

المقدمة:

تُعد مرحلة إعداد العقد ومراجعته من أهم وأدق المراحل في دورة حياة العقد بشكل عام، حيث يعتمد على هذه المرحلة نجاح العقد مستقبلاً. فهي التي تحدد الحقوق والالتزامات للطرفين المتعاقدين، وتلعب دوراً حاسماً في تقليل العقبات العملية والقانونية والمالية التي قد تواجه تنفيذ العقد في المستقبل. كما أن جودة إعداد العقد وصياغته تؤثر بشكل مباشر ليس فقط على التنفيذ الفعلي له، بل تمتد آثارها لتشمل الفترات التي تلي الانتهاء من العقد نفسه.

على سبيل المثال، قد يُفسخ العقد، إلا أن أحد الأطراف قد يظل لديه حق في طلب التعويض عن الأضرار التي لحقت به نتيجة لصياغة العقد بشكل لم يراعِ بشكل كافٍ توقع المخاطر المالية والقانونية التي قد تنشأ أثناء مرحلة الإعداد أو أثناء التنفيذ، وكيفية التعامل مع هذه المخاطر للحد منها أو التعويض عنها عند حدوثها.

يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى إعداد المشاركين ليصبحوا أخصائيين متميزين في مجال إعداد وإدارة العقود، من خلال تنمية مهاراتهم وقدراتهم في صياغة العقود ومراجعتها وإدارتها بكفاءة عالية.

الفئات المستهدفة:

القانونيون المتخصصون في إبرام العقود بين الجهات الحكومية والشركات.

العاملون في الجهات التي تقدم المشورة القانونية للهيئات الإدارية والمؤسسات الخاصة والتجارية.

المختصون في وزارات الشؤون القانونية.

القائمون بالعمل القانوني في الجهات الحكومية والخاصة.

أعضاء إدارات المشتريات والاحتياجات وإدارة الموارد.
المستشارون القانونيون ومساعدوهم في المؤسسات والوزارات والهيئات المختلفة.
المحامون والقانونيون المتخصصون في العقود المحلية والدولية.
مدراء الإدارات والدوائر القانونية وإدارات العقود في الجهات المختلفة.
القانونيون المختصون بإدارات التشريع والعقود في وزارات العدل والجهات ذات الصلة.
القانونيون المتعاملون مع إبرام العقود بين الدولة والشركات متعددة الجنسيات.
أعضاء الإدارات القانونية في المؤسسات والشركات من جميع القطاعات.
كل من يرى في نفسه الحاجة لتطوير مهاراته وخبراته في مجال إعداد وإدارة العقود.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذا البرنامج التدريبي، سيكون المشاركون قادرين على:

- صياغة وإعداد نماذج العقود التجارية ومراجعتها بدقة، إضافة إلى متابعة سلامة تنفيذها.
- التعامل بمهارة مع إجراءات التحكيم في العقود وفهم مزاياها ونتائجها.
- معرفة الجوانب التي يمكن ربطها بالتحكيم والعقود وأهميتها في الحفاظ على حقوق الأطراف.
- تطوير مهارات صياغة العقود وإدارتها، وفهم الالتزامات القانونية للأطراف المتعاقدة.
- تعزيز المفاهيم المتعلقة بالنزاعات العقدية وسبل التعامل معها.
- فتح آفاق عمل واسعة في المجالات القانونية والتجارية والمالية والهندسية المرتبطة بالعقود.
- التعامل بكفاءة مع جميع أنواع المخاطر غير المالية التي قد تنشأ في العقود.
- اكتساب مهارات عملية متقدمة في صياغة العقود والمستندات القانونية المرتبطة بها.

إتقان اختيار الألفاظ القانونية المناسبة في مكانها الصحيح بما يعبر بدقة عن المعنى المطلوب.
تنمية المهارات الأساسية في الصياغة القانونية وبناء الجمل القانونية بشكل صحيح.
القدرة على تقييم ومراجعة الصياغة النهائية للعقود ووثائقها بما يضمن دقتها وسلامتها القانونية.

الكفاءات المستهدفة:

الأسس القانونية التي تحكم التعاقدات.
شروط التنفيذ والالتزامات التعاقدية للطرفين.
بنود الإخلال بالالتزامات والمسؤولية التعاقدية (Contractual liability).
مراحل الإعداد للتعاقد واختيار المتعاقد المناسب.
مهارات إدارة التفاوض العقدي.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: الأسس القانونية للتعاقد

قواعد العرض والقبول (Offer and Acceptance).

المقابل في العقود (Consideration).

الشكل القانوني للعقد (Form of Agreement).

حقوق الأطراف الثالثة في العقد (Rights of Third Parties).

آليات أداء التزامات العقد (Performance of Contract).

الوحدة الثانية: شروط التنفيذ والالتزامات التعاقدية

- الامتيازات التي تتمتع بها الإدارة في مواجهة المتعاقد معها.
- التزامات الإدارة وحقوقها تجاه المتعاقد.
- التزامات المتعاقد مع الإدارة وواجباته.
- قواعد التعاقد من الباطن (Sub-contracting).
- أساليب التعاقد مع المقاولين الفرعيين المعيّنين (Nominated Sub-contractors).
- قواعد تنازل المتعاقد عن العقد للغير.

الوحدة الثالثة: بنود الإخلال بالالتزامات والمسؤولية التعاقدية (Contractual Liability)

- الالتزام بتحقيق نتيجة معينة.
- الالتزام ببذل العناية والحرص (Diligence).
- شروط المسؤولية عن أفعال الغير والمسؤولية عن الأشياء.
- الإخلال العقدي (Breach of Contract).
- الاتفاقات المتعلقة بتعديل المسؤولية (Amendment of Liability Agreements).

الوحدة الرابعة: الإعداد للتعاقد واختيار المتعاقد

- اختيار مصدر التوريد الأنسب.

معايير اختيار المورد أو المتعاقد.

طرق الحصول على المعلومات اللازمة عن المتعاقد.

معايير تقييم مصادر التوريد.

أساليب الشراء المختلفة: الشراء المباشر، المناقصات، والمزايدات.

الوحدة الخامسة: إدارة التفاوض العقدي

المفاهيم التي قد تختلط مع التفاوض، مثل الاتفاق الإطاري، الوعد بالتعاقد، والعقود المبدئية.

عناصر التفاوض الناجح في إبرام العقود.

التخطيط الجيد لعملية التفاوض.

مهارات التفاوض الفعال.

دراسة نماذج عملية لسلوكيات التفاوض غير السليمة والتعامل معها.