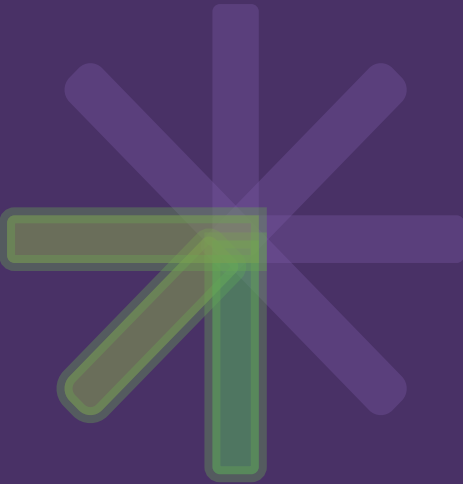


دورة قانون العقود التجارية وإدارة مخاطرها لمديري الأعمال





دورة قانون العقود التجارية وإدارة مخاطرها لمديري الأعمال

ملخص البرنامج

قانون العقود التجارية وإدارة مخاطرها لمديري الأعمال دورة تدريبية تمتد 5 أيام موجهة إلى القيادات غير القانونية على المستوى الاستراتيجي، ويخرج منها كل مشارك بأداة لفحص المخاطر القانونية في العقود خاصة بمؤسسته. فكثير من المديرين يعتمدون اتفاقيات لم يختبروا فيها سقوف المسؤولية وبنود التعويض وحقوق الإنهاء، ولا يستشار الفريق القانوني إلا بعد فوات الأوان. ويبنى البرنامج فهما قانونيا كافيا لقراءة البنود الجوهرية وتقدير التعرض للمخاطر وتحديد ما يحال إلى المستشار قبل التوقيع. تقدم هذا البرنامج في قانون العقود التجارية لمديري الأعمال مارس للتدريب المملكة المتحدة.

المبررات المؤسسية

تتحدد معظم الخسائر التعاقدية يوم التوقيع، حين يقبل تعويض غير محدود السقف أو نطاق عمل غامض أو جهة قضائية غير مناسبة دون نقاش. والمديرون الذين يلتقطون هذه البنود مبكرا يفاوضون من موقع أقوى، ويوجهون إلى المستشار القانوني أسئلة أدق، ويتجنبون نزاعات تستنزف الوقت والعلاقات. وبذلك تنتقل إدارة المخاطر القانونية من رد الفعل بعد الإخلال إلى حسن التقدير قبل الارتباط.

- التعرض للمسؤولية التعاقدية: ينخفض حين تراجع السقوف والاستثناءات وبنود التعويض في ضوء قيمة كل صفقة ومخاطرها.
- عدد النزاعات وكلفتها: يتراجع حين يتفق بوضوح منذ البداية على سبل الانتصاف ومهل الإشعار ومسارات تسوية النزاعات.
- زمن المراجعة القانونية: يقصر حين يحيل المديرون مسائل محددة بدلا من وثائق كاملة.

المبادئ والأساس المعرفي

- مبادئ العقود في القانون العام Common Law: تشرح انعقاد العقد والمقابل والشروط الضمنية وسبل الانتصاف، وهي قانون حاكم شائع في الصفقات الدولية، في الجلستين 1 و3.
- اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع CISG: تؤطر بيع البضائع عبر الحدود ومطابقتها وحقوق المشتري في الجلسة 4.
- قواعد Incoterms: توضح التسليم وانتقال المخاطر وتوزيع التكاليف بين أطراف التجارة في الجلسة 4.
- قواعد التحكيم لغرفة التجارة الدولية ICC Arbitration Rules: تبين كيف تشكل شروط التحكيم ومقره والتنفيذ استراتيجية النزاع في الجلسة 4.



المشاركون المستهدفون

- القيادات التي توقع الاتفاقيات التجارية أو تعتمد عليها ضمن حدود الصلاحيات المفوضة.
- رؤساء الإدارات التجارية والمبيعات الذين يفاوضون على شروط العملاء والتسعير.
- قادة المشتريات والإمداد الذين يقبلون نماذج عقود الموردين أو يقترحون شروطا موحدة.
- مديرو العمليات والمشاريع المسؤولون عن واجبات تنفيذ يحددها العقد.

يخدم البرنامج قطاعات الطاقة والمرافق والإنشاءات والهندسة وخدمات التقنية والجهات الحكومية.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص لحظة انعقاد الاتفاق الملزم وبدء الواجبات التعاقدية.
2. سيكون المشاركون قادرين على تقييم بنود المسؤولية والتعويض والضمان والتأمين في ضوء مخاطر الصفقة.
3. سيكون المشاركون قادرين على التمييز بين حقوق الإنهاء والقوة القاهرة والظروف الطارئة وأثرها العملي.
4. سيكون المشاركون قادرين على تقدير سبل الانتصاف المتاحة بعد الإخلال، ومنها التعويض والشرط الجزائي.
5. سيكون المشاركون قادرين على المقارنة بين خيارات القانون الحاكم والاختصاص القضائي والتحكيم في العقود العابرة للحدود.
6. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب أولويات المسائل المحالة إلى المستشار القانوني مع مبرر واضح للمخاطر.

هيكل البرنامج

اليوم 1: أسس قانون العقود التجارية

متى يتحول التفاوض إلى عقد تجاري ملزم؟

- الإيجاب والقبول والمقابل ونية إنشاء علاقة قانونية
- خطابات النوايا ومذكرات التفاهم ومخاطر ما قبل التعاقد
- تعارض النماذج والشروط العامة للتعامل
- صلاحية التوقيع وحدود التفويض
- قائمة تحقق مخاطر انعقاد العقد

اليوم 2: توزيع المخاطر عبر البنود الجوهرية

أي البنود تحدد من يتحمل الكلفة عند حدوث الخلل؟



- بنود تحديد المسؤولية والإعفاء منها
- التعويضات والضمانات والإقرارات
- متطلبات التأمين وصلتها بسقوف المسؤولية
- شروط السرية وملكية الحقوق الفكرية
- مصفوفة تصنيف مخاطر البنود

اليوم 3: التنفيذ والإنهاء والإخلال

ما الذي يترتب قانونيا حين يتعثر التنفيذ أو تتغير الظروف؟

- الشروط الصريحة والضمنية للتنفيذ
- الإنهاء بسبب الإخلال أو للملاءمة أو للإعسار
- بنود القوة القاهرة والظروف الطارئة
- التعويض والشرط الجزائي والتمييز بينهما
- بنود الإشعار ومخاطر التنازل الضمني

اليوم 4: العقود العابرة للحدود ومسارات النزاع

كيف تغير الصفقات الدولية الصورة القانونية؟

- بنود القانون الحاكم والاختصاص القضائي
- نطاق تطبيق CISG واستبعادها في عقود بيع البضائع
- قواعد Incoterms لانتقال المخاطر والتكاليف
- شروط التحكيم وفق ICC ومقر التحكيم والتنفيذ
- التفاوض والوساطة وسلم التصعيد

اليوم 5: تطبيق قانون العقود التجارية على صفقات قائمة

كيف تجمع الأدوات القانونية في مراجعة ما قبل التوقيع؟

- تطبيق قائمة تحقق الانعقاد على اتفاقية أحد المشاركين
- تصنيف بنود المسؤولية والتعويض في مسودة قائمة
- اختبار بنود الإنهاء والنزاع على سيناريوهات
- إحالة المسائل إلى المستشار: صياغة الأسئلة وحدود التصعيد
- عرض أداة فحص المخاطر القانونية في العقود



المنهجية

يقوم البرنامج على تحليل البنود، إذ يراجع المشاركون اتفاقيات مجهولة الأطراف من قطاعات الطاقة والإنشاءات وخدمات التقنية، ويتبعون أثر كل بند لو نشأ نزاع. ولا يقدم المبدأ القانوني إلا حين يحتاجه بند بعينه، فيرتبط كل مفهوم بقرار يتخذه المدير قبل التوقيع.

- نشاط مقترح: تصنيف سقف المسؤولية وحزمة التعويض في اتفاقية خدمات مع مورد.
- نشاط مقترح: الحكم على ما إذا كان تأخر التسليم قوة قاهرة أم إخلالاً.
- نشاط مقترح: اختيار القانون الحاكم ومقر التحكيم لمذكرة شروط مشروع مشترك.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك أداة لفحص المخاطر القانونية في العقود لمؤسسته، تضم قائمة تحقق للانعقاد، ومصفوفة لتصنيف مخاطر البنود، وبنوداً حمراء مع مواقف بديلة، وتفضيلاً لمسار تسوية النزاع، وحدوداً للإحالة إلى المستشار، جاهزة للتطبيق على كل اتفاقية تعرض للاعتماد.

الأسئلة الشائعة

هل تناسب دورة قانون العقود التجارية المديرين من غير ذوي الخلفية القانونية؟

نعم، فهي مصممة لكبار المديرين غير القانونيين الذين يوقعون الاتفاقيات أو يعتمدونها أو يفاوضون عليها، وتفترض خبرة إدارية دون اشتراط دراسة قانونية.

ما المبادئ التي تقوم عليها دورة قانون العقود التجارية؟

تستند إلى مبادئ العقود في Common Law، واتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي للبضائع CISG، وقواعد Incoterms، وقواعد التحكيم لغرفة التجارة الدولية.

كيف تستخدم أداة فحص مخاطر قانون العقود التجارية في العمل؟

تطبقها قبل اعتماد كل اتفاقية، فتصنف البنود الجوهرية، وتحدد البنود التي تحتاج إلى مواقف بديلة، وتقرر ما يحال إلى المستشار القانوني.

بم تختلف دورة قانون العقود التجارية عن برامج إدارة العقود؟

تركز على المخاطر القانونية قبل التوقيع، بينما تركز برامج إدارة العقود على متابعة الواجبات والتغييرات والأداء بعد الترسية.