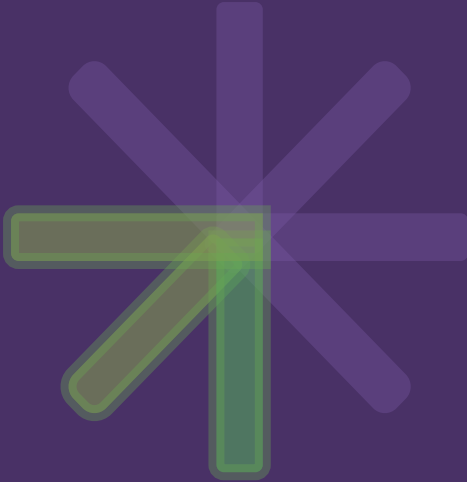


دورة صياغة العقود التجارية ومراجعة مسوداتها والتفاوض على نصوصها للقيادات





دورة صياغة العقود التجارية ومراجعة مسوداتها والتفاوض على نصوصها للقيادات

ملخص البرنامج

صياغة العقود التجارية ومراجعة مسوداتها والتفاوض على نصوصها للقيادات دورة تدريبية تمتد 10 أيام موجهة إلى القيادات التجارية على المستوى الاستراتيجي، ويخرج منها كل مشارك دليل صياغة ومكتبة بنود خاصة بمؤسسته. فكثير من الاتفاقيات يجمع من نماذج قديمة، وتتضارب تعريفاتها، وتعديل مسوداتها دون موقف تفاوضي واضح، فينشأ غموض لا يظهر إلا عند وقوع الخلاف. ويتعامل البرنامج مع العقد بوصفه وثيقة عمل، إذ يكتب المشاركون البنود ويعيدون هيكلتها ويعدلون مسوداتها، ثم يدافعون عن صياغتهم على طاولة التفاوض. تقدم هذا البرنامج في صياغة العقود التجارية ومراجعة مسوداتها مارس للتدريب المملكة المتحدة.

المبررات المؤسسية

تكلف الصياغة الضعيفة المؤسسات كثيرا بعد التوقيع، من خلال نطاق عمل متنازع عليه ومدفوعات معترض عليها وبنود يعجز الفريق التشغيلي عن تطبيقها. أما الانضباط في الصياغة فيختصر التفاوض لأن كل طرف يقرأ المعنى نفسه في النص، ويقلل الاعتماد على المستشار الخارجي في الاتفاقيات المعتادة. والقيادات التي تمسك بألفاظ عقودها تتحكم أيضا في سرعة إبرام الصفقات وجودة العلاقات التي تليها.

- زمن دورة التعاقد: يقصر حين تغني النماذج الموحدة ومكتبات البنود والمواقف البديلة عن إعادة الصياغة في كل تفاوض.
- النزاعات الناشئة عن الغموض: تتراجع حين تكتب التعريفات ونطاق العمل وآليات الدفع بدقة وتختبر قبل التوقيع.
- الإنفاق القانوني الخارجي على الاتفاقيات المعتادة: ينخفض حين تصوغ فرق الأعمال الوثائق الموحدة وتراجع مسوداتها بثقة.



المبادئ والأساس المعرفي

- مبادئ تصميم العقود وتبسيطها لدى WorldCC: توجه اللغة الواضحة والبنية المنطقية والعرض البصري للاتفاقيات في الجلسات 2 و 3 و 9.
- علامة جودة تصميم العقود Better Contract Design Mark من WorldCC: تقدم معايير للحكم على وضوح الاتفاقية المعاد تصميمها وقابليتها للاستخدام في الجلسة 9.
- مبادئ الصياغة باللغة الواضحة: تشكل بناء الجملة وصيغة المبني للمعلوم والاستخدام المتسق للألفاظ المنشئة للحقوق في الجلستين 2 و 4.
- قاعدة Contra Proferentem وقواعد التفسير: تبين كيف يفسر اللفظ الغامض ضد من صاغه، ولماذا تهتم الدقة، في الجلستين 5 و 6.

المشاركون المستهدفون

- القيادات التي تعد المسودات الأولى للاتفاقيات التجارية أو تعتمد صياغتها.
- رؤساء العقود والمشتريات المسؤولون عن النماذج والشروط الموحدة.
- المديرون التجاريون الذين يقودون التفاوض على نصوص العقود مع العملاء والشركاء.
- قادة الأعمال الداخليون الذين ينسقون تعديلات المسودات بين الفرق التشغيلية والمستشارين.

يخدم البرنامج قطاعات الطاقة والبنية التحتية والتقنية والاتصالات وخدمات المرافق والجهات الحكومية.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على بناء اتفاقية تجارية ذات هيكل منطقي وتعريفات متسقة وملاحق قابلة للاستخدام.
2. سيكون المشاركون قادرين على صياغة بنود النطاق والمواصفات والدفع وتعديل الأسعار بحيث يطبقها الفريق التشغيلي.
3. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص الغموض في الصياغات القائمة وإعادة كتابتها بلغة واضحة.
4. سيكون المشاركون قادرين على إعداد تعديلات متتبعة وتعليقات تفسيرية تخدم موقفا تفاوضيا محددا.
5. سيكون المشاركون قادرين على تصميم دليل صياغة يتضمن المواقف المفضلة والبديلة وحدود الانسحاب لكل بند.
6. سيكون المشاركون قادرين على تقييم النماذج ومكتبات البنود وتقنيات صياغة العقود على مستوى المؤسسة.

هيكل البرنامج

اليوم 1: أسس صياغة العقود التجارية

ما الذي يجعل الاتفاقية التجارية مفروعة وقابلة للتطبيق والدفاع عنها؟



- تحليل القراء: الموقعون والمنفذون والمحكمون
- هيكل الاتفاقية: التمهيد والبنود المنشئة والملاحق
- ترتيب البنود وأدوات التنقل في النص
- مراجعة النماذج السابقة: نقاط القوة والعيوب الخفية
- تشخيص صياغة اتفاقية أحد المشاركين

اليوم 2: كتابة البنود بلغة واضحة

كيف تكتب البنود ليفهم كل قارئ المعنى نفسه؟

- بناء الجملة بلغة واضحة وصيغة المبني للمعلوم
- الألفاظ المنشئة: يجب وحق ويجوز ويتعين
- القوائم والجداول والشروط في صياغة البنود
- التخلص من الحشو القانوني والمترادفات والعبارات الزائدة
- عيادة إعادة كتابة البنود

اليوم 3: بنود التعريفات والتفسير

كيف تحفظ التعريفات تماسك الاتفاقية؟

- المصطلحات المعرفة: متى تعرف ومتى لا تعرف
- بنود التفسير وترتيب أولوية الوثائق
- الإحالات بين متن الاتفاقية وملاحقها
- فحص الاتساق في الاتفاقيات الطويلة
- سجل التعريفات لاتفاقية نموذجية

اليوم 4: صياغة نطاق العمل ومواصفات

كيف يوصف العمل ذاته دون فجوات أو تداخل؟

- مواصفات المخرجات مقابل مواصفات المدخلات
- معايير القبول واختبارات الإنجاز
- الافتراضات والاعتماديات والاستثناءات
- صياغة طلبات التغيير وبنود الأوامر التغييرية
- تمرين صياغة بيان نطاق العمل



اليوم 5: بنود الدفع وتعديل الأسعار

كيف تتحول الشروط التجارية إلى صياغة دفع قابلة للتنفيذ؟

- هياكل الدفع بالمراحل والدفعات الدورية وأسعار الوحدات
- صياغة تعديل الأسعار وربطها بالمؤشرات والعملات
- بنود الفوترة والمقاصة والحجز من المستحقات
- آليات الحوافز والخصومات
- صياغة جدول الدفع مع أمثلة تطبيقية

اليوم 6: الغموض ومخاطر التفسير

أين تخفق الصياغة وكيف تقرأ عند النزاع؟

- الغموض اللفظي والتركيبى والسياقى
- قاعدة Contra Proferentem وقواعد التفسير
- عبارات بذل الجهد والقيود اللفظية
- البنود المعتادة: الاتفاق الكامل وقابلية الفصل والتنازل والإشعارات
- تدقيق الغموض في بند متنازع عليه

اليوم 7: مراجعة المسودات بالتعديلات المتتبعة

كيف تعدل مسودة الطرف الآخر بما يخدم موقفك؟

- آداب التعديلات المتتبعة وضبط الإصدارات
- التعليقات التفسيرية والمذكرات المرافقة
- ترتيب المسائل: الضروري والقابل للتفاوض والقابل للتنازل
- الرد على مسودة كثيفة التعديلات
- تمرين تعديل مسودة اتفاقية توريد

اليوم 8: التفاوض على نصوص العقود

كيف يتفاوض على الألفاظ دون فقدان المقصد التجاري؟



- قوائم المسائل وجدول أعمال اجتماعات الصياغة
- اقتراح صياغات توفيقية في الوقت الفعلي
- التفاوض القائم على المصالح حول لغة البنود
- توثيق النص المتفق عليه وإغلاق المسائل المتعلقة
- لعب أدوار في التفاوض على الصياغة

اليوم 9: أدلة الصياغة والنماذج وتقنيات العقود

كيف تستدام جودة الصياغة على مستوى المؤسسة؟

- دليل الصياغة: المواقف المفضلة والبديلة وحدود الانسحاب
- حوكمة النماذج ومسارات اعتمادها
- تصميم مكتبة البنود وتحديثها
- تقنيات العقود للصياغة والمقارنة والتجميع الآلي
- مراجعة معايير Better Contract Design Mark

اليوم 10: تطبيق صياغة العقود التجارية ومراجعة مسوداتها

كيف تجمع المهارات في حقبة صياغة عملية؟

- إعادة هيكلة اتفاقية أحد المشاركين باستخدام التشخيص
- إعادة كتابة بنود النطاق والدفع بلغة واضحة
- تعديل مسودة الطرف الآخر والتفاوض عليها مباشرة
- مراجعة الأقران وفق مبادئ التصميم والتبسيط
- عرض دليل الصياغة ومكتبة البنود

المنهجية

يقوم البرنامج على تمارين صياغة منظمة، إذ يكتب المشاركون بنودا ويعيدون كتابتها ويعدلونها انطلاقا من اتفاقيات مجهولة الأطراف في قطاعات الطاقة والتقنية وخدمات المرافق، ثم يتبادلون المسودات مع زملاء يؤدون دور الطرف الآخر. ويراجع كل مخرج وفق معايير اللغة الواضحة وتصميم العقود، فيتلقى المشاركون ملاحظات على صياغته هو لا على إجابات نموذجية.

- نشاط مقترح: تحويل وصف خدمات مكثف إلى ملحق نطاق عمل مع اختيارات القبول.
- نشاط مقترح: تعديل مسودة اتفاقية توريد للطرف الآخر مع تعليقات مرتبة حسب الأولوية.
- نشاط مقترح: التفاوض في ثنائيات على صياغة توفيقية لبند تعديل الأسعار.



المخرج الختامي

يعد كل مشارك دليل صياغة ومكتبة بنود لمؤسسته، يضمن هيكلًا نموذجيًا للاتفاقية، وسجلًا للتعريفات، وصياغات مفضلة وبديلة للبنود الرئيسة، وإرشادات لمراجعة المسودات بالتعديلات المتتبعة، وإطارًا لحوكمة النماذج، جاهزين لاستخدام فرق التجارة والمشتريات في التفاوض التالي.

الأسئلة الشائعة

هل تناسب دورة صياغة العقود التجارية ومراجعة مسوداتها القيادات من غير القانونيين؟

نعم، فهي مصممة لكبار قادة التجارة والعقود والمشتريات الذين يكتبون نصوص الاتفاقيات أو يعتمدونها، وتفترض خبرة تفاوضية دون اشتراط مؤهل قانوني.

ما المبادئ التي تقوم عليها دورة صياغة العقود التجارية؟

تستند إلى مبادئ تصميم العقود وتبسيطها لدى WorldCC، وعلامة Better Contract Design Mark، ومبادئ الصياغة باللغة الواضحة، وقواعد التفسير المستقرة مثل Contra Proferentem.

كيف يستخدم دليل صياغة العقود التجارية في العمل؟

تعتمد فرقك مرجعًا للمسودات الأولى والتعديلات، فتطبق الهيكل النموذجي والصياغات المعتمدة والمواقف البديلة، ليبدأ كل تفاوض من نص متسق.

بم تختلف دورة صياغة العقود التجارية عن برامج قانون العقود؟

تركز على كتابة ألفاظ الاتفاقية وهيكلتها والتفاوض عليها، بينما تشرح برامج قانون العقود القواعد القانونية التي تحكم الانعقاد والمسؤولية وسبل الانتصاف.