JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية

3 – 14 مايو 2027

دار السلام

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية

المرجع: 134_3552 **التاريخ:** 3 – 14 مايو 2027 **المكان:** دار السلام **الرسوم:** GBP 9500

التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية دورة تدريبية متقدمة مدتها أسبوعين لمديري العقود والمستشارين القانونيين وأخصائيي المطالبات الذين يبرمون اتفاقيات متينة ويحسمون الخلافات دون خسارة العلاقات التجارية، ويعود كل مشارك منها باستراتيجية تجنب النزاعات وتسويتها لعقد قائم. فالنزاعات في الاتفاقيات الكبرى تستنزف وقت القيادات والسيولة والسمعة قبل أي جلسة استماع بوقت طويل. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية.

لماذا يهم التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية الآن

تحرك الموضوع اليوم ثلاثة ضغوط. فالأطراف المتعاقدة أكثر استعدادا لتحويل الخلاف إلى مسار رسمي، فتصل الإشعارات والمطالبات أبكر وبأعداد أكبر. ومجالس الإدارة والممولون يطلبون الإفصاح عن المطلوبات المحتملة وحسمها سريعا بدل حملها سنوات. وسلاسل التعاقد في الإنشاءات والطاقة والخدمات المسندة أطول، فينتشر الخلاف الواحد عبر عدة مستويات. المؤسسة التي تصوغ بنود النزاع بوضوح وتدير المطالبات بانضباط تتفاوض على أساس الأدلة، أما غيرها فتنجرف إلى تحكيم مكلف بسجلات ضعيفة. وتستند الدورة إلى أحكام المطالبات وتجنب النزاعات والفصل فيها في نماذج الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين FIDIC، وإلى دورة حياة العقد لدى منظمة World Commerce & Contracting WorldCC.

المستفيدون من التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية

- المسؤولون عن إبرام العقود الذين يتفاوضون على بنود النزاع والقانون الحاكم واختيار جهة الفصل
- أخصائيو المطالبات الذين يعدون طلبات الاستحقاق ويحددون قيمتها ويدافعون عنها
- المستشارون القانونيون الداخليون الذين يختارون بين التفاوض والوساطة والفصل والتحكيم
- القادة التجاريون الذين يقررون توقيت التسوية وطريقة حماية العلاقة
- مديرو المشاريع الذين تتحول سجلاتهم ومراسلاتهم إلى أدلة في النزاع

تكسب الوظيفة القانونية والتجارية أكثر حين يحضر مستشاروها وأخصائيو المطالبات وموظفو العقود معا ويتفقون على انضباط واحد في التصعيد والأدلة عبر المحفظة.

قدرات التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية

يتعلم المشاركون معاملة كل خلاف قرارا يتعلق بجهة الفصل والأدلة وقيمة التسوية لا صراعا بين مواقف.

- اختبار الإيجاب والقبول وإدماج الشروط في نزاعات الإبرام — المستشار القانوني
- تحديد بنود النزاع المتدرجة واختيار جهة الفصل عند الصياغة — قادة التفاوض
- بناء ملفات المطالبات التي تربط الحدث بالاستحقاق والقيمة — مراجعو المطالبات
- حساب نطاقات التسوية بتحليل النتائج المرجحة بالمخاطر — المديرون التجاريون
- الموازنة بين الوساطة وقرار الخبير والفصل والتحكيم — الرعاة التنفيذيون
- عرض المواقف في التفاوض والجلسات بأدلة منضبطة — هيئات التحكيم والأطراف المقابلة

مصطلحات التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية الأساسية

- بند النزاع المتدرج — بند يشترط التفاوض ثم الوساطة أو المجلس قبل اللجوء إلى جهة ملزمة كالتحكيم.
- قرار الخبير — حسم ملزم لمسألة فنية أو تقييمية يصدره خبير مستقل يختاره الطرفان.
- الفصل المؤقت — قرار سريع يصدره فاصل أو مجلس ويلزم الطرفين إلى حين الحسم النهائي.
- التحكيم — حسم خاص ونهائي وقابل للتنفيذ للنزاع يتولاه محكم أو أكثر وفق قواعد متفق عليها.
- القيمة المطالب بها — القيمة المالية أو الزمنية المطلوبة أو المحكوم بها بعد ثبوت الاستحقاق.
- دون المساس بالحقوق — حماية تمنع استخدام عروض التسوية والإقرارات دليلا إذا فشلت المفاوضات.

التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية يوما بيوم

اليوم 1: مصادر النزاعات التعاقدية

- تصنيف أسباب النزاع — الفصل بين نزاعات النطاق والتأخير والدفع والجودة
- رسم سلسلة التعاقد — تتبع انتقال الخلافات بين المستويات
- تقدير كلفة النزاع — موازنة وقت الإدارة مقابل المبالغ المستردة
- مؤشرات الإنذار المبكر — رصد الخلافات قبل الإشعار الرسمي
- سجل محفظة النزاعات — ترتيب الخلافات القائمة حسب حجم التعرض

اليوم 2: إبرام العقد وتفسيره

- الإيجاب والقبول وتعارض النماذج — تأكيد الشروط الحاكمة فعلا
- إدماج المستندات وترتيب أولويتها — حل التعارض بين الأحكام
- مبادئ التفسير — قراءة البنود الغامضة بصورة متسقة
- الشروط الضمنية وحجج حسن النية — تقدير قوتها
- بنود الاتفاق الكامل والتعديل — ضبط الاتفاقات الجانبية اللاحقة

اليوم 3: صياغة بنود النزاع

- اختيار القانون الحاكم والاختصاص — مواءمة جهة الفصل مع متطلبات التنفيذ
- صياغة بند التصعيد المتدرج — تحديد الخطوات والمهل
- أحكام مجلس تجنب النزاعات — متى يستحق المجلس الدائم كلفته
- عناصر اتفاق التحكيم — المقر والقواعد واللغة وعدد المحكمين
- استثناءات الإغاثة العاجلة — حفظ الوصول إلى التدابير المؤقتة

اليوم 4: الإشعارات وإعداد المطالبات

- متطلبات الإشعار وصياغة الشرط المسبق — حفظ الاستحقاق
- استراتيجية السجلات المعاصرة — بناء الأدلة أثناء وقوع الأحداث
- هيكل سرد المطالبة — ربط الحدث بالبند والنتيجة
- اختيار طريقة تحليل التأخير — انتقاء أدلة تلائم السجلات المتاحة
- مطالبات الإرباك وفقد الإنتاجية — إثبات السببية بصورة مقنعة

اليوم 5: تقدير قيمة المطالبات وتقييمها

- تفصيل بنود المطالبة — الفصل بين التكلفة المباشرة والمصاريف العامة والربح
- تقدير تكاليف إطالة المدة — تقييم الموارد المرتبطة بالزمن
- مخاطر المطالبات الإجمالية — تحديد متى يلزم التوزيع والتخصيص
- تقييم الدفوع والمطالبات المضادة — اختبار قيمة الطرف الآخر
- نموذج النتائج المرجحة بالمخاطر — تحديد نطاقات تسوية واقعية

اليوم 6: التفاوض في النزاعات التعاقدية

- التخطيط للتفاوض القائم على المصالح — الفصل بين المواقف والحاجات الفعلية
- تحليل البديل الأنسب — تحديد نقاط الانسحاب قبل المحادثات
- مراسلات دون المساس بالحقوق — حماية العروض والتنازلات
- صياغة اتفاق التسوية — إقفال جميع المطالبات المرتبطة بوضوح
- أساليب صون العلاقة — إبقاء العقود الجارية منتجة

اليوم 7: الوساطة وقرار الخبير

- تصميم مسار الوساطة — الاختيار بين النهج التيسيري والتقييمي
- اختيار الوسيط وإحاطته — مواءمة الخبرة مع نوع النزاع
- مذكرات الموقف للوساطة — عرض المخاطر دون تصلب المواقف
- نطاق قرار الخبير — صياغة المسائل الفنية والتقييمية
- الطعن في قرارات الخبراء — معرفة الأسس المحدودة المتاحة

اليوم 8: الفصل المؤقت ومجالس النزاعات

- إعداد طلب الإحالة إلى الفصل — تحديد النزاع والانتصاف المطلوب
- عمل مجلس النزاعات في نماذج FIDIC — الاستفادة من الزيارات الميدانية والآراء
- مذكرات الرد والتعقيب — الوفاء بالجداول الإجرائية الضيقة
- تنفيذ القرارات المؤقتة أو مقاومتها — إدارة أثرها على السيولة
- إشعارات عدم الرضا — حفظ الحق في الحسم النهائي

اليوم 9: استراتيجية التحكيم وإجراءاته

- تشكيل هيئة التحكيم واختيار المحكمين — الموازنة بين الخبرة والحياد
- مذكرات الدعوى وتقديم المستندات — ضبط نطاق الإفصاح
- إعداد شهادات الشهود والخبراء — اختبار المصداقية قبل الجلسة
- أساسيات المرافعة والاستجواب المضاد — دعم المحامي الخارجي
- تنفيذ الحكم واسترداد التكاليف — تقدير صافي النتيجة الواقعي

اليوم 10: تطبيق استراتيجية تجنب النزاعات وتسويتها

- فحص الإبرام والبنود في عقد قائم — كشف مواطن الضعف
- تقييم موقف المطالبات — تأكيد الاستحقاق والأدلة والقيمة
- شجرة قرار اختيار جهة الفصل — تحديد المسار لكل خلاف
- تفويض التفاوض وصلاحية التسوية — الاتفاق على الحدود مع الرعاة
- استراتيجية تجنب النزاعات وتسويتها — عرض الاستراتيجية للمراجعة والنقد

تطبيق التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية بعد الدورة

- مراجعة بنود النزاع في أعلى ثلاث اتفاقيات قيمة واقتراح صياغة تصعيد متدرج لتعديلها أو تجديدها القادم.
- إجراء تقييم للنتائج المرجحة بالمخاطر لمطالبة قائمة وعرض نطاق التسوية والتفويض على المدير التجاري.

أسئلة حول التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية

ما التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية ولماذا يهم الآن؟

التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية يجمع إبرام الاتفاقيات ببنود نزاع واضحة وحسم الخلافات بالتفاوض أو الوساطة أو قرار الخبير أو الفصل أو التحكيم. ويهم الآن لأن المطالبات تصل أبكر وبأعداد أكبر، ولأن المجالس تنتظر حسم المطلوبات المحتملة على أساس الأدلة.

من يستفيد أكثر من تدريب التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية؟

يستفيد أكثر مديرو العقود وأخصائيو المطالبات والمستشارون القانونيون الداخليون لأنهم يصوغون بنود النزاع ويعدون المذكرات ويختارون جهة الفصل. ويستفيد كذلك القادة التجاريون الذين يعتمدون التسويات ومديرو المشاريع الذين تصبح سجلاتهم أدلة.

بم يختلف تدريب التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية عن دورة عامة في إدارة العقود؟

يركز هذا التدريب على مخاطر الإبرام وقيمة المطالبات واختيار كل جهة فصل وإدارة إجراءاتها. أما دورة إدارة العقود العامة فتغطي الأداء اليومي والدفعات والتغيير، بينما يبدأ هذا التدريب حيث يبدأ الخلاف ويتابعه حتى التسوية أو الحكم.

ماذا تعود به من تدريب التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية؟

تعود باستراتيجية تجنب النزاعات وتسويتها لأحد عقودك، تغطي مخاطر البنود وموقف المطالبات واختيار جهة الفصل وصلاحية التسوية. ويستطيع زملاؤك القانونيون والتجاريون تطبيق الهيكل نفسه على الخلافات القائمة الأخرى.

التعاقد وتسوية النزاعات التعاقدية: الطريق إلى الأمام

توجه استراتيجية تجنب النزاعات وتسويتها أولا قرار التفاوض على خلاف قائم أو إحالته إلى مجلس أو التحضير للتحكيم. ويتشاركها المستشارون وأخصائيو المطالبات والمديرون التجاريون بيانا موحدا للموقف. وبعد أول استخدام لها يستحق نطاق التسوية وثغرات الأدلة مراجعة جديدة، لأن رد الطرف المقابل يكشف عادة الافتراضات المتفائلة.