



دورة:
التقنيات وأفضل الممارسات في صياغة وتدقيق وتحليل
العقود

18 - 22 أغسطس 2025
باريس (فرنسا)

التقنيات وأفضل الممارسات في صياغة وتدقيق وتحليل العقود

رمز الدورة: PC416 تاريخ الإنعقاد: 18 - 22 أغسطس 2025 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) - رسوم الإشتراك: Euro 5500

مقدمة:

يعتبر التعاقد من أهم الصيغ الناعمة 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.

وتظهر قيمة العقد والحكم على مدى دقة وحبكة 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 البرنامج:

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- 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.
- 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.

الجمهور المستهدف:

- 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.
- مديرو وأعضاء الإدارات القانونية.
- مدراء المشتريات والعقود.
- جميع الموظفين المسؤولين عن إعداد وكتابة نطاق الأعمال والتفاوض حول البنود التعاقدية.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة الى هذه الدورة.

المحاور العامة للبرنامج:

اليوم الأول:

- مفاهيم أساسية للتعاقد.
- 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.
- مفهوم الشكليات القانونية للعقد.
- وظائف الشكل القانوني للعقد الإثبات - التحذير - التوجيه.
- الارتباط بين شكل العقد والنفاد 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 الإنكليزي.

- المحل:

- مفهوم المحل.
- الشروط الواجب توافرها في محل الالتزام.
- أنواع الالتزامات المتعلقة بالمحل.
- النية للتعاقد.
- الأحكام القانونية والصياغة النموذجية للبنود التعاقدية

- صياغة بنود أركان العقد:

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

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 "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».
- أنواع التقلبات الجوية الشديدة.
- 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 المفاوض أدائه.
- تقسيمات المطالبات.