



الأخصائي في إعداد وإدارة العقود



## الأخصائي في إعداد وإدارة العقود

### المقدمة:

إعداد العقد ومراجعته من أدق وأخطر المراحل في حياة العقد بصفة عامة حيث يتوقف على تلك العملية الحياتية المستقبلية له من حيث تحديد حقوق والتزامات الطرفين ومهي إمكانية القضاء على العيوب العملية والقانونية بل والمالية التي تواجه مرحلة التنفيذ القادمة، وتؤثر فترة الإعداد والصياغة ليس فقط في تنفيذ العقد بل وتبعاته والنتائج التي قد تترتب عليه، حتى بعد نهايته، فقد يفسخ العقد ومع ذلك يظل من حق أحد الأطراف التعويض عما أصابه من المتعاقد الآخر من ضرر جراء إعداد العقد بصورة لم تراعى فيها أمور عديده، مثل توقع المخاطر المالية والقانونية الناشئة عن العقد أثناء إعداده أو أثناء تنفيذه، وكيفية الحد منها والتعويض عنها في حال تحققها، وهذا البرنامج التدريبي الأخصائي في إعداد وإدارة العقود يقدم للمشاركين ليكونوا أخصائي عقود مهيزين في مجال إعداد وإدارة العقود.

### الفئات المستهدفة:

- القانونيون المهتمون بإبرام العقود بين الدولة والشركات.
- العاملون بجهات تقديم النصح والمشورة للجهات الإدارية والمؤسسات الخاصة والتجارية.
- المختصون بوزارات الشؤون القانونية.
- القانونيين بالعمل القانوني في الجهات المختلفة.
- أعضاء إدارات المشتريات والاحتياجات وإدارة الموارد.
- المستشارون القانونيون ومساعدوهم بالمؤسسات والوزارات والمصالح.
- المحامون والقانونيون العاملون بمجال العقود المحلية والدولية.
- مدرء الإدارات والدوائر القانونية وإدارات العقود بالجهات المختلفة.
- القانونيون المهتمون بإدارات التشريع والعقود بوزارات العدل والجهات الأخرى.
- القانونيون المهتمون بإبرام العقود بين الدولة والشركات متعددة الجنسيات.
- أعضاء الإدارات القانونية بالمؤسسات والشركات على اختلاف أغراضها.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

### الأهداف التدريبية

#### في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- القدرة على صياغة وإعداد نماذج ومراجعة العقود التجارية ومراقبة سلامة تنفيذها.
- القدرة على التحكيم في العقود ومميزاتها ومخارجها.
- معرفة الأمور التي يمكن ربطها في مجال التحكيم والعقود وأهميتها.
- تطوير مهارات ومفاهيم صياغة وإدارة العقود والتزامات أطراف التعاقد.
- تطوير مفاهيم ذات علاقة بالنزاعات في العقود.
- فتح آفاق عمل واسعة ومهيزة وفق طبيعة التخصص سواء قانونية أو تجارية مالية أو هندسية.
- التعامل مع كافة أنواع المخاطر غير المالية للعقود.
- اكتساب المهارات العملية - سواء الفنية أو القانونية - لصياغة العقود والمستندات المتعلقة بها.
- اكتساب مهارة اختيار الالفاظ المناسبة بكونها الملانم للتعبير عن المعنى المقصود، فضلاً عن التركيب الكلي للوثيقة.
- اكتساب المهارات الأساسية في الصياغة القانونية وتركيب الجمل.
- القدرة على تقييم ومراجعة الصياغة النهائية للعقود ووثائقها.

### الكفاءات المستهدفة:

- النسب القانونية للتعاقد.
- شروط التنفيذ والالتزامات التعاقدية.
- بنود الإخلال بالالتزامات والمسئولية التعاقدية Contractual Liability.
- الإعداد للتعاقد واختيار المتعاقد.
- إدارة التفاوض العقدي.

## محتوى الدورة

### الوحدة الأولى، النسس القانونية للتعاقد:

- قواعد العرض والقبول acceptance and Offer
- المقابل في العقود Consideration
- شكل العقد agreement of Form
- حقوق الغير بالعقد parties third of Rights
- أداء التزامات العقد contract of Performance

### الوحدة الثانية، شروط التنفيذ والالتزامات التعاقدية:

- امتيازات الإدارة في مواجهة المتعاقد معها
- التزامات الإدارة وحقوق المتعاقد معها
- التزامات المتعاقد مع الإدارة
- قواعد التعاقد من الباطن contracting-Sub
- اسلوب تعاقد contractors-Sub Nominated
- قواعد تنازل المتعاقد عن العقد

### الوحدة الثالثة، بنود الإخلال بالالتزامات والمسؤولية التعاقدية liability Contractual:

- الالتزام بتحقيق نتيجة
- اللاتزام ببذل العناية Diligence
- شروط المسؤولية عن فعل الغير، والمسؤولية عن الاشياء
- الاخلال العقدي Contractual breach
- اتفاقات تعديل المسؤولية amendments liability Amendment

### الوحدة الرابعة، الإعداد للتعاقد واختيار المتعاقد:

- اختيار مصدر التوريد المناسب
- معايير اختيار المصدر المناسب
- كيفية الحصول على معلومات عن المتعاقد مع الادارة
- معايير تقييم مصدر التوريد المناسب
- الشراء والتعاقد المباشر والمناقصات والمزايدات

### الوحدة الخامسة، إدارة التفاوض العقدي:

- مفاهيم قد تختلط بالتفاوض: الاتفاق الإطاري، الوعد بالتعاقد، العقود الهيدنية
- عناصر التفاوض الناجح على العقود
- التخطيط للتفاوض
- مهارات التفاوض الفعال
- نهج عهوية للمسلك الخاطى للتفاوض