BLACKBIRD FOR TRAINING

الدورة المتقدمة في بنود العقود والمخاطر وتسوية المنازعات

April 2027 8 – 4

عمّان (الأردن)



الدورة المتقدمة في بنود العقود والمخاطر وتسوية المنازعات

المرجع: 214341_3256011 **التاريخ:** 4 – 8 April 2027 **المكان:** عمان (الأردن) **الرسوم:** GBP 4200

المقدمة

تُعد العقود أساسًا رئيسيًا للعلاقات التجارية، ولا تعتمد فعالية العقد على طريقة صياغته فحسب، بل أيضًا على مدى تحديد وإدارة المخاطر والالتزامات والمسؤوليات والنزاعات المحتملة. وقد تؤدي البنود غير الواضحة أو غير المتوازنة إلى خسائر مالية، واضطرابات تشغيلية، ونزاعات قانونية، ومسؤوليات غير متوقعة على المؤسسات.

تقدم هذه الدورة التدريبية المتقدمة منهجًا عمليًا وشاملاً لمراجعة وصياغة والتفاوض وإدارة البنود التعاقدية الأساسية. وتركز الدورة على البنود الأكثر تأثيرًا على الموقف التجاري والقانوني للمنظمة، بما في ذلك شروط الدفع، والتزامات التسليم، والضمانات، والتعويضات، وحدود المسؤولية، والإنهاء، والقوة القاهرة، والقانون الواجب التطبيق، والاختصاص القضائي، وآليات تسوية المنازعات.

كما يطور المشاركون القدرة على تحديد وتقييم وتصنيف المخاطر التعاقدية، وفهم كيفية توزيع المخاطر بين أطراف العقد، وتقييم النتائج المحتملة لمختلف المواقف التعاقدية. وتجمع الدورة بين مبادئ الصياغة القانونية والتحليل العملي للعقود وتقنيات التفاوض واستراتيجيات إدارة النزاعات.

وتهدف الدورة إلى مساعدة المشاركين على تجاوز مجرد قراءة العقود، وتطوير فهم استراتيجي لكيفية قيام البنود التعاقدية بإنشاء المخاطر أو نقلها أو الحد منها أو تخفيف آثارها طوال دورة حياة العقد.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:



- تطوير فهم متقدم لهيكل العقود التجارية والغرض منها وأهم بنودها.
- مراجعة وتقييم البنود التعاقدية الأساسية، بما في ذلك شروط الدفع والتسليم والضمانات والتعويضات وحدود المسؤولية.
- تحديد وتقييم وتصنيف المخاطر التعاقدية وقياس آثارها التجارية والقانونية المحتملة.
- فهم كيفية توزيع المخاطر التعاقدية بين الأطراف من خلال البنود والالتزامات المختلفة.
- تقييم بنود القانون الواجب التطبيق والاختصاص القضائي والتحكيم والتقاضي وغيرها من آليات تسوية المنازعات.
- تطوير أساليب عملية لصياغة بنود تعاقدية واضحة ودقيقة وفعالة من الناحية التجارية.
- تحليل الالتزامات التعاقدية وتحديد الثغرات وحالات الغموض والتعارض والبنود غير المواتية.
- فهم العلاقة بين الالتزامات التعاقدية ومتطلبات الأداء والإخلال بالعقد ووسائل المعالجة والمسؤولية.
- تطبيق استراتيجيات التفاوض عند التعامل مع البنود التعاقدية عالية المخاطر أو الحساسة تجاريًا.
- تقييم بنود الإنهاء والتعليق والقوة القاهرة ووسائل المعالجة التعاقدية.
- فهم تأثير التعديلات والتغييرات والتنازلات والتمديدات على الحقوق والالتزامات التعاقدية.
- تطوير أساليب عملية لمنع وإدارة النزاعات التعاقدية قبل تصعيدها.
- تعزيز مهارات مراجعة العقود وتقييم المخاطر من خلال الأمثلة العملية ودراسات الحالة.

محاور الدورة التدريبية

اليوم الأول: التحليل المتقدم للعقود وتحديد المخاطر التعاقدية

فهم هيكل العقود والغرض التجاري منها

- فهم المكونات الأساسية للعقود التجارية.
- ربط البنود التعاقدية بالأهداف التجارية ومتطلبات الأعمال.
- تحديد حقوق والتزامات ومسؤوليات كل طرف في العقد.
- فهم تأثير الصياغة التعاقدية على النتائج التجارية والقانونية.
- مراجعة العقود من منظور كل من المشتري والبائع.

تحديد وتصنيف المخاطر التعاقدية



- تحديد المخاطر القانونية والمالية والتشغيلية والتجارية والسمعة.
- تصنيف المخاطر التعاقدية وفقًا لمصدرها وشدتها وتأثيرها المحتمل.
- التمييز بين المخاطر المقبولة والقابلة للإدارة وغير المقبولة.
- اكتشاف المخاطر الخفية في الصياغات التعاقدية التقليدية.
- تقييم توزيع المخاطر بين الأطراف المتعاقدة.
- تطوير منهجية منظمة لتقييم المخاطر التعاقدية.

مراجعة العقود والتحليل القائم على المخاطر

- مراجعة العقود بطريقة منهجية وتحديد البنود عالية المخاطر.
- اكتشاف البنود الغامضة أو غير المتسقة أو غير المكتملة أو المتعارضة.
- تحديد الالتزامات غير المواتية والمسؤوليات المفرطة.
- تقييم الترابط بين مختلف البنود التعاقدية.
- تحديد أولويات المخاطر التي تتطلب التفاوض أو التخفيف.
- إعداد قوائم مراجعة عملية للعقود.

اليوم الثاني: مراجعة وصياغة البنود التعاقدية الأساسية

شروط الدفع والأحكام المالية

- مراجعة هياكل الدفع ومراحل الاستحقاق.
- الدفعات المقدمة والدفعات المرحلية والاحتجاز والدفعة النهائية.
- مواعيد السداد والآثار المترتبة على التأخر في الدفع.
- العملة والضرائب والفواتير وبنود التعديل المالي.
- ربط التزامات الدفع بالأداء والتسليمات.
- تحديد المخاطر المالية في بنود الدفع.

التسليم والتزامات الأداء



- تحديد التزامات التسليم والمراحل التعاقدية.
- معايير وإجراءات قبول الأعمال أو الخدمات.
- التأخير وعدم الأداء وعدم الالتزام بالمواعيد التعاقدية.
- معايير الأداء والالتزامات القابلة للقياس.
- المخاطر الناتجة عن عدم وضوح أو اكتمال بنود التسليم.
- الربط بين التزامات التسليم والدفع ووسائل المعالجة.

الضمانات والإقرارات

- فهم الفرق بين الإقرارات والضمانات والالتزامات التعاقدية.
- مراجعة نطاق الضمان ومدته وحدوده.
- ضمانات المنتجات والخدمات والجودة والأداء والامتثال.
- الاستثناءات والقيود على الضمانات.
- تحديد المخاطر الناتجة عن الضمانات الواسعة أو غير الواضحة.

التعويضات وتوزيع المسؤولية

- فهم الغرض التجاري والقانوني لبنود التعويض.
- المطالبات المباشرة ومطالبات الأطراف الثالثة.
- الحالات التي يترتب عليها التعويض ونطاقه.
- إجراءات الدفاع والإخطار وتسوية المطالبات.
- تحديد التزامات التعويض المفرطة أو أحادية الجانب.
- التفاوض بشأن بنود تعويض متوازنة.

اليوم الثالث: المسؤولية ووسائل المعالجة والإنهاء والحماية التعاقدية

بنود تحديد المسؤولية



- فهم الغرض من بنود تحديد المسؤولية وهيكلها.
- حدود المسؤولية والتعرض المالي.
- الخسائر المباشرة وغير المباشرة.
- الأضرار التبعية والعرضية والخاصة.
- الاستثناءات من حدود المسؤولية.
- تقييم مدى توفير حدود المسؤولية للحماية المناسبة.
- التفاوض بشأن حدود مسؤولية متوازنة تجاريًا.

الإخلال بالعقد ووسائل المعالجة

- تحديد أنواع الإخلال المختلفة بالعقد.
- الإخلال الجوهري وغير الجوهري.
- فترات تصحيح الإخلال وإشعاراته.
- التعويضات الاتفاقية والجزاءات التعاقدية.
- التنفيذ العيني ووسائل المعالجة التعاقدية الأخرى.
- تقييم العلاقة بين الإخلال والمسؤولية ووسائل المعالجة.

بنود الإنهاء والتعليق

- الإنهاء دون سبب والإنهاء بسبب الإخلال.
- الإنهاء نتيجة الإخلال الجوهري.
- حقوق تعليق الالتزامات والآثار التعاقدية المترتبة عليها.
- متطلبات الإخطار وإجراءات الإنهاء.
- الالتزامات التي تستمر بعد إنهاء العقد.
- الدفع والانتقال والسرية والبنود المستمرة بعد الإنهاء.

القوة القاهرة وتغير الظروف



- فهم بنود القوة القاهرة.
- الأحداث المشمولة والمستثناة.
- متطلبات الإخطار والتخفيف من الآثار.
- تعليق الالتزامات أثناء حالات القوة القاهرة.
- القوة القاهرة طويلة الأجل وحقوق الإنهاء.
- إدارة المخاطر التعاقدية الناتجة عن الظروف غير المتوقعة.

اليوم الرابع: القانون الواجب التطبيق والاختصاص القضائي وتسوية المنازعات

القانون الواجب التطبيق والاختصاص القضائي

- فهم بنود القانون الواجب التطبيق وأهميتها العملية.
- اختيار القانون الواجب التطبيق والتفاوض بشأنه.
- بنود الاختصاص القضائي وتأثيرها على المنازعات التعاقدية.
- الاختصاص الحصري وغير الحصري.
- الاعتبارات الخاصة بالعقود الدولية.
- المخاطر المرتبطة بالاختصاصات القضائية غير المألوفة أو غير المواتية.

التحكيم والتقاضي

- المقارنة بين التحكيم والتقاضي.
- مزايا وعيوب التحكيم.
- اتفاقيات التحكيم والبنود الأساسية فيها.
- اختيار مؤسسة التحكيم ومقر التحكيم واللغة وهيئة التحكيم.
- إجراءات التقاضي والاعتبارات المتعلقة بالاختصاص القضائي.
- قابلية تنفيذ الأحكام القضائية وقرارات التحكيم.

الوسائل البديلة لتسوية المنازعات



- .التفاوض كمرحلة أولى لإدارة النزاع
- .الوساطة وآليات التسوية
- .تحديد الخبراء والفصل الفني
- .إجراءات التصعيد وآليات تسوية المنازعات متعددة المراحل
- .تصميم آليات فعالة لتصعيد وتسوية النزاعات
- .منع تحول النزاعات إلى إجراءات قانونية مكلفة

صياغة بنود فعالة لتسوية المنازعات

- .العناصر الأساسية لبند فعال لتسوية المنازعات
- .تجنب البنود الغامضة أو المتعارضة
- .تحقيق الاتساق بين القانون الواجب التطبيق والاختصاص القضائي والتحكيم
- .صياغة إجراءات واضحة للتصعيد والإخطار
- .مراجعة بنود تسوية المنازعات من منظور كلا الطرفين

اليوم الخامس: التفاوض التعاقدي وتخفيف المخاطر والمراجعة العملية للعقود

التفاوض بشأن البنود التعاقدية عالية المخاطر

- .تحديد البنود التي تتطلب أولوية أثناء التفاوض
- .التفاوض بشأن بنود الدفع والتسليم والضمانات والتعويضات والمسؤولية
- .تحقيق التوازن بين الأهداف التجارية والحماية القانونية
- .فهم موقف الطرف الآخر أثناء التفاوض
- .تطوير مواقف تعاقدية بديلة وبنود احتياطية
- .إدارة التنازلات دون خلق مخاطر غير مقبولة

تخفيف المخاطر التعاقدية

- .تطوير استراتيجيات للحد من المخاطر التعاقدية المحددة
- .نقل المخاطر أو مشاركتها أو قبولها أو تخفيفها
- .استخدام الحماية التعاقدية لإدارة التعرض المالي والتشغيلي
- .متابعة الالتزامات عالية المخاطر طوال فترة تنفيذ العقد
- .إنشاء آليات للتصعيد عند ظهور مخاطر تعاقدية جديدة

إدارة التغييرات في العقود



- .التعديلات والتغييرات والتمديدات وأوامر التغيير
- .إدارة التغييرات في نطاق العمل والالتزامات التعاقدية
- .توثيق التغييرات التعاقدية بطريقة صحيحة
- .تقييم المخاطر الناتجة عن الاتفاقيات غير الرسمية والترتيبات الجانبية
- .إدارة التنازلات والانحرافات عن المتطلبات التعاقدية

ورشة عمل عملية لمراجعة العقود

- .مراجعة بنود تعاقدية مختارة وتحديد المخاطر
- .تصنيف المخاطر التعاقدية وفقًا لتأثيرها وأولويتها
- .تقييم بنود الدفع والتسليم والضمانات والتعويضات والمسؤولية
- .مراجعة بنود القانون الواجب التطبيق وتسوية المنازعات
- .تحديد نقاط الضعف والغموض في الصياغة
- .اقتراح التعديلات وإجراءات تخفيف المخاطر
- .إعداد نقاط التفاوض بناءً على نتائج مراجعة العقد

لماذا يجب حضور هذه الدورة؟

تم تصميم هذه الدورة المتقدمة للمهنيين الذين يحتاجون إلى تجاوز أساسيات إدارة العقود وتطوير مهارات أقوى في تحليل العقود وتوزيع المخاطر ومراجعة البنود والتفاوض وإدارة النزاعات.

سيكتسب المشاركون أساليب عملية تساعدهم على:



- تحديد المخاطر التعاقدية قبل تحولها إلى نزاعات.
- مراجعة البنود التعاقدية الأساسية باستخدام منهج قائم على المخاطر.
- اكتشاف الالتزامات غير المواتية أو المفرطة.
- تقييم تأثير بنود الدفع والتسليم والضمانات والتعويضات والمسؤولية على المنظمة.
- فهم الأهمية الاستراتيجية للقانون الواجب التطبيق وبنود تسوية المنازعات.
- التفاوض للوصول إلى مواقف تعاقدية أقوى وأكثر توازنًا.
- تحسين وضوح وفعالية الصياغة التعاقدية.
- تطوير استراتيجيات عملية لتخفيف المخاطر.
- التعامل بفعالية أكبر مع التغييرات والإخلالات وإنهاء العقود.

الخاتمة

توفر دورة البنود التعاقدية والمخاطر وتسوية المنازعات المتقدمة للمشاركين المعرفة العملية والمهارات التحليلية اللازمة لمراجعة العقود المعقدة وصياغتها والتفاوض بشأنها وإدارتها.

ومن خلال التركيز على البنود التعاقدية الأساسية وتحديد وتصنيف المخاطر وإدارة المسؤولية وتسوية المنازعات، تساعد الدورة المشاركين على اكتشاف المشكلات المحتملة قبل تحولها إلى نزاعات مكلفة. كما تمنحهم فهمًا أعمق لكيفية تفاعل البنود التعاقدية مع بعضها البعض، وكيف يمكن للصياغة والتفاوض الفعالين حماية المصالح التجارية والقانونية للمنظمة.

وتوفر الدورة إطارًا عمليًا لإدارة العقود من منظور قائم على المخاطر، بما يساعد المشاركين على اتخاذ قرارات تعاقدية أفضل، وتعزيز مهارات التفاوض، وتقليل التعرض للمخاطر، والوصول إلى اتفاقيات أكثر أمانًا وفعالية من الناحية التجارية.

.

