

المقدمة:

العقود ليست مفهوماً جديداً، بل عرف الإنسان منذ القدم فكرة الاتفاق والتعاقد في أبسط أشكاله، حيث كانت عقود المقايضة من أوائل أشكال التعاقد بين الأفراد. ومع تطور المجتمعات، خاصة في عصر الإمبراطورية الرومانية، بدأت العقود تأخذ شكلاً قانونياً واضحاً يتطلب وجود شروط محددة مثل الإيجاب والقبول لإتمام العقد بشكل صحيح. ولم يتوقف تطور العقود عند هذا الحد، بل أضافت الشريعة الإسلامية قواعد هامة للتعاقد مثل ضرورة وجود مجلس عقد يجمع الأطراف المعنية. بعد ذلك، استمر التطور ليشمل النظام الأنجلوسكسوني والنظام اللاتيني، وصولاً إلى الشكل المعاصر للعقود كما نعرفها اليوم.

من خلال هذا البرنامج التدريبي، سيتم تعريف المشاركين بمفهوم العقود وأنواعها المختلفة، وكذلك مشروعات العقود والأحكام القانونية المتعلقة بها، بدءاً من مرحلة الإعداد والتجهيز للعقد، مروراً بتنفيذها الكامل، وصولاً إلى كيفية تعديلها وتمديدتها. كما يغطي البرنامج طرق تسوية المنازعات التي قد تنشأ عن تنفيذ العقود وكيفية التعامل معها بشكل فعال.

الفئات المستهدفة:

مدراء المشاريع بمختلف مستوياتهم.

القانونيون المختصون بصياغة وإبرام العقود بين الدولة والشركات.

أعضاء إدارات العقود المختلفة، والمشفرون على متابعة عمليات المناقصات وطرحها.

جميع الموظفين المسؤولين عن إدارة العقود والتفاوض بشأنها.

العاملون في الإدارة المتوسطة المختصون بالشؤون القانونية والبنود التعاقدية.

مسؤولو المشتريات في المؤسسات والشركات.

المسؤولون الماليون المعنيون بالتعامل مع العقود.

كل من يشعر بالحاجة لتطوير مهاراته وخبراته في مجال إدارة العقود ويرغب في التعلم والتطور.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذا البرنامج التدريبي، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم طبيعة العقود المختلفة واكتساب مهارات إبرامها بشكل صحيح.
- الاطلاع على التطورات المعاصرة التي طرأت على مجال العقود وإدارتها.
- التعرف على الاستخدامات المتنوعة للصياغات القانونية المتعارف عليها، مع فهم مزايا وعيوب كل صياغة لفظية.
- فهم طبيعة الوثائق التي تستخدم في مرحلة المفاوضات والوثائق ذات العلاقة.
- القدرة على تقييم ومراجعة الصياغة النهائية للعقود والوثائق القانونية المصاحبة.
- تنمية المهارات العملية في مجال إدارة العقود، ومواجهة التحديات المختلفة التي قد تواجهها، مع تحمل المسؤولية القانونية المترتبة.
- اكتساب مهارات التعامل مع المطالبات القانونية والتقليل من احتمالات حدوثها.
- التعرف على الوسائل المتنوعة لتسوية المنازعات الناشئة عن العقود.

الكفاءات المستهدفة:

- فهم عميق لطبيعة العقود والاتجاهات الحديثة في مجال التعاقد.
- المعرفة بالقوانين المنظمة للعقود الحكومية والحقوق والالتزامات الناشئة عنها.

إتقان التنظيم القانوني للمرحلة التي تسبق التعاقد (Legal Preparation).

التمييز بين مهارات الصياغة والكتابة القانونية.

القدرة على التمييز بين مصطلحات الصياغة القانونية والكتابة القانونية والصياغة التشريعية.

معرفة أساليب الصياغة القانونية المختلفة.

الاطلاع على توصيات وأساليب الصياغة العقدية.

فهم المعايير الدولية والمحلية في صياغة العقود، مثل تلك المعتمدة من مجلس اللوردات في المملكة المتحدة، والقوانين الموحدة في الولايات المتحدة.

الكفاءة في إدارة المشاريع المرتبطة بالعقود.

إدارة الأوامر التغييرية والمطالبات القانونية المتعلقة بها.

التعرف على الأسس الحاكمة للمطالبات العقدية وكيفية التعامل معها.

معرفة وسائل تسوية المنازعات التعاقدية سواء بالقضاء أو بالوسائل البديلة.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: فهم الطبيعة العقدية والاتجاهات الحديثة في التعاقد

استيعاب مفهوم العقد ومكوناته الأساسية.

التفرقة بين إدارة العقود كعملية وإدارة العقود كمصطلح قانوني (Administrative Contract).

الاتجاه العالمي لتدويل العقود (Globalization).

أسس استخدام العقود النموذجية، وأنواعها مثل العقود النموذجية (Model)، والعقود الموحدة (Standard)، والعقود اللاصقة (Adhesive Contracts).

الوحدة الثانية: العقود الحكومية والحقوق والالتزامات الناشئة عنها

القيود التي تفرض على حرية الإدارة في التعاقد والإجراءات المطلوبة قبل التعاقد.

حق الإدارة في الرقابة والتوجيه.

حق الإدارة في تعديل العقود بإرادتها المنفردة.

حقوق المتعاقدين في اقتضاء المقابل المالي.

حقوق المتعاقدين في طلب إعادة التوازن المالي للعقد في حالات القوة القاهرة.

الوحدة الثالثة: التنظيم القانوني لمرحلة ما قبل التعاقد (Legal Preparation)

دراسة قانونية لعملية التفاوض من الجانب القانوني.

العقود التحضيرية للمفاوضات، وخطابات النوايا (Letter of Intent).

البروتوكولات والعقود التي تلزم بالتفاوض (Protocols and Gentlemen Agreements).

العقود الأولية المرتبطة بالعقد الرئيسي المراد إبرامه (Initial Contracts).

دراسة تطبيقية لشرط التفاوض في العقود (Hardship Condition).

الوحدة الرابعة: التمييز بين الصياغة والكتابة القانونية

التمييز بين مصطلحات الصياغة القانونية والكتابة القانونية والصياغة التشريعية.

التخصص في مهارات الصياغة القانونية.

الصياغة القانونية في دول القانون المدني (Civil Law) ودول القانون العام (Common Law).
السمات الشكلية العامة للوثيقة القانونية وأهمية توحيد شكل الوثيقة.
تحقيق الاتساق بين الشكل والمضمون، ووسائل التأكد من ملاءمة الوثيقة للغرض المقصود منها.

الوحدة الخامسة: أساليب الصياغة القانونية

أهداف الصياغة القانونية.
أهمية الدقة والوضوح في الصياغة.
الشمولية والإحاطة بجميع جوانب المعنى.
اتباع التقاليد القانونية المتوارثة.
المبادئ الأساسية لحسن الصياغة القانونية.

الوحدة السادسة: توصيات الصياغة العقدية

الحذر في استخدام القوالب الجاهزة للعقود.
أهمية مراجعة الصياغات المقدمة من الطرف الآخر.
ضرورة الاستعانة بمتخصص عند الحاجة.
الأخذ بالاحتياطات اللازمة لمواجهة الاحتمالات المستقبلية.
تحقيق وضوح الصياغة وتجنب الغموض.

الوحدة السابعة: معايير الصياغة العقدية (UK House of Lords, US, Uniform)

التعرف على أحدث معايير الصياغة في المملكة المتحدة والولايات المتحدة.
دراسة تركيب العقد النموذجي وتكوينه.
التعرف على دياجزة العقد، ومحتوى العقد، والمصطلحات والملاحق المرتبطة به.

الوحدة الثامنة: الكفاءة في إدارة المشاريع والعقود

عقود السعر الكلي (Lump Sum).
عقود ثمن الوحدة (Unit Price).
عقود التكلفة المستهدفة (Cost Plus).
عقود التكلفة زائد نسبة (Target Cost).
عقود إدارة المشروعات (Project Management).
عقود تقديم الاستشارات (Consultation).

الوحدة التاسعة: إدارة الأوامر التغييرية والمطالبات

التعامل مع الاختلافات في المستندات التعاقدية.
كيفية تطوير وتعديل مخططات المشروع وطلبات التمديد.
استبدال أو إلغاء بنود معينة في العقد.
إدارة مطالبات رب العمل ضد المهندس، ومطالبات المقاول ضد رب العمل.

التعامل مع المطالبات الناتجة عن الظروف الطبيعية غير المتوقعة.

الوحدة العاشرة: الأسس الحاكمة للمطالبات العقدية

وضع استراتيجية الدخول في المطالبات.

التعرف على طريقة الـ "Make Whole" وطريقة الـ "Bottom Line".

أنواع المطالبات ومصادرها في العقود الإنشائية.

البند التي يجب تضمينها في مطالبات العقد.

التعامل مع التأخر في سداد الدفعات وقيمة المستخلصات.

خطوات تحليل المطالبات.

خسائر نتيجة زيادة الأسعار أو القوة القاهرة.

توثيق وتسوية المطالبات.

إدارة شكاوى مقاولي الباطن.

المستندات المطلوبة لإثبات المطالبات.

الوحدة الحادية عشرة: وسائل تسوية المنازعات العقدية

القضاء كوسيلة أساسية لحل المنازعات المحلية.

التحكيم كبديل للقضاء وكيفية الاتفاق عليه.

الوساطة والتوفيق والمصالحة كوسائل بديلة.

إعادة التفاوض بين المتعاقدين لحل النزاعات ودياً.



**TRINOVA TRAINING
AND CONSULTING**

