

حل المنازعات والمطالبات

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٠٦ يوليو - ١٠ يوليو ٢٠٢٥	اسطنبول	٣٤٩٩	سجل الآن

وصف الدورة التدريبية

إنه لمن الثابت أن قيام الدوائر الحكومية والهيئات والشركات 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 المهنيين الاطاعة بكل تفاصيلها. وفضلاً عما تقدم فإن الدراسة الهنائية والمستفيضة للتطبيقات العملية لأشهر العقود التي تبرمها جهة الإدارة سواء عقود التزام المرافق العامة أو عقد الأشغال العامة أو عقود التوريد أمر من الأهمية به كان كي يتسنى الإطاعة 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 الهنائية والمستفيضة لأسلوب المناقصة العامة ومراحلها وإجراءاتها وإلغائها وأثار الإلغاء.
- الإطاعة الكاملة بتفاصيل أساليب التعاقد السبعة الأخرى.
- الفهم الدقيق للجوانب القانونية والإدارية للعمليات.
- الإطاعة بكافة الثغرات التي تحدث أثناء التقدم بالعرض 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.
- الإطاعة الكاملة بالأوامر 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.
- المهج ما بين النظرية والتطبيق في كل ما ذكر.

خطة الدورة التدريبية

الوحدة الأولى

أهمية واستراتيجيات ومراحل العقد

وستتناول 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 الرخصصات الهالية.
- 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 التقدير بالعطاء في المناقصة
- حكم إرساء العطاء بالفاكس.

- حكم العطاء المتضمن قبول خفض نسبة هئية من أقل عطاء.
- تعديل العطاء
- الأحكام المنظمة للتأمين في العقد الإداري.
- الكتابة كشرط في العقد الإداري.
- الأثار 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 عهل الأهير.
- 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 المقدمه في ووعدها.
- زيادة التكلفة.
- عدم سداد قيمة المستخلصات في وواعيدها.
- خطوات تحليل المطالبة.
- خسائر نتيجة زيادة الأسعار.
- المستندات الواجب وجودها في ملف العملية. - خسائر نتيجة القوة القاهرة.
- توثيق وتسوية المطالبات.
- شكاوى ومقاولي الباطن.
- المستندات سند المطالبة
- تغيير مصاريف التهويل.
- 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.
- الأواهر التغييرية
- أنواعها

- شروط أهر الأغير في حدود هضون العقر work of scope Within
- شروط أهر الأغير أار هضون العقر work of scope Beyond
- أوقية وقيمة أواهر الأغير.
- كيفية أفاي الهطالبا
- ها يجب على الهقاول أاؤه.
- أقسيمات الهطالبا.

الوأة الرابعة

أساليب أسم الهنازعا الناشئة عن عقود الهقاولات

أرق أسوية النزاع الناشئ عن الهطالبا:

- الأسوية الوأية.
- الأسوية عن أريق الأكير.
- الأسوية عن أريق القضا.
- قواعد الأوفيق Conciliation
- أسس الأسوية الوأية.
- إأراا الأسوية الوأية
- أصاص قواعد الأوفيق.
- نظام الأكير في العقود الإنشائية.
- أعراف الأكير الأري الألي.
- أهيمته كنظام أاص لأل الهنازعا.
- الأكير له أور هأراأ في أسم الهنازعا الإنشائية.
- الأعاأراا السأ الأي أعل الأكير الأسلوب الأمأل في الهنازعا الهندسية.
- الهباأ الأهسة للأكير.
- الأطراف الهشأركة في عملية الأكير.
- الشروط الواجب أوافرها في الهكر

- 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 مشارطة التحكيم
- شروط وضع الصيغة التنفيذية على حكم التحكيم.
- الحالات التي يجوز فيها رفض تنفيذ حكم التحكيم.
- التحكيم في عقود مقاولي الباطن.