CONCEPT

صياغة العقود التجارية ومراجعتها: أحكام التعاقد والبنود الجوهرية لمهنيي الأعمال

صياغة العقود التجارية ومراجعتها: أحكام التعاقد والبنود الجوهرية لمهنيي الأعمال

مقدمة:

توقع منظمات كثيرة عقودها التجارية على نماذج الطرف الآخر، بنطاق عمل غامض ومسؤولية مفتوحة وبنود منازعات لم يقرأها أحد، ولا تظهر الكلفة إلا حين تتعثر الصفقة. تبني هذه الدورة من كور كونسبت مهارات صياغة العقود التجارية وأحكام قانون العقود لدى مهنيي الأعمال: كيف ينعقد العقد، وما وظيفة كل بند جوهري، وكيف تفسر المحاكم وهيئات التحكيم الألفاظ، وما الجزاءات المترتبة على الإخلال بالعقد. ويصوغ المشاركون بنودا ويراجعون مسودات نموذجية، ويخرجون بمكتبة بنود وقائمة تحقق لمراجعة العقود تكشف البنود عالية المخاطر في أنواع عقودهم.

أهداف الدورة:

- التحقق من انعقاد عقد ملزم وتحديد من يملك صلاحية التوقيع وضبط وثائق ما قبل التعاقد مثل خطابات النوايا
- بناء هيكل الاتفاقية التجارية واختيار القانون الواجب التطبيق وآلية تسوية المنازعات والنصوص الدولية المرجعية مثل مبادئ UNIDROIT واتفاقية CISG
- صياغة بنود نطاق العمل والسعر والدفع والضمانات والسرية بلغة واضحة لا تحتمل اللبس
- توزيع المخاطر عبر بنود تحديد المسؤولية والاستثناءات والتعويض والقوة القاهرة وإنهاء العقد بما يناسب الصفقة التجارية
- تفسير الألفاظ المتنازع عليها في العقد وتقييم الجزاءات المتاحة بعد الإخلال به
- مراجعة مسودات الطرف الآخر وإدخال التعديلات عليها بقائمة تحقق للبنود عالية المخاطر وتجميع مكتبة بنود لأنواع عقود المشارك

الفئة المستهدفة:

- المديرون الذين يتفاوضون على اتفاقيات البيع والتوريد والخدمات ويوقعونها لوحدات أعمالهم
- قادة المبيعات وتطوير الأعمال المسؤولون عن شروط التعاقد مع العملاء
- قادة المشتريات الذين يراجعون شروط الموردين وأحكامهم قبل الترسية
- موظفو الشؤون القانونية والعقود الداخليون الذين يعدون المسودات الأولى ويتعاملون مع تعديلات الطرف الآخر
- مديرو المشاريع والعمليات الذين يتفقون على نطاق العمل والمخرجات مع الشركاء والموردين
- مديرو المالية الذين يقيمون التعرض لمخاطر الدفع والائتمان والمسؤولية في العقود

محاور الدورة:

اليوم 1: أسس قانون العقود وانعقاد العقد

- مقارنة نظام القانون العام الأنجلوسكسوني والنظام المدني في العقود التجارية
- الإيجاب والقبول وتحليل تعارض النماذج التعاقدية
- المقابل والسبب ونية إنشاء علاقة قانونية
- قائمة تحقق الأهلية وصلاحية التوقيع وشكليات إبرام العقد
- خطابات النوايا ومذكرات الشروط الرئيسية والمسؤولية قبل التعاقدية

اليوم 2: النصوص الدولية المرجعية وبنية العقد

- مبادئ UNIDROIT للعقود التجارية الدولية: بنيتها واستخدامها
- نطاق اتفاقية CISG للبيع الدولي للبضائع واستبعادها وقواعدها الاحتياطية
- قواعد Incoterms لشروط التجارة الدولية في التسليم وانتقال المخاطر والتكاليف
- تشريح العقد: التمهيد والتعريفات والبنود التنفيذية والبنود العامة والملاحق
- اختيار القانون الواجب التطبيق والاختصاص القضائي وبنود تسوية المنازعات

اليوم 3: صياغة البنود التجارية الجوهرية

- صياغة بنود نطاق العمل والمواصفات والمخرجات
- بنود السعر وشروط الدفع والفوترة وفوائد التأخر في السداد
- أنماط صياغة الضمانات والإقرارات والشروط
- بنود السرية وملكية حقوق الملكية الفكرية
- الصياغة بلغة واضحة: المصطلحات المعرفة وصيغ الوجوب والإباحة

اليوم 4: توزيع المخاطر والتفسير والإخلال والجزاءات

- تصميم بنود سقف المسؤولية واستبعاد الخسائر غير المباشرة والتعويض
- بنود القوة القاهرة والظروف الطارئة وفق البنود النموذجية لغرفة التجارة الدولية ICC
- صياغة بنود الإنهاء للإخلال وللملاءمة وعند الإعسار
- قواعد تفسير العقد: المعنى الظاهر وتفسير الغموض ضد محرره والسياق
- خريطة الجزاءات: التعويض والتنفيذ العيني والشرط الجزائي والفسخ

اليوم 5: حالات عملية لمراجعة العقود ومكتبة البنود

- حالة اتفاقية توزيع: مراجعة نموذج الطرف الآخر وكشف البنود عالية المخاطر
- حالة ترخيص برمجيات وخدمات: تعديل بنود المسؤولية والإنهاء
- تعديل المسودة بتتبع التغييرات ومذكرة الموقف التفاوضي
- بناء قائمة تحقق لمراجعة العقود لأنواع عقود المشارك
- تجميع مكتبة البنود وعرضها على لجنة مراجعة من الزملاء

المهارات التي ستكتسبها:

- تحليل انعقاد العقود
- صياغة البنود التجارية
- صياغة بنود توزيع المخاطر
- تفسير العقود
- تقييم الإخلال والجزاءات
- تعديل المسودات بتتبع التغييرات
- الكتابة القانونية بلغة واضحة
- مراجعة نماذج الطرف الآخر

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بمكتبة بنود وقائمة تحقق لمراجعة العقود مبنيتين على أنواع العقود في منظمتك
- كشف المسؤولية غير المحدودة والتعويضات أحادية الجانب وحقوق الإنهاء الضعيفة قبل التوقيع لا بعد نشوء النزاع
- توجيه المحامين بدقة ومعرفة متى يحتاج البند إلى استشارة قانونية متخصصة
- مقارنة ممارسات الصياغة مع نظراء من قطاعات التجارة والخدمات والتقنية والصناعة من دول مختلفة

الخاتمة:

ترجع معظم النزاعات التجارية إلى كلمات اتفق عليها الطرفان قبل التوقيع. تنتقل الدورة من انعقاد العقد والفروق بين الأنظمة القانونية، إلى بنية العقد والنصوص الدولية المرجعية، ثم إلى صياغة البنود التي تحمل السعر والأداء والمخاطر، وصولا إلى التفسير والإخلال والجزاءات. ويطبق اليوم الأخير ذلك على اتفاقيات فعلية، ليخرج المشاركون بمكتبة بنود وقائمة تحقق لمراجعة العقود جاهزتين للمسودة التالية التي تصل إليهم. وتقدم الدورة مبادئ عامة ولا تعد استشارة قانونية.