CONCEPT

دورة التحكيم التجاري وتسوية المنازعات: صياغة البنود وإدارة الإجراءات وتنفيذ الأحكام



دورة التحكيم التجاري وتسوية المنازعات: صياغة البنود وإدارة الإجراءات وتنفيذ الأحكام

دورة التحكيم التجاري وتسوية المنازعات: صياغة البنود وإدارة الإجراءات وتنفيذ الأحكام دورة مدتها أسبوع موجهة إلى مديري العقود والمطالبات والشؤون التجارية والمستشارين القانونيين الداخليين، يعد فيها المشاركون حقيبة بنود تسوية المنازعات واستراتيجية القضية. وتكتسب المنظمة كوادر قادرة على اختيار المسار الملائم لكل نزاع تعاقدي وصياغة بنود قابلة للتطبيق وحماية قيمة حكم التحكيم. وتقدم كور كونسبت دورة التحكيم التجاري وتسوية المنازعات هذه.

مقدمة

ترتفع كلفة كثير من المنازعات التجارية بسبب قرارات اتخذت قبل أي جلسة استماع بوقت طويل، مثل بند تصعيد غامض، أو مقر تحكيم غير مناسب، أو اتفاق تحكيم تشكك فيه المحكمة لاحقا، أو حكم يتعذر تنفيذه حيث توجد أصول الطرف الآخر. وتمنح الدورة المديرين الذين يديرون العقود أو يعالجون المطالبات أو يقدمون المشورة في الشروط التجارية فهما عمليا لمختلف وسائل تسوية المنازعات، من التفاوض والوساطة إلى قرار الخبير ومجالس فض النزاعات والتحكيم. ويجري التدريب عبر دراسات حالة مأخوذة من عقود التوريد والإنشاءات والتقنية والخدمات.

أهداف الدورة

- اختيار وسيلة تسوية النزاع التي تناسب قيمة العقد وطبيعة العلاقة ودرجة الاستعجال ومتطلبات التنفيذ
- صياغة اتفاقات التحكيم وبنود تسوية المنازعات المتدرجة بمحفزات ومهل واضحة واستثناءات للتدابير المؤقتة
- مقارنة قواعد مؤسسات التحكيم والإجراءات المعجلة لتحديد استراتيجية إجرائية متناسبة مع المطالبة
- تنسيق عمل الفريق الداخلي والمستندات والشهود عبر المراحل الرئيسية لإجراءات التحكيم
- تقدير مدى تعرض حكم التحكيم للإبطال أو لرفض الاعتراف به قبل الاعتماد عليه
- إعداد حقيبة بنود تسوية المنازعات واستراتيجية القضية لعقد قائم أو حديث

الفئة المستهدفة

- مديرو العقود المسؤولون عن إدارة الاتفاقات التجارية وأحكام تسوية النزاع فيها
- مديرو المطالبات المعنيون بإعداد المطالبات التعاقدية وتقييمها وتصعيدها
- المديرون التجاريون ومديرو المشاريع المسؤولون عن العلاقة مع الأطراف المتعاقدة في العقود الكبيرة
- المستشارون القانونيون الداخليون الذين يوجهون وحدات العمل في بنود النزاع ويكلفون المحامين الخارجيين
- مديرو المشتريات المسؤولون عن التفاوض على الشروط النموذجية مع الموردين والمقاولين

محاور الدورة

اليوم 1: وسائل تسوية المنازعات واختيار الجهة المختصة

- خريطة التصعيد للتمييز بين المطالبة والنزاع في العقود التجارية
- أساليب التفاوض القائم على المصالح للتسوية التجارية المبكرة
- مقارنة الوساطة وقرار الخبير والفصل المؤقت في النزاعات
- قواعد ICC Dispute Board Rules لمجالس النزاعات في العقود الطويلة
- مصفوفة اختيار الجهة المختصة وفق الكلفة والسرعة وقابلية التنفيذ

اليوم 2: صياغة بنود تسوية المنازعات

- العناصر الأساسية لاتفاق التحكيم من المقر والقواعد واللغة
- مقارنة البنود النموذجية لدى ICC وLCIA وUNCITRAL
- صياغة البنود المتدرجة بشرط مسبق ومحفزات واضحة للانتقال
- استثناءات التدابير المؤقتة وأحكام المحكم الطارئ في البند
- مراجعة البنود المعيبة باستخدام قائمة فحص العيوب الشائعة

اليوم 3: إجراءات التحكيم في الممارسة العملية

- قواعد التحكيم UNCITRAL Arbitration Rules في التحكيم الحر
- تشكيل هيئة التحكيم والتحقق من إفصاحات المحكمين
- أحكام الإجراءات المعجلة وفق قواعد ICC وUNCITRAL
- الفصل المبكر في الطلبات والدفوع الظاهرة انعدام الأساس
- الجدول الإجرائي وتقديم المستندات وتخطيط شهادات الشهود

اليوم 4: أحكام التحكيم والطعن فيها وتنفيذها

- أسباب الإبطال وفق المادة 34 من UNCITRAL Model Law
- المادة الثانية من اتفاقية نيويورك ووقف الدعوى القضائية
- تحليل أسباب رفض التنفيذ في المادة الخامسة من اتفاقية نيويورك
- مراجعة شكل الحكم وتسبيبه ومخاطر قابليته للتنفيذ
- تنفيذ اتفاقات التسوية الناتجة عن الوساطة عبر الحدود

اليوم 5: دراسات الحالة وإعداد حقيبة الاستراتيجية

- دراسة حالة عقد توريد بتطبيق مصفوفة اختيار الجهة المختصة
- دراسة حالة مشروع إنشاءات مشترك لاختبار البنود المتدرجة
- دراسة حالة عقد خدمات تقنية لرصد مخاطر تنفيذ الحكم
- موازنة كلفة النزاع وشجرة القرار لخيارات التسوية
- استكمال حقيبة بنود تسوية المنازعات واستراتيجية القضية

المهارات التي ستكتسبها

- اختيار جهة تسوية النزاع
- صياغة شروط التحكيم
- تصميم مراحل التصعيد المتدرج
- تنسيق إجراءات التحكيم
- تقدير قابلية تنفيذ الأحكام
- إعداد موازنة كلفة النزاع
- تحليل خيارات التسوية

لماذا تحضر هذه الدورة

- تقديم حقيبة بنود تسوية المنازعات واستراتيجية القضية إلى رئيس الشؤون القانونية أو المدير التجاري لاعتماد صيغ البنود وأسلوب معالجة القضية.
- تحديد ما إذا كان النزاع يحسم بالتفاوض أو الوساطة أو قرار خبير أو مجلس فض نزاعات أو التحكيم، مع مبررات موثقة.
- تجنب البنود المعيبة وخطوات التصعيد الفائتة والأحكام غير القابلة للتنفيذ التي تضيف أشهرا من التأخير وتكاليف قانونية إلى المطالبة.
- نقل مصفوفة اختيار الجهة المختصة وقائمة فحص البنود إلى زملاء العقود والمشتريات لتوحيد المعايير داخل الوحدة.

الخاتمة

بعد عودة المشارك، تستطيع الإدارتان القانونية والتجارية توظيف حقيبة بنود تسوية المنازعات واستراتيجية القضية لاعتماد صيغ البنود في العقود الجديدة وتحديد طريقة معالجة النزاعات القائمة. ويطبق مالكو العقود مصفوفة اختيار الجهة المختصة عند الطرح والتجديد، بينما يستعين المستشار القانوني بمراجعة مخاطر التنفيذ قبل رصد موازنة للإجراءات. وبعد أول استخدام، ينبغي أن تراجع الوحدة مدى صلاحية المسار المختار وصياغة البند وموازنة الكلفة، ثم تحدث الحقيبة وفق النتائج.

الأسئلة الشائعة حول الترشيح

ما الأدوار التي ينبغي ترشيحها لدورة التحكيم التجاري وتسوية المنازعات؟

ينبغي ترشيح مديري العقود والمطالبات والشؤون التجارية والمشاريع والمشتريات، إلى جانب المستشارين القانونيين الداخليين الذين يوجهون وحدات العمل في بنود النزاع. وتناسب الدورة من يصوغون شروط العقود ويعالجون النزاعات، لا المحامين المتخصصين في المرافعة التحكيمية.

ما الخبرة العملية المطلوبة من المرشحين لدورة التحكيم التجاري وتسوية المنازعات؟

يتوقع من المرشحين أن يديروا العقود التجارية أو يتفاوضوا عليها، أو يعدوا المطالبات ويردوا عليها، أو يقدموا المشورة في شروط العقود. ولا تشترط خبرة سابقة في التحكيم، لكن يتوقع الإلمام بهيكل العقود وإجراءات التغيير والمطالبات.

ما الذي تحصل عليه المنظمة من دورة التحكيم التجاري وتسوية المنازعات؟

تحصل المنظمة على حقيبة بنود تسوية المنازعات واستراتيجية القضية مبنية على عقد فعلي أو حديث، تضم مصفوفة اختيار الجهة المختصة وصيغ بنود مراجعة واستراتيجية إجرائية ومراجعة لمخاطر تنفيذ الحكم.

ما الصكوك الدولية التي تتبعها دورة التحكيم التجاري وتسوية المنازعات؟

تتبع الدورة القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي UNCITRAL Model Law واتفاقية نيويورك وقواعد التحكيم UNCITRAL Arbitration Rules وقواعد ICC وLCIA، إضافة إلى قواعد مجالس فض النزاعات لدى ICC للعقود طويلة الأجل.