



دورة:

تصهير و تحليل العقود و تسوية المنازعات

2024 - 22 يوليو

مدريد (اسبانيا)

Pestana CR7 Gran Vía

تصهير و تحليل العقود و تسوية المنازعات

رمز الدورة: PC12469 تاريخ الإنعقاد: 22 - 26 يوليو 2024 دولة الإنعقاد: مدريد (اسبانيا) - Vía Gran CR7 Pestana رسوم الإشتراك: Euro 5250

المقدمة

صمم برنامج تصميم و تحليل العقود و تسوية المنازعات التدريبي لتزويد المشاركين بالخبرة اللازمة لصياغة العقود من خلال فهم البنود التمهيديّة والتشغيلية والنموذجية و ذلك من خلال تحليل كافة بنود العقد بهدف تصميمه بشكل كامل خالي من الثغرات. سيتمكن المشاركون من خلال هذه الدورة التدريبية من اكتساب المعرفة و المهارة المتعلقة بالبنود القانونية التي تحكم تصميم و صياغة كافة أنواع العقود و تنفيذها بمنهجية واضحة لتجنب الوقوع في ثغرات مما يؤدي الى نزاعات مستقبلية مرتبطة بالتنظيم

أهداف البرنامج

في نهاية هذا البرنامج التدريبي سيتمكن المشاركون من:

- التعرف على اليات التفاوض وإجراءاته واستراتيجياته المختلفة.
- التعرف على مراحل العقد الثلاث التفاوض التعاقد، الصياغة العقدية و التنفيذ.
- الدراسة المتأنية والمستفيضة لأسلوب المناقصة العامة ومراحلها وإجراءاتها وإلغائها وآثار الإلغاء.
- التعرف على أساليب التعاقد السبعة و اتقانها.
- ما هي الجوانب القانونية والإدارية للعطاءات ؟
- فهم ثغرات العطاءات و أساليب معالجتها.
- أساليب حل المشاكل العملية والإجرائية المتعلقة بالعقود.
- نماذج من العقود الادارية الاكثر شيوعاً بين المؤسسات و الادارات.
- الدراسة الدقيقة للمطالبات العقدية وأساليب تحليلها والتقدم بها ومستنداتها.
- التعرف على الأوامر التغييرية ونظمها في العقود الإنشائية.
- معرفة حقوق والتزامات المتعاقد مع جهة الإدارة.
- تسوية المنازعات التعاقدية من خلال الوساطة والتسوية الودية.
- نظم التحكيم التعاقدية : إجراءاتها، أنواعها، آثارها و كيفية تنفيذ حكم التحكيم.
- معرفة السلطات الاستثنائية للجهات الإدارية في عقودها مع الغير.
- المزج ما بين النظرية والتطبيق في كل ما ذكر.

الفئات المستهدفة

- مستشارو الإدارات الحكومية القانونيين.
- ادارات الشؤون القانونية.
- المسؤولون عن إعداد وصياغة وإدارة العقود.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

المحاور التدريبية

اليوم الأول

العقد: أهميته، مراحلها و الاستراتيجيات المتبعة لصياغته

- العقود و أهميتها.
- ما هي العقود المدنية و العقود الادارية.

- تقسيمات العقود.
- مجالات التعاقد.
- مراحل العقد الثلاثة.
- الشروط القانونية للعقود.
- أركان العقد و بنوده.
- عيوب الإرادة التعاقدية.
- خصائص صياغة العقد.
- الاحترافية في صياغة العقود.
- الشروط الشكلية والموضوعية لصياغة العقد.
- أخطاء العقود الشائعة و تجنبها أثناء الصياغة.
- مؤشرات نجاح العقد.
- كيفية التخطيط للمشروعات العقدية.
- قواعد الإشراف والمتابعة للعقد
- إعلان العقود.
- عقد البيع الدولي.
- شروط التسليم طبقاً لقواعد غرفة التجارة الدولية Incoterms
- الأحكام العامة في التعاقد.

اليوم الثاني

المشكلات العملية في العقود و الجوانب الإجرائية

حقوق المتعاقد مع الإدارة

- الحق في الإشراف والتوجيه
- الحصول على المقابل المادي.
- حق تعديل شروط العقد
- حق الحصول على بعض التعويضات.
- حق توقيع الجزاءات على المتعاقد
- الحق في التوازن المالي للعقد.
- حق إلغاء العقد.
- تحليل العقود و تسوية المنازعات
- نظرية الصعوبات المالية غير المتوقعة
- نظرية الظروف الطارئة.
- حالات إنهاء العقد مع الإدارة.

قيودات التعاقد السابقة

- الضوابط اللازمة.
- توافر المخصصات المالية.
- حكم إبراد تحفظات في العطاءات.
- الاستشارة السابقة.
- المفاوضات مع مقدمي العطاءات.
- الموافقات السابقة
- حالات استبعاد العطاء.
- حكم تقصير ميعاد التقدم بالعطاء في المناقصة
- حكم إرساء العطاء بالفاكس.
- حكم العطاء المتضمن قبول خفض نسبة مئوبة من أقل عطاء.
- تعديل العطاء في تصميم و تحليل العقود و تسوية المنازعات
- الأحكام المنظمة للتأمين في العقد الإداري.
- الكتابة كشرط في العقد الإداري.
- الآثار المترتبة على توقف الأعمال بسبب عدم توافر الاعتماد المالي.
- سلطات الإدارة في مواجهة المتعاقد معها

اليوم الثالث

تحليل المطالبات العقدية

- تعريف المطالبة في تصميم و تحليل العقود و تسوية المنازعات
- استراتيجية تقديم المطالبات.
- طريقة ال. whole Make
- طريقة ال. Line Bottom
- المطالبات و أنواعها.
- مصادر المطالبات في العقود الإنشائية:
- بنود المطالبة.
- عدم سداد الدفعة المقدمة في مواعدها.
- زيادة التكلفة.
- عدم سداد قيمة المستخلصات في مواعيدها.
- خطوات تحليل المطالبة.
- خسائر نتيجة زيادة الأسعار.
- المستندات الواجب وجودها في ملف العملية - خسائر نتيجة القوة القاهرة.
- توثيق وتسوية المطالبات.
- شكاوى مقاولي الباطن.
- المستندات سند المطالبة
- تغيير مصاريف التمويل.
- متى يمكن المطالبة
- اختيار الاستشاري.
- مراجعة المطالبة - العقد.
- تأخير الدفعات من قبل المالك واهم سبب للمطالبة. - مواد الإنشاء.
- المخاطر التي تحيق بالمالك في أي تعاقد - تنفيذ العقد.
- مطالبات المالك من المقاول وأسبابها.
- عدم وجود سجلات كافية.
- مطالبات المقاول من المالك وأسبابها
- صدور قوانين جديدة.
- المطالبات مع مقاولي الباطن
- تقلبات الأسعار
- مشاكل العمالة
- القوة القاهرة
- الأوامر التغييرية
- أنواعها
- شروط أمر التغيير في حدود مضمون العقد work of scope Within
- شروط أمر التغيير خارج مضمون العقد work of scope Beyond
- توقيت وقيمة أوامر التغيير.
- كيفية تفادي المطالبات
- ما يجب على المقاول تاديته .
- تقسيمات المطالبات.

اليوم الرابع

أساليب حسم المنازعات الناشئة عن عقود المقاولات

طرق تسوية النزاع الناشئ عن المطالبة:

- التسوية الودية في تصميم و تحليل العقود و تسوية المنازعات.
- التسوية عن طريق التحكيم.
- التسوية عن طريق القضاء.
- قواعد التوفيق Conciliation
- أسس التسوية الودية.

- إجراءات التسوية الودية
- خصائص و قواعد التوفيق.
- نظام التحكيم في العقود الإنشائية.
- تعريف التحكيم التجاري الدولي و أهميته كنظام خاص لحل المنازعات.
- الاعتبارات الستة التي تجعل التحكيم الأسلوب الأمثل في المنازعات.
- المبادئ الخمسة للتحكيم.
- الأطراف المشتركة في عملية التحكيم.
- الشروط الواجب توافرها في المحكم
- طبيعة الاتفاق على التحكيم.
- الطبيعة القانونية للتحكيم.
- آثار اللجوء إلى التحكيم.
- الشروط القانونية للمحكمن.

اليوم الخامس

متى تبدأ سلطة المحكمة ومتى تنتهي؟

- مراحل العملية التحكيمية.
- إجراءات الخصومة في التحكيم.
- أدلة الإثبات في التحكيم.
- الأساس القانوني للمحكمة في قضايا التحكيم.
- دور المحامون في أعمال التحكيم.
- أعمال الخبراء والفنيين في التحكيم؟
- إجراءات الجلسات في تصميم و تحليل العقود و تسوية المنازعات.
- إصدار قرار المحكمن وشروط صحته.
- الطعن في القرارات التحكيمية.
- حالات رفع دعوى بطلان قرار المحكمن
- الإجراءات الواجب اتباعها من قبل الصادر لصالحه الحكم.
- انتهاء سلطة المحكم.
- كيفية تنفيذ القرار التحكيمي.
- كيفية صياغة مشاركة التحكيم
- شروط وضع الصيغة التنفيذية على حكم التحكيم.
- الحالات التي يجوز فيها رفض تنفيذ حكم التحكيم.
- التحكيم في عقود مقاولي الباطن.