之要素。整體而言，各主要國際仲裁機構（如ICC、LCIA、ICDR等）所提供之**模範仲裁條款**(*model clause*)，以及AIEN所提供之模範爭端解決協議，可作為當事人擬定仲裁條款時之重要參考依據。

四、探採授權契約 (Granting Instruments)

(一) 概論

「探採授權契約」(Granting Instrument)，又稱「地主國探採契約」(Host Government Instrument, HGI; Host Government Contract, HGC)，係地主國(Host Country)將其境內油氣資源的部分探勘、開發、生產及出口權利，授予「承包商」(Contractor)所簽訂之法律文件。承包商可能是一個商業實體(business entity)或由多個商業實體組成之合作集團。而此類契約之內容多受到**多重面向之影響**，包括地主國的社會、經濟與政治需求及目標；投資者的收益與供應安全；國際層面則涉及全球社經與地緣政治環境、環境保護、地理與基礎設施條件、產業競爭以及價格等因素。

在探採授權契約中，授予承包商的權利通常涵蓋**探勘(exploration)**及**開發生產(exploitation)**兩大階段。探勘階段包括非侵入性前期勘探(prospecting)、探勘(exploration)及佐證(appraisal)；開發生產階段則涵蓋油氣田開發(development)、生產(production)及油氣提運(lifting)。此外，契約可能規範**中游處理**（如加工或液化）及運輸等權利。其他如**契約區域** (Territorial Area)之規範，通常會訂有區域描述、地圖、聯合作業(unitization)、區域歸還(relinquishment/surrender)等規定；就授權探採之資源，通常僅限油氣類，不包括其他礦產。

在**管理與控制**部分，契約通常會規定如「經營委員會」(Operating Committee，負責審議與核准重要事項)、工作義務、財務保證、爭議解決機制、經營人(Operator)權利義務、文件提交、會計程序及審計、國營油公司(National Oil Company, NOC)之參與、人員借調(secondment)等。至於**商業與財務條件**，則會約定如：簽約金(signature bonus)、土地使用費(surface land costs)、商業化或生產回饋金(commerciality/production bonus)、社會經濟計畫、NOC參與、生產與收益分配、訓練、內需供應要求等。

(二) 探採授權契約之種類

第一類為「**稅捐權利金協議**」(Tax-Royalty Agreement)，又稱「探採特許」(Concession/License)。其主要結構為政府對外授予油公司在特定礦區內之專屬探勘與生產權，資源於開採前屬地主國所有，惟在開採後，產出之石油及天然氣歸油公司所有。此模式政府收益主要為權利金(Royalty)及所得稅(Tax)。權利金計算方式可採固定比例(Flat Rate)、依累計產量遞增(Production Tranche)，或依報酬比率(R-Factor，總收入與總成本之比值)調整。此類契約下，所有探勘及開發風險均由公司承擔。

第二類為「**生產分摺契約**」(Production Sharing Contract, PSC)。該模式下，資源於開採前仍屬地主國所有，油公司負責探勘與生產工作，並在開採後得按契約分取部分產量作為收益。進一步而言，此模式包含兩階段：「成本回收」(Cost Recovery)及「利潤油分配」(Profit Oil Split)階段，亦即油公司先自生產中扣除可回收成本後，餘額依比例分配予雙方。就此，政府收益主要為「利潤油分成比例+稅」（部分國家另加權利金）。此類契約探勘風險亦由油公司負擔，但政府保有更多控制權。

第三類為「**風險服務契約**」(Risk Service Contract, RSC)，其本質為政府委託油公司從事油氣作業之工作契約，地主國保留資源及產出後之完整所有權。油公司不分取生產油氣，而係依契約條件取得服務費(Service Fee)，其數額與產量表現連動。此種契約設計使政府得以在維持資源主權的前提下，引進引進外國技術與管理經驗。

五、聯合經營協議 (Joint Operating Agreement)

(一) 概論

聯合經營協議(Joint Operating Agreement, JOA)為多家公司為共同參與油氣探勘與開發作業而組成合作集團時，規範各方權利義務與經營架構的核心契約。不同法域或組織均發展出相應範本，如美國多採用American Association of Professional Landmen (AAPL)所提供之範本，美國以外之國家則多參考AIEN之範本，此外加拿大另有Canadian Association of Land and Energy Professionals (CALEP)之範本，英國有 Offshore Energies UK (OEUK)之範本。

AIEN JOA 範本之設計哲學強調：當事人應履行所承諾之義務；在遵守承諾範圍內享有最大之行動自由；若已履行所承諾之義務而不願參與其他作業時，不遭受損害。其主要目的包括明定契約範圍、參與權益、治理架構、經營人之指定、各方權利義務、資金來源、利益及負擔之分配、退出及權益轉讓、爭議解決機制等。

惟應注意，JOA 範本僅具參考性，仍須依地主國法律、探採授權契約、具體礦區特性及當事人偏好加以調整。在部分情況下，政府或國營石油公司可能要求加入契約。此外，亦應確保其內容與其他協議（如 Farmout Agreement）相互銜接。

(二) 重要內容節要

首先，就經營人(Operator)方面而言，其係合作集團的「對外代表」與主要執行者，通常由負擔最高成本比例、具備最多技術專長或與政府關係最密切的一方擔任，並享有專屬權限以執行探採相關作業。經營人須在經營委員會、法律及政府之監督下履行職責，主要義務包括維持地主國探採契約(HGI)之效力、代表合作集團對政府行使權利義務、辦理採購（包含須符合人權及溫室氣體管

理相關規定）、確保職業安全與環境保護、遵循反貪腐及制裁規範，以及管理人員與借調安排。此外，經營人責任原則上採「不盈不虧」(no gain, no loss)並有免責條款；申言之，除非經營人或其高階主管因故意或重大過失行為造成直接損害（排除間接損害及環境損害），否則原則上不需負責。

就**決策機制**部分，通常由經營委員會(Operating Committee, OpComm)負責，其性質相當於合作集團之「董事會」，負責授權與監督經營人之作業活動。該委員會的主要職權包括核准年度工作計畫與預算(Work Program and Budget, WP&B)、支出授權(Authorization for Expenditure, AFE)，以及成立其他專案或技術委員會。各合作公司均在委員會中擁有代表席次，表決權依據持有參與權益(Participating Interest)分配，而議案之通過則需達到契約約定之通過門檻(Pass Mark)，可能採權益比例或結合人數要件之雙重標準。

就**權益移轉(Transfers)**部分，因攸關投資結構穩定與合作關係延續，而多設有限制與程序。常見的移轉限制包括須他方同意(Consent)及優先承購權(Preferential Purchase Rights)，後者又細分為優先購買權(Right of First Refusal, ROFR)與優先協商權(Right of First Negotiation)。在ROFR下，非讓與方得於第三方提出收購要約後 30 日內，依相同條件承購該權益；而優先協商權則賦予非讓與方在交易前 30 日內提出要約並進行協商之機會。若發生控制權變更(Change of Control)，例如母公司股權轉讓或重組，亦可能觸發類似的優先權機制，以防止間接移轉控制權。又，該等條款可能對「整包交易」(package deal)設有適用門檻，僅當擬移轉之權益佔整體交易價值達一定比例時方會啟動。此外，常見的相關約定包含：要求受讓方承擔JOA下全部義務、移轉須經政府核准、其他合作公司之同意權（對於受讓方之財務及技術能力）、移轉須符合反貪腐及制裁規範、最低持股比例之限制（以防權益過度分散）等。

最後，在近年油氣產業的契約談判與合作架構中，若干新興議題日益受到重視。例如，部分JOA開始納入**溫室氣體**(Greenhouse Gas, GHG)管理機制，不僅要求履行排放申報義務，亦可能進一步規定應限制或減少溫室氣體排放，並將相關要求納入健康、安全與環境(Health, Safety, and Environment, HSE)管理體系中，例如透過稽核或其他管理措施執行。然而，此類條款在實務上仍具相當爭議。此外，在**人權**條款部分，可能納入「尊重人權」之相關規範，並要求確保下包商亦遵循相同標準。此類條款可能會援引《聯合國工商企業與人權指導原則》(United Nations Guiding Principles on Business and Human Rights)及《OECD 跨國企業社會責任指導綱領》(OECD Guidelines for Multinational Enterprises on Responsible Business Conduct)為依據，但由於具體義務界定不甚明確，相關規範之適用與執行仍存有爭論。至於**貿易遵循**(Trade Compliance)方面，JOA則可能針對因貿易法令或制裁措施致使無法履約之情形設有規範，並要求經營人建立制度以追蹤並確保相關規定之遵循。

六、探勘權益轉讓協議 (Farmout Agreement)

(一) 概論

探勘權益轉讓契約 (Farmout Agreement, FOA，又稱Farmin Agreement、Participation Agreement、Interest Transfer Agreement) 係指讓與方(Farmor)同意在受讓方(Farmee)給付對價後，將其地主國探採契約(HGI)及其他權益移轉予受讓方。此類契約有別於權益買賣協議(Purchase and Sale Agreement, PSA)。FOA主要在探勘階段，其可能不涉及百分之百權益之移轉，並以履行特定工作義務（單獨或搭配金錢給付義務）作為交易對價；相對而言，PSA多發生於生產階段，可能百分之百權益移轉，並主要以現金作為交易對價。

FOA之目的主要在於促進探勘與開發作業的風險分攤與資源整合。對讓與方而言，其目的通常包括降低或分散財務與技術風險、改善投資報酬結構，或避免因未履行作業義務而喪失探勘或開發權益；對受讓方而言，則可藉此取得進入油氣礦區之機會、縮短開發時程，並分攤初期探勘風險。至於 FOA所讓與之權益義務，包括地主國探採契約(HGI)之參與權益、聯合經營協議（現有或新簽訂之JOA）之參與權益、生產之收益(Revenue Interest)、成本回收(Cost Recovery Account Share)、相關成本、負債與稅負及其他權益（如重要契約、許可、設備、稅務抵減或負債、資料、設施使用權等）。

(二) 重要內容節要

就對價結構部分，FOA主要分為兩種形式：一為以工作履行為對價（又稱”Drill to Earn”，但實際不限於鑽井），另一則為工作與金錢給付義務並用之混合模式。進一步而言，對價內容通常可分為三類：第一，補償讓與方過往支出之歷史成本；第二，依參與權益比例，分攤聯合經營協議(JOA)後續費用；第三，針對特定工作項目給付較高對價（promote，又稱carry、premium 或 disproportionate payment of costs），即由受讓方負擔超出其比例之成本或支付溢價；此另可考量其是否設定金額上限。

而就對價給付之時點，FOA應明確規範在何種條件下支付或履行對價義務。例如，應考量對價是於滿足先決條件（如政府同意）之前或之後給付，亦或在完成特定工作之前或之後支付。此外，若權益移轉已完成，但受讓方未依約支付後續分期或附條件之對價，契約亦應明定相應之處理機制及救濟方式。申言之，因對價給付時點之設計與許多條款有關（包括權益移轉時點、政府核准之取得、工作與付款義務、交割條件等），故契約擬定時須審慎考量不同時序下可能產生的違約、條件不成就或履約遲延之情形，並預先規劃救濟及應對措施，以降低交易風險。

此外，在FOA中，**交割條件(Conditions Precedent)**為雙方權益移轉生效所必須滿足之條件，屬高度協商內容且依個案交易結構而定。這些條件多反映出讓與方對交易風險之評估，內容例如：須取得政府核准、履行聯合經營協議(JOA)及地主國探採契約(HGI)之通知義務、取得其他合作公司之同意、處理優先承購權、特定擔保或保證，以及JOA之簽署或移轉(novation)等。

最後，在擬訂FOA時，應重新檢視並確認地主國探採契約(HGI)及聯合經營協議(JOA)相關內容。就**地主國探採契約(HGI)**而言，應注意之議題如：政府核准權益移轉之規範、現有工作計畫之內容、優先購買權相關規定、成本回收與利潤分配機制、控制權變更及權益讓與之區別、經營權(Operatorship)移轉之處理方式、擔保、資料授權、設施使用協議等。另一方面，就**聯合經營協議(JOA)**而言，應注意之議題如：是既有或新簽JOA；如為新JOA，建議先行協商內容並附作FOA附件；如為既有JOA，應注意契約讓與或承擔(assignment/novation)事宜、優先購買權及同意程序等；經營權是否移轉予受讓方；FOA與JOA間之財務義務應保持一致；注意雙方皆有規定之條款（如違約處理）及若有衝突之適用優先順序；從FOA簽署到權益交割前之過渡期間，受讓方是否須遵守JOA相關義務等。

肆、具體成效

一、深化探採契約理解及實務應用

本次課程以油氣探勘開發前階段之契約體系與法律議題為核心，內容兼具制度性與實務性，對國際油氣產業主要契約架構與運作邏輯進行了有系統的分析。首先，就契約架構及內容而言，因本公司探採業務確實常涉及地主國探採契約(HGI)、聯合經營協議(JOA)及探勘權益轉讓契約(FOA)等文件之審閱及簽

署，並時常參考 AIEN 所制定之範本，藉由此次課程，不僅得以深入掌握相關契約背後的制度邏輯與設計思維，亦能就條文細節了解實務操作上應注意之重點。課程中透過講師案例說明與模擬談判練習，強化了契約分析與條文運用能力，對未來進行契約撰擬、審閱及修改之品質與效率均有助益。

二、強化爭端解決與風險管控能力

在爭端解決機制方面，此部分攸關於爭議發生時能否妥適主張權利並獲得救濟，對法務工作甚為重要。課程中針對仲裁條款之設計、準據法及仲裁地之選擇進行深入探討，並結合實際仲裁案例解析，使學員能理解不同條款設計在實務適用上之效果差異。藉由此次學習，未來於契約中擬定爭端解決條款時，能更依據公司立場與風險承擔能力進行設計與協商，強化契約風險管控。

三、拓展國際交流視野與跨文化合作經驗

此外，課程的國際性組成對學習成效之成效亦有所幫助。參訓學員來自不同國家之國營事業及國際油氣公司，透過分組討論與經驗交流，可觀察各國法律制度與實務操作之異同，進而拓展對國際合作案件中制度差異之敏感度。課堂討論中對地主國制度、地緣政治風險、跨文化談判策略之探討，亦有助於提升同仁未來在涉外案件中之法律評估及溝通能力。

伍、心得及建議

一、對契約範本能有更深度之理解

承前所述，本公司於探採業務中，常以 AIEN之契約範本及指導說明(guidance notes)作為契約撰擬或審閱時之參考。透過此次課程的參與，因部分講師即為 AIEN 範本擬定或修訂之成員，得以直接了解範本條文背後之設計思維及訂

定邏輯。講師在課程中除了分享各版本間修改之背景與原因，亦會指出若條文內容有疑義，可參閱指導說明之特定章節或註解部分，以更精確掌握其意旨。此種直接與制定者互動之經驗，使範本不再只是參考文件，而是能更有系統地理解範本架構、條款邏輯與適用情境，進而對未來契約審閱、條款擬定及風險評估的精確判斷，提供實質助益。

二、對相關契約能有更全面地認識

課程內容對於油氣探勘開發前階段常見的契約體系及其相關法律議題，提供了深入且結構化的介紹。講師透過實際案例、條款比較與模擬談判，幫助學員理解不同制度下契約設計之考量及風險分配邏輯。對公司而言，部分議題在過往實務中接觸較少，藉由本次課程能夠更全面掌握國際油氣產業中常見的法律議題與條款適用情境，未來若面臨類似案件，將可作為參考依據，協助建立更完整的契約分析與應對策略。

三、國際交流收穫

本課程參訓學員來自不同國家之國營事業及國際油氣公司，多數具法律背景，亦包含部分業務與技術人員。主辦單位除安排學員間互動及交流時間外，課程中亦設計分組模擬談判環節，使學員能在實際情境下進行協商與條款擬定。透過這樣的合作與互動，除可培養跨部門溝通與談判協調的能力外，亦能觀察不同國家學員在法律文化、決策思維及溝通方式上之差異。此種跨文化的實作經驗，不僅有助於建立更開放與靈活的談判視角，也讓人思考如何在多元法制與文化背景下維持溝通效率與合作基礎，對未來公司參與國際合作案及契約談判皆具啟發性。

四、未來建議

本次課程共規劃為兩個部分，第 1 部分主題為「從探勘構想到油氣發現」，第 2 部分則為「從油氣發現到除役」。此次僅參與第 1 部分課程，內容著重於探採前階段之契約體系與法律議題；而第 2 部分除涵蓋探採後階段議題外，亦包括天然氣產業相關主題，內容亦相當豐富。建議公司未來可選派同仁參加課程第 2 部分，以銜接學習成效，並強化整體油氣產業之法律知識。

此外，建議公司持續選派同仁參與AIEN、American Association of Professional Landmen (AAPL)、The Foundation for Natural Resources and Energy Law 等國際組織所舉辦之研討會、工作坊或訓練課程，以掌握國際油氣法律與契約實務之最新趨勢，強化公司在國際合作與法律談判上之專業，並提高契約審閱及風險管理之能力。

再者，有鑒於各國法律具有地域性，不同法系之制度與規範亦有所差異，建議有機會能與具能源產業經驗之國際法律事務所建立聯繫管道，以便在未來涉及跨國投資或合作案件時，能即時取得專業意見，確保公司決策更為穩健完善。