

المقدمة:

إنه لمن الثابت أن قيام الدوائر الحكومية والمؤسسات 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 المختصين الإحاطة بكل تفاصيلها .

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

أهداف البرنامج

- دراسة التفاوض وإجراءاته واستراتيجياته وتكتيكاته المختلفة.
- دراسة العقد في مرحلته الثلاث بدءاً بالتفاوض التعاقدى ثم الصياغة العقدية ثم التنفيذ.
- الدراسة المتأنية والمستفيضة لأسلوب المناقصة العامة ومرحلتها وإجراءاتها وإغائها وأثر 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 بالأوامر التغييرية ونظمها 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 الاستئنافية للجهات الإدارية في عقودها مع الغير.
- المزج ما بين النظرية والتطبيق في كل ما ذكر.



المحتويات الأساسية:

الوحدة الأولى
أهمية واستراتيجيات ومراحل العقد

- الشروط الشكلية والموضوعية لصياغة العقد.
- كيفية الصياغة العقدية باحتراف.
- كيفية تدارك الأخطاء الشائعة في الصياغة.
- عوامل نجاح وفاقية 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.

وستتناول في هذه الوحدة ما يلي:-

- أهمية العقود
- تعريف العقد المدني والعقد الإداري.
- مجالات التعاقد
- نصيبات العقود.
- صور عقود الإدارة
- مراحل العقد الثلاثة.
- الشروط القانونية للعقد
- أركان العقد.
- عيوب الإرادة التعاقدية
- خصائص صياغة العقد.

سنتناول في هذه الوحدة النقاط الأساسية الآتية:

- القيود السابقة على التعاقد
- الضوابط اللازمة في كراسة الشروط
- توافر المخصصات المالية
- حكم إيراد تحفظات في العطاءات
- الاستشارة السابقة
- المفاوضات مع مقدمي العطاءات
- المواقفات 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
- الأثر المترتبة على توقف الأعمال بسبب عدم توافر الاعتماد المالي
- سلطات الإدارة في مواجهة المتعاقد معها
- حقوق المتعاقد مع الإدارة
- الحق في الإشراف والتوجيه
- الحصول على المقابل المادي
- حق تعديل شروط العقد
- حق الحصول على بعض التعويضات
- حق توقيع الجزاءات على المتعاقد
- الحق في التوازن المالي للعقد
- حق إلغاء العقد
- نظرية عمل الأمير
- نظرية الصعوبات المالية غير المتوقعة
- نظرية الظروف الطارئة
- حالات إنهاء العقد مع الإدارة

الوحدة الثالثة

تحليل المطالبات العقدية

سنتناول في هذه الوحدة النقاط الأساسية الآتية:

- تعريف المطالبة
- استمر اتيجية 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 مواعيدها
- 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 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
- « الأوامر التغييرية »
- أنواعها
- شروط أمر التغيير في حدود مضمون العقد Within scope of work
- شروط أمر التغيير خارج مضمون العقد Beyond scope of work
- توقيت وقيمة أوامر التغيير
- كيفية تفادي المطالبات
- ما يجب على المقاول أدائه
- تقسيمات المطالبات

الوحدة الرابعة

أساليب حسم المنازعات الناشئة عن عقود المقاولات

سنتناول في هذه الوحدة النقاط الجوهرية الآتية:-

- 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 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 للمحكمن
- 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 المحكمين وشروط صحته
- الطعن في القرارات التحكيمية
- حالات رفع دعوى بطلان قرار المحكمين
- الإجراءات الواجب اتباعها من قبل الصادر لصالحه الحكم
- انتهاء سلطة المحكم
- كيفية تنفيذ القرار التحكيمي
- كيفية صياغة مشاركة التحكيم
- شروط وضع الصيغة التنفيذية على حكم التحكيم
- الحالات التي يجوز فيها رفض تنفيذ حكم التحكيم
- التحكيم في عقود مقاولي الباطن