

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج

إدارة العقود والمطالبات وفض المنازعات بالمشاريع

مقدمة:

- لا يتوقف نجاح التعاقدات فقط على الإدارة السليمة لعملية تنفيذ العقد ولكن يتوقف أيضاً إلى حد كبير على كيفية مواجهة النزاعات الناشئة عن التنفيذ، وقد اتجه أغلب التجار ورجال الأعمال واصحاب المشاريع والشركات للبحث عن سبل أخرى لتسوية منازعاتهم تكون أقل تكلفة وأكثر سرعة ومرونة ، بعيداً عن اللجوء إلى القضاء العادي والذي يتميز بطول إجراءاته وتعقيدته والذي لا يتلائم مع التجارة ورغبة التجار، لذلك أتجه التفكير بالبحث عن وسيلة مرنة بسيطة غير معقدة لا قضائية وحتى تحكيمية تتماشى مع التطور الحاصل في مجال التجارة الإلكترونية ، وحتى الدول المتقدمة مثل اليابان وأمريكا والصين وغيرها... والذي يتميز النظام القضائي فيها بالسهولة، أصبحت تشجع على اللجوء إلى وسائل بديلة تكون أكثر تطوراً وقادرة على تسوية النزاع بصورة سريعة ، لذلك ظهرت العديد من الوسائل البديلة كوسيلة لفض المنازعات العقدية خاصة ذات الصبغة التجارية الدولية منها.

الفئات المستهدفة:

- المحامون والقانونيون العاملون بمجال العقود المحلية والدولية وفض المنازعات الناشئة عنها.
- المختصون بالإشراف على العقود بإدارات المشروعات.
- القانونيون المختصون بإدارات التشريع والعقود بوزارات العدل والجهات الأخرى.
- القانونيون المختصون بإبرام العقود بين الدولة والشركات.
- المستشارون القانونيون ومساعدوهم بالمؤسسات والوزارات والمصالح.
- أعضاء الإدارات القانونية بالمؤسسات والشركات على اختلاف أغراضها.
- القائمين بالعمل القانوني في الجهات المختلفة
- أعضاء الإدارات القانونية بالمؤسسات والهيئات الحكومية والشركات والحكومية والخاصة.
- العاملون بجهات تقديم النصح والمشورة للجهات الادارية والمؤسسات الخاصة المدنية والتجارية.
- أعضاء ادارات المشتريات والاحتياجات وادارة الموارد.



- مدراء الإدارات والدوائر القانونية وإدارات العقود وتنفيذها بالجهات المختلفة.

الأهداف:

سيتمكن المشاركون في نهاية البرنامج من التمييز في:

- مهارات إدارة العقود من حيث الإلمام بالتزامات كلا المتعاقدين وحقوقهما تجاه بعضهما البعض.
- قواعد إعداد العقود وإبرامها.
- التعرف على المشكلات التي تخلق النزاعات القانونية
- العلم الكافي بأوامر التغيير والمطالبات الناشئة عنها وكيفية تسويتها.
- مهارات إدارة إجراءات التقاضي أمام المحاكم وهيئات التحكيم وهيئات فض المنازعات الأخرى.
- مهارات خوض التحكيم من بداية الاتفاق على التحكيم وإدارة إجراءاته من خلال قراءة القواعد الدولية والانظمة المحلية في هذا الشأن.
- نظام "شروط إعادة التفاوض" كوسيلة قد تجنب الأطراف المنازعة وحلها حال نشوئها بوسيلة ودية.

المحتويات الرئيسية:

عمليات التعاقد:

- أنواع عقود الإدارة ومعايير تمييزها
- وسائل الإدارة في التعاقد
- إختيار المتعاقد الأنسب Solicitation Process
- آثار عقود الإدارة
- الشروط الاستثنائية غير المألوفة وحقوق الامتياز



إدارة العقود والمنازعات الناشئة عن الاخلال العقدي في المشروعات:

- إدارة العقود المبنية على اسس الثمن Lump Sum, Unit Price
- إدارة العقود المبنية على اساس التكلفة المباشرة Cost Plus, Target Cost
- مسئولية المتعاقد عن الأخطاء الشخصية العمدية وغير العمدية
- كيفية تقدير الضرر (المادي، والمحتمل، والمحقق الوقوع)

تنفيذ وسير عقود المشروعات:

- ضمانات تعاقدات الادارة
- امتيازات الإدارة في مواجهة المتعاقد معها
- التزامات الادارة التعاقدية
- حقوق المتعاقد مع الادارة والتزاماته
- قواعد إسناد التعاقد واستخدام طرف ثالث للتعاقد
- التعاقد من الباطن

الضوابط القانونية لإجراء أوامر التغيير والمطالبات:

- منشأ أوامر التغيير وتعديلات العقد
- أنواع الأوامر التغييرية
- إجراء المطالبات
- أنواع المطالبات
- إجراءات المطالبات
- مستندات المطالبات



التحكيم كوسيلة اساسية لفض منازعات العقود:

- المفاوضات Negotiation
- التقييم الحيادي المبكر Early Neutral Evaluation
- التوفيق Conciliation
- اتفاق التحكيم Arbitral Agreement
- آثار اتفاق التحكيم وانتهائه
- استقلال شرط التحكيم وبطلان الاتفاق على التحكيم: قضايا أرامكو، ليامكو، تكساكو

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج