



دورة:
دراسة ومعالجة المخالفات القانونية

22 - 26 إبريل 2024
سنغافورة

دراسة ومعالجة المخالفات القانونية

رمز الدورة: PC402 تاريخ الإنعقاد: 22 - 26 إبريل 2024 دولة الإنعقاد: سنغافورة - رسوم الإشتراك: Euro 5950 □

مقدمة:

أشرس الممارك في نطاق الجسد الواحد تقع دوما بين الضمير الحي «النفس اللوامة» وبين الشهوة، وفي المنشآت التجارية يحل محل الشهوة الرغبة في الربح والكسب، والذي لولاه لما أنشأت المنشأة من الأساس، ويقوم المستشار القانوني أو إدارة الشؤون القانونية مقام الضمير الحي للمنشأة، فالمستشار القانوني في الشركات، هو ضميرها الحي، الذي يدافع عن موظفيها في وجه قرارات إدارتها، وهو كذلك الذي يحاسب موظفيها عند الإخلال بمقتضيات العمل وأدبياته، وهو الذي يساعد الإدارة على اتخاذ القرار الصحيح والسليم قانونياً، فالمستشار القانوني لا ينظر إلى الأمور في بادئ الأمر بلغة الربح والخسارة، ولكنه ينظر إليها من خلال التبعات والمخاطر القانونية.

والأمر لا يختلف كثيراً في مجال الجهات الإدارية التي تحتاج المستشار القانوني في التحقيقات الإدارية، وصياغة القرارات والتأكد من مدى مطابقتها لأحكام القانون، بالإضافة لإسداء النصائح القانونية في المجالات المختلفة. ولعل الغالبية يعرفون حجم الطلب على دراسة ومعالجة المخالفات القانونية والمدى الهائل المتقدم الذي وصلت إليه الاستشارة القانونية في أعمال المحامين في أوروبا وأميركا وبقياع أخرى من العالم بحيث أصبحت معظم شركات المحاماة المعروفة والعريقة في العالم هي تلك الشركات التي تتخذ من دراسة ومعالجة المخالفات القانونية نشاطاً رئيساً بل ربما وحيداً لها، إذ تلجأ إليها الشركات التجارية الكبرى بل والحكومات أحياناً للحصول على دراسة ومعالجة المخالفات القانونية في مجالات مختلفة.

والمشورة والاستشارة فهما معنى النصح، وغالباً ما تسمى المشورة والاستشارة بالنصيحة وإن كانت النصيحة لا تقدم من الناصح إلا بناءً على طلب مستنصح والمشورة والاستشارة كما هو النصح والنصيحة من مستلزماتهما الصدق والأمانة والإخلاص، والرأي مشتق من «رأى» والرأي هو رأي العين كما صور رأي العقل أي النظر بالعين أو العقل ومن يعطي رأيه فإنما يكون قد أسدى نصيحة بعد إعمال وتمعن عقلي، الأمر الذي يتطلب من المستشار القانوني الإلمام بالعديد من المهارات التي تمكنه من أداء مهمته على الوجه الأكمل دون تعريض نفسه أو إدارته أو من يمثل له أي عواقب قانونية بسبب الرأي المقدم منه.

أهداف البرنامج:

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- تطوير المهارات في تقديم الدراسة ومعالجة المخالفات القانونية.
- تدقيق المهارات الأساسية للمستشار القانوني المتميز.
- القيام بتحقيق قانوني باحتراف.
- الوعي بمهمة ووظيفة المستشار القانوني في الهيئات الإدارية والحكومية والشركات.
- تنفيذ مهارة إعداد آراء قانونية على اختلاف أنواعها.
- تحديد تقنيات ومفاهيم التفاوض في العقود المحلية والدولية على حد سواء.
- قيادة المراحل وتكتيكات التفاوض واستراتيجياته.
- تقديم مواصفات الدراسة ومعالجة المخالفات القانونية الهادفة.
- تنمية المهارات العملية في مجال إعداد وكتابة التحقيقات والقرارات الإدارية.
- إجادة القواعد العامة لدراسة ومعالجة المخالفات القانونية باحتراف.
- تقييم ومراجعة الدراسة القانونية.
- ممارسة التطبيقات العملية لكيفية إعداد مذكرة رأي قانوني.
- إصدار مذكرة رأي واستشارة قانونية بشكل متميز بالتدريب العملي عليهما.

الجمهور المستهدف:

- العاملون بإدارات العقود المختلفة والمختصون بإدارات التسويق.

- العاملون بالإدارات القانونية والمستشارون القانونيون والمحامون.
- رؤساء وأعضاء لجان المناقصات والمختصون بالعقود بالإدارات المالية.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة الى هذه الدورة.

المحاور العامة للبرنامج:

اليوم الاول:

- المهارات الفنية لتقديم دراسة ومعالجة المخالفات القانونية:

- كيفية اكتساب مهارات الاستماع.
- مهارات الاقتراب من المستمع مهما كان مستواه التعليمي أو بيئة عمله.
- فن التحدث بطلاقة وتوقع الردود والاستعداد لكل سؤال بإجابة.
- تقنيات طرح الأسئلة وتجنب الأسئلة السلبية.
- كيفية اكتساب الثقة بالنفس للتعامل مع طالب الدراسة.
- حرفة المستشار القانوني بالنظر إلى التبعات والمخاطر القانونية.
- إيجاد الثغرات في الجدار القانوني المرور منها أم تأمينها.
- إعتقاد البعض بأنهم وصلوا إلى مرحلة من العلم والتجربة تمكنهم من الاستغناء عن المستشار القانوني والتعامل مع ذلك.
- دور المستشار القانوني بأن يبعد المنشأة وإداريها وموظفيها عن المساءلة القانونية.
- المستشار القانوني لا يعدو رأيه أن يكون استشارة لصاحب الصلاحية أن يأخذ بها، أو لا.
- مسؤولية المستشار القانوني.
- المستشار القانوني الناجح والخروج من نطاق النظرية إلى حيز التطبيق.
- المعرفة العملية بخبايا المجال الذي يعمل فيه المستشار القانوني.
- صياغة التعديلات المطلوبة بالصيغة القانونية.

اليوم الثاني:

- مهنية الدراسات والمعالجات للمخالفات القانونية في القرارات الإدارية:

- القسم الاول: الجريمة التأديبية:

- كيفية التعرف على وجود جريمة تأديبية.
- الخطأ أو الإثم الإداري وكيفية تمييزه.
- الفروق الجوهرية بين الجريمة الإدارية والجريمة الجزائية.

- القسم الثاني: التحقيق الإداري:

- كيف يمكن إثبات الجريمة من خلال التحقيق الإداري.
- المعاينة أحد وسائل الإثبات.
- إثبات الجريمة من خلال المستندات وباقي الأوراق التي تتعلق بالمخالفة التأديبية.
- إثبات الجريمة من خلال البيئة والقرائن.
- كيفية جمع الاستدلالات.
- ضوابط التفتيش الإداري.
- الجوانب الفنية في التحقيق التأديبي.
- كيفية فتح محضر التحقيق وتفاصيل تحريره.
- وسائل إعلان المخالف بالمخالفة المنسوبة إليه وموعد التحقيق معه.
- حق المحقق في التصدي للتحقيق في المخالفات التأديبية التي تكتشف أثناء التحقيق.
- سلطات المحقق إذا تبين له أثناء التحقيق أن المخالفة تشكل جريمة جزائية مثل الاختلاس أو التزوير.
- الضوابط القانونية والفنية لتقديم مذكرة رأي نهائية في القرار التأديبي.

- ضوابط الجزاء التأديبي.
- مهارات دراسة الأدلة المادية والقولية في التحقيق التأديبي.
- استخدام البيئة والقرائن للإثبات في التحقيق التأديبي.
- الأسباب المختلفة لوقف التحقيق.

- القسم الثالث: القرارات الإدارية:

- ماهية القرار الإداري و أركانه.
- كيفية إنشاء قرار إداري.
- أنواع القرارات الإدارية المختلفة.
- المنشورات والأوامر المصلحية.
- الإجراءات الداخلية.
- القرارات الإدارية المنشأة والكاشفة.
- ما هي القرارات الإدارية الفردية.
- كيفية نفاذ القرارات الإدارية واللوائح.
- هل يمكن أن يكون القرار الإداري رجعيًا؟
- تقنية تصحيح القرار أو اللاتحة.
- كيف يمكن سريان القرارات الإدارية في مواجهة الأفراد.
- نهاية القرارات الإدارية واللوائح.
- إبطال القرار الإداري واللائحة وانعدامهما.
- وسائل الطعن على القرارات واللوائح الإدارية.
- قضاء الإلغاء وقضاء التعويض والقضاء الكامل الفروق الجوهرية ومتى يتم استخدامهم.
- الاتجاه الحديث في اختصاص القضاء الإداري.
- عيوب القرار الإداري.
- ما هي القرارات الإدارية المحصنة ضد الطعن عليها أمام القضاء الإداري.

اليوم الثالث:

- دور المستشار القانوني في العقود المحلية والدولية:

- التخطيط لمفاوضات العقود ومهارات التفاوض.
- وسيلة تحديد الأهداف المطلوب تحقيقها بشكل مباشر.
- التوصل لتحديد الظروف أو الملابسات التي من الممكن أن تؤثر في الموقف التفاوضي.
- كيفية تحديد موضوعات التفاوض.
- مهارة دراسة موضوعات التفاوض وجمع البيانات عنها مقدمًا.
- وسائل جمع كافة المعلومات الممكنة عن الطرف الآخر في المفاوضات.
- أهمية اختيار وتحديد مكان التفاوض.
- على أي أساس يمكن اختيار المفاوض.
- تحديد استراتيجية المفاوضات والتكتيكات المصاحبة له.
- إيجاد الفرص البديلة المتاحة أمام المفاوض.
- الصعوبات التي تواجه المستشار القانوني.
- التعرف على السلوك المتوقع من المفاوض الآخر.
- المبادئ الحاكمة لاختيار استراتيجيات وتكتيكات التفاوض.
- أمثلة لتوضيح الفرق بين الاستراتيجية والتكتيك.
- فن وعلم التفاوض في عقود التجارة الدولية.
- مواصفات المفاوض الماهر ومهاراته الشخصية التي يتعين أن تتوافر في مسلك المتفاوض.
- كيف يمكن إبداء الاستياء وعدم القبول.
- تقنية تميع الموقف، وإعطاء معلومات لمجرد جذب الانتباه.
- إكتساب مهارة تغيير مجرى المناقشة، أو إثارة المفاوض الآخر.
- كيف يمكنك محاصرة الطرف الآخر في ركن ضيق أثناء المفاوضات.
- مهارة الاستماع، ومهارة الاقتناع.
- استخدام جميع الإمكانيات المتاحة بصورة تمكن من التأثير على المفاوض الآخر بشكل قوي ودفعه إلى الاقتناع.

- الإدراك الجيد الناتج عن اليقظة الذهنية والإنصات المستمر للتعبير عن الأهداف.
- كيفية إكتساب مهارة استخدام الوقت.
- اختيار التوقيت المناسب للتشدد في الاقتراح أو التساهل فيه وقبول الاقتراح المضاد.
- متى يجب تضييع الوقت لتحقيق مكاسب مادية.
- الاحتياطات الضرورية لحسن صياغة العقد النهائي.
- الحيلة والحذر في تلقي صياغة من الطرف الآخر.
- استخدام نماذج العقود السابقة بطريقة تلقائية وخطوته.
- الاستعداد لعملية الصياغة.
- كيف يمكن مراعاة المعني الدقيق الذي يحقق رغبات العميل.
- كيفية الاحتياط لاحتمالات المستقبل.
- مهارات الإلمام بالمحتوى الإجمالي لعقود التجاري الدولية لصياغته بالأسلوب الأمثل.
- النص على أسلوب تسوية المنازعات.
- ملاحق العقد الإجرائية والوثائقية والإحصائية والفنية.

اليوم الرابع:

-الدراسات والمعالجات للمخالفات القانونية في مجال فض المنازعات:

- صياغة شرط التحكيم:

- كيفية صياغة نموذج لشرط تحكيم متكامل الاركان.
- أهمية الاتفاق على ميعاد التحكيم.
- تحديد القانون الواجب التطبيق على المسائل الإجرائية والفرق بين تحكيم الحالات الخاصة "hoc Ad" والتحكيم المؤسسي.
- كيفية تكوين هيئة التحكيم.
- الخبرات والمعرفة للمحكمين في طبيعة موضوع النزاع أو موضوع العقد المتنازع عليه.
- تحديد المؤهلات والصفات التي يجب أن يتحلّى بها المحكم.
- حكم محكمة استئناف باريس في حكمها الصادر في 17 أكتوبر 1991 م ببطلان شرط التحكيم الذي اقتصر فيه الخصوم على تحديد المقر دون أسماء المحكمين ولا طريقة تعيينهم.
- وجوب إلمام المستشار القانوني بمراكز التحكيم التي لا تعطي الاطراف حرية اختيار هيئة التحكيم.
- أهمية تحديد مكان أو مقر التحكيم.
- الإعتبارات التي يتعين على المستشار القانوني مراعاتها عند تحديد مقر التحكيم في شرط التحكيم.
- تحديد القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع.
- التحكيم بالصلح وتبصير الأطراف بالفرق بين التحكيم وفقاً لقواعد قانونية والتحكيم بالصلح.
- أهمية تحديد لغة التحكيم.
- المادة 17 من قواعد التحكيم لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي "Uncitral"
- الإشارة إلى كيفية الإشعارات للأطراف.
- العناصر الأخرى الهامة التي يحبذ النص عليها في شرط التحكيم.

- صياغة مشاركة التحكيم:

- مفهوم مشاركة التحكيم.
- بعض نماذج مشاركات التحكيم.

اليوم الخامس :

- الاستشارة في الدعاوى القضائية:

- كيفية دراسة الدعوى القضائية واستخراج الدفوع.
- أقسام الدفوع وكيفية التمييز بينها.

- الدفوع ثلاث أنواع أو أقسام استقر عليها الفقه.
- ماهية الدفوع الشككية.
- الدفوع الخاصة بعدم الاختصاص المحلي.
- الدفوع الخاصة بالإحالة للارتباط.
- الدفوع الخاصة بعدم الاختصاص الولائي والنوعي والقيمي.
- الدفوع الخاصة باعتبار الدعوى كأن لم تكن لمختلف أسبابها.
- النظام القانوني للدفوع الشككية وكيفية التعامل معها إبداء ورداً.
- القواعد المنظمة للدفوع الشككية.
- ماهية الدفوع الموضوعية ومتى يتم الاستناد إليها.
- هل يمكن تعداد الدفوع الموضوعية..؟
- تكييف الدفع الموضوعي وإثباته.
- حقيقة الدفع بعدم قبول الدعوى.
- شروط الدفع بعدم القبول.

- الأصول الفنية والقانونية لصياغة استدعاء الدعاوى والمذكرات القضائية:

- المذكرات التي تقدم من المدعى والمدعى عليه في الدعاوى المدنية.
- المذكرات المقدمة إلى محكمة الجنايات.
- المذكرات المقدمة إلى محكمة الجنح.
- كيفية كتابة استدعاء الطعن في المواد المدنية والتجارية.
- كتابة مذكرات الرأي وتقديم الدراسات والمعالجات للمخالفات القانونية على اختلاف أنواعها.