



London Elite Centre



حل المنازعات والمطالبات

<https://londonelitecentre.com>



حل المنازعات والهطالبات

وصف المقرر

وانه لمن المؤكد أن مراحل العقد يكتنفها الكثير من الجوانب الإجرائية والمشكلات العملية التي يتعين على المهنيين الاطاعة بكل تفاصيلها.

وفضلاً عما تقدم فإن الدراسة المتأنية والمستفيضة للتطبيقات العملية لنشهر العقود التي تبرها جهة الإدارة سواء عقود التزام اليرافق العاهة أو عقد التشغيل العاهة أو عقود التوريد أمر من النهمة بهكان كي يتسنى الإطاعة بكافة الجوانب الإدارية والقانونية المتعلقة بتلك العقود.

أهداف الدورة الدورة التدريبية:

في نهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- ☐ معرفة التفاوض وإجراءاته واستراتيجياته وتكتيكاته المختلفة.
- ☐ معرفة العقد في مراحل الثلاث بدءاً بالتفاوض التعاقدى ثم ا لصياغة العقدية ثم التنفيذ.
- ☐ الإطاعة المتأنية والمستفيضة لأسلوب المناقصة العاهة ومراحلها وإجراءاتها وإلغائها وأثار الإلغاء.
- ☐ الإطاعة الكاملة بتفاصيل أساليب التعاقد السبعة النخرى.
- ☐ الفهم الدقيق للجوانب القانونية والإدارية للعطاعات.
- ☐ الإطاعة بكافة الثغرات التي تحدث أثناء التقدم بالطاء وأساليب معالجتها.
- ☐ كيفية حل المشكلات العملية والإجرائية المتعلقة بأساليب التعاقد المختلفة.
- ☐ دراسة أشهر العقود التي تبرها الجهات الإدارية وتطبيقاتها العملية.
- ☐ الدراسة الدقيقة للهطالبات العقدية وأساليب تحليلها والتقدم بها ومستنداتها.
- ☐ الإطاعة الكاملة بالنواهر 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 وآثاره وكيفية تنفيذ حكم التحكيم.
- ☐ معرفة السلطات الاستثنائية للجهات الإدارية في عقودها مع الغير.
- ☐ المزج ما بين النظرية والتطبيق في كل ما ذكر.

الفئات المستهدفة:



مديري وأعضاء الإدارات القانونية.

المهنيون من جميع الصناعات الذين يشاركون في إدارة العقود وتنسوية المنازعات.

مدراء المشاريع ومدراء العقود ومدراء المشتريات.

مدراء سلسلة التوريد والمقاولون والمهندسون المعماريون والمطورون.

الوحدة الأولى

أهمية واستراتيجيات ومراحل العقد

- 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 وفاعلية 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 مئوية 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 المالي.
- 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 المالي للعقد.
- حق إلغاء العقد.
- نظرية عهد الأهرير.
- نظرية الصعوبات المالية 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 الـ 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 موعدها.
- خطوات تحليل المطالبة.
- خسائر نتيجة زيادة الأسعار.
- المستندات الواجب وجودها في ملف العهوية. - خسائر نتيجة القوة القاهرة.
- توثيق وتسوية المطالبات.
- شكاوى ومقاولي الباطن.
- المستندات سند المطالبة
- تغيير مصاريف التحويل.
- متى يمكن 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.
- النوازل التغييرية
- أنواعها
- شروط أمر التغيير في حدود مضمون العقد work of scope Within;
- شروط أمر التغيير خارج مضمون العقد work of scope Beyond;
- توقيت وقيمة أوامر التغيير.
- كيفية تقاضي المطالبات
- ما يجب على المفاوض أدائه.
- تقسيهات 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 النسلوب النهل في المنازعات الهندسية.
- الهبائ الخوسة للتحكيم.
- الانطراف المشتركة في عملية التحكيم.
- الشروط الواجب توافرها في المحكم
- طبيعة الاتفاق على التحكيم.
- الطبيعة القانونية للتحكيم.
- آثار اللجوء إلى التحكيم.
- الشروط القانونية للمحكين.

الوحدة الخامسة
متى تبدأ سلطة المحكمة ومتى تنتهي؟

- مراحل العملية التحكيمية.
- إجراءات الخصومة في التحكيم.
- أدلة الإثبات في التحكيم.
- النساس القانوني للمحكمة في قضايا التحكيم.
- دور المحامون في أعمال التحكيم.
- أعمال الخبراء والفنيين في التحكيم؟
- إجراءات الجلسات.
- إصدار قرار المحكمين وشروط صحته.
- الطعن في القرارات التحكيمية.
- حالات رفع دعوى بطلان قرار المحكمين
- الإجراءات الواجب اتباعها من قبل الصادر لصالحه الحكم.
- انتهاء سلطة المحكم.



- كيفة تنفيذ القرار التحكيمي.
- كيفة صياغة وشارطة التحكيم
- شروط وضع الصيغة التنفيذية على حكم التحكيم.
- الحالات التي يجوز فيها رفض تنفيذ حكم التحكيم.
- التحكيم في عقود مقاولي الباطن.