



**دورة:  
التقنيات وأفضل الممارسات في صياغة وتدقيق وتحليل  
العقود**

**12 - 16 أكتوبر 2026  
برشلونة (اسبانيا)**

## التقنيات وأفضل الممارسات في صياغة وتدقيق وتحليل العقود

رمز الدورة: PC416 تاريخ الإنعقاد: 12 - 16 أكتوبر 2026 جولة الإنعقاد: برشلونة (إسبانيا) - رسوم الإشتراك: Euro 5775

### 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.

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

### اليوم الثاني - أهمية العقود وخصائص صياغتها:

- تعريف ومعاني العقد وأركانه.
- المراحل المختلفة التي يمر بها العقد وشروط التعاقد.
- كيفية صياغة وكتابة العقود وتدارك الأخطاء الشائعة.
- عوامل نجاح وفعالية العقود.
- قواعد الإشراف على تنفيذ العقود ومتابعتها:
  - مراسم وإعلان العقود.
  - عقد البيع الدولي.
  - إعداد كراسة الشروط والمواصفات.
  - الأركان الشكلية والموضوعية للعقد.
  - الشكليات القانونية ووظائفها.

### اليوم الثالث - العناصر الشكلية والموضوعية للعقد:

- الكتابة، التوقيع، الختم، وتبادل الوثائق النهائية للعقد.
- تكوين العقد، قاعدة الدليل الشفوي، المعيار الذاتي والموضوعي.
- التراضي: الإيجاب والقبول.
- السبب أو المقابل: القانون الفرنسي والإنكليزي.
- المحل: مفهومه والشروط والالتزامات المرتبطة به.
- صياغة بنود أركان العقد: التراضي، المحل، السبب.

### اليوم الرابع - الالتزامات وأصول الصياغة:

- تصنيف الالتزامات التعاقدية الإقرار، الضمان، الشروط الاجتماعية، الشروط المقترنة بالوعد.
- معايير وقواعد الصياغة، الطرق الأساسية لسد الثغرات.
- البنود النموذجية في العقود: التعريفات، التفسيرات، مدة العقد، القانون واجب التطبيق، المحكمة المختصة، التحكيم، التسوية الودية للنزاعات، إنهاء العقد، الالتزام بالسرية، الإخطارات، لغة العقد، أتعاب المحاماة، نسخ العقد.

### اليوم الخامس - تدقيق وتحليل المطالبات العقدية:

- تعريف المطالبة وأنواعها واستراتيجيات الدخول فيها.
- مصادر المطالبات في العقود الإنشائية والإنشائية.
- تحليل المطالبة: خطوات وأدوات التوثيق والتسوية.
- التعامل مع شكاوى مقاولي الباطن وتغيير مصاريف التمويل.
- تحديد أسباب المطالبات: عدم سداد الدفعات، زيادة التكلفة، القوة القاهرة، تقلبات الأسعار، المشاكل التشغيلية والعمالة، الأوامر التغييرية scope Beyond / scope Within.
- كيفية تفادي المطالبات، ما يجب على المقاول أدائه، تقسيمات المطالبات، مراجعة المستندات والملفات الخاصة بالعقد.