

دورة إدارة المطالبات في عقود المقاولات: تحليل التأخير والتقييم المالي وتجنب النزاعات

18 – 22 أبريل 2027

شرم الشيخ





دورة إدارة المطالبات في عقود المقاولات: تحليل التأخير والتقييم المالي وتجنب النزاعات

المرجع: 17437_205 التاريخ: 18 - 22 أبريل 2027 المكان: شرم الشيخ الرسوم: GBP 4000

ملخص البرنامج

إدارة المطالبات في عقود المقاولات، من تحليل التأخير إلى التقييم المالي وتجنب النزاعات، محور دورة تدريبية تمتد أسبوعاً بمستوى متقدم لقيادات العقود والمشاريع، ويخرج منها كل مشارك بإجراء لإدارة المطالبات في مؤسسته. ففي مشاريع التشييد والهندسة يضيع الاستحقاق كثيراً بسبب الإخطارات المتأخرة وضعف السجلات، ويؤدي التحليل الضعيف للتأخير إلى رفض المطالبة. ويتدرج البرنامج من الإخطارات والسجلات إلى تمديد المدة والتعطيل والتقييم المالي، ثم عرض المطالبة والتفاوض ومسارات حل النزاع. تقدم هذا البرنامج في إدارة المطالبات في عقود المقاولات مارس للتدريب المملكة المتحدة.

المبررات المؤسسية

تحدد مطالبات الوقت والمال الهامش النهائي لكثير من المشاريع لدى المقاول والتكلفة النهائية لدى صاحب العمل. والمؤسسات التي ترسل الإخطارات في وقتها وتحفظ السجلات وتقيم مطالباتها بأساليب معترف بها تصل إلى التسوية أسرع وتنفق أقل على الخبراء والمحامين.

- نسبة استرداد المطالبات أو التعرض لها: تتحسن حين يثبت الاستحقاق بالسجلات وأساليب التحليل المقبولة.
- مدة تسوية المطالبات: تقصر حين تعرض المطالبات وتقيم بصيغة منظمة قائمة على الأدلة.
- النزاعات المحالة إلى إجراءات رسمية: تقل حين تستخدم مجالس تجنب النزاعات والتفاوض مبكراً.

المبادئ والأساس المعرفي

- شروط عقود FIDIC: ينظم إجراء المطالبات وأحكام الإخطار وسقوط الحق ومجلس تجنب النزاعات والفصل فيها الجلستين 1 و5g.
- الممارسة الموصى بها AACE 29R-03 لتحليل الجداول الزمنية الجنائي: يؤطر تصنيفها لأساليب تحليل التأخير الجلسة 2.
- أسلوب المسار الحرج ومبادئ التأخير المتزامن: يوجه الفائض الزمني والمسار الحرج والأسباب المتداخلة لتحديد الاستحقاق في الجلسة 2.
- أسلوب الميل المقاس ومعادلات المصاريف العامة للمركز الرئيسي: يدعم قياس التعطيل ومعادلات Emdeng Hudson Eichleay التقييم المالي في الجلسة 3.



المشاركون المستهدفون

- القيادات التي تضع استراتيجية المطالبات لمحفظه من عقود التشييد أو الهندسة.
- المديرون الذين يعدون مطالبات تمديد المدة والتكلفة أو يراجعونها أو يدافعون فيها.
- كبار المسؤولين التجاريين الذين يتفاوضون على التسويات والحسابات الختامية.
- مديرو المشاريع المطالبون بحفظ السجلات وإرسال الإخطارات التي تحمي الاستحقاق.

يخدم البرنامج أصحاب العمل والمقاولين في المباني والبنية التحتية والنفط والغاز والكهرباء والمياه والمشاريع الصناعية.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص الثغرات في الإخطارات وسقوط الحق وحفظ السجلات التي تعرض المطالبات للخطر.
2. سيكون المشاركون قادرين على تقييم أحداث التأخير باستخدام أساليب معترف بها لتحليل الجداول الزمنية.
3. سيكون المشاركون قادرين على بناء تقييم مالي لمطالبات إطالة المدة والتعطيل والخسائر والمصاريف.
4. سيكون المشاركون قادرين على إعداد مطالبة أو الدفاع فيها بسلسلة واضحة من السبب والأثر والدليل.
5. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب أولويات مواقف التفاوض وخيارات التسوية للمطالبات المفتوحة.
6. سيكون المشاركون قادرين على تبرير الاختيار بين تجنب النزاع والفصل فيه والتحكيم.

هيكل البرنامج

اليوم 1: استحقاق المطالبات والإخطارات والسجلات

هل الاستحقاق محمي قبل أن تكتب المطالبة؟

- مصادر الاستحقاق: العقد والتغيير والإخلال والقانون
- أحكام الإخطار وسقوط الحق في نماذج العقود القياسية
- السجلات المعاصرة: اليومية والجداول الزمنية والمراسلات
- الإنذار المبكر وسجلات المخاطر دليلًا على المطالبات
- سجل المطالبات ومسؤوليات إدارة المطالبات في عقود المقاولات

اليوم 2: تمديد المدة وتحليل التأخير

أي التأخيرات مبررة، وكيف يثبت أثرها على تاريخ الإنجاز؟



- المسار الحرج وملكية الفائض الزمني وتحديثات الجدول الزمني
- أسلوب المخطط مقابل المنفذ وأسلوب المخطط المتأثر
- تحليل الأثر الزمني وتحليل النوافذ الزمنية
- التأخير المتزامن وتوزيع المسؤولية
- اختيار أسلوب التحليل وفق AACE 29R-03

اليوم 3: التعطيل والتقييم المالي للمطالبة

ما المبالغ المترتبة على التأخير والتعطيل الثابتين؟

- بنود المطالبة: مصاريف الموقع والتمويل والربح الفائت
- المصاريف العامة للمركز الرئيسي: معادلات Eichleayg Emdeng Hudson
- التعطيل وانخفاض الإنتاجية: أسلوب الميل المقاس
- تكاليف التسريع والتخفيف
- المطالبات الإجمالية ومخاطرها

اليوم 4: عرض المطالبة وتقييمها والتفاوض عليها

كيف تبنى المطالبة وتختبر وتسوى على أساس استحقاقها؟

- هيكل وثيقة المطالبة: السرد والسبب والأثر والدليل
- تقييم صاحب العمل والمهندس للمطالبات
- الدفاع في المطالبات: الرد والمطالبات المقابلة والمقاصة
- التخطيط للتفاوض: المصالح والنطاقات والتنازلات
- اتفاقيات التسوية وإقفال الحساب الختامي

اليوم 5: تطبيق إدارة المطالبات في عقود المقاولات وتجنب النزاعات

أي مسار يحل النزاع بأقل تكلفة ومخاطر؟

- مجلس تجنب النزاعات والفصل فيها وفق FIDIC
- مسارات الوساطة وقرار الخبير والتحكيم
- اختيار مطالبة الجلسة 4 مقابل نتائج تحليل التأخير في الجلسة 2
- تطبيق ضوابط الإخطار من الجلسة 1 على مشروع قائم
- إنجاز إجراء إدارة المطالبات



المنهجية

يعتمد البرنامج على تحليل الحالات وتمارين منظمة مبنية على عقد بنية تحتية افتراضي، إذ يحلل المشاركون تحديثات الجدول الزمني وسجلات الموقع وبيانات التكلفة، ويقيمون المطالبة ماليا ثم يتفاوضون عليها من طرفين متقابلين، مستعينين بأمثلة من المباني والنفط والغاز والكهرباء.

- نشاط مقترح: مراجعة إخطارات مشروع وسجلاته مقابل أحكام سقوط الحق.
- نشاط مقترح: إجراء تحليل النوافذ الزمنية على جدول زمني متأخر.
- نشاط مقترح: التفاوض على مطالبة إطالة مدة بين فريقين صاحب العمل والمقاول.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك إجراء لإدارة المطالبات في مؤسسته، يحدد ضوابط الإخطار والسجلات، وبيان أسلوب تحليل التأخير، ونماذج التقييم المالي، وهيكل وثيقة المطالبة، وحدود صلاحيات التفاوض، ومعايير التصعيد إلى مسارات النزاع. ويستخدم لإدارة المطالبات الحالية والمقبلة بصورة متسقة.

الأسئلة الشائعة

هل يناسب تدريب إدارة المطالبات في عقود المقاولات فرق صاحب العمل والمقاول معا؟

نعم، فهو بمستوى متقدم للعاملين في الجانبين، ويفترض خبرة في إدارة عقود التشييد أو الهندسة.

ما الأساليب التي تقوم عليها دورة إدارة المطالبات في عقود المقاولات؟

تقوم على أحكام المطالبات والنزاعات في شروط عقود FIDIC، والممارسة الموصى بها AACE 29R-03، وأسلوب المسار الحرج، وأسلوب الميل المقاس، ومعادلات المصاريف العامة للمركز الرئيسي.

كيف يستخدم إجراء إدارة المطالبات الناتج عن تدريب إدارة المطالبات في عقود المقاولات في العمل؟

تعتمده معيارا للإخطارات والسجلات وتحليل التأخير ووثائق المطالبات، وتستند إليه في اعتماد التسويات.

ما الفرق بين تدريب إدارة المطالبات في عقود المقاولات ودورة في إدارة العقود؟

تتناول إدارة العقود تشغيل العقد يوما بيوم، أما إدارة المطالبات في عقود المقاولات فتركز على إثبات مطالبات الوقت والمال وتسعيرها والدفاع فيها وتسويتها.