JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

# دورة العقود التجارية الدولية وقواعد Incoterms

22 – 26 نوفمبر 2027

لندن

info@jupiterprime.uk

**jupiterprime.uk**

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

# دورة العقود التجارية الدولية وقواعد Incoterms

**المرجع:** 59713_1631 **التاريخ:** 22 – 26 نوفمبر 2027 **المكان:** لندن **الرسوم:** GBP 5800

العقود التجارية الدولية وقواعد Incoterms دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري العقود والمشتريات والتصدير والشؤون القانونية التجارية الذين يصوغون اتفاقيات البيع عبر الحدود ويفاوضون عليها، وتنتهي بقائمة مراجعة عقد البيع الدولي ومصفوفة توزيع المخاطر. فاضطراب الإمداد وتقلب العملات وتشدد المشترين تكشف اليوم كل ثغرة بين أمر الشراء وشرط التسليم وبند تسوية النزاع. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في العقود التجارية الدولية.

## لماذا تهم العقود التجارية الدولية الآن

تتحكم ثلاثة ضغوط في اتفاقيات البيع عبر الحدود: أطراف من أنظمة قانونية مختلفة تقرأ البند ذاته قراءات متباينة، وصدمات تختبر صياغة القوة القاهرة والظروف الطارئة، وإدارات مالية ولوجستية تحتاج نقاط التسليم ومحفزات الدفع وحقوق الفحص بلا غموض. المنشأة التي تصوغ عقودها من نموذج مراجع توزع مخاطر الشحن والتأمين والسعر عن قصد وتحسم الخلافات سريعا، أما من يوقع على الشروط العامة للطرف الآخر فلا يكتشف تعرضه إلا عند فقد شحنة أو حجب دفعة. وتستند الدورة إلى اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي للبضائع CISG، ومبادئ UNIDROIT للعقود التجارية الدولية، وقواعد Incoterms.

## المستفيدون من العقود التجارية الدولية

- مديرو العقود الذين يعدون اتفاقيات البيع والتوريد الإطارية ويفاوضون عليها ويحفظونها
- مديرو المشتريات الذين يقبلون شروط الموردين في السعر والتسليم والجودة
- مديرو التصدير الذين يصدرون العروض ويتفقون على شروط التسليم مع المشترين في الخارج
- المستشارون القانونيون الداخليون الذين يراجعون بنود المسؤولية والقانون والاختصاص
- الشركاء الماليون الذين يواءمون شروط الدفع والضمانات والغرامات مع التدفق النقدي

تستفيد شركات التجارة والتصنيع كثيرة البيع عبر الحدود أكثر حين يحضر موظفو العقود والمشتريات والشؤون القانونية معا ويتفقون على مكتبة بنود معتمدة.

## قدرات العقود التجارية الدولية

يتعلم المشاركون تحويل الصفقة المتفاوض عليها إلى بنود توزع المخاطر عن قصد وتصمد أمام النزاع.

- تقييم حالات الإيجاب والقبول وتعارض الشروط العامة — قرار الشروط الحاكمة للصفقة
- تحديد السلع والجودة وحقوق الفحص بدقة — قبول التسليم أو رفضه
- تطبيق قواعد Incoterms لتثبيت نقاط التسليم والتكلفة وانتقال المخاطر — ترتيبات الشحن والتأمين
- تصميم بنود السعر والدفع والغرامات والمسؤولية — الموقف النقدي والتعرض أمام المالية
- الموازنة بين خيارات القوة القاهرة والظروف الطارئة والقانون الواجب التطبيق والاختصاص — الاستجابة عند تعطل التنفيذ
- بناء مصفوفة توزيع المخاطر بندا بندا — مذكرة التفاوض المعتمدة من الإدارة

## مصطلحات العقود التجارية الدولية الأساسية

- اتفاقية CISG — اتفاقية الأمم المتحدة التي توفر القواعد الافتراضية لبيع البضائع عبر الحدود ما لم يستبعدها الطرفان.
- تعارض الشروط العامة — نزاع يرسل فيه المشتري والبائع شروطهما العامة ويدعي كل منهما أن شروطه هي النافذة.
- نقطة انتقال المخاطر — اللحظة والمكان اللذان تنتقل فيهما تبعة هلاك البضاعة أو تلفها من البائع إلى المشتري وفق قاعدة Incoterms المختارة.
- التعويض الاتفاقي — مبلغ متفق عليه مسبقا يدفع عن إخلال محدد كالتأخر في التسليم، ويقدر تقديرا معقولا للضرر.
- بند الظروف الطارئة — شرط يوجب إعادة التفاوض حين تجعل الأحداث التنفيذ مرهقا بشدة دون أن تجعله مستحيلا.
- بند القانون الواجب التطبيق — الشرط الذي يسمي النظام القانوني الذي يفسر العقد ويسد ثغراته.

## العقود التجارية الدولية يوما بيوم

## اليوم 1: انعقاد العقد والمواصفات

- نطاق اتفاقية CISG واستبعادها — اختيار القواعد الافتراضية للبيع
- الإيجاب والقبول والإيجاب المضاد — متى ينعقد العقد
- تعارض الشروط العامة — تثبيت شروطك المعيارية
- وصف السلع والمواصفات الفنية — تجنب نزاعات المطابقة
- هيكل العقد وترتيب أولوية الوثائق — الاتفاقيات الإطارية وأوامر الشراء

## اليوم 2: قواعد Incoterms وانتقال المخاطر

- مجموعات قواعد Incoterms — قواعد أي وسيلة نقل مقابل النقل البحري والنهري
- نقطة التسليم وانتقال المخاطر — مواءمة الشرط مع الواقع اللوجستي
- توزيع التكاليف في كل قاعدة — أجور الشحن والتحميل ورسوم التخليص
- تعهدات التأمين في CIF وCIP — مستويات الغطاء المطلوبة
- الأخطاء الشائعة في استخدام Incoterms — الحاويات والأماكن المسماة والخلط مع الملكية

## اليوم 3: السعر والدفع والفحص وسبل الانتصاف

- بنود السعر والعملة — صيغ التعديل والتعرض لأسعار الصرف
- شروط الدفع والضمانات — الدفع المقدم والحساب المفتوح والاعتمادات المستندية
- إجراءات الفحص والقبول — الإخطارات والمهل ومعاينات الطرف الثالث
- التعويض الاتفاقي وحدود الغرامات — تعويض قابل للتنفيذ عن التأخير
- الضمان وتحديد المسؤولية — سقف التعرض عن العيوب

## اليوم 4: الاضطراب والقانون الواجب التطبيق والنزاعات

- صياغة القوة القاهرة — الأحداث المسببة والإخطارات وتعليق التنفيذ
- مبادئ UNIDROIT للظروف الطارئة — إعادة التفاوض عند اختلال التوازن
- اختيار القانون الواجب التطبيق — قابلية التوقع للطرفين
- التحكيم مقابل اختصاص المحاكم — تنفيذ الأحكام عبر الحدود
- خطوات التصعيد والوساطة — التسوية قبل الإجراءات الرسمية

## اليوم 5: التطبيق على قائمة مراجعة عقد البيع الدولي

- تطبيق فحوص الانعقاد والمواصفات — مراجعة اتفاقية نموذجية
- تطبيق بنود Incoterms والدفع — اختبار توزيع التكلفة والمخاطر
- تطبيق بنود الاضطراب والنزاع — اختبار انقطاع الإمداد تحت الضغط
- مصفوفة توزيع المخاطر — البند والطرف والتعرض والمعالجة
- قائمة مراجعة عقد البيع الدولي — جاهزة للتفاوض والتوقيع

## تطبيق العقود التجارية الدولية بعد الدورة

- مراجعة اتفاقية توريد أو تصدير قائمة بقائمة مراجعة عقد البيع الدولي وتسجيل كل بند تقع فيه المخاطر على جانبك افتراضيا.
- رسم قاعدة Incoterms وغطاء التأمين ومحفز الدفع في عقود كبار العملاء الحالية وتصحيح أي تعارض مع الواقع اللوجستي.

## أسئلة حول العقود التجارية الدولية

### ما العقود التجارية الدولية ولماذا تهم الآن؟

العقود التجارية الدولية هي الاتفاقيات التي تحكم بيع البضائع عبر الحدود من الانعقاد إلى تسوية النزاع. وتزداد أهميتها لأن الاضطراب وتقلب العملات يختبران كل بند، والمخاطر الموزعة بسوء تحول الشحنة المتأخرة إلى خسارة لا تسترد.

### من يستفيد أكثر من دورة العقود التجارية الدولية؟

يستفيد مديرو العقود والمشتريات أكثر من غيرهم، ومعهم مديرو التصدير الذين يعرضون شروط التسليم. كما يستفيد المستشارون القانونيون الداخليون والشركاء الماليون لأن الدورة تربط الصياغة القانونية باللوجستيات والتدفق النقدي.

### بم تختلف دورة العقود التجارية الدولية عن دورة الشحن البحري؟

دورة العقود التجارية الدولية تركز على صياغة اتفاقية البيع ذاتها والتفاوض عليها. أما دورة الشحن البحري فتتناول النقل ومستندات الشحن ومسؤولية الناقل، وهي هنا لا تظهر إلا بقدر تأثيرها في تعهدات البائع والمشتري.

### ماذا تعود به من دورة العقود التجارية الدولية؟

تعود بقائمة مراجعة لعقد البيع الدولي، ومصفوفة لتوزيع المخاطر بندا بندا، ودليل لاختيار قواعد Incoterms لمساراتك، وصياغات نموذجية لبنود القوة القاهرة والظروف الطارئة والنزاعات.

### العقود التجارية الدولية: الطريق إلى الأمام

توجه قائمة مراجعة عقد البيع الدولي ومصفوفة توزيع المخاطر أول قرار حول توقيع مسودة الاتفاقية التالية كما عرضت أو إعادتها بتعديلات. ويستخدمهما مديرو العقود والمستشارون القانونيون لإحاطة المفاوضين. وبعد أول نزاع أو مطالبة تستحق المصفوفة المراجعة لمعرفة البنود التي صمدت وتلك التي حملت مخاطر أكثر مما قصد.