

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج



الإستراتيجيات الحديثة في إدارة العقود

مقدمة :

- العقود ليست بالأمر المستحدث، بل عرف الانسان من قديم الازل الاتفاق والتعاقد في ابسط صوره من خلال عقود المقايضة، وتطور الأمر إلى عصر الامبراطورية الرومانية التي بدأت في بلورة العقود في الشكل القانوني لها من حيث اشتراط الايجاب والقبول لاتمام العقد، ولم يتوقف التطور عند هذا الحد إذ أن الشريعة الاسلامية أضافت عدة قواعد للتعاقد كوجود مجلس عقد يجمع الاطراف، ومنها إلى النظام الأنجلوسكسوني والنظام اللاتيني حتى الشكل المعاصر، ومن خلال هذا البرنامج يتم التعرف على العقود وأنواعها، ومشروعات العقود، وكافة الأحكام المتعلقة بها منذ التجهيز للعقود وحتى تمام تنفيذها، بل ويمتد ليشمل إمتداد العقود وتعديلها وكيفية تسوية المنازعات الناشئة عنها.

الأهداف :

سيتمكن المشاركون من التميز في:

- فهم طبيعة العقود ومهارات إبرامها
- التطورات المعاصرة المتعلقة بالعقود.
- الدراسة المستفيضة للاستخدامات المختلفة للصياغات المتعارف عليها ومزايا وعيوب كل لفظ، مع التطبيق العملي
- الإلمام بوثائق مرحلة المفاوضات والوثائق المتعلقة بها.
- كيفية تقييم ومراجعة الصياغة النهائية للعقود والكتابات القانونية.
- تنمية المهارات العملية في مجال إدارة العقود ومواجهة تحدياتها والمسؤولية العقدية
- مهارات مواجهة المطالبات والحد منها قدر الامكان
- الوسائل المختلفة لتسوية المنازعات الناشئة عن العقود

المحتويات الرئيسية :

الوحدة الاولى: فهم الطبيعة العقدية، والاتجاهات الحديثة في التعاقد

- الالمام بالعقد وإستيعاب التكوين العقدي | Understanding Contract
- التفرقة بين إدارة العقود Contract Management، وعقود الادارة كمصطلح قانوني Administrative Contract
- الاتجاه لتدويل العقود | Globalization
- أسس إستخدام العقود النموذجية: Model, Standard, Adhesive Contracts

الوحدة الثانية: العقود الحكومية والحقوق والالتزامات الناشئة عنها

- القيود الواردة على حرية الادارة في التعاقد والإجراءات السابقة على التعاقد
- حق الادارة في الرقابة والتوجيه
- حق تعديل العقد بالارادة المنفردة
- حق المتعاقد في اقتضاء المقابل المالي
- حق المتعاقد في إعادة التوازن المالي للعقد في أحوال القوة القاهرة

الوحدة الثالثة: التنظيم القانوني لمرحلة ما قبل التعاقد Legal Preparation

- دراسة عملية لمضمون التفاوض من الجانب القانوني | Negotiation Interpretation
- العقود التحضيرية للمفاوضات وخطابات النوايا | Letter of Intent
- البروتوكولات والعقود التي تولد التزاما بالتفاوض | Protocols and Gentlemen Agreements
- العقود المبدئية التي تتعلق بالعقد المراد إبرامه | Initial Contracts
- دراسة تطبيقية عملية لشرط التفاوض في العقود | Hardship Condition

الوحدة الرابعة: التمييز بين الصياغة والكتابة القانونية

- التمييز بين مصطلحات الكتابة والصياغة القانونية والصياغة التشريعية
- التخصص في الصياغة القانونية
- الصياغة في دول الـ Civil Law ، ودول الـ Common Law



- السمات الشكلية العامة للوثيقة القانونية ووحدة شكل الوثيقة.
- اتساق الشكل مع المضمون، ووسائل التأكد من ملائمة الوثيقة للغرض منها: Walking What if ,through

الوحدة الخامسة: أساليب الصياغة القانونية

- أهداف الصائغ القانوني
- الدقة والوضوح Accuracy and Clarity
- الإحاطة بكل جوانب المعنى All – inclusiveness
- اتباع التقاليد القانونية المتوارثة Tradition
- أصول حسن الصياغة

الوحدة السادسة: توصيات الصياغة العقدية

- الحذر في استخدام القوالب الجاهزة للعقود
- مراجعة الصياغات المقدمة من الطرف الآخر
- الاستعانة بمترجم
- الاحتياط لاحتمالات المستقبل
- وضوح الصياغة

الوحدة السابعة: معايير الصياغة العقدية، UK house of Lords US. Uniform,

- أحدث معايير الصياغة في المملكة المتحدة، والولايات المتحدة
- تركيب العقد وتكوينه النموذجي.
- ديباجة العقد
- مضمون العقد
- المصطلحات والملاحق

الوحدة الثامنة: الكفاءة في إدارة المشاريع والعقود

- عقود الثمن الكلي | Lump Sum
- عقود ثمن الوحدة | Unit Price
- التكلفة المستهدفة | Cost Plus
- التكلفة زائد نسبة | Target Cost
- عقود إدارة المشروعات | Project Management
- عقود تقديم المشورة | Consultation

الوحدة التاسعة: إدارة الاوامر التغييرية والمطالبات

- الاختلافات في المستندات التعاقدية | Discrepancies
- تطوير وتعديل بمخططات بالمشروع Modifications وطلب زيادة او امتدادات بالمشروع Extension
- استبدال بنود Replace, أو إلغائها Deletion
- مطالبات رب العمل ضد المهندس
- مطالبات المقاول ضد رب العمل
- المطالبات الناشئة عن الظروف الطبيعية المناوئة

الوحدة العاشرة: الأسس الحاكمة للمطالبات العقدية

- استراتيجية الدخول في المطالبات.
- طريقة الـ | Make whole
- طريقة الـ | Bottom Line
- أنواع المطالبات
- مصادر المطالبات في العقود الإنشائية
- ما يجب أن تتناوله بنود المطالبة
- عدم سداد الدفعة المقدمة في موعدها
- عدم سداد قيمة المستخلصات في مواعيدها.
- خطوات تحليل المطالبة
- خسائر نتيجة زيادة الأسعار.

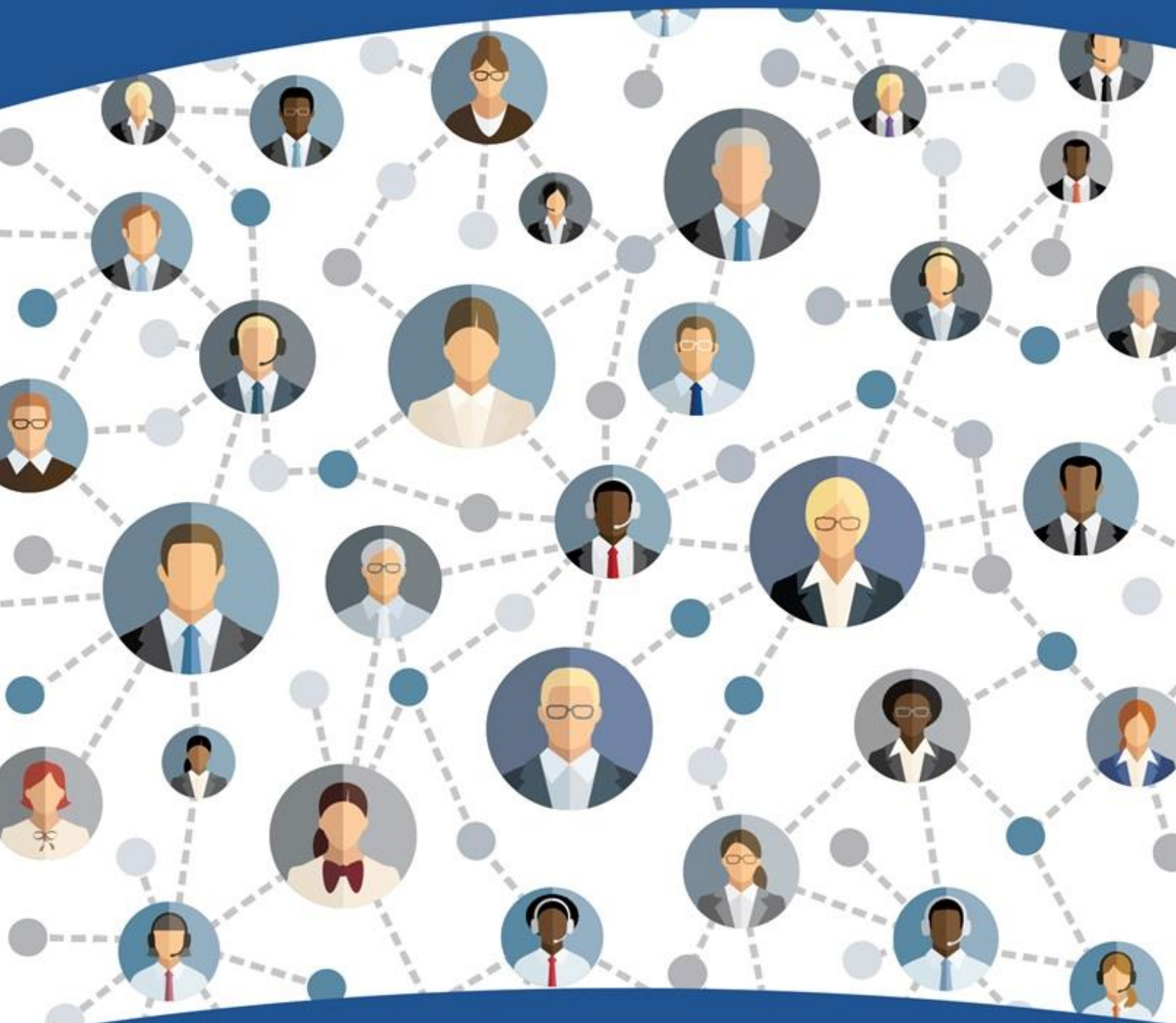


- المستندات الواجب وجودها في ملف العملية
- خسائر نتيجة القوة القاهرة
- توثيق وتسوية المطالبات
- شكاوى مقاولي الباطن.
- المستندات سند المطالبة

الوحدة الحادية عشرة: وسائل تسوية المنازعات العقدية

- القضاء كوسيلة اساسية لفض المنازعات المحلية
- التحكيم وكيفية الاتفاق عليه
- الوساطة والتوفيق والمصالحة
- إعادة التفاوض بين المتعاقدين

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج