€TRAINING

حل المنازعات والمطالبات

حل المنازعات والمطالبات

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

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 فى 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 التى يتعين على المختصيين الاحاطة 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 التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- معرفة التفاوض وإجراءاته واستراتيجياته وتكتيكاته المختلفة.
- معرفة العقد في مراحله الثلاث بدءًا بالتفاوض التعاقدي ثم ا لصياغة العقدية ثم التنفيذ.
- الإحاطة المتأنية والمستفيضة لأسلوب المناقصة العامة ومراحلها وإجراءاتها وإلغائها وآثار الإلغاء.
- الإحاطة الكاملة بتفاصيل أساليب التعاقد السبعة الأخرى.
- الفهم الدقيق للجوانب القانونية والإدارية للعطاءات.
- الإحاطة بكافة الثغرات التي تحدث أثناء التقدم بالعطاء وأساليب معالجتها.
- معرفة كيفية حل المشكلات العملية والإجرائية المتعلقة بأساليب التعاقد المختلفة.
- دراسة أشهر العقود التي تبرمها الجهات الإدارية وتطبيقهاتها العملية.
- الدراسة الدقيقة للمطالبات العقدية وأساليب تحليلها والتقدم بها ومستنداتها.
- الإحاطة الكاملة بالأوامر التغييرية ونظمها في العقود الإنشائية.

الفئات المستهدفة:

- مديري وأعضاء الإدارات القانونيه.
- المهنيون من جميع الصناعات الذين يشاركون في إدارة العقود وتسوية المنازعات.
- مدراء المشاريع ومدراء العقود ومدراء المشتريات.
- مدراء سلسلة التوريد والمقاولون والمهندسون المعماريون والمطورون.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

أهمية واستراتيجيات ومراحل العقد:

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

- أركان العقد.
- عيوب الإرادة التعاقدية.

الوحدة الثانية:

الجوانب الإجرائية والمشكلات العملية في العقود:

- 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.

حقوق المتعاقد مع الإدارة:

- الحق في الإشراف والتوجيه
- الحصول على المقابل المادي.
- حق تعديل شروط العقد

الوحدة الثالثة:

تحليل المطالبات العقدية:

- تعريف المطالبة.
- استراتيجية الدخول في المطالبات.
- طريقة الMake whole.
- طريقة الBottom Line.
- 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.

الوحدة الرابعة:

أساليب حسم المنازعات الناشئة عن عقود المقاولات:

- 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.

الوحدة الخامسة:

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