



دورة:
حل النزاعات والمطالبات

5 - 9 أغسطس 2024
كازبلانكا (المغرب)
New Hotel

حل المنازعات والهطالبات

رمز الدورة: PC409 تاريخ الإنعقاد: 5 - 9 أغسطس 2024 دولة الإنعقاد: كازبلانكا (المغرب) - Hotel New رسوم الإشتراك: Euro 4250

مقدمة:

إنه لمن الثابت أن قيام الدوائر الحكومية والمؤسسات والشركات والهيئات على اختلاف أنواعها عند قيامها بتصميم وبناء العقود وتحليل المطالبات العقدية الناشئة عن التنفيذ وتسوية المنازعات المتولدة في مرحلة تنفيذ العقود المتعلقة بأعمال المقاولات أو مقاولات النقل أو تلقي الخدمات أو الأعمال الفنية أو الدراسات الاستشارية تلجأ إلى أحد أساليب التعاقد المعروفة قانوناً طبقاً للوائح المناقصات والمزايدات.

وإنه لمن المؤكد أن مراحل العقد يكتنفها الكثير من الجوانب الإجرائية والمشكلات العملية التي يتعين على المختصين الإحاطة بكل تفاصيلها، فضلاً عما تقدم فإن الدراسة المتأنية والمستفيضة للتطبيقات العملية لأشهر العقود التي ترممها جهة الإدارة سواء عقود التزام المرافق العامة أو عقد الأشغال العامة أو عقود التوريد أمر من الأهمية بمكان كي يتسنى الإحاطة بكافة الجوانب الإدارية والقانونية المتعلقة بتلك العقود.

أهداف البرنامج:

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- معرفة التفاوض وإجراءاته واستراتيجياته وتكتيكاته المختلفة.
- معرفة العقد في مراحل الثلاث بدءاً بالتفاوض التعاقد ثم الصياغة العقدية ثم التنفيذ.
- الإحاطة المتأنية والمستفيضة لأسلوب المناقصة العامة ومراحلها وإجراءاتها وإلغائها وآثار الإلغاء.
- الإحاطة الكاملة بتفاصيل أساليب التعاقد السبعة الأخرى.
- الفهم الدقيق للجوانب القانونية والإدارية للعطاءات.
- الإحاطة بكافة الثغرات التي تحدث أثناء التقدم بالعطاء وأساليب معالجتها.
- معرفة كيفية حل المشكلات العملية والإجرائية المتعلقة بأساليب التعاقد المختلفة.
- دراسة أشهر العقود التي ترممها الجهات الإدارية وتطبيقاتها العملية.
- إجراء الدراسة الدقيقة للمطالبات العقدية وأساليب تحليلها والتقدم بها ومستنداتها.
- الإحاطة الكاملة بالأوامر التغييرية ونظمها في العقود الإنشائية.
- معرفة حقوق والتزامات المتعاقد مع جهة الإدارة.
- دراسة أسلوب حسم المنازعات العقدية عن طريق الوساطة والتسوية الودية.
- دراسة نظم التحكيم في العقود وإجراءاته وأنواعه وآثاره وكيفية تنفيذ حكم التحكيم.
- معرفة السلطات الاستثنائية للجهات الإدارية في عقودها مع الغير.
- المزج ما بين النظرية والتطبيق في كل ما ذكر.

الجمهور المستهدف:

- مديرو وأعضاء الإدارات القانونية.
- المهنيون من جميع الصناعات الذين يشاركون في إدارة العقود وتسوية المنازعات.
- مدراء المشاريع ومدراء العقود ومدراء المشتريات.
- مدراء سلسلة التوريد والمقاولون والمهندسون والمعماريون والمطورون.

المحاور العامة للبرنامج:

اليوم الأول:

-أهمية واستراتيجيات ومراحل العقد:

- أهمية العقود.
- تعريف العقد المدني والعقد الإداري.
- مجالات التعاقد.
- تقسيمات العقود.
- صور عقود الإدارة.
- مراحل العقد الثلاثة.
- الشروط القانونية للعقد.
- أركان العقد.
- عيوب الإرادة التعاقدية.
- خصائص صياغة العقد.
- الشروط الشكلية والموضوعية لصياغة العقد.
- كيفية الصياغة العقدية باحتراف.
- كيفية تدارك الأخطاء الشائعة في الصياغة.
- عوامل نجاح وفاعلية العقد.
- كيفية التخطيط للمشروعات العقدية.
- قواعد الإشراف والمتابعة للعقد.
- مراسم وإعلان العقود.
- عقد البيع الدولي.
- شروط التسليم طبقاً لقواعد غرفة التجارة الدولية "Incoterms"
- الأحكام العامة في التعاقد.

اليوم الثاني:

-القيودات السابقة على التعاقد:

- الضوابط اللازمة في كراسة الشروط.
- توافر المخصصات المالية.
- حكم إيراد تحفظات في العطاءات.
- الاستشارة السابقة.
- المفاوضات مع مقدمي العطاءات.
- الموافقات السابقة
- حالات استبعاد العطاء.
- التعاقد مع أعضاء الاتحاد الوطني للتشييد.
- حكم تقصير ميعاد التقدم بالعطاء في المناقصة.
- حكم إرساء العطاء بالفاكس.
- حكم العطاء المتضمن قبول خفض نسبة مئوية من أقل عطاء.
- تعديل العطاء
- 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.

- 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.
- نظرية عمل الأمير.

- نظرية الصعوبات المالية غير المتوقعة
- نظرية الظروف الطارئة.
- حالات إنهاء العقد مع الإدارة.

اليوم الثالث:

- تحليل المطالبات العقدية:

- تعريف المطالبة.
- استراتيجية الدخل في المطالبات.
- طريقة الـ "whole Make"
- طريقة الـ "Line Bottom"
- أنواع المطالبات.
- مصادر المطالبات في العقود الإنشائية.
- ما يجب أن تتناوله بنود المطالبة.
- عدم سداد الدفعة المقدمة في مواعيدها.
- 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.
- تأخير الدفعات من قبل المالك وهم سبب للمطالبة.
- المخاطر التي تحيق بالمالك في أي تعاقد.
- 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.
- التقلبات الجوية الشديدة.
- الأوامر التغييرية وأنواعها
- 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 أدائه.
- تقسيمات المطالبات.

اليوم الرابع:

- طرق تسوية النزاع الناشئ عن المطالبة:

- التسوية الودية.
- التسوية عن طريق التحكيم.
- التسوية عن طريق القضاء.
- قواعد التوفيق "Conciliation"
- أسس التسوية الودية.
- إجراءات التسوية الودية
- خصائص قواعد التوفيق.
- نظام التحكيم في العقود الإنشائية.
- تعريف التحكيم التجاري الدولي.
- أهميته كنظام خاص لحل المنازعات.
- التحكيم ودوره المتزايد في حسم المنازعات الإنشائية.
- الاعتبارات الست التي تجعل التحكيم الأسلوب الأمثل في المنازعات الهندسية.
- 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 للمحكمين.

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.
- إصدار قرار المحكمين وشروط صحته.
- الطعن في القرارات التحكيمية.
- حالات رفع دعوى بطلان قرار المحكمين
- الإجراءات الواجب إتباعها من قبل من صدر 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.