JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع

عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري الأعمال والمستشارين القانونيين الداخليين ومسؤولي العقود الذين يفاوضون على اتفاقيات المنتجات العابرة للحدود، وتنتهي بإعداد مصفوفة مخاطر عقود القنوات العابرة للحدود. فحين تبيع الشركات عبر وكلاء أجانب وموزعين حصريين وشركاء في مشروعات مشتركة، تحدد بنود الإقليم وانتقال الملكية والسداد والخروج من يتحمل الخسارة. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع.

لماذا تهم عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع الآن

تتشكل هذه العقود اليوم تحت تأثير ثلاث قوى. فإعادة رسم مسارات سلاسل الإمداد تجعل عقدا صيغ لمسار واحد يحكم شحنات تمر بعدة أنظمة قانونية. ويواجه الموكلون والموردون تدقيقا أشد في بنود الحصرية وتوجيه أسعار إعادة البيع وتعويضات الإنهاء. كما يسأل المشترون والممولون عمن يحوز الملكية والمخاطر في كل مرحلة من الشحن. والمنشأة التي تحسن صياغة هذه البنود تحتفظ بولاء شركاء القناة وتحصر المطالبات، أما النماذج القديمة فتجلب مطالبات تعويض وشحنات معلقة. وعند نشوء النزاع تستند الدورة إلى قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي Model Law UNCITRAL واتفاقية نيويورك للاعتراف بقرارات التحكيم الأجنبية وتنفيذها New York Convention.

المستفيدون من عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع

- القيادات التجارية التي تعين الوكلاء والموزعين في الأسواق الخارجية وتتابع أداءهم
- المستشارون القانونيون الداخليون الذين يصوغون اتفاقيات التوريد وإعادة البيع العابرة للحدود ويفاوضون عليها
- مسؤولو العقود الذين يديرون مكتبات البنود ومسارات اعتماد صفقات القنوات
- منسقو التصدير والخدمات اللوجستية الذين ينقلون شروط التسليم والملكية والمخاطر إلى التنفيذ
- مديرو الشراكات الذين يهيكلون المشروعات المشتركة وكيانات التجارة المحلية

يستفيد ثنائي المبيعات والشؤون القانونية من وحدة الأعمال نفسها أكثر من غيره عند حضورهما معا.

قدرات عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع

يقرأ المشاركون كل صفقة قناة من جهة الموكل ومن جهة الشريك في آن واحد.

- الموازنة بين الوكالة والتوزيع عند دخول إقليم جديد — قرار دخول السوق
- تحديد بنود الحصرية والحد الأدنى للشراء ونطاق الإقليم — قيادة المبيعات
- توزيع الملكية والمخاطر وتعهدات التسليم في عقد البيع — الخدمات اللوجستية والمالية
- تقييم خيارات القانون الواجب التطبيق وجهة النظر في صفقة القناة — الاعتماد القانوني
- تصميم أحكام الإنهاء والتعويض وقيود ما بعد انتهاء العقد — التخطيط للخروج
- مقارنة المشروع المشترك بالشركة التابعة المحلية كأداة للشراكة — رعاة مجلس الإدارة

مصطلحات عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع الأساسية

- الوكيل التجاري — وسيط يفاوض على المبيعات أو يبرمها باسم الموكل دون أن يشتري البضائع لحسابه.
- الموزع — مشتر يشتري البضائع لحسابه الخاص ويعيد بيعها داخل إقليم وقناة متفق عليهما.
- بند الحصرية — شرط يمنع المورد من تعيين شركاء آخرين أو البيع المباشر داخل الإقليم المحدد.
- انتقال المخاطر — اللحظة التي ينتقل فيها عبء هلاك البضائع أو تلفها من البائع إلى المشتري.
- الاحتفاظ بالملكية — بند يبقي ملكية البضائع للبائع حتى يسدد المشتري الثمن كاملا.
- تعويض الإنهاء — مبلغ يستحقه الوكيل أو الموزع حين ينهي الموكل العلاقة التعاقدية.

عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع يوما بيوم

اليوم 1: رسم هياكل القنوات العابرة للحدود

- خريطة هيكل القناة — الاختيار بين الوكيل والموزع والبيع المباشر
- واجبات الموكل والوسيط — تحديد الصلاحيات وخطوط رفع التقارير
- خيارات الكيان القانوني — الفرع أو الشركة التابعة أو مكتب التمثيل
- ورقة شروط المشروع المشترك — تقاسم السيطرة ورأس المال والأرباح
- مصفوفة القانون الواجب التطبيق — اختيار النظام القانوني الحاكم للعقد

اليوم 2: صياغة اتفاقيات الوكالة التجارية

- بند صلاحيات الوكيل — تقييد سلطة إلزام الموكل أمام الغير
- تصميم معادلة العمولة — مكافأة الطلبات المتكررة ومبيعات الإقليم
- أهداف أداء الوكيل — ربط حقوق المراجعة بالنتائج المحققة
- السرية وبيانات العملاء — حماية فرص البيع بعد مغادرة الوكيل
- إشعار إنهاء الوكالة — تقدير التعرض للتعويض ومبالغ الاستحقاق

اليوم 3: هيكلة شروط التوزيع والتوريد

- صياغة الإقليم الحصري — الموازنة بين تغطية السوق وتدقيق المنافسة
- تعهدات الحد الأدنى للشراء — متى تسقط الحصرية عن الموزع
- إرشادات أسعار إعادة البيع — تجنب شروط تثبيت الأسعار المحظورة
- ترخيص العلامة التجارية في التوزيع — ضبط استخدام الموزعين للعلامة
- بند إعادة شراء المخزون — معالجة البضائع المتبقية عند انتهاء الصفقة

اليوم 4: توزيع الملكية والمخاطر وسبل الانتصاف في البيع

- شروط التسليم التجارية — تحديد النقطة التي تنتقل عندها المخاطر
- بند الاحتفاظ بالملكية — حماية الشحنات غير المسددة
- قواعد المطابقة والفحص — توقيت إشعارات البضائع المعيبة
- سقف تحديد المسؤولية — استبعاد الخسائر غير المباشرة والتبعية
- بند تسوية النزاعات — الاختيار بين التحكيم والمحاكم والوساطة

اليوم 5: التطبيق على مصفوفة مخاطر عقود القنوات العابرة للحدود

- مراجعة ملف حالة — اختبار خيارات القناة من اليوم 1 على صفقة فعلية
- تنقيح بنود الوكالة — تطبيق شروط العمولة والخروج من اليوم 2
- محاكاة تفاوض التوزيع — تطبيق موازنات الحصرية من اليوم 3
- اختبار ضغط عقد البيع — تطبيق شروط المخاطر والمسؤولية من اليوم 4
- مصفوفة مخاطر عقود القنوات العابرة للحدود — ترتيب البنود لأغراض الاعتماد

تطبيق عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع بعد الدورة

- قيادة تنقيح اتفاقية توزيع قائمة في ضوء بنود الحصرية والحد الأدنى للشراء وإعادة شراء المخزون التي جرى التدرب عليها.
- تقديم إحاطة لفريق المبيعات عن حدود صلاحيات الوكيل وانتقال المخاطر وفق شروط التسليم التي تعتمدها المنشأة.

أسئلة حول عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع

ما عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع، ولماذا تهم الآن؟

هي الاتفاقيات التي تعين الوسطاء في الأسواق الخارجية وتحكم كل شحنة من البضائع. وتزداد أهميتها الآن لأن إعادة رسم سلاسل الإمداد تجعل ضعف بنود الحصرية والمخاطر والخروج مصدرا مكلفا للمطالبات.

من يستفيد أكثر من دورة عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع؟

تستفيد أكثر القيادات التجارية والمستشارون القانونيون الداخليون ومسؤولو العقود. ويستفيد كذلك منسقو التصدير ومديرو الشراكات الذين ينقلون شروط التسليم والملكية والمشروعات المشتركة إلى قرارات التجارة اليومية.

بم تختلف دورة عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع عن دورة تأسيسية في قانون الأعمال؟

تتجاوز الدورة المدخل العام إلى القانون التجاري. فالدورة التأسيسية تستعرض أساسيات العقود والمسؤولية، أما هذه الدورة فتعمل بندا بندا على اتفاقيات القنوات العابرة للحدود صياغة وتفاوضا.

ماذا تعود به من دورة عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع؟

تعود برؤية مرتبة لبنود صفقات القنوات في منشأتك. ويشمل ذلك بنود وكالة وتوزيع منقحة، وعقد بيع جرى اختباره، ومصفوفة تبين الأحكام التي تحتاج إلى اعتماد قانوني قبل التوقيع.

عقود الوكالة والتوزيع وبيع البضائع: الطريق إلى الأمام

توجه مصفوفة مخاطر عقود القنوات العابرة للحدود أول قرار وهو فتح إقليم جديد عبر وكيل أو عبر موزع. وتستخدمها القيادات التجارية والمستشارون القانونيون عند اعتماد التعيينات والتجديدات. وبعد أول استخدام لها يستحق منظور الخروج إعادة النظر: كيف تعمل بنود الإنهاء وإعادة شراء المخزون والتعويض حين يتغير السوق أو الشريك التجاري المعني.