

حل المنازعات والمطالبات

بتاريخ	اماكن الانعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٠٨ ديسمبر ٢٠٢٤ ديسمبر ٢٠٢٤	كوالالمبور	٣٤٩٩	سجل الآن

وصف الدورة التدريبية

إنه لمن الثابت أن قيام الدوائر الحكومية والهيئات والشركات والمؤسسات والهيئات على اختلاف أنواعها عند قيامها بتصميم وبناء العقود وتحليل المطالبات العقدية الناشئة عن التنفيذ وتسوية المنازعات المتولدة في مرحلة تنفيذ العقود المتعلقة بأعمال المقاولات أو مقاولات النقل أو تلقي الخدمات أو الأعمال الفنية أو الدراسات الاستشارية تلجأ إلى أحد أساليب التعاقد المعروفة قانوناً طبقاً للوائح المناقصات والمزايدات. وإنه لمن المؤكد أن مراحل العقد يكتنفها الكثير من الجوانب الإجرائية والمشكلات العملية

التي يتعين على المختصين الإحاطة بكل تفاصيلها. وفضلاً عما تقدم فإن الدراسة الهتائية والمستفيضة للتطبيقات العملية لأشهر العقود التي تبرمها جهة الإدارة سواء عقود التزام المرافق العامة أو عقد الأشغال العامة أو عقود التوريد أمر من الأهمية بهكان كي يتسنى الإحاطة بكافة الجوانب الإدارية والقانونية المتعلقة بتلك العقود.

هدف الدورة التدريبية

- دراسة التفاوض وإجراءاته واستراتيجياته وتكتيكاته المختلفة.
- دراسة العقد في مراحله الثلاث بدءاً بالتفاوض التعاقدى ثم لصياغة العقدية ثم التنفيذ.
- الدراسة الهتائية والمستفيضة لأسلوب المناقصة العامة ومراحلها وإجراءاتها وإلغائها وأثار الإلغاء.
- الإحاطة الكاملة بتفاصيل أساليب التعاقد السبعة الأخرى.
- الفهم الدقيق للجوانب القانونية والإدارية للعطاءات.
- الإحاطة بكافة الثغرات التي تحدث أثناء التقدم بالعطاء وأساليب معالجتها.
- كيفية حل المشكلات العملية والإجرائية المتعلقة بأساليب التعاقد المختلفة.
- دراسة أشهر العقود التي تبرمها الجهات الإدارية وتطبيقاتها العملية.
- الدراسة الدقيقة للمطالبات العقدية وأساليب تحليلها والتقدم بها ومستنداتها.
- الإحاطة الكاملة بالأنواع التغييرية ونظورها في العقود الإنشائية.
- معرفة حقوق والتزامات المتعاقد مع جهة الإدارة.

- دراسة أسلوب حسم المنازعات العقدية عن طريق الوساطة والتسوية الودية.
- دراسة نظم التحكيم في العقود وإجراءاته وأنواعه وأثاره وكيفية تنفيذ حكم التحكيم.
- معرفة السلطات الاستثنائية للجهات الإدارية في عقودها مع الغير.
- المزج ما بين النظرية والتطبيق في كل ما ذكر.

خطة الدورة التدريبية

الوحدة الأولى

أهمية واستراتيجيات ومراحل العقد

وسنتناول في هذه الوحدة ما يلي:

- أهمية العقود
- تعريف العقد الهدي والعقد الإداري.
- مجالات التعاقد
- تقسيمات العقود.
- صور عقود الإدارة
- مراحل العقد الثلاثة.
- الشروط القانونية للعقد

- أركان العقد.
- عيوب الإرادة التعاقدية
- خصائص صياغة العقد.
- الشروط الشكلية والموضوعية لصياغة العقد.
- كيفية الصياغة العقدية باحتراف.
- كيفية تدارك الأخطاء الشائعة في الصياغة.
- عوامل نجاح وفعالية العقد
- كيفية التخطيط للمشروعات العقدية.
- قواعد الإشراف والمتابعة للعقد
- مراسم وإعلان العقود.
- عقد البيع الدولي.
- شروط التسليم طبقاً لقواعد غرفة التجارة الدولية Incoterms
- الأحكام العامة في التعاقد.

الوحدة الثانية

الجوانب الإجرائية والمشكلات العملية في العقود

القيودات السابقة على التعاقد

- الضوابط اللازمة في كراسة الشروط.
- توافر المخصصات المالية.
- حكم إيراد تحفظات في العطاءات.
- الاستشارة السابقة.
- المفاوضات مع مقدمي العطاءات.
- الموافقات السابقة
- حالات استبعاد العطاء.
- التعاقد مع أعضاء الاتحاد الوطني للتشييد.
- حكم تقصير ميعاد التقدم بالعطاء في المناقصة
- حكم إرساء العطاء بالفاكس.

- حكم العطاء المتضمن قبول خفض نسبة مؤوية من أقل عطاء.
- تعديل العطاء
- الأحكام المنظمة للتأمين في العقد الإداري.
- الكتابة كشرط في العقد الإداري.
- الآثار المترتبة على توقف الأعمال بسبب عدم توافر الاعتقاد الهالي.
- سلطات الإدارة في مواجهة المتعاقد معها

حقوق المتعاقد مع الإدارة:

- الحق في الإشراف والتوجيه
- الحصول على المقابل الهادي.
- حق تعديل شروط العقد
- حق الحصول على بعض التعويضات.
- حق توقيع الجزاءات على المتعاقد
- الحق في التوازن الهالي للعقد.
- حق إلغاء العقد.
- نظرية عمل الأمير.
- نظرية الصعوبات الهالية غير المتوقعة
- نظرية الظروف الطارئة.
- حالات إنهاء العقد مع الإدارة.

الوحدة الثالثة

تحليل المطالبات العقدية

- تعريف المطالبة.
- استراتيجية الدخول في المطالبات.
- طريقة الـ whole Make.

- طريقة ال. Line Bottom
- أنواع المطالبات.
- مصادر المطالبات في العقود الإنشائية:
- ما يجب أن تتناوله بنود المطالبة.
- عدم سداد الدفعة المقدمة في موعدها.
- زيادة التكلفة.
- 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
- تغيير مصاريف التمويل.
- متى يهكن المطالبة
- اختيار الاستشاري.
- مراجعة المطالبة. - العقد.
- تأخير الدفعات من قبل المالك وهم سبب للمطالبة. - مواد الإنشاء.
- المخاطر التي تحيق بالمالك في أي تعاقد - تنفيذ العقد.
- مطالبات المالك من المقاول وأسبابها.
- عدم وجود سجلات كافية.
- مطالبات المقاول من المالك وأسبابها
- صدور قوانين جديدة.
- المطالبات مع مقاولي الباطن
- تقلبات الأسعار
- مشاكل العمالة
- القوة القاهرة
- التقلبات الجوية الشديدة.
- الأنواع التغييرية
- أنواعها

- شروط أهر التغيير في حدود مضمون العقد work of scope Within
- شروط أهر التغيير خارج مضمون العقد work of scope Beyond
- توقيع وقائمة أواخر التغيير.
- كيفية تفادي المطالبات
- ما يجب على المفاوض أدائه.
- تقسيمات المطالبات.

الوحدة الرابعة

أساليب حسم المنازعات الناشئة عن عقود المقاولات

طرق تسوية النزاع الناشئ عن المطالبة:

- التسوية الودية.
- التسوية عن طريق التحكيم.
- التسوية عن طريق القضاء.
- قواعد التوفيق Conciliation
- أسس التسوية الودية.
- إجراءات التسوية الودية
- خصائص قواعد التوفيق.
- نظام التحكيم في العقود الإنشائية.
- تعريف التحكيم التجاري الدولي.
- أهميته كنظام خاص لحل المنازعات.
- التحكيم له دور متزايد في حسم المنازعات الإنشائية.
- الاعتبارات الست التي تجعل التحكيم الأسلوب الأمثل في المنازعات الهندسية.
- المبادئ الخمسة للتحكيم.
- الأطراف المشتركة في عملية التحكيم.
- الشروط الواجب توافرها في المحكم

- طبيعة الاتفاق على التحكيم.
- الطبيعة القانونية للتحكيم.
- آثار اللجوء إلى التحكيم.
- الشروط القانونية للمحكّمين.

متى تبدأ سلطة المحكمة ومتى تنتهي؟

- مراحل العملية التحكيمية.
- إجراءات الخصومة في التحكيم.
- أدلة الإثبات في التحكيم.
- الأساس القانوني للمحكمة في قضايا التحكيم.
- دور المحامون في أعمال التحكيم.
- أعمال الخبراء والفنيين في التحكيم؟
- إجراءات الجلسات.
- إصدار قرار المحكّمين وشروط صحته.
- الطعن في القرارات التحكيمية.
- حالات رفع دعوى بطلان قرار المحكّمين
- الإجراءات الواجب اتباعها من قبل الصادر لصالحه الحكم.
- انتهاء سلطة المحكم.
- كيفية تنفيذ القرار التحكيمي.
- كيفية صياغة مشاورة التحكيم
- شروط وضع الصيغة التنفيذية على حكم التحكيم.
- الحالات التي يجوز فيها رفض تنفيذ حكم التحكيم.
- التحكيم في عقود مقاولي الباطن.