QUEST
Professional Center

دورة تدريبية احترافية

رقم الدورة 1620

دورة إدارة المطالبات التعاقدية والتغييرات وتسوية المنازعات

القانون والعقود والامتثال
النفط والغاز

المدة
5 أيام

طريقة التقديم
حضوري

المكان
الدار البيضاء، المغرب

التواريخ
٩-٣١ نوفمبر ٢٠٢٦

شركة كويست ترينينج

quest-training.com

تفاصيل الموعد المجدول

المدينة	الدار البيضاء، المغرب
التاريخ	٩–٣١ نوفمبر ٦٢٠٢
طريقة التقديم	حضوري
رسوم الدورة	€ ٠٧٫٤

نظرة عامة على الدورة

تُعد دورة إدارة المطالبات التعاقدية والتغييرات وتسوية المنازعات في قطاع النفط والغاز برنامجاً تدريبياً متخصصاً يهدف إلى تطوير قدرات المتخصصين في العقود والمطالبات والشؤون التجارية والمشاريع والمشتريات والشؤون القانونية على إدارة المطالبات والتغييرات التعاقدية والمنازعات بكفاءة واحترافية. وتتميز مشاريع النفط والغاز بقيمتها العالية وتعقيدها الفني وتعدد أطرافها وتشابك أنشطتها التشغيلية والتعاقدية، مما يجعل الإدارة الدقيقة للمطالبات والتغييرات عاملاً أساسياً في حماية الحقوق وتحقيق الانضباط التجاري وتقليل التعرض المالي والتشغيلي.

تقدم الدورة إطاراً عملياً متكاملاً لتحديد المطالبات التعاقدية وإعدادها وتقييمها والتفاوض بشأنها وإدارتها طوال دورة حياة العقد. ويتعرف المشاركون على الأسباب الشائعة للمطالبات في قطاع النفط والغاز، بما في ذلك التأخير، والتعطيل، وتغيير نطاق العمل، والتعديلات الهندسية، والظروف المختلفة في الموقع، ومشكلات الدفع، والتعليق، والقوة القاهرة، والتسريع، وانخفاض الإنتاجية، والإخلالات التعاقدية من جانب المقاول أو صاحب العمل.

ويركز البرنامج بصورة خاصة على التمييز بين الاستحقاق التعاقدي الفعلي والمطالبات غير المدعومة أو ضعيفة التوثيق. ويتعلم المشاركون كيفية تفسير بنود العقد، وإثبات الاستحقاق والسببية، وقياس الآثار المالية والزمنية، وتنظيم الأدلة، وإعداد المطالبات المهنية. كما يتم التركيز على أهمية الإخطارات والمراسلات والسجلات اليومية وتقارير التقدم والجداول الزمنية وسجلات التكاليف وأوامر التغيير والمستندات الفنية وغيرها من الأدلة المعاصرة للمشروع.

كما تطور الدورة قدرات المشاركين في تسوية المنازعات التعاقدية من خلال التفاوض والتصعيد والوساطة والتحكيم وغيرها من الآليات المنصوص عليها تعاقدياً. ويتعلم المشاركون كيفية التدخل المبكر لمنع تحول المطالبات إلى نزاعات رسمية، وتقييم خيارات التسوية، والتنسيق بين الفرق القانونية والتجارية والفنية، وتقديم معلومات واضحة للإدارة العليا حول التعرض التعاقدي والمالي. ويهدف البرنامج إلى دعم المؤسسات النفطية في تحسين إدارة العقود والتغييرات والمطالبات والحد من المنازعات التي يمكن تجنبها.

أهداف الدورة

- تحليل الأسباب الرئيسية للمطالبات التعاقدية في مشاريع النفط والغاز وتحديد علاقتها بالالتزامات والحقوق التعاقدية.
- تطوير منهجية منظمة لتحديد الاستحقاق التعاقدي وإثبات السببية وإعداد المطالبات المدعومة بالأدلة.
- تقييم بنود العقود المتعلقة بالتغييرات والتمديدات الزمنية والتأخير والتعطيل والتعليق والقوة القاهرة والدفع والإنهاء.
- تطبيق أساليب عملية لتحديد وتوثيق وتقييم وإدارة التغييرات التعاقدية طوال دورة حياة المشروع.
- تقييم الآثار التعاقدية والمالية والفنية والزمنية للتغييرات المقترحة قبل اعتمادها وتنفيذها.
- تصميم نظام فعال لتوثيق المطالبات باستخدام الإخطارات والمراسلات والجداول الزمنية وسجلات التقدم والتكاليف والأدلة الفنية.
- تحسين إعداد وتقييم مطالبات التمديد الزمني والتأخير بالاعتماد على بيانات المشروع وتحليل الجدول الزمني.
- تحليل الآثار المالية للتغييرات والتأخير والتعطيل والتسريع وانخفاض الإنتاجية وغيرها من الأحداث القابلة للمطالبة.
- تعزيز مهارات التفاوض بشأن المطالبات والتغييرات مع الحفاظ على الحقوق والمصالح التعاقدية والتجارية للمؤسسة.
- تقييم آليات تسوية المنازعات وتحديد أسلوب التصعيد المناسب وفق طبيعة وقيمة وتعقيد النزاع.

- تطوير التنسيق بين إدارات العقود والمطالبات والشؤون التجارية والقانونية وإدارة المشاريع والتخطيط والتكاليف والهندسة والمشتريات.
- إعداد استراتيجية متكاملة لإدارة المطالبات والتغييرات وتسوية المنازعات تتناسب مع طبيعة عقود ومشاريع النفط والغاز.

الفئة المستهدفة

تستهدف هذه الدورة مديري العقود، ومهندسي العقود، ومديري وأخصائيي المطالبات، ومديري الشؤون التجارية، ومديري العقود والمشاريع، ومسؤولي إدارة العقود، والمتخصصين في المشتريات والشؤون القانونية، والعاملين في إدارة المطالبات والمخاطر التعاقدية في قطاع النفط والغاز. وهي مناسبة بصورة خاصة للمهنيين المشاركين في عقود الهندسة والمشتريات والإنشاءات، وعقود الحفر، والخدمات النفطية، والصيانة، والتشغيل، والتكليف، والتوريد، والنقل، والمشروعات الرأسمالية.

كما تناسب الدورة مديري المشاريع، ومديري التخطيط والرقابة على المشاريع، ومديري التكاليف، ومديري المشتريات، ومديري الشؤون التجارية والعقود، والمستشارين القانونيين، ومديري المخاطر، والمهنيين المسؤولين عن الأداء التعاقدي. كما تستهدف المديرين التنفيذيين وصناع القرار الذين يتعاملون مع المطالبات الكبرى والتغييرات والنزاعات التجارية في مشاريع النفط والغاز، بما في ذلك شركات النفط الوطنية والدولية، وشركات خدمات حقول النفط، وشركات الهندسة والإنشاءات والمقاولين والموردين.

مخرجات التعلم

- تحديد وتصنيف أهم الأحداث التعاقدية التي قد تؤدي إلى مطالبات أو تغييرات في مشاريع النفط والغاز.
- تحديد الاستحقاق التعاقدي من خلال تحليل بنود العقد والإخطارات والتعليمات والوقائع والظروف المرتبطة بالمشروع.
- إعداد مطالبة تعاقدية متكاملة تغطي الاستحقاق والسببية والأدلة والقيمة والأثر الزمني.

- تقييم طلبات التغيير وتحديد آثارها التعاقدية والفنية والمالية والزمنية.
- إعداد وتحليل مطالبات التمديد الزمني باستخدام الجداول الزمنية وبيانات التقدم وتحليل المسار الحرج وسجلات المشروع.
- تحليل التأخير والتعطيل والتسريع وفقدان الإنتاجية وغيرها من الآثار المرتبطة بالمشروع.
- تنظيم السجلات والمستندات المعاصرة للمشروع لدعم الموقف التعاقدي وإثبات المطالبات.
- تقييم القيمة المالية للمطالبات والتغييرات باستخدام بيانات التكلفة والمتطلبات التعاقدية والمبادئ التجارية المناسبة.
- إعداد ردود مهنية على مطالبات المقاولين أو أصحاب العمل مع الحفاظ على موقف تعاقدي وتجاري واضح.
- تطبيق أساليب التفاوض وتسوية المنازعات لمعالجة المطالبات قبل تحولها إلى نزاعات رسمية.
- تطوير استراتيجيات للتعامل مع النزاعات التي تشمل المقاولين والمقاولين من الباطن والموردين والشركاء في المشاريع المشتركة.
- إعداد إطار عملي لإدارة المطالبات والتغييرات وتسوية المنازعات يمكن تطبيقه داخل مؤسسة تعمل في قطاع النفط والغاز.
- المحاور التدريبية:

محاور الدورة

اليوم الأول

أساسيات المطالبات التعاقدية في قطاع النفط والغاز

- الدور الاستراتيجي لإدارة المطالبات في مشاريع النفط والغاز
- المخاطر التعاقدية والأسباب الرئيسية للمطالبات في سلسلة القيمة النفطية
- أنواع المطالبات: الزمنية والمالية والتعطيل والتغيير والدفع والتعليق والأداء

اليوم الأول — تابع

- مفهوم الاستحقاق التعاقدي والعلاقة بين الحقوق والالتزامات
- تفسير العقود وتحديد البنود ذات الصلة بالمطالبة
- متطلبات الإخطارات والمهل الزمنية والإجراءات التعاقدية
- مسؤوليات صاحب العمل والمقاول والمقاولين من الباطن والموردين
- دور إدارة العقود في الوقاية من المطالبات وإدارتها
- التطبيق العملي: تحديد المطالبات المحتملة في سيناريو لمشروع نفطي معقد

اليوم الثاني

التغييرات والتعديلات وإدارة التأخير والتمديد الزمني

- مبادئ التغييرات التعاقدية وإدارة التغيير في المشاريع النفطية
- أنواع التغييرات ومصادرها في مشاريع النفط والغاز
- تعليمات صاحب العمل وتغييرات التصميم وزيادة نطاق العمل والحذف والتعديلات الفنية
- تقييم التغييرات وتسعيرها واعتمادها وتوثيقها وتنفيذها
- المتطلبات التعاقدية للإخطارات واعتماد أوامر التغيير
- تحليل التأخير وتحديد التأخير المبرر والتأخير القابل للتعويض وغير القابل للتعويض
- مطالبات التمديد الزمني والاستحقاق التعاقدي
- المسار الحرج والتأخير المتزامن والتعطيل والتسريع
- إدارة التغييرات للحد من الآثار المالية والزمنية
- التطبيق العملي: تقييم تغيير تعاقدي وإعداد تحليل لمطالبة تمديد زمني

اليوم الثالث

إعداد المطالبات والأدلة وتحليل القيمة المالية

- هيكل ومكونات المطالبة التعاقدية المهنية
- إثبات الاستحقاق والسببية والأثر والقيمة المالية
- أهمية السجلات المعاصرة للمشروع
- العقود والمراسلات والتعليمات والرسومات والمواصفات والجداول الزمنية وسجلات التقدم
- سجلات التكاليف والفواتير وكشوف الساعات وبيانات الإنتاجية والأدلة المالية
- إعداد مطالبات التعطيل وفقدان الإنتاجية
- توثيق وتحليل التأخير والتعطيل
- التقييم المالي للتغييرات والتأخير والتسريع والتكاليف الإضافية
- دور الخبراء الفنيين والتجاريين والماليين في المطالبات المعقدة
- التطبيق العملي: إعداد ملف مطالبة متكامل مدعوم بالأدلة التعاقدية والفنية والزمنية والمالية

اليوم الرابع

التفاوض بشأن المطالبات وتسوية المنازعات التجارية

- مبادئ التفاوض الفعال بشأن المطالبات في عقود النفط والغاز
- تحديد أهداف التفاوض والمواقف التعاقدية وحدود التنازل
- تقييم نقاط القوة والضعف في المواقف التعاقدية المتنافسة
- الكشف المبكر عن النزاعات وآليات التصعيد
- الوساطة وغيرها من آليات تسوية المنازعات البديلة
- التحكيم وآليات تسوية المنازعات الرسمية في العقود النفطية الدولية
- إدارة النزاعات مع المقاولين وشركات الخدمات والموردين وشركاء المشاريع المشتركة

اليوم الرابع — تابع

- التنسيق بين العقود والشؤون التجارية والقانونية وإدارة المشاريع والهندسة والإدارة التنفيذية
- استراتيجيات التسوية التي توازن بين الاستحقاق القانوني والمصالح التجارية والتشغيلية
- التطبيق العملي: التفاوض على تسوية مطالبة تعاقدية رئيسية في مشروع نفطي

اليوم الخامس

الإدارة الاستراتيجية للمطالبات ومنع المنازعات والحوكمة التعاقدية

- تطوير إطار متكامل لإدارة المطالبات والتغييرات التعاقدية
- ضوابط إدارة العقود وآليات الإنذار المبكر
- سجلات المطالبات والتغييرات والمخاطر والتقارير الإدارية
- متابعة الإخطارات والمواعيد والالتزامات والمطالبات المفتوحة
- تحسين توثيق المشاريع وإدارة الأدلة والمستندات
- دمج إدارة المطالبات مع الرقابة على المشاريع وإدارة التكاليف والجدولة والمخاطر والعقود
- تحديد الأسباب المتكررة للمطالبات ووضع إجراءات وقائية
- إعداد التقارير التنفيذية حول المطالبات والتغييرات والمنازعات والتعرض التجاري
- تطوير أطر الحوكمة والتصعيد للمسائل التعاقدية الجوهرية
- الورشة الختامية: إعداد استراتيجية متكاملة لإدارة المطالبات والتغييرات وتسوية المنازعات في قطاع النفط والغاز

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة: https://quest-training.com/courses/contract-claims-variations-dispute-resolution

الموقع الإلكتروني: https://quest-training.com

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440