دراسة حالة قانونية

كيف أدارت كاونسلو مراجعة عقد تجاري من مرحلة المسودة إلى نسخة قابلة للتوقيع؟

دراسة مهنية من منصة كاونسلو

بإشراف المحامي والمستشار القانوني عمر رياض بغدادي
مؤسس كاونسلو

إدارة المخاطر التعاقدية • حماية المصالح التجارية • بناء الموقف التفاوضي

www.Counselo-Legal.com

Counselo

Omar

نبذة عن الملف

عرض العميل على كاونسلو مشروع اتفاقية تجارية بهدف دراسة مركزه التعاقدي، وتحليل المخاطر القانونية والتجارية الواردة في المسودة، ثم تحديد التعديلات والاستراتيجية التفاوضية اللازمة قبل التوقيع.

ولم تتعامل كاونسلو مع المهمة باعتبارها مراجعة لغوية أو قانونية سطحية للعقد، بل باعتبارها إدارة متكاملة للمخاطر التعاقدية تبدأ من فهم الصفقة، ثم تحديد نقاط التعرض وتصنيفها، وإعادة توزيع المخاطر، وحماية المصالح التجارية للعميل، وصولًا إلى مراجعة النسخة النهائية قبل التوقيع.

أولًا: المسألة القانونية والتعاقدية

هل تعكس مسودة الاتفاقية مركزًا تعاقديًا متوازنًا للعميل، أم أنها تنقل إليه مخاطر والتزامات تتجاوز دوره أو قدرته على السيطرة عليها؟

- متى تبدأ التزامات العميل فعليًا؟
- ما حدود مسؤوليته الفنية والتنفيذية؟
- كيف تتم حماية الفرص التجارية التي يقدمها؟
- كيف تُمنع محاولات الالتفاف عليه؟
- ما آلية استحقاق العمولات والمقابل المالي؟
- ما حدود المسؤولية والتعويض؟
- ما أثر إنهاء الاتفاقية؟
- ما مدى قابلية الحقوق للحماية والتنفيذ عند نشوء نزاع؟

ثانيًا: القواعد والمبادئ الحاكمة

انطلقت كاونسلو من مبدأ عملي أساسي في إدارة العقود:

لا ينبغي أن يتحمل العميل خطرًا لا يملك السيطرة عليه أو القدرة على إدارته.

كما أن العقد الجيد لا يقتصر على تحديد الالتزامات، بل يجب أن يحقق توازنًا بين الالتزام، والمقابل، والمسؤولية، وآلية الخروج، وقابلية التنفيذ. ومن هنا لم تكن المراجعة تستهدف فقط حذف البنود الخطرة، بل إعادة صياغة العلاقة بحيث يصبح كل خطر مرتبطًا بالطرف الأقدر على تحمله وإدارته.

ثالثًا: التطبيق والتحليل والاستراتيجية

1. فهم الصفقة وتحديد مركز العميل

بدأت كاونسلو بفهم طبيعة العلاقة التجارية، ودور كل طرف، والأهداف التي يفترض أن تحققها الاتفاقية. وكان الهدف من هذه المرحلة تحديد المركز التعاقدي الصحيح للعميل قبل الدخول في تفاصيل الصياغة. فالمراجعة لا تكون فعالة إذا بدأت من النص قبل فهم الصفقة نفسها.

2. تحديد المخاطر التعاقدية

تمت مراجعة الاتفاقية بهدف اكتشاف نقاط التعرض الرئيسية، ومنها: الالتزامات التي قد تنشأ قبل اعتماد المشروع، والمخاطر الفنية والتنفيذية، ومسؤولية المقاول الرئيسي، وحماية الفرص التجارية، ومنع الالتفاف،

والمقابل المالي والعمولات، وحدود المسؤولية، والإنهاء وآثاره، والقانون الواجب التطبيق، وآلية تسوية النزاعات. ومن خلال ذلك تحولت المراجعة من قراءة بندية إلى خريطة مخاطر كاملة للاتفاقية.

3. تصنيف المخاطر بحسب الأولوية

لم يتم التعامل مع جميع الملاحظات بالمستوى نفسه، بل تم تصنيفها إلى مخاطر جوهرية، ومخاطر تجارية، ومخاطر تشغيلية، وملاحظات صياغية أو إجرائية. وهذا سمح بتوجيه التفاوض نحو البنود التي قد ترتب التزامات مالية أو مسؤوليات فعلية على العميل بدل استنزاف الجهد في ملاحظات ثانوية.

4. تحويل الخطر إلى موقف تفاوضي

لم تكتف كاونسلو بتحديد الخطر، بل حددت الحل التعاقدي المقابل له. فعلى سبيل المثال، تم التعامل مع مخاطر الالتزام المبكر من خلال التأكيد على الطبيعة الإطارية للاتفاقية، وعدم نشوء التزام متعلق بأي فرصة قبل توقيع ملحق مشروع مستقل، مع مراجعة حق الانسحاب قبل نشوء التزامات ملزمة.

5. إعادة توزيع المخاطر

تمت مراجعة المسؤوليات الفنية والتنفيذية والمالية والضمانات وفق مبدأ أن الخطر يتحمله الطرف الأكثر قدرة على التحكم فيه. فلا يتحمل العميل مسؤولية عن أعمال أو قرارات أو نتائج تقع خارج نطاق سيطرته أو تنفيذاته المباشرة. وانعكس هذا النهج في مراجعة هيكل التنفيذ، وتوزيع المسؤوليات، وحدود المسؤولية، وآليات التعويض.

6. حماية الحقوق والمصالح التجارية

لم يكن هدف المراجعة تقليل المسؤولية فقط، بل تم العمل أيضًا على حماية العائد التجاري للعميل من خلال تنظيم استحقاق المقابل والعمولات، وتوقيت استحقاقها، واستمرار بعض الحقوق بعد انتهاء الاتفاقية، واسترداد تكاليف الخدمات المحلية، وحماية ما أنشأه العميل من قيمة وفرص.

7. حماية الفرص ومنع الالتفاف

تمت مراجعة البنود المتعلقة بتسجيل الفرص، ومدة حمايتها، وتعريف العملاء والفرص المشمولة، ومنع التعامل المباشر أو غير المباشر بما يتجاوز العميل، واستمرار الحماية في بعض الحالات بعد انتهاء الاتفاقية. وكان الهدف منع أن يقوم العميل بإنشاء فرصة تجارية ثم يفقد قيمتها بسبب التفاف الطرف الآخر عليه.

8. إدارة مخاطر الإنهاء

لم تُراجع بنود الإنهاء باعتبارها مجرد حق في إنهاء العلاقة، بل جرى تحليل ما يحدث بعد الإنهاء، بما في ذلك الحقوق المتراكمة، والمشاريع القائمة، والعمولات المستحقة، واستمرار بعض البنود، وأثر الإخلال، والخسائر المباشرة، وخسارة الفرص التجارية المحددة والمثبتة، وأتعاب المحاماة والتحكيم والمصاريف المهنية في الحدود المتفق عليها.

9. ضمان قابلية تنفيذ الحقوق

تمت مراجعة القانون الواجب التطبيق وآلية تسوية النزاعات ومكان التحكيم ولغته. فالحقوق التعاقدية لا تكون ذات قيمة حقيقية إذا كانت صياغتها قوية نظريًا لكن يصعب تنفيذها عمليًا. ولهذا كان الهدف أن تكون الحماية واضحة في النص، وقابلة للمطالبة، وقابلة للإنفاذ.

10. المراجعة المترابطة للبنود

تمت مراجعة البنود باعتبارها منظومة واحدة. فحماية العمولات لا تكون فعالة إذا أضعفها بند الإنهاء، ومنع الالتفاف لا يحقق أثره إذا استثناه بند آخر، وحدود المسؤولية لا تُقرأ بمعزل عن التعويض. لذلك تم التأكد من ترابط العمولات، ومنع الالتفاف، والمسؤولية، والتعويض، والإنهاء، واستمرار بعض الالتزامات بعد الإنهاء.

11. التدقيق النهائي قبل التوقيع

في المرحلة الأخيرة تمت مراجعة النسخة المعدة للتوقيع للتأكد من سلامة الترقيم، وصحة الإحالات، واتساق التعريفات، والمبالغ والنسب، والمدد، والملاحق، وعدم وجود تعارض بين البنود، ومعالجة الأخطاء التحريرية. ومن أمثلة ذلك اكتشاف تعارض في عبارة "ninety (120) days"، بما يتطلب توحيد المدة كتابةً ورقمًا قبل التوقيع.

رابعًا: النتيجة

انتهت دراسة كاونسلو إلى تحويل المسودة من وثيقة تحتاج إلى مراجعة قانونية تقليدية إلى اتفاقية مدارة المخاطر بشكل أوضح.

- تحديد نقاط التعرض.
- ترتيب أولويات التفاوض.
- اقتراح تعديلات لحماية مركز العميل.
- إعادة توزيع المسؤوليات.
- حماية المقابل والفرص التجارية.
- ضبط الإنهاء والتعويض.
- تقوية آليات الإنفاذ.
- إجراء مراجعة نهائية للاتساق والصياغة.

وبذلك أصبح العمل لا يقتصر على سؤال: هل العقد صحيح قانونيًا؟ بل على السؤال الأهم: هل العقد يحمي العميل تجاريًا وقانونيًا إذا سارت العلاقة كما هو متوقع، وإذا تعثرت أيضًا؟

الخلاصة

منهج كاونسلو في إدارة العقود لا يبدأ من تعديل الكلمات، بل من فهم الصفقة ومخاطرها.

فهم الصفقة → تحديد المخاطر → تصنيفها → بناء الموقف التفاوضي → إعادة توزيع المخاطر → حماية المصالح التجارية → ضبط الإنهاء والتعويض → ضمان قابلية الإنفاذ → مراجعة ترابط البنود → التدقيق النهائي قبل التوقيع.

وهذا هو الفارق بين مراجعة عقد وإدارة المخاطر التعاقدية للعميل.

كاونسلو
نراجع العقد كما لو أننا نختبر النزاع قبل أن يبدأ.