JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في تسوية المنازعات والتحكيم التجاري

2 – 13 أغسطس 2027

لندن

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في تسوية المنازعات والتحكيم التجاري

المرجع: 12339_354 **التاريخ:** 2 – 13 أغسطس 2027 **المكان:** لندن **الرسوم:** GBP 9500

تسوية المنازعات والتحكيم التجاري دورة تدريبية متقدمة مدتها أسبوعين موجهة إلى المستشارين القانونيين داخل المنشآت ومديري العقود ومختصي المطالبات الذين يقودون النزاع من أول إخطار حتى حكم قابل للتنفيذ، وتنتهي بإعداد مذكرة استراتيجية النزاع لعقد قائم أو نموذجي. فالعقود العابرة للحدود وسلاسل الإمداد الطويلة وهوامش المشروعات الضيقة تحول اليوم خلافات كثيرة إلى مطالبات رسمية. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب تسوية المنازعات والتحكيم التجاري بمنظور الممارس.

لماذا تهم تسوية المنازعات والتحكيم التجاري الآن

ثلاث قوى ترسم هذا المجال اليوم: عقود تمتد عبر أنظمة قانونية متعددة، وأطراف متعاقدة تنتظر حلولا أسرع وأقل كلفة من التقاضي، ومجالس إدارة تطلب الإفصاح عن تعرض المطالبات كأي خطر تجاري آخر. والمنشأة التي تختار منتداها مبكرا وتحفظ أدلتها وتصوغ مطالبتها بإحكام تسترد حقوقها وتصون علاقاتها، أما التي تتأخر فتفقد أوراق الضغط وتدفع الثمن مرتين. وتستند الدورة إلى اتفاقية الاعتراف بأحكام التحكيم الأجنبية وتنفيذها New York Convention، والقانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي UNCITRAL Model Law، وقواعد الحصول على الأدلة في التحكيم الدولي IBA Rules.

المستفيدون من تسوية المنازعات والتحكيم التجاري

- المستشارون الذين يصوغون شروط فض النزاع ويوجهون المحامين الخارجيين في القضايا المتنازع عليها
- مسؤولو العقود والشؤون التجارية الذين يصدرون الإخطارات ويتابعون الاستحقاقات ويفاوضون على التسويات
- مختصو المطالبات والتقييم الكمي الذين يعدون مطالبات التأخير والأوامر التغييرية والخسائر
- قادة المشروعات والمشتريات الذين يشاركون في مجالس فض النزاعات أو لجان التصعيد
- شركاء المخاطر والمالية الذين يبلغون عن المطلوبات المحتملة وفرص الاسترداد

ويكسب الثنائي القانوني والتجاري من وحدة العمل نفسها أكثر من غيره، لأن اختيار المنتدى وانضباط الإخطارات وصلاحية التسوية تصبح بيد أشخاص يعملون معا أصلا.

قدرات تسوية المنازعات والتحكيم التجاري

ينتقل المشاركون من قراءة شرط فض النزاع إلى إدارة المطالبة أمام الهيئة حتى الحكم والتنفيذ، مع رؤية واضحة للكلفة والوقت وأوراق الضغط.

- تقييم شرط فض النزاع من حيث المقر والقواعد وعدد المحكمين والاستثناءات — قرار المنتدى قبل الإخطار بالمطالبة
- الموازنة بين الوساطة وقرار الخبير ومجالس فض النزاعات والتحكيم — المسار الذي تعتمده اللجنة التوجيهية
- تصميم جدول إجرائي وخطة لتقديم المستندات — مؤتمر إدارة الدعوى الأول
- بناء إفادات الشهود وتكليفات الخبراء بحيث تصمد أمام الاستجواب المضاد — استراتيجية جلسة الموضوع
- حساب نطاقات التسوية من قوة الموقف والتكاليف ومخاطر التنفيذ — الصلاحية الممنوحة للمفاوضين
- اختبار قابلية الحكم للتنفيذ على الأصول في الخارج — خطة الاسترداد المقدمة إلى الإدارة المالية

مصطلحات تسوية المنازعات والتحكيم التجاري الأساسية

- مقر التحكيم — الموطن القانوني للتحكيم الذي يحدد المحاكم المشرفة والقانون الإجرائي المطبق على الدعوى.
- الاختصاص بالاختصاص — مبدأ يتيح لهيئة التحكيم الفصل في اختصاصها بما في ذلك الطعون في اتفاق التحكيم.
- وثيقة المهمة — وثيقة تعد في بداية بعض الإجراءات وتسجل الأطراف والطلبات والمسائل والقواعد الإجرائية.
- جدول ردفيرن — جدول لطلب المستندات وتسجيل الاعتراضات وقرار الهيئة في كل طلب.
- قرار الخبير — قرار ملزم في مسألة فنية أو تقييمية يصدره خبير مستقل بدلا من هيئة تحكيم.
- دعوى البطلان — طعن أمام محاكم المقر يطلب إلغاء حكم التحكيم لأسباب محصورة.

تسوية المنازعات والتحكيم التجاري يوما بيوم

اليوم 1: خريطة النزاعات

- رسم طيف النزاع — أين ينتهي التفاوض ويبدأ المسار الرسمي
- سلالم التصعيد التعاقدية — توقيت الإخطارات وفترات التهدئة
- مقارنة التقاضي بالتحكيم — السرية والنهائية وحق الاستئناف
- سجل التعرض للمطالبات — الإفصاح عن المطلوبات المحتملة لمجلس الإدارة
- ملف مخاطر العقود العابرة للحدود — اختيار القانون الحاكم ولغة العقد

اليوم 2: المسارات الودية

- التفاوض القائم على المصالح — الفصل بين المواقف والاحتياجات التجارية الفعلية
- تصميم إجراءات الوساطة — اختيار الوسيط وإعداد مذكرات الموقف
- شروط قرار الخبير — نطاق المسائل الفنية والتقييمية
- مجالس فض النزاعات في المشروعات — المجالس الدائمة مقابل المجالس المؤقتة
- اتفاقات التسوية — الإبراء والسرية والبنود القابلة للتنفيذ

اليوم 3: اتفاق التحكيم

- تشريح شرط التحكيم — المقر والقواعد واللغة وعدد المحكمين
- الشروط متعددة المراحل — الشروط المسبقة قبل انعقاد ولاية الهيئة
- التحكيم المؤسسي مقابل التحكيم الحر — كلفة الإدارة ودرجة السيطرة
- مبدأ استقلال شرط التحكيم — بقاء الشرط عند بطلان العقد
- الإدخال والضم — معالجة المطالبات متعددة الأطراف والعقود

اليوم 4: تشكيل هيئة التحكيم

- معايير اختيار المحكم — الخبرة والتفرغ وتوازن الجنسيات
- فحوص الإفصاح عن التعارض — طعون الاستقلال والحياد
- قرارات الاختصاص بالاختصاص — الدفوع المبكرة بعدم الاختصاص
- إجراءات المحكم الطارئ — حماية الأصول قبل تشكيل الهيئة
- طلبات التدابير المؤقتة — ضمان التكاليف وأوامر التحفظ

اليوم 5: المذكرات والإجراءات

- صياغة طلب التحكيم — تأطير الطلبات والتعويض المطلوب والمبالغ
- وثيقة المهمة والأمر الإجرائي الأول — تثبيت قواعد السير في الدعوى
- تخطيط الجدول الإجرائي — الفصل بين مرحلتي المسؤولية والتعويض
- هيكل بيان الدعوى — الوقائع والقانون وحافظات الأدلة
- استراتيجية الدفاع والطلب المقابل — المقاصة والمطالبات المتقابلة

اليوم 6: الأدلة والمستندات

- تقديم المستندات وفق IBA Rules — طلبات محددة وضيقة النطاق
- العمل بجدول ردفيرن — الاعتراضات والسرية المهنية وقرارات الهيئة
- حفظ السجلات الإلكترونية — أوامر الحفظ وسلسلة العهدة
- السرية المهنية عبر الأنظمة القانونية — حماية المشورة القانونية ومحادثات التسوية
- خطر الاستنتاج السلبي — عواقب حجب المستندات

اليوم 7: الشهود والخبراء

- إفادات شهود الوقائع — الذاكرة والمرفقات وفحوص الاتساق
- خطابات تكليف الخبراء — النطاق والافتراضات والاستقلال
- تقارير خبراء التأخير والتعويض — مناهج تقتنع بها الهيئات
- مواجهة الشهود — الجلسات المشتركة للخبراء
- تخطيط الاستجواب المضاد — المحاور والمستندات والإقرارات المطلوبة

اليوم 8: الجلسات والأحكام

- ملف الجلسة والتسلسل الزمني — إرشاد الهيئة عبر سجل الدعوى
- المرافعات الافتتاحية والختامية — ربط الأدلة بالطلبات
- مذكرات التكاليف — الأتعاب القابلة للاسترداد ومبادئ توزيعها
- بنية الحكم وتسبيبه — الأحكام الجزئية والنهائية والاتفاقية
- تصحيحات ما بعد الحكم — الأخطاء المادية والأحكام الإضافية

اليوم 9: الطعن والتنفيذ

- أسباب البطلان أمام محاكم المقر — حدود الإجراءات الواجبة والنظام العام
- التنفيذ وفق New York Convention — أسباب الرفض في المادة الخامسة
- تتبع الأصول قبل التنفيذ — تحديد الحسابات البنكية والذمم المدينة
- اعتبارات الطرف الحكومي — مسائل الحصانة من التنفيذ
- تمويل الغير والتأمين — تمويل المطالبات والتكاليف العكسية

اليوم 10: ممارسة إعداد مذكرة استراتيجية النزاع

- تمرين تدقيق الشرط — تطبيق فحوص اليوم 3 على عقد قائم
- محاكاة اختيار المسار — تطبيق خيارات اليوم 2 على مطالبة
- مؤتمر إجرائي تجريبي — تطبيق خيارات الجدول من اليوم 5
- حساب نطاق التسوية — دمج قوة الموقف والتكاليف ومخاطر التنفيذ
- مذكرة استراتيجية النزاع — المنتدى وخطة الأدلة والميزانية ومسار الاسترداد

تطبيق تسوية المنازعات والتحكيم التجاري بعد الدورة

- تدقيق شروط فض النزاع في العقود العشرة الأعلى قيمة وفق فحوص المقر والقواعد والمراحل المتعددة، واقتراح صياغات بديلة لجولة التجديد القادمة.
- إجراء مراجعة جاهزية لمطالبة مفتوحة واحدة تغطي توقيت الإخطار وحفظ المستندات وخطاب تكليف الخبير.

أسئلة حول تسوية المنازعات والتحكيم التجاري

ما تسوية المنازعات والتحكيم التجاري ولماذا تهم الآن؟

تسوية المنازعات والتحكيم التجاري مجموعة المسارات من التفاوض حتى الأحكام الملزمة التي تحسم الخلافات التجارية خارج المحاكم الوطنية. وتهم الآن لأن العقود العابرة للحدود والهوامش الضيقة تحول خلافات أكثر إلى مطالبات رسمية تحتاج إلى قرارات مبكرة ومدروسة.

من يستفيد أكثر من دورة تسوية المنازعات والتحكيم التجاري؟

يستفيد أكثر المستشارون القانونيون داخل المنشآت ومديرو العقود ومختصو المطالبات. فهم يصوغون الشروط ويصدرون الإخطارات ويجمعون الأدلة، وقراراتهم المبكرة تحدد الكلفة والتوقيت وفرص استرداد الحقوق.

كيف تختلف دورة تسوية المنازعات والتحكيم التجاري عن دورة صياغة العقود؟

تركز دورة الصياغة على كتابة التعهدات قبل وقوع أي خلاف. أما هذه الدورة فتبدأ عند ظهور الخلاف وتتابعه عبر الوساطة وإجراءات الهيئة والحكم والتنفيذ، ولا تتناول الصياغة إلا بقدر أثرها في المطالبات اللاحقة.

ماذا تعود به من دورة تسوية المنازعات والتحكيم التجاري؟

تعود بمذكرة استراتيجية النزاع لعقد حقيقي أو نموذجي. تحدد المذكرة المنتدى المختار وخطة الأدلة والشهود وتقدير الكلفة ومسار الاسترداد، ويستطيع زملاؤك في الشؤون القانونية والمالية استخدامها فورا.

تسوية المنازعات والتحكيم التجاري: الطريق إلى الأمام

تمنح مذكرة استراتيجية النزاع القادة القانونيين والتجاريين رؤية موحدة للمطالبة. وأول استخدام لها هو قرار اللجنة التوجيهية، بحضور الإدارة المالية، بين اللجوء إلى الوساطة أو تقديم طلب التحكيم. وبعد أول جلسة أو اجتماع تسوية تستحق خطة الأدلة ونطاق التسوية مراجعة جديدة، لأن كليهما يتغير متى كشف الطرف الآخر عن موقفه.