

صياغة العقود التجارية وأحكامها من الناحية القانونية.

21 – 25 فبراير 2027

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

UK Traininig

PARTNER



صياغة العقود التجارية وأحكامها من الناحية القانونية.

المرجع: 356653_3255943 التاريخ: 21 - 25 فبراير 2027 المكان: دبي (الإمارات العربية المتحدة) الرسوم: GBP 4900

مقدمة

تمثل صياغة العقود التجارية وأحكامها من الناحية القانونية عملية أساسية لتنظيم العلاقات بين الشركات والمؤسسات والموردين والعملاء والشركاء. فالعقد التجاري لا يقتصر على توثيق اتفاق بين طرفين، بل يحدد الحقوق والالتزامات، وينظم آليات التنفيذ، ويوزع المخاطر، ويضع القواعد التي تحكم التعديل والإنهاء والتعويض وتسوية النزاعات.

تزداد أهمية الصياغة القانونية الدقيقة مع تنوع المعاملات التجارية واتساع نطاق الأعمال عبر الحدود والقطاعات المختلفة. وقد يؤدي استخدام عبارات عامة، أو شروط متعارضة، أو تعريفات غير واضحة، أو إغفال بعض السيناريوهات المحتملة إلى نزاعات مكلفة وتعطيل تنفيذ الأعمال. لذلك، تحتاج المؤسسات إلى منهجية واضحة تبدأ بفهم الصفقة وتحديد أهدافها، ثم تحليل المخاطر، واختيار البناء القانوني المناسب، وصياغة الأحكام بطريقة دقيقة ومتوازنة وقابلة للتنفيذ.

طممت دورة صياغة العقود التجارية وأحكامها من الناحية القانونية لتطوير قدرة المشاركين على إعداد العقود ومراجعتها وتحليلها بطريقة عملية. وتغطي الدورة مراحل التفاوض السابقة للتعاقد، وهيكل العقد، والتعريفات، والنطاق، والمقابل المالي، والضمانات، والمسؤولية، والتعويض، والسرية، والقوة القاهرة، والإنهاء، والقانون الواجب التطبيق، وتسوية المنازعات.

تستهدف الدورة المستشارين القانونيين، والمحامين، ومديري العقود، وموظفي المشتريات، ومديري المشاريع، ومسؤولي الامتثال، وفرق المبيعات والتطوير التجاري، والعاملين في الشؤون المالية والإدارية. كما تناسب المديرين التنفيذيين وقادة الفرق الذين يشاركون في التفاوض أو اعتماد العقود أو متابعة تنفيذ الالتزامات التعاقدية.

أهداف الدورة

تهدف دورة صياغة العقود التجارية وأحكامها من الناحية القانونية إلى تطوير قدرة المشاركين على إعداد عقود واضحة ومتوازنة تحدد الالتزامات وتقلل الغموض والمخاطر. وبنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرًا على ما يلي.

UK Training

PARTNER



- فهم المبادئ القانونية الأساسية التي تحكم تكوين العقود التجارية وتنفيذها.
- تحديد أركان العقد وشروط صحته ونفاذه وقابليته للتنفيذ.
- تحليل طبيعة الصفقة التجارية قبل البدء في صياغة العقد.
- اختيار الهيكل المناسب للعقد وفق نوع المعاملة وأهداف الأطراف.
- صياغة العناوين والتمهيد والتعريفات بطريقة واضحة ومتسقة.
- تحديد نطاق الأعمال والمنتجات والخدمات والنتائج المطلوبة بدقة.
- صياغة الالتزامات الفنية والمالية والإدارية لكل طرف.
- تنظيم شروط الأسعار والفواتير والدفع والضرائب والمصروفات.
- صياغة الضمانات والتعهدات والإقرارات القانونية والتجارية.
- توزيع المسؤوليات والمخاطر بطريقة تتناسب مع طبيعة العقد.
- إعداد شروط التعويض وحدود المسؤولية والاستثناءات المرتبطة بها.
- صياغة أحكام السرية وحماية البيانات والملكية الفكرية.
- تنظيم حالات التأخير والإخلال والقوة القاهرة وتغير الظروف.
- صياغة شروط التعديل والتجديد والتعليق والإنهاء وآثاره.
- إعداد أحكام القانون الواجب التطبيق والاختصاص وتسوية المنازعات.
- مراجعة العقود واكتشاف التعارض والغموض والشغرات القانونية.
- إدارة دورة الموافقة والتوقيع وحفظ النسخ والتعديلات التعاقدية.
- تطوير قائمة مراجعة عملية تستخدم عند إعداد العقود التجارية ومراجعتها.

محاورة الدورة

اليوم الأول: الأسس القانونية للعقود التجارية وبناء هيكل العقد.

- فهم مفهوم العقد التجاري ووظائفه القانونية والتشغيلية.
- التعرف على أركان العقد وشروط الصحة والنفاذ والإلزام.
- التمييز بين مرحلة التفاوض والعرض والقبول والاتفاق النهائي.
- تحليل الأهلية والصفة والصلاحيات القانونية للأطراف.
- تحديد نوع العقد وطبيعته ومجال تطبيقه.
- بناء الهيكل العام للعقد وترتيب أحكامه بطريقة منطقية.
- تنفيذ تمرين على تحليل صفقة تجارية وتحويلها إلى مخطط تعاقدية.

UK Training

PARTNER



اليوم الثاني: صياغة النطاق والالتزامات والشروط المالية.

- صياغة التمهيد والتعريفات وقواعد تفسير العقد.
- تحديد نطاق الأعمال والخدمات والمخرجات والاستثناءات.
- تنظيم الجداول الزمنية ومراحل التنفيذ والتسليم والقبول.
- تحديد التزامات الأطراف ومسؤولياتهم ومواعيد أدائها.
- صياغة الأسعار والفواتير وشروط الدفع والتعديلات المالية.
- تنظيم الضرائب والمصروفات والتكاليف الإضافية والخصومات.
- تطبيق تمرين على إعادة صياغة بنود غامضة أو غير مكتملة.

اليوم الثالث: الضمانات والمسؤولية والتعويض وإدارة المخاطر.

- صياغة الإقرارات والتعهدات والضمانات التعاقدية.
- تحديد معايير الأداء والجودة والمطابقة.
- تنظيم المسؤولية عن التأخير والعيوب والإخلال.
- صياغة التعويضات عن المطالبات والخسائر والأضرار.
- تحديد حدود المسؤولية والاستثناءات والمخاطر غير القابلة للاستبعاد.
- تنظيم التأمينات والضمانات البنكية والاحتفاظات المالية.
- تنفيذ دراسة حالة لتوزيع المخاطر بين أطراف عقد تجاري.

اليوم الرابع: السرية والملكية الفكرية والتغيير وإنهاء العقد.

- صياغة أحكام السرية واستخدام المعلومات والإفصاح المسموح.
- تنظيم حماية البيانات والالتزامات المرتبطة بمعالجتها.
- تحديد ملكية الأعمال والمواد والبرمجيات والحقوق الفكرية.
- صياغة إجراءات طلب التغيير وتقييمه واعتماده.
- تنظيم القوة القاهرة والظروف الطارئة وآثارها على التنفيذ.
- تحديد حالات التعليق والفسخ وإنهاء ومدة الإشعار.
- إعداد بنود توضح الآثار القانونية والمالية المترتبة على انتهاء العقد.



اليوم الخامس: مراجعة العقود وتسوية المنازعات والتطبيق النهائي.

- تطبيق منهجية مراجعة قانونية وتجارية وتشغيلية للعقود.
- اكتشاف التعارض بين البنود والجداول والملاحق.
- تحديد الأحكام الغامضة أو الناقصة أو غير المتوازنة.
- صياغة أحكام الإخطارات والقانون الواجب التطبيق والاختصاص.
- المقارنة بين التفاوض والوساطة والتحكيم والتقاضي.
- تنفيذ محاكاة تفاوض حول بنود المسؤولية والإنهاء وتسوية النزاع.
- إعداد مشروع عقد تجاري متكامل ومراجعته وفق قائمة تقييم محددة.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تطوير فهم عملي للأسس القانونية التي تحكم العقود التجارية.
- تحسين القدرة على تحويل الاتفاقات التجارية إلى أحكام واضحة.
- تقليل الغموض والتعارض بين البنود التعاقدية.
- تعزيز القدرة على اكتشاف المخاطر قبل توقيع العقد.
- تحسين توزيع المسؤوليات والالتزامات بين الأطراف.
- تطوير مهارات صياغة شروط الدفع والتسليم والضمانات.
- رفع جودة مراجعة العقود والملاحق والتعديلات.
- تحسين التنسيق بين الإدارات القانونية والمالية والفنية والتجارية.
- تعزيز القدرة على إدارة الإخلال والتأخير والمطالبات.
- اكتساب أدوات عملية للتفاوض بشأن الأحكام الحساسة.
- تحسين تنظيم التعديلات والموافقات والنسخ التعاقدية.
- دعم اتخاذ قرارات أكثر دقة عند قبول الشروط أو تعديلها.

الخاتمة

ترتبط صياغة العقود التجارية وأحكامها من الناحية القانونية بفهم الصفقة قبل اختيار الكلمات المستخدمة في العقد. فالصياغة الفعالة تبدأ بتحديد أهداف الأطراف، ونطاق العلاقة، والنتائج المطلوبة، والمخاطر المحتملة، والموارد والجداول الزمنية التي تحكم التنفيذ. وبعد ذلك، تُترجم هذه العناصر إلى أحكام مترابطة تحدد الحقوق والالتزامات بطريقة واضحة.

تغطي الدورة الأسس القانونية لتكوين العقد، بما يشمل العرض والقبول، والأهلية، والصفة، والمقابل، والمشروعية، والرضا. ويساعد فهم هذه العناصر على تقييم ما إذا كان العقد صحيحًا وملزمًا وقابلًا للتنفيذ، كما يحد من المخاطر الناتجة عن التوقيع من أشغال الأعمال التجارية أو عن وجود شروط مخالفة للقانون.

UK Training
PARTNER



وتتناول الدورة بناء العقد بطريقة منظمة تبدأ بالعناوين والتمهيد والتعريفات، ثم تنتقل إلى النطاق والالتزامات والأسعار والدفع والتسليم. ويمنع هذا الترتيب تكرار الأحكام أو تعارضها، كما يساعد مستخدمي العقد على الوصول إلى المعلومات المطلوبة ومتابعة التنفيذ.

كما تركز الدورة على صياغة بنود المخاطر، ومنها الضمانات والمسؤولية والتعويض والتأمين والقوة القاهرة. وتحتاج هذه البنود إلى فهم دقيق لطبيعة المخاطر واحتمال وقوعها والجهة القادرة على إدارتها. ولا ينبغي نقل جميع المخاطر إلى طرف واحد دون تقييم أثر ذلك في السعر والتنفيذ واستمرارية العلاقة.

وتوضح الدورة أهمية صياغة أحكام السرية وحماية البيانات والملكية الفكرية بصورة تتناسب مع نوع المعلومات والأعمال المتبادلة. ويجب أن تحدد هذه الأحكام نطاق الحماية، والاستثناءات، والاستخدامات المسموح بها، ومدة الالتزام، والإجراءات المطلوبة عند انتهاء العلاقة.

وتتناول الدورة أيضًا إدارة التغيير، لأن العقود التجارية قد تتأثر بتعديل النطاق أو المواصفات أو الجداول أو الأسعار. وتساعد الإجراءات المكتوبة للتغيير على توثيق الطلبات، وقياس الأثر، وتحديد المسؤوليات، ومنع تنفيذ أعمال إضافية دون موافقة واضحة.

كما تشرح الدورة الفرق بين التعليق والفسخ والإنهاء الطبيعي، والآثار القانونية والمالية لكل حالة. ويشمل ذلك المستحقات، وإعادة الممتلكات، وتسليم الأعمال، واستمرار بعض الالتزامات بعد انتهاء العقد، مثل السرية وتسوية النزاعات.

ولا تكتمل صياغة العقد دون اختيار آلية مناسبة لمعالجة الخلافات. لذلك، تغطي الدورة التفاوض والوساطة والتحكيم والتنازلي، إلى جانب القانون الواجب التطبيق والاختصاص والإخطارات. ويعتمد الاختيار المناسب على طبيعة الصفقة وقيمتها وموقع الأطراف والمدة والتكلفة المطلوبة لحسم النزاع.

وبنهاية الدورة، يمتلك المشاركون إطارًا عمليًا لتحليل الصفقات، وصياغة الأحكام، ومراجعة العقود، واكتشاف المخاطر والثغرات. ويساعد هذا الإطار المؤسسات على تحسين جودة التعاقد، وتقليل النزاعات، وتعزيز وضوح المسؤوليات، ودعم تنفيذ الالتزامات التجارية بطريقة أكثر انضباطًا.

