التفاوض هو الطريق الأمثل لإبرام العقود

تُعد مرحلة المفاوضات التمهيدية في العقود التجارية، سواء الدولية أو الوطنية، من أهم المراحل القانونية التي تُعرف باسم مرحلة ما قبل إبرام العقد .وتمثّل هذه المرحلة حجر الأساس لأي علاقة تعاقدية ناجحة، إذ تُبنى خلالها معظم التفاهمات الجوهرية التي تُشكّل مضمون العقد النهائي.

دور مكتبنا في مرحلة ما قبل التعاقد

يتولى مكتب الدكتور مصطفى الروبي – محامون ومستشارون قانونيون إدارة عملية التفاوض التعاقدي نيابةً عن العملاء، مدعومًا بفريق قانوني يتمتع بكفاءة عالية في:

- تحليل شروط التعاقد المعروضة وتقديم البدائل المناسبة
- حماية المصالح القانونية والمالية لعملائنا خلال التفاوض
- صياغة مذكرات التفاهم والاتفاقات المبدئية التي تسبق العقد الرسمي
- الوصول إلى اتفاقات تعاقدية متوازنة تحقّق الأمان القانوني والاستثماري

أهمية مرحلة ما قبل التعاقد في العقود التجارية

تبرز الأهمية العملية والقانونية لهذه المرحلة في النقاط التالية:

1. رفض الشروط غير المناسبة التي قد تفرضها بعض الأطراف أثناء التفاوض.
2. مواجهة تضارب المصالح والتوجهات بين أطراف العقد، لا سيما في العقود ذات الطابع الدولي.
3. خطورة تبادل المعلومات الفنية والتجارية الحساسة قبل توقيع العقد، بما في ذلك الأسرار المهنية والبيانات المالية.
4. تقليل التكاليف التشغيلية المرتبطة بالتفاوض مثل الانتقالات، ترتيبات الإقامة، والنفقات الإدارية.
5. ضمان حسن نية وجدية الأطراف تجاه إبرام العقد.
6. الحفاظ على فرص التعاقد وتجنّب ضياعها لصالح أطراف منافسة نتيجة ضعف التفاوض أو تأخّره.

مميزات خدمات المكتب في التفاوض التعاقدي:

- فريق قانوني ذو خلفية في العقود التجارية والاستثمارية
- دراية كاملة بمبادئ القانون الدولي والوطني للعقود
- قدرة على إدارة المفاوضات متعددة الأطراف
- استخدام أدوات قانونية تحمي المعلومات والحقوق قبل التوقيع