

صياغة العقود

الأهداف :

تنمية ورفع كفاءة العاملين في الشئون القانونية والمشتريات بالقطاع الحكومي والخاص والباحثين القانونيين والإداريين المرتبطة أعمالهم بالمشتريات الحكومية وكذلك العاملين في الشركات التي تتعاقد مع الجهات الحكومية بزيادة قدرتهم ومعارفهم في مجال عقود الإدارة وكيفية إعدادها وكيفية التفاوض لبرامها وكيفية التصرف عند نشوء نزاع في تلك العقود أمام المحاكم أو أمام هيئات التحكيم.

المستهدفوون :

مدراء الإدارات القانونية والمستشارين القانونيين والإداريين ومساعديهم والباحثين القانونيين والإداريين بالوزارات والهيئات والجامعات والمؤسسات العامة والقطاع الخاص وكذلك الباحثين القانونيين والعاملين بالشئون القانونية والإدارية والمالية والفنية.

المحتوى :

المحور الأول :

هل تعلم العقد الذي ستتفاوض من أجله ؟ وما هي مهارتك في التفاوض ؟

أولاً: ما هو العقد الذي ستتفاوض من أجله ؟

1. التمييز بين عقود الإدارة والعقود الإدارية

2. التمييز بين العقد الإداري والقرار الإداري

3. التمييز بين العقد الإداري وعقود الإذعان

4. التمييز بين العقد الإداري وعقود المنظمات الدولية وعقود الدولة .

5. أهم العقود الإدارية أ- عقد التزام المراافق العامة ب- عقد الأشغال العامة ج- عقد التوريد د- عقد النقل ه- عقود الانتظام في الدراسة وخدمة الحكومة

6. عقود الدولة (state contract)

ثانياً : كيف يتم إبرام العقد

1. الاعتماد المالي

2. التصريح بالتعاقد - صدور قرار بالتعاقد

3. طلب الرأي - الاختصاص بإبرام العقد الإداري

4. العقد الإداري والشكل الكتابي

5. سلامة العقد الإداري وبطلانه (الرضا- صفة المتعاقد - المعلم - السبب - البطلان)

ثالثاً: مهارات التفاوض في إبرام عقود الإدارة

1. التفاوض - مفهوم التفاوض - مواصفات المفاوض القانوني الجيد

المهارات والأساليب والاستراتيجيات التي قد تساعد القانوني على النجاح في خوض مفاوضات بشكل فعال يضمن له الوصول إلى أهدافه

من يقوم بالتفاوض؟ - أين تجري المفاوضات؟ - ما هي المواقف التي تحتاج إلى تفاوض؟ - الداعي إلى التفاوض؟

2. طرق إبرام العقد

كيفية إدارة المناقضة وحالاتها وإجراءاتها

كيفية إدارة الممارسة وحالاتها وإجراءاتها

كيفية عمل الأمر المباشر وحالاته وإجراءاته

المحور الثاني:

العلم بكيفية تنفيذ عقد الإدارة تساعد في التفاوض عليه

أولاً : الأحكام العامة للتنفيذ

1. النية المشتركة للمتعاقدين

2. نسبة أثر العقد

3. الاشتراط لمصلحة الغير

4. القوة الملزمة للعقد الإداري

ثانياً: الظروف التي تطأً أثناء التنفيذ

1- استحالة التنفيذ للقوة القاهرة أو فعل المتعاقد

2- عوارض تنفيذ العقد

• الصعوبات المادية غير المتوقعة

- تعريفها - التمييز بينها وبين الأفكار الأخرى - أساسها القانوني - شروط تطبيقها

- الصعوبات المادية غير المتوقعة وشرط عدم المسؤولية والعقود الجزافية

• الحوادث الطارئة

- ضمون النظرية - مجال تطبيقها - من يجوز له التمسك بها

- شروط الحوادث الطارئة : 1- طبيعة الحادث الطارئ 2- موضوع الحادث الطارئ 3- عدم توقع الحادث

الطارئ 4- استقلال الحادث الطارئ عن إرادة المتعاقد 5- وقت وقوعه 6- أثر الحادث الطارئ :

- اتفاق أطراف العقد وتطبيق نظرية الحوادث الطارئة

- النتائج القانونية للحوادث الطارئة
 - نهاية الحادث الطارئ
 - عمل الأمير (أعمال السلطة التي تؤثر على تنفيذ العقد)
 - 1- شروط تطبيق النظرية
 - أن يصدر الإجراء من السلطة المتعاقدة
 - طبيعة الإجراء - الضرر بالمتعاقد - عدم توقع الإجراء
 - 2- النتائج القانونية لعمل الأمير
- المحور الثالث:**
- التفاوض في الحقوق والالتزامات
- أولاً : التزامات المتعاقد مع الجهات الحكومية**
1. الالتزام بالتنفيذ شخصيا
 2. الالتزام بالتنفيذ في المدة المحددة
 3. الالتزام بالتنفيذ وفقاً للشروط والمواصفات المتفق عليها
 4. جزاء إخلال المتعاقد بالتزامه: - سلطة الجزاء للجهة الحكومية - توقيع الجزاء من القضاء - الجمع بين الجزاءات
 5. ضمانات المتعاقد مع الجهة الحكومية عند توقيع الجزاء : - الإعزار - عدم توقيع عقوبات جنائية (الاستثناء) - عدم الإكراه على التنفيذ بوسائل الضبط الإداري - رقابة القضاء على الجزاء
 6. أنواع الجزاءات : - جزاءات مالية - غرامة التأخير- التعويض - مصادرة التأمين - المصارف الإدارية - التنفيذ على حساب المتعاقد - فسخ العقد
- ثانياً: التزامات الجهة الحكومية وحقوق المتعاقد**
1. التزامات الجهة الحكومية
 - تنفيذ العقد بعجرد إبرامه - تنفيذ شروط العقد - تنفيذ العقد بطريقة س - تنفيذ العقد كله -احترام مدة التنفيذ - احترام العقد - حماية المتعاقد
 2. جزاءات الجهات الحكومية
 - التفرقة بين جزاءات الجهة الحكومية وجزاءات المتعاقد - الغرامة - استبعاد الدفع بعدم التنفيذ - التهديدية - التعويض - الفسخ
 3. المقابل المالي للمتعاقد
 4. تدخل الإدارة في التنفيذ : - سلطة الإشراف والتوريد - سلطة التعديل

المحور الرابع:

التفاوض حول نهاية العقود

أولاً : النهاية العادلة لعقود الإدارة

- نهاية العقد بتنفيذ موضوعه

- نهاية العقد بانتهاء مدته

ثانياً: النهاية المبتسرة للعقد

- الفسخ الاتفاقي - الفسخ بقوة القانون - الفسخ القضائي - الفسخ الإداري

- منصوص عليه في العقد

- منصوص عليه في القانون

- غير منصوص عليه في العقد (الفسخ للصالح العام)

ثالثاً: نهاية عقد الأشغال العامة

- الاستلام المؤقت

- تعريفه وشروطه

- الاستلام الصريح والاستلام الضمني

- نتائج الاستلام المؤقت : - الاستلام النهائي (تعريفة ونتائجها القانونية - الضمان العشري للمقاول)

رابعاً: نهاية عقد التوريد

- الاستلام المؤقت - قرار لجنة الفحص - تأجيل استلام الأصناف - قبول الأصناف الموردة خلافاً للمواصفات

ولكن مع تخفيض السعر

خامساً: التفاوض في حالة وجود نزاع

1- النزاع أمام القضاء العادي (المحاكم)

2- النزاع أمام قضاء التحكيم

المحور الخامس :

نماذج وتدريبات عملية

مشاكل واقعية وكيفية التصدي لها بالحل بالتفاعل مع المشاركين .