دورة صياغة العقود التجارية وتسوية المنازعات: البنود والمطالبات والتسوية

23 – 27 نوفمبر 2026

روما

دورة صياغة العقود التجارية وتسوية المنازعات: البنود والمطالبات والتسوية

المرجع: 882_40464 **التاريخ:** 23 – 27 نوفمبر 2026 **المكان:** روما **الرسوم:** GBP 5500

ملخص البرنامج

صياغة العقود التجارية وتسوية المنازعات، من البنود إلى المطالبات والتسوية، محور دورة تدريبية تمتد أسبوع للمديرين التجاريين ومنسقي العقود ورؤساء المشتريات، ويخرج منها كل مشارك بملف بنود ومطالبات لعقد قائم واحد. كثيرا ما تبدو الصياغة سليمة عند التوقيع ثم تضعف حين يظهر أمر تغيير أو تأخير أو خلاف على الدفعات. وينتقل البرنامج من توزيع المخاطر إلى صياغة البنود ثم الإخطارات والمطالبات ثم مسارات النزاع والتسوية، بالاعتماد على مقتطفات عقود جاهزة. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في صياغة العقود التجارية وتسوية المنازعات لمجموعات من منظمات مختلفة.

المبررات المؤسسية

توقع المنظمات في قطاعات الإنشاءات والطاقة والصناعة والخدمات عقودا تنقل الأموال والمخاطر والمسؤوليات بين الأطراف. وحين يصوغ المدير بنودا دقيقة ويتابع الإخطارات في مواعيدها ويختار المسار المناسب عند بداية الخلاف، فإنه يحمي الهوامش والعلاقات. أما الصياغة الضعيفة فلا تكتشف عادة إلا بعد تقديم مطالبة، حين يصبح تعديلها مكلفا.

- التعرض للمطالبات: ينخفض حين توزع المخاطر في بنود واضحة وتتابع مواعيد الإخطار منذ الحدث الأول.
- كلفة المنازعات: تحتوى حين يطابق كل خلاف مع أقل المسارات كلفة وملاءمة.
- العلاقات التجارية: تصان حين تعد التسويات بالأدلة وبحدود متفق عليها.

المبادئ والأساس المعرفي

- نماذج عقود FIDIC شروط عقود واسعة الاستخدام للأعمال والمعدات: تطبق في الجلستين 2 و3 لدراسة توزيع المخاطر والإخطارات وأوامر التغيير والمطالبات.
- سلم تسوية المنازعات تدرج من التفاوض إلى الوساطة ثم الفصل بمجلس النزاعات أو التسوية القضائية المؤقتة ثم التحكيم والتقاضي: يطبق في الجلسة 4 لاختيار المسار.
- الخبرة الفنية الملزمة إجراء يفصل فيه خبير محدد في مسألة معينة: تطبق في الجلسة 4 للحكم على ملاءمتها للخلافات الفنية.

المشاركون المستهدفون

- المديرون التجاريون الذين يتفاوضون على عقود التوريد والخدمات والأعمال ويوقعونها.
- منسقو العقود الذين يصدرون الإخطارات ويقيمون أوامر التغيير ويوثقون الأحداث.
- قادة المشتريات الذين ينقلون صياغة البنود من الطرح إلى الترسية.
- رؤساء الوظائف الذين يتبنون المطالبات أو يدافعون عنها ويحتاجون إلى تقدير المخاطر القانونية دون تأهيل قانوني.
- مديرو المشاريع والعمليات الذين يقررون متى يستحق الخلاف التصعيد.

تشمل البيئات المعتادة قطاعات الإنشاءات والطاقة والصناعة والمشتريات العامة والخدمات المهنية.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تقييم مسودة عقد من حيث الثغرات في النطاق والدفع والتأخير والإنهاء.
2. سيكون المشاركون قادرين على بناء بنود توزع المخاطر وتحدد واجبات الإخطار بدقة.
3. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص الأساس التعاقدي لمطالبة تغيير أو تأخير.
4. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب مسارات النزاع بحسب الكلفة والسرعة والسرية وقابلية التنفيذ.
5. سيكون المشاركون قادرين على تبرير موقف التسوية بالأدلة وبحدود متفق عليها.
6. سيكون المشاركون قادرين على إعداد ملف بنود ومطالبات لعرضه على راع رفيع المستوى.

هيكل البرنامج

اليوم 1: أسس صياغة العقود التجارية

ماذا ينبغي أن يقول العقد لحماية الصفقة التجارية؟

- خريطة بنية العقد
- مراجعة شروط النطاق والدفع
- مصفوفة توزيع المخاطر
- قواعد الصياغة الواضحة
- سجل الثغرات والغموض

اليوم 2: صياغة البنود وتوزيع المخاطر

كيف تكتب المسؤولية والتأخير والتغيير بحيث تصمد تحت الضغط؟

- صياغة بنود المسؤولية والتعويض
- تصميم بنود التأخير والغرامات
- صياغة إجراءات أوامر التغيير
- مقارنة نماذج عقود FIDIC
- صياغة الإنهاء والإيقاف

اليوم 3: الإخطارات والمطالبات وإدارة العقد

كيف تنجح المطالبة أو تفشل بسبب إخطارها وسجلها؟

- تقويم الإخطارات والمهل المسقطة
- قالب السجل المعاصر للأحداث
- بناء مطالبة التغيير والتأخير
- سجل إدارة المطالبات
- مراجعة أدلة المبالغ المطالب بها

اليوم 4: مسارات النزاع واستراتيجية التسوية

أي مسار يحسم هذا الخلاف بأقل كلفة على العلاقة؟

- اختيار المسار من سلم تسوية المنازعات
- موجز الإعداد للوساطة
- مقارنة مجلس النزاعات والفصل المؤقت
- تحديد نطاق الخبرة الفنية الملزمة
- نطاق استراتيجية التسوية

اليوم 5: ملف البنود والمطالبات لعقد قائم واحد

هل تتكامل النتائج في ملف يستطيع الراعي العمل به؟

- تطبيق سجل الثغرات والغموض من الجلسة 1
- اختبار مسودات البنود من الجلسة 2
- فحص سجل المطالبات من الجلسة 3
- مراجعة نطاق التسوية من الجلسة 4
- إنجاز ملف البنود والمطالبات

المنهجية

يقوم البرنامج على تمرين منظم مبني على مقتطفات عقود ومراسلات وسجلات كلفة جاهزة من عقود أعمال وتوريد وخدمات. يراجع المشاركون البنود ويجمعون ملفات المطالبات ويعدون مواقف التسوية، ثم يدافعون عنها أمام زملاء يؤدون دور الطرف المقابل ودور الراعي.

- نشاط مقترح: إعادة صياغة بند مسؤولية منحاز إلى طرف واحد ليصبح توزيعا متوازنا.
- نشاط مقترح: بناء تقويم إخطارات من حدث تأخير جاهز.
- نشاط مقترح: إعداد موقف افتتاحي للوساطة وتمثيله.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك ملف بنود ومطالبات لعقد قائم واحد. ويضم الملف سجل الثغرات وصياغة منقحة للبنود وتقويما للإخطارات وقيدا في سجل المطالبات ونطاقا للتسوية. ويعرض في العمل على الراعي للاعتماد، ويصبح مرجعا للتعديلات اللاحقة، ويحدد روتين التعامل مع الخلاف التالي.

الأسئلة الشائعة

هل يناسب تدريب صياغة العقود التجارية وتسوية المنازعات المديرين من غير المؤهلين قانونيا؟

نعم، إذ تدرس صياغة العقود التجارية وتسوية المنازعات عبر مقتطفات وقوالب جاهزة. ويفترض التدريب مسؤولية عن توقيع العقود أو إدارتها أو الدفاع عنها، دون خلفية قانونية، وتشرح الجلسات المصطلحات بلغة واضحة.

على أي نماذج تقوم صياغة العقود التجارية في هذا التدريب؟

تقوم صياغة العقود التجارية هنا على نماذج عقود FIDIC لتوزيع المخاطر، وسلم تسوية المنازعات لاختيار المسار، والخبرة الفنية الملزمة للمسائل الفنية، ويطبق كل منها على قرار صياغة أو تسوية.

كيف يستخدم ملف البنود والمطالبات من تدريب صياغة العقود التجارية في العمل؟

تعرض الملف على الراعي لديك، وتستخدم صياغته المنقحة في التعديل أو الطرح القادم، وتبقي تقويم الإخطارات ونطاق التسوية روتينا للخلافات اللاحقة.

بماذا تختلف صياغة العقود التجارية وتسوية المنازعات عن برنامج في إدارة العقود؟

تركز صياغة العقود التجارية وتسوية المنازعات على كتابة بنود حامية وحل الخلافات، بينما يركز برنامج إدارة العقود على متابعة الأداء والعلاقة مع الموردين والتجديد عبر دورة حياة العقد.