

التفاوض واعداد وابرام العقود الدولية

مقدمة:

- المفاوضات عبارة عن حوار ومناقشة وتفاعل بين طرفين او اكثر بصدد موضوع معين لحسم الخلاف والتوفيق بين المصالح المتعارضة والوصول الى اتفاق بشأنه وفي العقود الدولية يتم التفاوض بين الحكومات والافراد والشركات بصدد مشروعات ومشاكل اقتصادية او تجارية او قانونية لإقامة رابطة عقدية متوازنة تحقق المصالح المشتركة لأطرافها وذلك من خلال تبادل الافكار والمقترحات ومناقشتها وقد يفشل الاطراف في تحقيق التوافق ويتم بشكل كتابي او شفهي او كتاب رسمي او غير رسمي.
- معظم العقود في الوقت الراهن تتسم بتعقيدات فنية وقانونية وتنطوي على مخاطر جسيمة وقيمة اقتصادية كبيرة بسبب انتقال السلع والخدمات عبر الحدود بمليارات لتؤثر بشكل كبير على مواطني الدولة والاقتصاد الوطني لذلك يسبقها مفاوضات شاقة تستغرق الوقت والجهد والتخصص والدراسة ، مرحلة التفاوض حيوية حيث يتم فيها الاعداد والتحضير للعقد وبحث جوانبه الفنية والمالية والقانونية واتعرف على المتعاقد الاخر وتقدير امكانياته وتحديد مضمون العقد والاعداد الجيد له وتوفي المنازعات التي تنشأ عنه وبيان طرق تسويتها والقانون واجب التطبيق.
- ويهدف البرنامج إلى إكساب المشاركين المعارف والمهارات الأساسية اللازمة التي تمكنهم من القيام بعمليات التفاوض، وإبرام العقود، وإتمام الصفقات، بكفاءة وفاعلية، ليتمكن من النجاح في تحقيق أهدافه على مستوى الفرد والمؤسسة؛ وذلك من خلال تزويد المشاركين بالأساليب الفعالة والمفاهيم العلمية الخاصة بعملية التفاوض، وتنمية قدراتهم في مواجهة مشكلات التفاوض على أساس من الوعي بطبيعة ومخاطر التفاوض مع عرض أحدث الاتجاهات في أساليب وإستراتيجيات التفاوض، وكذلك تخطيط وتهيئة العملية التفاوضية وتكتيكات إدارة الجلسات.

محتوى البرنامج:

المعاملات التجارية الدولية:

- المفاهيم الاساسية للتجارة والاستثمار الدولي International Trade
- المخاطر الاربع لتدويل المعاملات التجارية Cross-Cultural Risk
- الاتجاه العالمي والمؤسسات الغير حكومية (NGO's) (Non-Governmental Organizations)
- الشركات متعددة الجنسيات (MNE's) (Multi-National Enterprises)
- دراسة حالة: تدويل شركة هارلي ديفيدسون Case Studt: Harley-Davidson Globalization

التفاوض في العقود الدولية:

- العقود المبدئية في فترة التفاوض Initial Agreements
- خطابات النوايا والتعهدات المسبقة Letter of intent
- الإلتزامات في فترة التفاوض
- شروط التفاوض
- مبدأ حسن النية وقيمه القانونية Good faith

أسس وقواعد إبرام العقود الدولية:

- أسس / أركان العقد Contract Essential elements
- اختيار القالب الملائم للعقد Contract's Format
- الشروط العقدية الرئيسية والثانوية Conditions & Terms
- الشروط العقدية الصريحة والضمنية Implied terms & Expressed
- شرط القوة القاهرة في العقود الدولية Force Majeure

قواعد الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع:

- إتفاقية لاهاي المتعلقة بالقانون الساري على البيع الدولي Hague Convention 1951
- إتفاقية فيينا 1980 Vienna 1980
- نطاق التطبيق Scope of application
- الاحكام الموضوعية للبيع الدولي International sale provisions
- معيار الدولية International Standard

شروط غرفة التجارة الدولية:

- إنكوتيرمز 2020 InCoTerms 2020
- الشروط المعرفة في الانكوتيرمز Defined terms in Incoterms
- القواعد الصالحة لجميع أحوال النقل Rules for any mode of transport
- قواعد النقل البحري Rules for sea and inland waterway transport
- الاتفاق على تحمل النفقات بين الطرفين Allocations of costs to buyer/seller
- الاتفاق على تحمل المخاطر بين الطرفين Allocations of risks to buyer/seller

إعداد العقد بالمعايير الدولية:

- التركيب الكلي للعقد وتكوينه النموذجي طبقاً لتوصيات UK House of Lords
- ديباجة العقد والفرق بين تصميم Common Law & Civil
- مضمون العقد وشروطه Contract's Terms, Conditions, and Warranties
- تعريف المصطلحات Definitions
- الملاحق والمرفقات