



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

**19 - 23 يوليو 2026  
اسطنبول (تركيا)  
DoubleTree by Hilton Istanbul**

## التقنيات وأفضل الممارسات في صياغة و تدقيق وتحليل العقود

رمز الدورة: PC12449 تاريخ الإنعقاد: 19 - 23 يوليو 2026 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) - Istanbul Hilton by DoubleTree رسوم الاشتراك: Euro 5750

### مقدمة

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 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 الضابطة للصياغة العقدية من الناحيتين العلمية والعملية .

### أهداف الدورة:

#### في نهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- تعداد العناصر الأساسية لكتابة العقود.
- تطبيق أفضل الممارسات في كتابة نصوص العقد وأجزائه المختلفة وتدراك 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.

### الجمهور المستهدف:

- 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.

### المحاور التدريبية للبرنامج

## اليوم الأول: الإطار القانوني والمفاهيمي للعقود

يهدف هذا المحور إلى تزويد المشاركين بفهم متكامل للأسس القانونية التي تقوم عليها العقود، مع التعرف على المفاهيم والمبادئ التي تحكم العلاقات التعاقدية في الأنظمة القانونية المختلفة.

### الموضوعات التي سيتم تناولها:

- المفهوم القانوني للعقد وأهميته في المعاملات التجارية.
- التمييز بين الاتفاق والعقد من الناحية القانونية.
- نشأة العقد وتطور النظرية العقدية في الأنظمة القانونية الحديثة.
- الفرق بين العقد والصك القانوني.
- قانون العقد في إطار القانون المدني.
- قانون العقد في إطار القانون العام.
- قواعد تفسير العقود في القانون المدني والعقود الإدارية.
- تصنيف العقود وأنواعها وفقاً لطبيعتها القانونية.
- مهارات وأساليب إدارة عملية التعاقد بفعالية.

## اليوم الثاني: مراحل إعداد العقود وإدارة عملية التعاقد

يستعرض هذا المحور دورة حياة العقد بدءاً من مرحلة التخطيط للتعاقد وحتى إبرام العقد وتنفيذه، مع التركيز على الجوانب العملية المرتبطة بإدارة العقود.

### الموضوعات التي سيتم تناولها:

- الأهمية الاستراتيجية للعقود في إدارة العلاقات التجارية والمؤسسية.
- التعريفات القانونية للعقد وأبعاده التنظيمية.
- تقسيمات وأنواع العقود في المعاملات التجارية.
- المراحل المختلفة التي يمر بها العقد منذ التفاوض وحتى التنفيذ.
- شروط التعاقد الأساسية ومتطلبات صحة العقد.
- الأركان العامة للعقد وأثرها في صحة الالتزامات التعاقدية.

## صياغة العقود وإعدادها

- أسس ومبادئ الصياغة القانونية للعقود.
- الأخطاء الشائعة في صياغة العقود وطرق معالجتها.
- عوامل نجاح وفعالية العقود التجارية.

- التخطيط للمشروعات محل التعاقد وإدارة العلاقة التعاقدية.

## إدارة إجراءات التعاقد

- قواعد الإشراف على تنفيذ العقود ومتابعة الالتزامات التعاقدية.
- إجراءات إعلان العقود وإبرامها.
- عقد البيع الدولي وأهم خصائصه القانونية.
- طرق وأساليب التعاقد في البيئات التجارية المختلفة.
- إعداد كراسة الشروط والمواصفات في العقود.

## الشكل القانوني للعقد

- الأركان الشكلية والموضوعية للعقود.
- مفهوم الشكل القانوني للعقد وأهميته.
- وظائف الشكل القانوني للعقد الإثبات - التحذير - التوجيه.
- العلاقة بين الشكل القانوني للعقد ونفاذه.

## اليوم الثالث: الأركان القانونية للعقد وصياغة البنود التعاقدية

يركز هذا المحور على تحليل الأركان القانونية للعقد وكيفية ترجمتها إلى بنود تعاقدية واضحة وقابلة للتنفيذ.

## العناصر الشكلية للعقد

- الكتابة كوسيلة لإثبات العقد.
- التوقيع ودلالته القانونية.
- الختم الرسمي في العقود.
- تبادل الوثائق النهائية للعقد بين الأطراف.

## الأركان الموضوعية للعقد

- تكوين العقد في النظرية القانونية.
- قاعدة الدليل الشفوي في إثبات العقود.
- المعيار الذاتي والمعيار الموضوعي في تفسير الالتزامات.

## التراضي

- مفهوم الإيجاب في التعاقد.
- مفهوم القبول وشروط صحته.
- تكوين الإرادة المشتركة للأطراف.

## السبب أو المقابل

- نظرية السبب في القانون المدني الفرنسي.
- مفهوم المقابل في القانون الإنجليزي ومبادئه الأساسية.

## محل العقد

- مفهوم محل الالتزام.
- الشروط القانونية الواجب توافرها في محل العقد.
- أنواع الالتزامات المرتبطة بالمحل.

## النية في التعاقد

- أثر نية الأطراف في تفسير الالتزامات التعاقدية.

## الصياغة القانونية لبنود العقد

- صياغة بند التراضي المفهوم - التوجيهات - النماذج.
- صياغة بند محل العقد ووصف موضوع التعاقد بدقة.
- صياغة بند المقابل أو السبب وبنود الدفع.

## اليوم الرابع: الصياغة الاحترافية للعقود وإدارة الالتزامات

يركز هذا المحور على مهارات صياغة البنود التعاقدية وإدارة الالتزامات القانونية بين الأطراف بما يضمن تقليل النزاعات التعاقدية.

## الالتزامات التعاقدية

- تصنيف الالتزامات التعاقدية.
- الالتزامات الإقرارية.
- التزامات الضمان.
- الشروط المرتبطة بالوعود التعاقدية.

## أصول الصياغة القانونية

- خصائص الصائغ القانوني المحترف.
- الفرق بين الصائغ المتمرس وغير المتمرس.
- المعايير المهنية للصياغة القانونية.
- قواعد الصياغة الاحترافية للعقود.

## البنود النموذجية في العقود

- التعريفات.
- التفسيرات.
- مدة العقد.
- القانون واجب التطبيق.
- المحكمة المختصة.
- التحكيم كوسيلة لتسوية النزاعات.
- التسوية الودية للنزاعات.
- إنهاء العقد.
- شمول العقد لجميع الاتفاقات.
- قابلية فصل بنود العقد.
- حظر التنازل عن الحقوق.
- عدم التنازل عن ممارسة الحق.
- الالتزام بالسرية.
- الإخطارات القانونية.
- لغة العقد.
- أتعاب المحاماة.
- نسخ العقد.

## اليوم الخامس: إدارة المطالبات والنزاعات التعاقدية

يتناول هذا المحور آليات التعامل مع المطالبات التعاقدية وإدارة النزاعات الناشئة عن تنفيذ العقود.

## المطالبات التعاقدية

- مفهوم المطالبة التعاقدية وأهميتها.
- استراتيجيات التعامل مع المطالبات.
- منهجية Whole Make في تسوية المطالبات.
- منهجية Line Bottom في إدارة المطالبات.
- أنواع المطالبات التعاقدية.

### **مصادر المطالبات في العقود**

- التأخر في سداد الدفعات التعاقدية.
- زيادة التكاليف التشغيلية.
- تأخر صرف المستخلصات المالية.
- تغير الأسعار في الأسواق.
- القوة القاهرة والظروف الطارئة.
- التغيرات التشريعية.
- مشاكل العمالة والموارد البشرية.
- الظروف المناخية القاسية.

### **تحليل المطالبات التعاقدية**

- خطوات تحليل المطالبة.
- المستندات المطلوبة لإثبات المطالبة.
- توثيق المطالبات وتسويتها.
- المطالبات بين المقاول ومقاولي الباطن.

### **أوامر التغيير في العقود**

- مفهوم أوامر التغيير في العقود.
- أنواع أوامر التغيير.
- أوامر التغيير ضمن نطاق العمل.
- أوامر التغيير خارج نطاق العمل.
- تحديد توقيت وقيمة أوامر التغيير.

## إدارة المخاطر التعاقدية

- المخاطر التعاقدية التي قد يتعرض لها المالك.
- المخاطر التي قد يتعرض لها المقاول.
- أسباب مطالبات المالك ضد المقاول.
- أسباب مطالبات المقاول ضد المالك.
- أفضل الممارسات لتجنب النزاعات التعاقدية.