



دورة:
**التقنيات وأفضل الممارسات في صياغة, تدقيق وتحليل
العقود**

17 - 21 فبراير 2025
بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية)

التقنيات وأفضل الممارسات في صياغة, تدقيق وتحليل العقود

رمز الدورة: PC12449 تاريخ الإنعقاد: 17 - 21 فبراير 2025 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) - رسوم الإشتراك: 6200 Euro

مقدمة عن الدورة التدريبية

يعتبر التعاقد من أهم الصيغ الناظمة للحياة , نظراً لأنه يقوم بتنظيم علاقات الناس مع بعضهم البعض لسد احتياجاتهم وتحقيق مصالحهم المختلفة. ويقصد بالتعاقد اتفاق طرفين على تحقيق هدف معين يمكن تنفيذه قانوناً، فإذا قام كل طرف بتنفيذ بنود هذا الاتفاق فليس ثمة مشكلة حيث يحصل كل طرف على حقه من الطرف الآخر.

تظهر قيمة العقد والحكم على مدى دقة وحكمة صياغته عندما يثار بشأنه نزاع ونلجأ إلى جهات الاختصاص المتفق عليها لحسم هذا النزاع. ويقصد بالصياغة بصفة عامة التنظيم الجيد لإبراز المضمون، ومن ثم فإن مصطلح الصياغة يشمل عنصرين أساسيين هما الشكل والمضمون،

وكل منهما يكمل الآخر لأنه بدون التنظيم الجيد يصعب فهم المضمون، وبدون المضمون الجيد لن تكون هناك فائدة تذكر من التنظيم. وسوف نتطرق إلى الأسلوب الأمثل والتنظيم الأفضل والتنسيق الأدق، والأحكام القانونية الصابطة للصياغة العقدية من الناحيتين العلمية والعملية .

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- تعداد العناصر الأساسية لكتابة العقود.
- تطبيق أفضل الممارسات في كتابة نصوص العقد وأجزائه المختلفة وتذراك الأخطاء الشائعة.
- وصف الخطوات الأساسية في الإجراءات التحضيرية للعقود ومن ضمنها صياغة نطاق عمل فعال لشروط واحكام ومصادر الاستراتيجية.
- تقييم إجراء إعداد المناقصات واختيار المقاولين المتعاقدين بفعالية.
- استخدام المعايير التقييمية لاختيار المقاولين المتعاقدين بفعالية.
- تقييم تأثير التفاوض حول البنود التعاقدية ونطاق العمل المكتوب في المرحلة الأولية.

الفئات المستهدفة

- مديري وأعضاء الإدارات القانونية.
- مدراء المشتريات والعقود.
- جميع الموظفين المسؤولين عن إعداد وكتابة نطاق الأعمال والتفاوض حول البنود التعاقدية.
- جميع المهنيين الذين يشاركون في مرحلة ما قبل إرساء العقود في عملية التعاقد.
- الموظفون الذين لهم دور في تحديد أفضل إستراتيجية تعاقد ومصادر القرارات والمناقصات.

محتوى الدورة التدريبية

اليوم الأول

- مفاهيم أساسية للتعاقد.
- وسوف نتناول في هذه الحقيبة التدريبية النقاط الأساسية التالية:
- المقصود بكلمة العقد.
- الفرق بين الإتفاق والعقد.

- نشأة العقد وتطوره.
- العقد والصك.
- قانون العقد في القانون المدني.
- قانون العقد في القانون العام.
- تفسير العقد مدنياً وإدارياً.
- أنواع العقود وتقسيماتها.
- مهارات وأساليب التعاقد.

اليوم الثاني

- أهمية العقود.
- تعريف ومعاني العقد.
- تقسيمات وأنواع العقود.
- المراحل المختلفة التي يمر بها العقد.
- شروط التعاقد.
- أركان العقد بصفة عامة.

خصائص صياغة العقد:

- كيفية صياغة وكتابة العقود.
- كيفية تدارك الأخطاء الشائعة في الصياغة العقدية.
- عوامل نجاح وفعالية العقود.
- كيف تخطط وتنفذ المشروعات موضوع التعاقد.

قواعد الإشراف على تنفيذ العقود ومتابعتها:

- مراسم وإعلان العقود.
- عقد البيع الدولي.
- طرق وأساليب التعاقد.
- كيفية إعداد كراسة الشروط والمواصفات.
- الأركان الشكلية والموضوعية للعقد.
- وسوف نتناول في هذه الحقيبة التدريبية النقاط الأساسية الآتية:
- مفهوم الشكليات القانونية للعقد.
- وظائف الشكل القانوني للعقد الإثبات - التحذير - التوجيه.
- الارتباط بين شكل العقد والنفاذ القانوني له.

اليوم الثالث

العناصر الشكلية للعقد:

- الكتابة.
- التوقيع.
- الختم.
- تبادل الوثائق النهائية للعقد.
- الأركان الموضوعية للعقد:
- تكوين العقد.
- قاعدة الدليل الشفوي.
- المعيار الذاتي والمعيار الموضوعي.

التراضي:

- الإيجاب.
- القبول.

السبب:

- نظرية السبب أو المقابل في القانون الفرنسي.
- المبادئ الرئيسية التي تحكم فكرة المقابل في القانون الإنجليزي.

المحل:

- مفهوم المحل.
- الشروط الواجب توافرها في محل الالتزام.
- أنواع الالتزامات المتعلقة بالمحل.

النية للتعاقد.

الأحكام القانونية والصيغة النموذجية للبنود التعاقدية

صيغة بنود أركان العقد

- بند التراضي المفهوم - الصيغة - التوجيهات.
- بند المحل المفهوم - وصف موضوع التعاقد.
- بند السبب أو المقابل بنود الدفع - المفهوم - الصيغة.

اليوم الرابع

التزامات الأطراف:

- تصنيف الالتزامات التعاقدية الإقرار - الضمان - الشروط الاجتماعية- الشروط المقترنة بالوعود

أصول الصياغة:

- الصائغ المتمرس وغير المتمرس.
- معايير الصياغة.
- قواعد الصياغة.
- كيفية الصياغة.
- الصيغ الأساسية لبنود الالتزامات العقدية.
- الطرق الخمس لسد الثغرات.

البنود النموذجية في العقود:

- التعريفات.
- التفسيرات.
- مدة العقد.
- القانون واجب التطبيق.
- المحكمة المختصة.
- التحكيم.
- التسوية الودية للنزاعات.
- إنهاء العقد.
- شمول العقد لكل الاتفاق.
- انفصال أجزاء العقد.
- حظر التنازل عن الحق إلى الغير «حظر حوالة الحق».
- عدم التنازل عن ممارسة الحق.
- الالتزام بالسرية.
- الإخطارات.
- لغة العقد.
- أتعاب المحاماة.

- نسخ العقد.

اليوم الخامس

تدقيق وتحليل المطالبات العقدية:

- تعريف المطالبة.
- استراتيجية الدخول في المطالبات.
- طريقة الـ Make whole.
- طريقة الـ Bottom Line.
- أنواع المطالبات.
- مصادر المطالبات في العقود الإنشائية:
- ما يجب أن تتناوله بنود المطالبة.
- عدم سداد الدفعة المقدمة في موعدها.
- 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 وهم 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.
- التقلبات الجوية الشديدة.
- «الأوامر التغييرية».
- أنواعها.
- شروط أمر التغيير في حدود مضمون العقد Within scope of work
- شروط أمر التغيير خارج مضمون العقد Beyond scope of work
- توقيت وقيمة أوامر التغيير.
- كيفية تفادي المطالبات.
- ما يجب على المقاول أدائه.
- تقسيمات المطالبات.