BLACKBIRD FOR TRAINING

إدارة العقود والصياغة القانونية

4 – 8 يوليو 2027

المنامة (البحرين)



إدارة العقود والصياغة القانونية

المرجع: 153230_3341 **التاريخ:** 4 – 8 يوليو 2027 **المكان:** المنامة (البحرين) **الرسوم:** GBP 4900

المقدمة

إدارة العقود والصياغة القانونية

تُعد دورة إدارة العقود برنامجًا تدريبيًا شاملاً مصممًا للمهنيين المشاركين في عملية إدارة العقود. ويغطي البرنامج جميع مراحل إدارة العقود، بدءًا من التفاوض على الاتفاق الأولي وصياغة الاتفاقيات القانونية المتينة، وصولاً إلى إدارة تنفيذ العقد، وتحديد المخاطر التعاقدية، وتسوية النزاعات.

يوفر هذا البرنامج للمشاركين رؤى عملية حول الصياغة القانونية، ومراجعة العقود، والتفاوض، وأفضل ممارسات إدارة العقود. كما يركز على تطوير القدرة على هيكلة الاتفاقيات بوضوح، ومراجعة البنود التعاقدية الرئيسية، وتحديد وتصنيف المخاطر التعاقدية، وضمان استمرار الالتزام بالمتطلبات القانونية والتجارية وفعالية العقود طوال دورة حياتها.

سيتعلم المشاركون كيفية إدارة العقود من منظور كلا الطرفين، وفهم تأثير البنود التعاقدية الرئيسية، وتطبيق أساليب عملية لحماية المصالح القانونية والتجارية لمؤسساتهم. كما يتناول البرنامج آليات تسوية النزاعات، بما في ذلك القانون الحاكم، والاختصاص القضائي، والتحكيم، والتقاضي، والوساطة.

وسواء كان التعامل مع عقود إدارة الممتلكات، أو عقود الإدارة، أو عقود الخدمات، أو عقود الإنتاج، أو غيرها من الترتيبات التجارية، سيكتسب المشاركون المهارات العملية اللازمة لإدارة العلاقات التعاقدية بفعالية بدءًا من مرحلة التفاوض وحتى التنفيذ والأداء والتعديل والإنهاء.

أهداف الدورة التدريبية

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:



- .اكتساب فهم شامل لإدارة دورة حياة العقد، بدءًا من التفاوض والصياغة وحتى إنهاء العقد
- .تعلم كيفية صياغة الاتفاقيات القانونية باستخدام أساليب واضحة وفعالة وممارسات متخصصة وفقًا لطبيعة القطاع
- .فهم أساسيات إدارة العقود وكيفية إدارتها طوال دورة حياتها مع ضمان الالتزام والأداء
- .استخدام تقنيات الكتابة القانونية لإعداد مستندات تعاقدية واضحة وموجزة وقابلة للإنفاذ
- .إتقان كيفية التفاوض على العقود المعقدة، وهيكلة البنود الرئيسية، وإدارة التعديلات والتحفظات
- مراجعة البنود التعاقدية الرئيسية، بما في ذلك شروط الدفع، والتزامات التسليم، والضمانات، والتعويضات، وبنود تحديد المسؤولية

.

- .تحديد وتصنيف المخاطر التعاقدية وتقييم آثارها القانونية والمالية والتشغيلية والتجارية المحتملة
- تعلم استراتيجيات تجنب الأخطاء القانونية الشائعة، بما في ذلك اللغة الغامضة، وعدم الوضوح، والتعارض بين البنود، والالتزامات التعاقدية المفرطة

.

- .تقييم بنود القانون الحاكم، والاختصاص القضائي، والتحكيم، والتقاضي، والوساطة، وغيرها من آليات تسوية النزاعات
- .فهم العلاقة بين الالتزامات التعاقدية، والإخلال بالعقد، وسبل الانتصاف، والإنهاء، والمسؤولية طوال دورة حياة العقد
- .تطوير أساليب عملية لإدارة النزاعات التعاقدية داخليًا ومن خلال آليات تسوية النزاعات الخارجية
- .تطبيق أساليب فعالة لمراجعة العقود وتقييم المخاطر لدعم اتخاذ قرارات تعاقدية أكثر فعالية

محاور الدورة التدريبية

اليوم الأول: فهم الصفقة الكامنة وراء العقد والتفاوض على الشروط

فهم العقود والترتيبات التجارية



- .ما الذي يشكل العقد؟ فهم العناصر الأساسية للعقد وهيكله وما يجعله ملزمًا قانونًا
- .سياق الترتيبات التجارية: فهم إدارة دورة حياة العقود في مختلف السياقات التجارية وبيئات الأعمال
- .فهم الأهداف التجارية الكامنة وراء العقد وكيف تؤثر على الشروط التعاقدية
- .تحديد حقوق والتزامات ومسؤوليات وتوقعات كل طرف من أطراف العقد
- .مراجعة العقود من منظور كلا الطرفين
- الحلول التجارية المبتكرة: استكشاف بدائل مثل الشراكة وعقود BOOT.
- .العلاقة بين التفاوض وصياغة العقود: فهم كيفية تأثير عملية التفاوض على الاتفاق النهائي
- .صلاحية التوقيع ومبادئ الوكالة: ضمان أن الأطراف الصحيحة مخولة بإبرام الاتفاقيات
- .الإجراءات الرسمية لإتمام العقد: المتطلبات القانونية وأفضل الممارسات لإغلاق الصفقة

مقدمة في المخاطر التعاقدية

- .فهم المخاطر التعاقدية وعلاقتها بالأهداف التجارية
- .تحديد المخاطر القانونية والمالية والتشغيلية والتجارية المحتملة داخل العقود
- .التعرف على أساليب تحديد وتصنيف المخاطر التعاقدية
- .التعرف على الالتزامات التعاقدية عالية المخاطر والبنود غير المواتية
- .فهم كيفية توزيع المخاطر التعاقدية بين الأطراف

اليوم الثاني: تقنيات الصياغة القانونية والبنود التعاقدية الرئيسية

تقنيات الصياغة القانونية



- علامات العقد المصاغ بشكل جيد: تحديد خصائص العقود الواضحة والفعالة والقابلة للإنفاذ.
- لغة الصياغة: فهم الاستخدام المناسب لمصطلحات مثل "Will" و"Shall" و"Must".
- الإجراءات القانونية اللازمة لجعل العقود ملزمة.
- هيكلة وتكوين العقود التجارية.
- البنود النموذجية: فهم البنود القياسية المهمة وأهميتها التجارية.
- الشروط الأساسية للاتفاق: فهم دور المستندات الأولية في هيكلة الاتفاقيات.
- الكلمات والتعبيرات الغامضة في العقود التجارية: تحديد الغموض وتجنبه.
- العقود العابرة للحدود: الاعتبارات الرئيسية عند إدارة الاتفاقيات الدولية.

مراجعة البنود التعاقدية الرئيسية

- مراجعة شروط الدفع والالتزامات المالية.
- تقييم التزامات التسليم، والمراحل الرئيسية، ومتطلبات الأداء.
- مراجعة الضمانات والإقرارات وتأثيرها على الحماية التعاقدية.
- فهم بنود التعويض وتوزيع المسؤولية بين الأطراف المتعاقدة.
- مراجعة بنود تحديد المسؤولية والالتزامات المالية المحتملة.
- تحديد المخاطر التعاقدية الناتجة عن البنود غير الواضحة أو المفرطة أو أحادية الجانب.
- فهم العلاقة بين البنود التعاقدية الرئيسية والأداء العام للعقد.

اليوم الثالث: الكتابة القانونية بلغة واضحة، وتنفيذ العقود وإدارة المخاطر

إتقان استخدام اللغة الواضحة في المراسلات القانونية

- ممارسات الكتابة القانونية الجيدة: إعداد المراسلات التعاقدية والقانونية الواضحة والفعالة.
- الحد من استخدام المصطلحات القانونية المعقدة والانتقال إلى لغة قانونية واضحة.
- مخاطر المصطلحات القانونية: تحديد المصطلحات غير الضرورية أو القديمة أو المربكة.
- استراتيجيات كتابة رسائل البريد الإلكتروني والمراسلات التعاقدية الفعالة.
- الأخطاء الشائعة في الكتابة القانونية: التعرف على الكلمات والعبارات والتعبيرات الغامضة.

إدارة تنفيذ العقود



- .الأحكام التنفيذية والتزامات الأداء: تحديد الأدوار والمسؤوليات بوضوح
- .ربط الالتزامات التعاقدية بمتطلبات الأداء القابلة للقياس
- .إدارة التزامات الدفع والتسليم طوال فترة تنفيذ العقد
- .متابعة الضمانات والتعويضات وغيرها من الالتزامات المستمرة
- .تحديد المشكلات التعاقدية المحتملة قبل تفاقمها
- .إدارة الالتزام والأداء التعاقدي من منظور كلا الطرفين

تحديد وتصنيف المخاطر التعاقدية

- .مراجعة العقود باستخدام منهج قائم على المخاطر
- .تحديد المخاطر القانونية والمالية والتشغيلية والتجارية
- .تصنيف المخاطر التعاقدية وفقًا لدرجة خطورتها وتأثيرها المحتمل
- .تحديد الثغرات والتناقضات واللغة الغامضة والبنود المتعارضة
- .ترتيب أولويات المخاطر التي تتطلب التفاوض أو التوضيح أو التخفيف
- .تطوير أساليب عملية للحد من المخاطر التعاقدية

اليوم الرابع: تعديلات العقود وإنهاؤها وتسوية النزاعات

إدارة التغييرات والحماية التعاقدية

- .تعديلات وتغييرات العقود: إدارة التغييرات في الشروط والنطاق التعاقدي
- .أوامر التغيير، والتمديدات، والتحفظات، والتعديلات
- .توثيق التغييرات التعاقدية بطريقة صحيحة
- .إدارة التنازلات والانحرافات عن المتطلبات التعاقدية
- .فهم كيفية تسبب التعديلات في نشوء مخاطر تعاقدية جديدة
- .الإنهاء والتعليق وسبل الانتصاف: هيكلة وسائل الحماية التعاقدية المناسبة
- .القوة القاهرة، وتحديد المسؤولية، والتنازلات
- .إدارة الأحداث غير المتوقعة وتقليل التعرض للمخاطر التعاقدية

القانون الحاكم والاختصاص القضائي



- فهم أهمية بنود القانون الحاكم.
- تقييم القانون الحاكم في العقود المحلية والعابرة للحدود.
- بنود الاختصاص القضائي وتأثيرها على النزاعات التعاقدية.
- الاختصاص القضائي الحصري وغير الحصري.
- تحديد المخاطر المرتبطة بالاختصاصات القضائية غير المألوفة أو غير المواتية.
- العلاقة بين القانون الحاكم والاختصاص القضائي وتنفيذ العقد.

بنود تسوية النزاعات

- تقييم بنود تسوية النزاعات.
- التفاوض كآلية داخلية لتسوية النزاعات.
- إجراءات الوساطة والتسوية.
- بنود التحكيم والاعتبارات الرئيسية المتعلقة بها.
- بنود التقاضي وإجراءات المحاكم.
- فهم التحكيم والتقاضي ووسائل تسوية النزاعات البديلة.
- صياغة إجراءات واضحة وفعالة لتصعيد النزاعات.

اليوم الخامس: إدارة النزاعات التعاقدية والمراجعة العملية للعقود

إدارة النزاعات التعاقدية

- التعرف على المشكلات التعاقدية المحتملة قبل تحولها إلى نزاعات.
- تسوية النزاعات الداخلية: تطوير هياكل فعالة للتفاوض.
- تسوية النزاعات الخارجية: فهم التقاضي والتحكيم والوساطة.
- البدائل الحديثة لتسوية النزاعات: التقييم الفني والفصل في المنازعات.
- إدارة النزاعات التعاقدية من منظور كلا الطرفين.
- الربط بين الإخلال بالعقد وسبل الانتصاف والمسؤولية وتسوية النزاعات.
- تطوير استراتيجيات عملية لمنع النزاعات وتقليل التعرض للمخاطر القانونية والتجارية.

ورشة عمل عملية لمراجعة العقود



- مراجعة نماذج مختارة من البنود التعاقدية التجارية.
- تحديد وتصنيف المخاطر التعاقدية.
- مراجعة شروط الدفع والتزامات التسليم.
- تقييم بنود الضمانات والتعويضات.
- مراجعة بنود تحديد المسؤولية.
- تقييم بنود القانون الحاكم والاختصاص القضائي والتحكيم والتقاضي.
- تحديد اللغة التعاقدية الغامضة أو غير المتسقة أو غير المواتية.
- تقييم العلاقة بين البنود التعاقدية وتوزيع المخاطر بشكل عام.
- اقتراح التعديلات وإجراءات عملية لتخفيف المخاطر.
- إعداد نقاط التفاوض بناءً على مراجعة العقد.
- تطبيق مبادئ الصياغة القانونية وإدارة العقود على حالات تعاقدية واقعية.

لماذا تحضر هذه الدورة؟

تم تصميم دورة إدارة دورة حياة العقود للمهنيين الذين يحتاجون إلى إدارة العقود بفعالية بدءًا من التفاوض الأولي وحتى الصياغة والتنفيذ والأداء والتعديل والإنهاء.

سيكتسب المشاركون مهارات عملية تساعدهم على:



- .إدارة دورة حياة العقد بالكامل بفعالية
- .صياغة اتفاقيات قانونية واضحة وموجزة وقابلة للإنفاذ
- .مراجعة البنود التعاقدية الرئيسية وفهم تأثيرها التجاري
- .تحديد وتصنيف المخاطر التعاقدية قبل تحولها إلى مشكلات رئيسية
- .تقييم شروط الدفع والتسليم والضمانات والتعويضات وتحديد المسؤولية
- .تعزيز مهارات التفاوض وتوزيع المخاطر التعاقدية
- .تحسين اللغة التعاقدية والقضاء على الغموض
- .إدارة التعديلات والتغييرات والإنهاء وسبل الانتصاف التعاقدية
- .تقييم بنود القانون الحاكم والاختصاص القضائي والتحكيم والتقاضي والوساطة
- .منع النزاعات التعاقدية وإدارتها بشكل أكثر فعالية
- .تطبيق أساليب عملية لمراجعة العقود وتقييم المخاطر في مواقف العمل الواقعية

الخاتمة

توفر دورة إدارة دورة حياة العقود نظرة شاملة وعملية حول إدارة العقود، والصياغة القانونية، والتفاوض، والمخاطر التعاقدية، وتسوية النزاعات.

ومن خلال الجمع بين مبادئ إدارة دورة حياة العقد وتقنيات مراجعة العقود وتقييم المخاطر، سيطور المشاركون القدرة على صياغة اتفاقيات فعالة، وإدارة الالتزامات التعاقدية، وتحديد وتصنيف المخاطر، وحماية المصالح التجارية والقانونية لمؤسساتهم.

كما توفر الدورة إرشادات عملية حول مراجعة البنود التعاقدية الرئيسية، بما في ذلك شروط الدفع، والتزامات التسليم، والضمانات، والتعويضات، وتحديد المسؤولية، والقانون الحاكم، والاختصاص القضائي، والتحكيم، والتقاضي.

وسواء كان التعامل مع عقود إدارة الممتلكات، أو اتفاقيات الإدارة، أو عقود الإنتاج والخدمات، أو الترتيبات التجارية المعقدة، سيكتسب المشاركون المعرفة والتقنيات العملية اللازمة لإدارة العقود بفعالية بدءًا من التفاوض وحتى التنفيذ وتسوية النزاعات والإنهاء النهائي.

الأسئلة والإجابات

1. ما هي المراحل الرئيسية لدورة حياة العقد؟

الإجابة:

تشمل المراحل الرئيسية التخطيط للعقد والتفاوض عليه، والصياغة، والمراجعة والموافقة، والتنفيذ، ومتابعة الأداء والالتزام، والتعديلات والتغييرات، وإدارة النزاعات، وأخيرًا إنهاء العقد أو تجديده. وتضمن الإدارة الفعالة لدورة حياة العقد التحكم المناسب في كل مرحلة ومواءمتها مع الأهداف التجارية والقانونية للمؤسسة.

2. ما هي أهم البنود التعاقدية التي يجب مراجعتها عند تحليل العقد؟



الإجابة:

تشمل البنود المهمة شروط الدفع، والتزامات التسليم والأداء، والضمانات، والتعويضات، وتحديد المسؤولية، والإنهاء، والقوة القاهرة، والقانون الحاكم، والاختصاص القضائي، وتسوية النزاعات. وتساعد مراجعة هذه البنود على تحديد المخاطر القانونية والمالية والتشغيلية المحتملة قبل إتمام العقد.

3. كيف يمكن تحديد وتصنيف المخاطر التعاقدية؟

الإجابة:

يمكن تحديد المخاطر التعاقدية من خلال مراجعة الالتزامات والمسؤوليات ومتطلبات الأداء واللغة غير الواضحة والبنود غير المواتية أو المتعارضة. وبعد ذلك يمكن تصنيفها وفقًا لنوعها وتأثيرها المحتمل، مثل المخاطر القانونية أو المالية أو التشغيلية أو التجارية أو المتعلقة بالسمعة. ويساعد ذلك المؤسسات على تحديد أولويات المخاطر المرتفعة ووضع استراتيجيات مناسبة للتخفيف منها.

4. ما أهمية بنود القانون الحاكم والاختصاص القضائي والتحكيم والتقاضي؟

الإجابة:

تحدد هذه البنود كيفية ومكان التعامل مع النزاعات التعاقدية. ويحدد القانون الحاكم الإطار القانوني الذي يخضع له العقد، بينما يحدد الاختصاص القضائي المحاكم التي يمكنها النظر في النزاع. ويوفر التحكيم آلية بديلة وخاصة لتسوية النزاعات، في حين يتضمن التقاضي إجراءات أمام المحاكم. وتساعد هذه البنود الواضحة على تقليل عدم اليقين وإدارة المخاطر المرتبطة بالنزاعات التعاقدية.

5. كيف تساعد الصياغة والتفاوض الفعالان على منع النزاعات؟

الإجابة:

تقلل الصياغة الواضحة من الغموض من خلال تحديد حقوق الأطراف والتزاماتهم ومسؤولياتهم وشروط الدفع ومتطلبات الأداء والمسؤوليات وسبل الانتصاف. كما يضمن التفاوض الفعال توزيع المخاطر بصورة مناسبة بين الأطراف. ويمكن للصياغة الواضحة والتفاوض المتوازن معًا أن يمنعا سوء الفهم، ويقللا من التعرض للمخاطر التعاقدية، ويوفرا آليات فعالة لمعالجة المشكلات قبل أن تتطور إلى نزاعات كبيرة.

