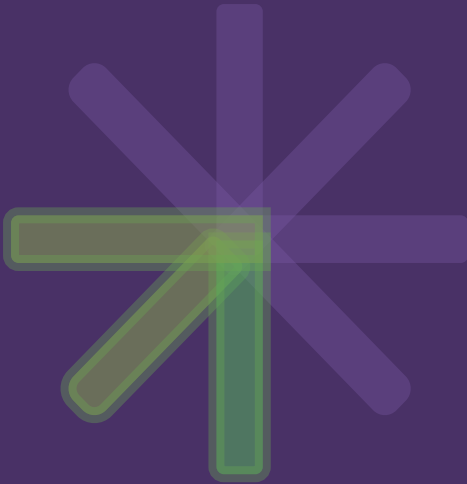


دورة القانون التجاري وقانون الشركات للقيادات من غير القانونيين





دورة القانون التجاري وقانون الشركات للقيادات من غير القانونيين

ملخص البرنامج

القانون التجاري وقانون الشركات للقيادات من غير القانونيين دورة تدريبية تمتد 10 أيام بمستوى متقدم، موجهة إلى أعضاء مجالس الإدارة والمديرين التنفيذيين ورؤساء الإدارات، ويخرج منها كل مشارك بخريطة للانكشاف القانوني في جهته. فالقيادات تتخذ كل أسبوع قرارات لها آثار قانونية، من تعيين وكيل تجاري إلى دخول سوق جديدة، ومع ذلك يكتشف كثير منها القانون حين يكون النزاع قد بدأ بالفعل. ويتدرج البرنامج من هيكل الشركة وواجبات أعضاء مجلس الإدارة إلى التعاملات التجارية والمنافسة والموارد البشرية والإعسار ثم الصفقات العابرة للحدود. تقدم هذا البرنامج في القانون التجاري وقانون الشركات مارس للتدريب المملكة المتحدة.

المبررات المؤسسية

تتحمل الشركات معظم تكاليفها القانونية بعد وقوع المشكلة، حين تضيق الخيارات وترتفع الكلفة. أما القيادة التي تلتقط المخاطر القانونية لحظة اتخاذ القرار، فتستطيع إشراك المستشار القانوني مبكراً، وتزويده بتكليف واضح، واختيار هياكل وترتيبات تقلل احتمال النزاع من الأساس، فضلاً عن حماية أعضاء مجلس الإدارة من المسؤولية الشخصية.

- الإنفاق القانوني: ينخفض حين تكتشف المسائل مبكراً ويكلف المستشار الخارجي بنطاق عمل محدد.
- الانكشاف على النزاعات والغرامات: يتراجع حين تفحص مخاطر المنافسة والتوظيف والتعاملات التجارية قبل التعاقد.
- قيمة الأصول غير الملموسة: ترتفع حين تحدد العلامات والمعرفة الفنية والابتكارات وتثبت ملكيتها وتحمى.

المبادئ والأساس المعرفي

- الشخصية الاعتبارية المستقلة والمسؤولية المحدودة: المبدأ المؤسس لقانون الشركات، ويؤطر الجلستين 1 و2 حول الهياكل وواجبات أعضاء مجلس الإدارة.
- اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع CISG: تستند إلى قواعدها في انعقاد العقد ومطابقة البضائع وسبل الانتصاف الجلسة 4 حول البيع والتوريد.
- قواعد Incoterms لشروط التسليم التجارية: توضح في الجلسة 9 كيف تنتقل تبعة الهلاك والتكاليف بين البائع والمشتري.
- اتفاقية نيويورك New York Convention للاعتراف بأحكام التحكيم الأجنبية وتنفيذها: توجه الجلسة 9 في اختيار القانون الواجب التطبيق وجهة الفصل في النزاع.



المشاركون المستهدفون

- القيادات التي توقع التعهدات التعاقدية أو تعتمد عليها باسم الشركة دون تأهيل قانوني.
- أعضاء مجالس الإدارة والتنفيذيون الذين يتحملون واجبات نظامية ويريدون معرفة حدود مسؤوليتهم الشخصية.
- رؤساء الإدارات الذين يعينون الوكلاء والموزعين وشركاء المشاريع المشتركة.
- المديرون الذين يشرفون على الموظفين أو العلامات التجارية أو التقنية ويقدرّون المخاطر القانونية قبل التصرف.

يخدم البرنامج قطاعات التصنيع والتجارة والطاقة والخدمات المالية والشركات المملوكة للدولة.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تقييم الشكل القانوني الأنسب للمشروع في ضوء المسؤولية والسيطرة واحتياجات التمويل.
2. سيكون المشاركون قادرين على تبرير قرارات مجلس الإدارة في ضوء الواجبات العامة لأعضاء المجلس والمسؤولين التنفيذيين.
3. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص المخاطر القانونية في علاقات الوكالة والتوزيع والتوريد قبل إبرامها.
4. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب أولويات مخاطر المنافسة والملكية الفكرية والتوظيف في نطاق إدارتهم.
5. سيكون المشاركون قادرين على بناء خطة استجابة للتعامل مع طرف مقابل أو شركة في ضائقة مالية.
6. سيكون المشاركون قادرين على اختيار القانون الواجب التطبيق وجهة فض النزاع في صفقة عابرة للحدود وتكليف المستشار القانوني بناء على ذلك.

هيكل البرنامج

اليوم 1: أسس القانون التجاري وقانون الشركات

من أين تنشأ الواجبات القانونية على المنشأة، وكيف تنفذ؟

- مصادر القانون: التشريع واللوائح والسوابق القضائية والعرف التجاري
- النظم اللاتينية والأنجلوسكسونية والنظم المختلطة
- الأعمال التجارية وصفة التاجر والمحاكم التجارية
- الشخصية الاعتبارية المستقلة والمسؤولية المحدودة
- نموذج خريطة الانكشاف القانوني وتحديد نطاقها



اليوم 2: أشكال الشركات وتأسيسها

أي شكل قانوني يناسب المشروع، وما الذي يترتب على الشركاء؟

- المؤسسة الفردية وشركة التضامن والشركة ذات المسؤولية المحدودة: مقارنة
- شركات المساهمة واعتبارات الإدراج في السوق المالية
- عقد التأسيس والنظام الأساسي واتفاقيات الشركاء
- رأس المال وفئات الأسهم وحقوق المساهمين
- الفروع والشركات التابعة والشركات القابضة

اليوم 3: أعضاء مجلس الإدارة والمسؤولية الشخصية

ما الواجبات المفروضة على أعضاء المجلس، ومتى تصبح المسؤولية شخصية؟

- الواجبات العامة: التصرف في حدود الصلاحيات وبذل العناية والمهارة
- تعارض المصالح والتعاملات مع الأطراف ذات العلاقة
- مسؤولية أعضاء المجلس والتنفيذيين وتأمين التعويض عنها
- رفع حجاب الشخصية الاعتبارية والمدير الفعلي غير المعين
- محاضر مجلس الإدارة دليلا على سلامة اتخاذ القرار

اليوم 4: الوكالة والتوزيع وبيع البضائع

كيف تنشئ العلاقات التجارية حقوقا وواجبات على الشركة؟

- السلطة الفعلية والسلطة الظاهرة للوكيل
- الوكالة التجارية مقارنة بترتيبات التوزيع
- قواعد CISG في انعقاد العقد ومطابقة البضائع وسبل الانتصاف
- انتقال الملكية وشرط الاحتفاظ بالملكية
- توريد الخدمات والشروط الضمنية للجودة

اليوم 5: قانون المنافسة وسلوك السوق

أي الممارسات التجارية تستدعي اهتمام سلطات المنافسة؟



- الاتفاقيات المقيدة للمنافسة والتكتلات الاحتكارية
- إساءة استغلال الوضع المهيمن
- الرقابة على التركيز الاقتصادي وحدود الإبلاغ
- بروتوكول التفتيش المفاجئ وطلبات المعلومات
- فحص مخاطر المنافسة لفرق المبيعات والتجارة

اليوم 6: الملكية الفكرية أصلا من أصول المنشأة

من يملك العلامات والتصاميم والمعرفة الفنية التي تعتمد عليها الشركة؟

- العلامات التجارية والأسماء التجارية وتسجيلها
- براءات الاختراع والنماذج الصناعية
- حق المؤلف في البرمجيات والمحتوى والبيانات
- الأسرار التجارية وضوابط السرية
- الترخيص والتنازل وملكية اختراعات الموظفين

اليوم 7: مخاطر قانون العمل على القيادات

أين تنشأ المخاطر القانونية من قرارات الموارد البشرية؟

- عقود العمل محددة المدة وغير محددة المدة
- التأديب والفصل وإجراءات إنهاء الخدمة
- القيود اللاحقة للخدمة وشرط عدم المنافسة
- إعادة هيكلة القوى العاملة وواجبات التشاور
- المتعاقدون والموظفون المعارون ومخاطر التصنيف الخاطئ

اليوم 8: الإفلاس وإعادة التنظيم والأطراف المتعثرة

ماذا يحدث قانونا حين تعجز الشركة أو طرف رئيسي عن سداد ديونه؟

- معايير الإعسار: التدفق النقدي والميزانية العمومية
- إجراءات التسوية الوقائية وإعادة التنظيم المالي والتصفية
- التداول الخاطئ وواجبات أعضاء المجلس قرب الإعسار
- الضمانات والكفالات وترتيب الدائنين
- مؤشرات الإنذار المبكر لدى العملاء والموردين



اليوم 9: الصفقات العابرة للحدود والقانون الواجب التطبيق

أي قانون يحكم الصفقة الدولية، وأين ينظر النزاع؟

- شروط القانون الواجب التطبيق والاختصاص القضائي
- قواعد Incoterms وتوزيع تبعة التسليم
- التقاضي والتحكيم والوساطة: مقارنة
- اتفاقية New York Convention وتنفيذ أحكام التحكيم في الخارج
- فحص العقوبات وضوابط التصدير ومكافحة الرشوة

اليوم 10: تطبيق القانون التجاري وقانون الشركات على قرارات القيادة

كيف تكلف القيادة المستشار القانوني وتتعامل مع أهم مخاطر جهتها؟

- مراجعة الهيكل والواجبات بالاستناد إلى الجلستين 2 و3
- اختبار العلاقات التجارية في ضوء الجلستين 4 و5
- ترتيب مخاطر الأفراد والأصول من الجلستين 6 و7
- تكليف المستشار القانوني الخارجي وضبط الإنفاق القانوني
- استكمال خريطة الانكشاف القانوني ومراجعتها مع الزملاء

المنهجية

يعتمد البرنامج على تحليل حالات مستمدة من شركات التصنيع والتجارة والطاقة والخدمات. وتجمع كل جلسة بين عرض موجز للمبدأ القانوني وسيناريو قرار يحدد فيه المشاركون المسألة القانونية، ويقررون متى يلزم إشراك المستشار، ويسجلون الخطر في خريطةهم الخاصة.

- نشاط مقترح: تقديم رأي لمجلس إدارة حول وجوب إفصاح عضو عن مصلحته في مورد.
- نشاط مقترح: فحص اتفاقية توزيع من زاوية مخاطر المنافسة.
- نشاط مقترح: اختيار القانون الواجب التطبيق وجهة فض النزاع لمشروع مشترك مع شريك أجنبي.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك خريطة للانكشاف القانوني في جهته أو وحدة عمله، تسجل الشكل القانوني وواجبات أعضاء المجلس والعلاقات التجارية ومخاطر المنافسة والملكية الفكرية والتوظيف والإعسار، وترتبها حسب الاحتمال والأثر، وتحدد ما يحتاج إلى مستشار قانوني وما يحتاج إلى ضوابط داخلية.



الأسئلة الشائعة

هل تناسب دورة القانون التجاري وقانون الشركات القيادات التي لا تملك خلفية قانونية؟

نعم، فهي مصممة لأعضاء مجالس الإدارة ورؤساء الإدارات من غير القانونيين، وتفترض خبرة إدارية، وتشرح كل مبدأ قانوني قبل تطبيقه على قرارات العمل.

ما الاتفاقيات التي يستند إليها تدريب القانون التجاري وقانون الشركات لغير القانونيين؟

يستند إلى مبدأ الشخصية الاعتبارية المستقلة، واتفاقية CISG للبيع الدولي للبضائع، وقواعد Incoterms لشروط التسليم، واتفاقية New York Convention لتنفيذ أحكام التحكيم.

كيف تستخدم خريطة الانكشاف القانوني الناتجة عن تدريب القانون التجاري وقانون الشركات في العمل؟

تستخدمها لإحاطة مجلس الإدارة أو المستشار العام، ولتحديد أولويات الإنفاق القانوني قبل أي ارتباط تجاري كبير.

بم يختلف القانون التجاري وقانون الشركات للقيادات من غير القانونيين عن دورات صياغة العقود؟

يغطي الإطار القانوني الذي تعمل فيه الشركة كاملاً، من شكلها القانوني إلى الإعسار، بدلاً من التركيز على صياغة الاتفاقيات الفردية والتفاوض عليها.