



احتياطات صياغة المستشار القانوني لمستندات عقد التجارة الدولية

الدكتورة : ايناس الزهراني

استاذ مساعد

جامعه الامير سلطان كلية القانون / الرياض / السعودية

الملخص

تتميز عقود التجارة الدولية بأهمية كبيرة تستمدها من أهمية التجارة والأثر الاقتصادي الذي تتركه على الدول، كما أنها تتمتع بمرونة كبيرة تمكنها من ملائمة طبيعة التجارة المتغيرة، إلا أن تلك العقود تواجه الكثير من العقبات والصعوبات قبل وخلال إبرامها مما يلقي على كاهل المستشار القانوني عبء كبير في إزالة تلك المُعضلات من خلال امتلاك عدد من المهارات ومراعاة الاحتياطات المتعلقة بذلك. هدفت الدراية إلى التعرف على احتياطات صياغة المستشار القانوني لمستندات عقد التجارة الدولية من خلال اتباع المنهج الاستقرائي التحليلي لمختلف الأدبيات المتعلقة بموضوع الدراسة. وقد أشارت النتائج إلى دور المستشار القانوني الحساس في إتمام إبرام تلك العقود أو إنهائها في مرحلة المفاوضات السابقة لإتمام العقد، وفي مرحلة الصياغة النهائية للعقود والتي تتطلب مراعاة جملة من الاحتياطات وامتلاك عدد من المهارات الشخصية التي قد لا تكون حاضرة في جميع المستشارين القانونيين الدوليين. وقد أوصت الدراسة بضرورة عقد دورات تدريبية وندوات قانونية للمستشارين الدوليين تزودهم بأهم الاحتياطات اللازم مراعاتها عند إبرام عقود التجارة الدولية.

الكلمات المفتاحية: عقود التجارة الدولية، المستشار القانوني، التجارة



المقدمة

تتمتع التجارة بأهمية كبيرة ما بين الدول والشعوب سواء أكانت عربية أو غربية؛ وقد أدى ذلك إلى توجيه النظر نحوها والاهتمام بها منذ القدم وحتى يومنا هذا. ومن الجدير بالذكر بأن التجارة قد حافظت على مكانتها وأهميتها حتى العصر الحالي لقدرتها على توزيع منتجات قطاع الصناعة مقابل مردود مالي ينعش بلا شك اقتصاد الدولة⁽¹⁾.

وقد أدى اتساع التجارة وتخطيها لرقعة الدولة الجغرافية إلى ظهور ما يُعرف بالتجارة الدولية التي يتم فيها تبادل البضائع والسلع واستثمار الأموال في الدول الأخرى دون حضور مادي ما بين الأطراف أو بحضورهم الشخصي؛ وبهذا باتت التجارة الدولية حاليًا تحتل الصدارة في العلاقات الدولية الحديثة، بل أنها المحور الرئيسي لتلك العلاقات، وبالتالي نشوء نوع من العلاقة التعاقدية الخاضعة للقانون الدولي بوجود عنصر أجنبي⁽²⁾.

واحد من متطلبات صحة التجارة الدولية هو قيامها على أسس قانونية تضمن حقوق الأطراف المعنية من خلال وجود عقود ذات صياغة متينة وبنود ونصوص واضحة وصريحة يتم من خلالها

¹ فوغالي، بسمة. (2022). التحكيم الإلكتروني في عقود التجارة الدولية . الجزائر : جامعة باتنة، ص1؛ شويرب، خالد. (2009). القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي . الجزائر : جامعة زائر بن يوسف بن خدة، ص1.

² شويرب، خالد. (2009). المرجع السابق، ص1.



التطرق لجميع التفاصيل وحتى الدقيقة منها⁽³⁾؛ ولتحقيق ذلك يتوجب لجوء أصحاب الأعمال والشركات والدول إلى مستشارين قانونيين قبل إبرام تلك العقود التي تتميز بكونها غير مألوفة ومركبة ومعقدة وبقيم مالية ضخمة بخلاف عقود التجارة الداخلية، ومن الأمثلة عليها عقود نقل التكنولوجيا والفيديك والتأجير التمويلي والبوت⁽⁴⁾. ومن الضروري التنويه إلى أن تلك الاستشارات تتمتع بخصائص ومتطلبات مغايرة لتلك المتعارف عليها في التجارة الداخلية، ومن هنا تشكلت فكرة الدراسة في التعرف على احتياطات صياغة المستشار القانوني لمستندات عقد التجارة الدولية.

المشكلة

لا تخضع عقود التجارة الدولية لقانون مُعين خاص بها، وفي أغلب الأحيان تكون خاضعة للقانون الدولي ومنظمة بموجب القوانين الوطنية. وتتخذ هذه العقود العديد من المُسميات والأشكال تبعًا لنوع الاتفاق ما بين الأطراف المعنية وطبيعة أعمالهم، ومدة إبرام تلك الاتفاقيات، والرغبة في استقرار المعاملات التجارية، بالإضافة لضخامة كل من الأموال المستثمرة فيها، والموارد البشرية، وقدرتها التجارية والاقتصادية⁽⁵⁾.

³ فوغالي، بسمة. (2022). مرجع سابق، ص1.

⁴ النمر، أبو العلا علي أبو العلا. (2006). دور المستشار القانوني في عقود التجارة الدولية، ص8.

⁵ بكاكرية، حسيبة. (2013). عقود التجارة الدولية . الجزائر : جامعة عبد الرحمان ميرة - بجاية، ص1-2.



يوجد العديد من العقبات والصعوبات التي يُمكن أن تواجه المستشار القانوني خلال إبرام العقود الدولية التي تختلف اختلافاً تاماً عن تلك المتعارف عليها في المعاملات الداخلية، ويعود سبب الاختلاف إلى أن المتطلبات والمعطيات والبيئة القانونية الخاصة في هذه العقود التي لا تتقاطع مع تلك الخاصة في عقود التجارة الداخلية التي يُمكن أن تتم دون الحاجة إلى الاستشارة القانونية من الأساس.

ومن الجدير بالذكر بأن امتلاك عدد من المهارات والخبرات القانونية في رجل القانون باتت أمراً لازماً لإتمام هذا النوع من العقود وليكون أيضاً جدير بلقب مستشار قانوني دولي، بالإضافة لضرورة توافر عدد من الضوابط والاحتياطات التي تتميز بها الاستشارات القانونية والواجب مراعاتها عند تقديم تلك الاستشارات بخصوص عقود التجارة الدولية⁽⁶⁾.

ويرى الباحث من خلال اختصاصه بأن إبرام عقود التجارة الدولية الغير واضحة تسبب في نشوء نزاعات على المدى البعيد وبالتالي توتر العلاقة الاقتصادية ما بين الدول المتعاقدة، كما أن ضياع فرصة إبرامها لعدم وجود مستشارين أكفاء تؤثر على فرص إنعاش الاقتصاد الوطني للدول، وفي ضوء المعلومات السابقة تبلورت مشكلة الدراسة في ضرورة التعرف على الاحتياطات اللازم مراعاتها عند صياغة وإبرام عقود التجارة الدولية.

⁶ النمر، أبو العلا علي أبو العلا. (2006). دور المستشار القانوني في عقود التجارة الدولية، ص5-15.



الأهمية

تظهر أهمية البحث من خلال:

- حداثة الموضوع، فعلى حد علم الباحث لا يوجد دراسات تطرقت لاحتياطات صياغة المستشار القانوني لمستندات عقد التجارة الدولية.
- تسليط الضوء على الصعوبات التي تواجهها عقود التجارة الدولية قبل أن يتم إبرامهما.
- إظهار دور المستشار القانوني الحساس في إتمام عقود التجارة الدولية.
- الإشارة للمهارات التي يتوجب توافرها في رجال القانون المختصين في المجال وعدد من الاستراتيجيات والتكتيكات اللازم اتباعها خلال إبرام العقود.
- توضيح لعدد من أهم الاحتياطات اللازم مراعاتها عند صياغة عقود التجارة الدولية بشكل نهائي.

هيكلية البحث

يُقسم البحث إلى فصلين؛ الأول يركز على عقد التجارة الدولية، ويتعلق بالمبحث الأول فيه بتعريف عقود التجارة الدولية وأنواعها، بينما يسلط المبحث الثاني فيه الضوء على أطراف عقود التجارة الدولية وأهمية تحديدهم في العقد التجاري الدولي. أما الفصل الثاني فيتعلق باحتياطات صياغة



المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة المعرفة لنشر الأبحاث العلمية والتربوية (MECSJ)

العدد الستين (أيار) 2023

ISSN: 2617-9563

المستشار القانوني لمستندات عقد التجارة الدولية، ويُقسم إلى مبحثين الأول معني بتوضيح احتياطات صياغة المستشار القانوني لمستندات عقد التجارة الدولية والثاني يركز على احتياطات صياغة المستشار القانوني لمستندات عقد التجارة الدولية.

منهج البحث

تم اعتماد المنهج الاستقرائي التحليلي القائم على مراجعة الدراسات والأدبيات ذات الصلة بالظاهرة والمتعلقة بعقود التجارة الدولية وتحليل نصوصها والراء القانونية المتعلقة بها.

الفصل الأول: العقود التجارية الدولية

إن عقود التجارة الدولية تكتسب أهميتها من أهمية التجارة الدولية بعينها والأثر الكبير الذي تتركه على تقدم الدولة وازدهارها من خلال إنعاش القطاع الاقتصادي، كما تُعد وسيلة لتيسير التجارة الدولية والمبادلات المتعلقة بها عبر الحدود. وفي ظل التطور الذي يشهده العالم اليوم والذي شمل جميع الجوانب بما فيها العقود التجارية الدولية، بات من الضروري الاهتمام بها وبكل ما يتعلق بها من مفاهيم وخصائص وصيغ.

المبحث الأول: تعريف العقود التجارية الدولية وأنواعها

أولاً: تعريف العقود التجارية الدولية



لا يُوجد تعريف محدد للعقود التجارية الدولية خوفاً من تحديدها في قالب معين وبذلك تتنافى مع طبيعة التجارة والقاعدة التشريعية لها وحياتها السريعة القابلة للتغيير والتطوير باستمرار. ولعل أهم ما تتميز به تلك العقود هو المرونة التي تسمح لأطراف العقد بصياغتها بما يتلاءم مع المُشكلات التي يُمكن أن تواجههم وبما يُحقق مصالحهم بعدل بعيداً عن الإجحاف ودون التمسك بأنظمة قانونية محددة سواء أكانت دولية أو وطنية. وقد أدرك الفقه القانون ذلك ولم يسعى إلى إلزام تلك الأطراف بنهج قانوني معين أو تعريف محدد (7). ولكن يُمكن تعريف العقود التجارية الدولية على أنها العقود التي تضبط المعاملات التجارية الموجهة والتي تتخطى حدود الدولة وتظهر أثرها في دولة أخرى (8)، ولأهمية العقود التجارية الدولية وصعوبة مفهومها وتعريفها تعريفاً وافياً فقد توجه الفقه القانوني لتعريفها من خلال معيارين وهما (9):

⁷ عمار، منى السيد عادل عبد الشافى. (2021). تأثير فيروس كورونا المستجد على تنفيذ عقود التجارة الدولية وفقاً للاتفاقيات الدولية والتشريعين المصري والفرنسي. مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، 7(2)، 1-77، ص13.

⁸ تياب، نادية. (2006). التحكم كآلية لتسوية نزاعات عقود التجارة الدولية . الجزائر : جامعة مولود معمري- تيزي وزو، ص2.

⁹ بكارية، حسيبة. (2013). مرجع سابق، ص12؛ عمار، منى السيد عادل عبد الشافى. (2021) مرجع سابق، ص16.



• **دولية العقد:** وتعني عدم اعتماد العقد على جنسية أي من الطرفين، ويخضع توافر هذه الصفة في العقد على مكان تنفيذه أو المركز الخاص بأعمال الأطراف المتعاقدة حتى ولو تطلب ذلك اتحاد جنسياتهم. ويُمكن القول بأن هذا المعيار يتفق مع طبيعة الأعمال التجارية التي تستقل بكيانها عن كيان التاجر عينه، وعليه فإن التعامل مع الأعمال التجارية وفقاً لمركزها بغض النظر عن الجنسية أو الصفة أو المدينة هو أمر منطقي. ويتفق ذلك مع ما نصت عليه اتفاقية فيينا لعام 1980 في المادة (1): " تطبق أحكام هذه الاتفاقية على عقود بيع البضائع المعقودة بين أطراف توجد أماكن عملهم في دول مختلفة، (أ) عندما تكون هذه الدول دوال متعاقدة، أو (ب) عندما تؤدي قواعد القانون الدولي الخاص إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة. (2) لا يلتفت إلى كون أماكن عمل الأطراف توجد في دول مختلفة إذا لم يتبين ذلك من العقد أو من أي معاملات سابقة بين الأطراف، أو من المعلومات التي أدلى بها الأطراف قبل انعقاد أو في وقت انعقاده. (3) لا تؤخذ في الاعتبار جنسية الأطراف ولا الصفة المدنية أو التجارية للأطراف أو للعقد في تحديد تطبيق هذه الاتفاقية"⁽¹⁰⁾. ويجدر التنويه إلى أن العقد يُعد دولياً في حال تم تحريك الأموال عبر الحدود الدولية، ويتضمن ذلك عمليات الاستيراد والتصدير للمنتجات الوطنية لدولة أجنبية، إلا أن المعيار الاقتصادي

¹⁰ بكاكية، حسيبة. (2013). مرجع سابق، ص7.



لدولية العقد التجاري قد تعرض للنقد من بعض الشراح واعتبروه غامضاً نوعاً ما وغير محدد (11).

- **تجارية العقد:** ويُقصد بذلك بأن القوانين السارية بشكل عام على العقود التجارية ضمن النطاق الوطني تسري أيضاً على العقود التجارية الدولية، إلا أن الأخيرة تعد بمثابة حلقة وصل ما بين قواعد القانون الدولي الخاص والعالم. ومن الجدير بالذكر بأن العقود المدنية يُمكن أن تصلح كعقود تجارية في حال تم إدراجها في عداد الأعمال التجارية (12)، وعليه فإن أغلب العقود التي يقوم التجار بتوقيعها كعملاء (شراء المواد الخام، الإيجار وغيرها) ما هي إلا عقود تجارية (13).

ثانياً: أنواع عقود التجارة الدولية

¹¹ مخلوف، حنان عبدالعزيز. (2010). *العقود الدولية*. جامعة بنها .

¹² يُعد العقد تجارياً في حال تم إبرامه لتسوية الأنشطة التجارية، أو عندما يتم الاستعانة به لتلبية جميع الاحتياجات التجارية للتجار ولنشاطه التجاري ومن الأمثلة عليه عقود التوزيع بعكس عقود الامتياز. وتتميز العقود التجارية عن غيرها باعتماد المحكمة التجارية المختصة للفصل في النزاعات، وجواز تضمين شرط التحكيم غفي العقد. راجع عمار، منى السيد عادل عبد الشافي. (2021). مرجع سابق، ص14.

¹³ بكارية، حسيبة. (2013). مرجع سابق، ص9؛ مخلوف، حنان عبدالعزيز. (2010). *العقود الدولية*. جامعة بنها، ص43.



يوجد العديد من أنواع العقود التجارية التي تختلف وتتنوع باختلاف مواضيعها، والتي يتم تصميمها للقيام بهدف محدد، وفيما يأتي توضيح لعدد من أهم عقود التجارة الدولية:

• عقد البيع الدولي للبضائع والخدمات

تعد هذه العقود من أكثر عقود التجارة الدولية شيوعًا وانتشارًا، كما أنها لاقت الكثير من الاهتمام من قبل الكتاب، بالإضافة لكونها تحتل مكانة مهمة في الاتفاقيات الدولية، وهي في الحقيقة تعني بيع أي شيء محسوس مقابل مبلغ مادي محدد على المستوى الدولي، كما تعبر عن عمليات البيع المتعلقة بالمنقولات التي تقوم عليها التجارة الدولية سواء أكانت مادية أو غير مادية (14).

• عقد الوكالات التجارية

لهذا النوع من عقود التجارة الدولية أهمية بالغة تعود لتوسع الأنشطة التجارية وتعدد أشكالها في الوقت الحاضر، ويتم اللجوء إليها لتسهيل التعامل ما بين الشركات والمستهلكين من خلال وسيط محلي يتكفل ب جلب البضائع من البائع أو المصنع ومن ثم عرضها باستخدام الدعاية على المستهلك بهدف البحث عن مشتريين (15)، ويتم دفع المستحقات المالية للوسيط

¹⁴ بكاكرية، حسيبة. (2013). مرجع سابق، ص9؛ الشرقاوي، محمود سمير. (1992). *العقود التجارية الدولية*:

دراسة خاصة لعقد الدولي للبضائع. القاهرة: دار النهضة العربية، ص9.

¹⁵ منصور، محمد حسين. *العقود الدولية*. مصر: دار الجامعة الجديدة.



من خلال نسبة مئوية محددة في عقد الصفقة من قيمة المنتجات المباعة أو من خلال الأموال المكتسبة من البيع⁽¹⁶⁾.

• عقود الامتياز التجارية

تضمن عقود الامتياز الواقعة في نطاقها ضمن عقود التراخيص وعقود التوزيع الانتشار للشركات الكبرى على مستوى دولي، وهي تُعد نظام جديد لتسويق كل من الخدمات والبضائع. يجري استثمار أموال طائلة في هذا النوع من العقود؛ إذ يقوم الحاصل على العلامة التجارية الأم والمستثمر لها سواء أكانت لمطعم أو فندق أو غيرها بالدفع لمالك الامتياز نسبة معينة تُحدد في العقد من إجمالي الدخل وليس الأرباح⁽¹⁷⁾.

• عقود المشروعات المشتركة

¹⁶ منصور، محمد حسين. *العقود الدولية*. مصر : دار الجامعة الجديدة، ص24؛ العوفي، صالح بن عبدالله بن عطاق. (1998). *المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية*. مركز الطباعة والنشر بمعهد الإدارة العامة، ص31؛ بكاكية، حسيبة. (2013). مرجع سابق، ص17.

¹⁷ منصور، محمد حسين. مرجع سابق، ص24؛ العوفي، صالح بن عبدالله بن عطاق. (1998). مرجع سابق، ص31؛ بكاكية، حسيبة. (2013). مرجع سابق، ص17؛ موسى، طالب حسن. (1997). *الموجز في قانون التجارة الدولية*. الأردن : الموجز في قانون التجارة الدولية، ص23.



المشاريع المشتركة تعد واحدة من أهم أساليب التجارة الدولية المتبعة في الدول النامية، كما أن الاستثمار في أغلب دول العالم لا يتم ويكون ممكن إلا من خلال الشركات ذات المسؤولية المحدودة التي تكون بالاشتراك مع المؤسسات والشركات الوطنية الخاصة والحكومية. ومن الجدير بالذكر بأن هذه المشاريع تؤسس باستخدام العديد من الأعمال التجارية ولا يُمكن تحديدها ضمن نوعيات معينة من الشراكة⁽¹⁸⁾.

المبحث الثاني: أطراف عقود التجارة الدولية وأهمية تحديدهم في العقد التجاري الدولي

يعد التعرف على أطراف العقود أمر جوهري بغض النظر عن نوعها ومكانها، وفي عقود التجارة الدولية تتجلى أهمية تحديد الأطراف في التعرف على العديد من المسائل، بالإضافة لتحديد المسؤوليات المترتبة على كل منها.

أولاً: أطراف العقد التجاري الدولي

عند كتابة العقود بشكل عام وحتى عقود التجارة الدولية يتم تحديد عدد الأطراف في العقد، وأسماء المتعاقدين، وهيئة ونوعية كل طرف، والأحكام القانونية التي تحكم ما بين الأطراف المتعاقدة والتي

¹⁸ منصور، محمد حسين. مرجع سابق، ص 17 - 18؛ العوفي، صالح بن عبدالله بن عطف. (1998)، مرجع

سابق، ص 52؛ بكاكزية، حسبية. (2013). مرجع سابق، ص 18؛ القاضي، خالد محمد (2002).

موسوعة التحكيم الجاري الدولي في منازعات المشروعات الدولية المشتركة مع إارة خاصة لأحداث أحكام

القضاء المصري. دار الشروق .



بدورها تعهدت الالتزام بالبنود القانونية وتنفيذها، وأخيراً تحديد الوثائق التي يحتاجها أطراف العقد لتعزيز مواقفهم ودعمها في حال الحاجة في ذلك⁽¹⁹⁾.

إن المسميات التي تُطلق على أطراف العقد في العقود التجارية متنوعة ومن الأمثلة عليها (المرخص والمرخص له، الناقل والمتلقي، المورد والمصدر والمستورد، البائع والمشتري، المستأجر والمؤجر، الوكيل والوسيط، المقترض والمقترض) وتختلف باختلاف طبيعة العقد وموضوعه، ويتم اختيارها بناءً على ما متعارف عليه دولياً وفي مكان إبرام العقد، وأخيراً وفق طبيعة العقد عينه⁽²⁰⁾.

يتم تحديد الأطراف والتعريف بهم بشكل تفصيلي من خلال النص على أسمائهم سواء أكانوا أشخاصاً طبيعيين أو حتى اعتباريين في بداية عقود التجارة الدولية، ويكون التحديد عادةً ضمن الفقرة التي تحتوي على تاريخ التعاقد مثل "هذا العقد تم في يوم _____ سنة _____ الموافق _____" ومن الجدير بالذكر بأن وصف المسؤولية المترتبة على من يقوم بالتوقيع على العقد أمر حساس ومهم لكونه المسؤول عن جميع الالتزامات المترتبة في العقد. أما في حالة التعاقد

¹⁹خالص، صالح - ص . (2001). في الإعلام التجاري والمفاوضات التجارية الدولية. الجزائر : ديوان

المطبوعات الجامعية ، ص102.

²⁰منصور، محمد حسين. مرجع سابق، ص69.



التجاري الدولي ما بين الشركات أو المؤسسات يتم طلب شهادة تنفيذ بموافقة مجلس الإدارة العامة على العقد ومن ثم تخويل شخص بالتوقيع على العقد⁽²¹⁾.

ثانياً: أهمية تحديد أطراف العقد التجاري الدولي

في ما يأتي عدد من النقاط التي توضح أهمية تحديد أطراف العقود التجارية الدولية:

- تحديد الطابع الذي سيتخذه العقد وعلى المستويين الدولي والداخلي ومدى تعلق الأمر بعقد أو اتفاقية بناءً على معرفة الجنسية الخاصة في الأطراف المتعاقدة⁽²²⁾.
- تحديد مكان إبرام العقد من خلال التعرف على الأطراف المتعاقدة⁽²³⁾.
- إمكانية إرسال الإنذارات والطلبات بين الأطراف المتعاقدة بكل سهولة ويسر وضمن ما يترتب عليها بالمقتضي القانوني في ذات الوقت⁽²⁴⁾.

²¹العوفي، صالح بن عبدالله بن عطف. (1998)، مرجع سابق، ص187؛ بكاكية، حسيبة. (2013). مرجع سابق، ص21.

²² مصور، محمد حسين. مرجع سابق، ص68؛ إبراهيم، احمد إبراهيم. (2005). ورقة عمل مقدمة لندوة إدارة العقود والاتفاقيات . ندوة إدارة العقود والاتفاقيات .

²³ مصور، محمد حسين. مرجع سابق، ص68.

²⁴ الحموري، طارق. (2007). قراءة مبسطة في عقود التجارة الدولية . ندوة صياغة وإبرم عقود التجارة الدولية، (الصفحات 25-29). شرم الشيخ، مصر، ص13.



- بيان القضاء المختص في التسوية ما بين الأطراف المتنازعة، بالإضافة لبيان القانون الواجب تطبيقه لذلك وغيرها من المسائل التي يحكمها القانون الدولي⁽²⁵⁾.
- الحكم بصحة العقد التجاري الدولي ونفاذه وإعمال أحكام عيوب الإدارة من خلال التعرف على أهلية الأطراف وصفتهم القانونية في العقد⁽²⁶⁾.

الفصل الثاني: احتياطات صياغة المستشار القانوني لمستندات عقد التجارة الدولية

المبحث الأول: احتياطات التخطيط لمفاوضات عقود التجارة الدولية

تمر العقود التجارية الدولية بمرحلة شاقة ودرجة من المفاوضات التي تتوقف عليها إمكانية إبرام العقد أو انتهاؤه. ولهذا يجب أن يتسلح المستشار القانوني بالخبرات الشخصية وعدد من الأسس والتكتيكات اللازمة لذلك. ويُمكن التطرق لتلك الاحتياطات من خلال النقاط الآتية⁽²⁷⁾:

²⁵ بكارية، حسيبة. (2013). مرجع سابق، ص23.

²⁶ المرجع السابق، ص23.

²⁷ مصطفى خضير النشمي. (2014). النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد . الأردن :

جامعة الشرق الأوسط؛ ص35-36؛ النمر، أبو العلا علي أبو العلا. (2006)، مرجع

سابق، ص19-31.



1. التخطيط والإعداد للتفاوض، يتم ذلك من خلال تحديد السبب والهدف من التفاوض، وترتيب الأولويات في حال تعدد الأهداف. بالإضافة لتحديد طريقة عرض المطالب، ومكان قيام المفاوضات، والطريقة التي ستنتم فيها المفاوضة من خلال فريق أو شخص، وأخيراً السبب المنشود من مفاوضات الطرف الآخر. ويجدر التنويه إلى أن التفاوض يشمل التنبؤ بالصعوبات التي يُمكن لها أن تواجه المفاوض وطرح سناريوهات بديلة وبالتالي تقليل المفاجآت.

2. تحديد تكتيكات واستراتيجيات المفاوضة، يُقصد بتكتيكات التفاوض التحركات الصغيرة التي يتم القيام بها لتحقيق الاستراتيجيات الأساسية للمفاوضات والتي تمثل خط الحركة في جلسات التفاوض. في الواقع لا يوجد استراتيجية أو تكتيك واضح لعمليات التفاوض، إلا أنها يُمكن أن تُحدد من خلال الاعتبارات الآتية:

- تحديد الأهداف الخاصة بالتفاوض.
- التعرف على الفرص البديلة المتاحة أمام المفاوض.
- تحديد القيود المفروضة على المفاوض، بما فيها القيود الزمنية.
- تحديد مركز المفاوض، والسلوك المتوقع منه.
- تعزيز التواصل للوصول إلى عقد نهائي.



3. امتلاك مهارات التفاوض، يعد التفاوض فن يتطلب من المفاوض امتلاك صفات ومهارات شخصية لذلك ومن أهمها اتقان لغة التفاوض، والتمتع بالذكاء الذي يُمكنه من تحديد اتجاهات التفاوض من قبل الطرف الآخر، وسرعة البديهة التي تُتيح له التصرف بسرعة مع المواقف والتكيف معها. بالإضافة لضرورة التمتع باللباقة في الكلام، والتواضع، والقدرة ضبط انفعالاته ومشاعره، وأخيرًا الموضوعية في التفكير والدراسة لجميع المقترحات الخاصة في العروض بمعزل عن الشخص وكيانه والتعامل معه كشريك لا كعدو أو خصم.

المبحث الثاني: احتياطات صياغة العقد النهائي لعقود التجارة الدولية

إن الصياغة النهائية لعقد التجارة الدولي هي مرحلة حرجة ودقيقة؛ وذلك لأن التعاملات المستقبلية ما بين المتعاقدين تتوقف على تلك الصياغة وما تحددها من حقوق وواجبات والزامات. وفي هذه المرحلة قد تستجد عدد من الموضوعات التي تتطلب المفاوضة من جديد والتي بدورها قد تلغي إتمام العقد أو توجب إدراج شرط الأركان الأربعة في العقد النهائي. ويُمكن الإشارة لأهم احتياطات الصياغة لعقود التجارة الدولية اللازم مراعاتها من خلال النقاط الآتية⁽²⁸⁾:

²⁸النمر، أبو العلا علي أبو العلا. (2006)، مرجع سابق، ص35-44؛ فخر الدين، وناس.

(2020). شروط ومبادئ صياغة عقود التجارة الدولية. الجزائر: جامعة العربي بن مهيدي

- أم البواقي، ص44-48.



1. الامتتاع عن اعتماد النماذج السابقة للعقود التي يمتلكها المستشار القانوني عادةً في لمختلف التعاملات التجارية، أو المشهور منها دون تدقيقها وإعادة صياغتها بما يخدم الهدف الأساسي للتعاقد ويتناسب مع احتياجات العميل.
2. الاستعداد لمرحلة صياغة العقد من خلال الاطلاع على جميع الوثائق الخاصة في العقد كخطابات النوايا، ومذكرات التفاهم، والاتفاقات التي تم إبرامها خلال التفاوض. بالإضافة لأي أوراق تم تبادلها. مع ضرورة اتخاذ الوقت الكافي للتعرف على كل ما هو مطلوب منه إدراج نصه في العقد وخصوصًا في العقود المعقدة.
3. مراعاة المعنى الحقيقي والدقيق في الكلمات المستخدمة؛ إذ يتوجب اختيار كلمات صحيحة وسليمة وتعبر عن المفهوم المراد بشكل دقيق وسليم ويعكس الهدف المنشود من نص العقد.
4. الوضوح في الصياغة، إذ أن الغموض في الكلمات والنصوص قد يترتب عليها نزاعات وخلافات مُستقبلاً. وينتج هذا الغموض عن عدم الاستخدام الصحيح للضمائر، وعلامات الترقيم، ومختلف المقيدات النحوية، وترتيب الفقرات وتنظيمها، أو عدم التفصيل الدقيق مثل ذكر كلمة "الشركة" في العقد دون توضيح اسمها وطبيعة عملها.



5. تحديد اللغة الرسمية أو الأصلية للعقد، ويُفضل أن يكون ذلك في مرحلة التفاوض؛ إلا أن التطرق لها قد يتسبب في انتهاء المفاوضات وعدم التوصل للاتفاق، ولهذا في الغالب يلتزم كل طرف من الأطراف المتعاقدة الصمت ويترك الأمر للقضاء أو المحكم بينهم لتحديد اللغة. وقد يلجأ طرفا العقد لاختيار لغة مشتركة بينهما أو ثالثة لصياغة العقد، مع ضرورة الإشارة لقيام بعض الأطراف بكتابة العقد بعدة لغات على أن يتم اختيار احداها للعقد والعمل به حتى وإن اختلف المعنى، وفي حال الحاجة لترجمة العقد فيتم اختيار جهة معترف بها ومشهود لها بالكفاءة والمصداقية. وتظهر الخلافات عادةً عند اختلاف المعنى الذي تعبر عنها المفردات في كل لغة مما يزيد فرص الخلافات في المستقبل عند تنفيذ تلك العقود.

6. الاستعانة بمترجم، نظرًا لأن العقود الدولية عادةً ما تكون بين أطراف أجنبية؛ فإن الحاجة

لمترجم خلال التفاوض وإبرام العقود بات مطلبًا، مع ضرورة مراعاة ما يأتي:

– اعتماد أكثر من مترجم خلال عمليات التفاوض؛ وذلك لأن قيام المترجم بعمله

بكفاءة خلال تلك الساعات الطويلة هو أمر متعب، بالإضافة لحد انقطاع عملية

التفاوض نتيجة لعدم قدرة المترجم على الاستمرار.

– التحدث ما بين المتفاوضين بنبرة صوت عالية حتى يتسنى للمترجم سماع النص

كاملاً وترجمته بشكل صحيح ودقيق.



المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة المعرفة لنشر الأبحاث العلمية والتربوية (MECSJ)

العدد الستين (أيار) 2023

ISSN: 2617-9563

- القيام بحوار بطيء وهادئ وتكرار النص بصياغات مختلفة ما بين المتفاوضين عند مواجهة المترجم لصعوبة في إعطاء المعنى الصحيح للكلام.
- ترك مجال أمام المترجم للقيام بعمله ومنحه الوقت الكافي للترجمة عبر التوقف بعد الجملة أو الجملتين.
- مراعاة وجود اختلافات في المعنى الخاص بالكلمة الواحدة حتى وإن وجد تشابه في نطقها ما بين اللغات وخصوصًا في اللغتين الإنجليزية والفرنسية.



الخاتمة

توسع نشاط التجارة في العالم ليتخطى الرقع الجغرافية للدول، وأصبحت عمليات الاستيراد والتصدير وتبادل الأموال عبر الحدود من الأنشطة التجارية التي تتطلب وجود عقود مرنة ومتغيرة تتلاءم مع الطبيعة المتغيرة للتجارة وهي عقود التجارة الدولية، وبالرغم من امتيازاتها العديدة إلا أنها تتعرض للكثير من المضاعفات قبل وخلال عمليات إبرامها، ومن تلك المشكلات التنازع القانوني، واختيار اللغة الرسمية لها وغيرها. ومن الجدير بالذكر بأن تلك العقود تتطلب وجود المستشارين القانونيين الذين يقومون بالمفاوضات السابقة لإبرامها ويصيغون العقود النهائية لها، ولتتم ذلك بسلاسة فإن جملة من المهارات الشخصية يجب أن تكون حاضرة مع ضرورة الالتزام بعدد من الاحتياطات المتعلقة بالعقود والمفاوضات، وقد هدفت الدراسة إلى التعرف على احتياطات صياغة المستشار القانوني لمستندات عقد التجارة الدولية من خلال اتباع المنهج الاستقرائي التحليلي. وقد أشارت النتائج إلى حساسية الدور الذي يلعبه المستشار القانوني في إزالة العقبات وإبرام تلك العقود من خلال مهاراته الشخصية والالتزام بعدد من الاحتياطات التي لا يملكها ولا يلتزم بها جميع المستشارين. وقد أوصت الدراسة بضرورة عقد دورات وندوات تدريبية تركز على تلك المهارات



المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة المعرفة لنشر الأبحاث العلمية والتربوية (MECSJ)

العدد الستين (أيار) 2023

ISSN: 2617-9563

والاحتياجات بحيث يصبح جميع المستشارون القانونيون مؤهلون لإبرام تلك العقود بسلاسة ودون التعرض للنزاعات على المدى البعيد، أو خسارتها وإضاعة فرص إنعاش الاقتصاد الوطني.

المصادر والمراجع

إبراهيم، احمد إبراهيم. (2005). ورقة عمل مقدمة لندوة إدارة العقود والاتفاقيات . ندوة إدارة العقود

والاتفاقيات .

النمر، أبو العلا علي أبو العلا. (2006). دور المستشار القانوني في عقود التجارة الدولية .

فوغالي، بسمة. (2022). التحكيم الإلكتروني في عقود التجارة الدولية . الجزائر : جامعة باتنة .

بكاكرية، حسيبة. (2013). عقود التجارة الدولية . الجزائر : جامعة عبد الرحمان ميرة - بجاية .

مخلف، حنان عبدالعزيز. (2010). العقود الدولية . جامعة بنها .



المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة المعرفة لنشر الأبحاث العلمية والتربوية (MECSJ)

العدد الستين (أيار) 2023

ISSN: 2617-9563

شويرب، خالد. (2009). القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي . الجزائر : جامعة

زائر بن يوسف بن خدة .

القاضي، خالد محمد. (2002). موسوعة التحكيم الجاري الدولي في منازعات المشروعات الدولية

المشتركة مع إرة خاصة لأحداث أحكام القضاء المصري. دار الشروق .

خالص، صالح - ص - (2001). في الإعلام التجاري والمفاوضات التجارية الدولية. الجزائر :

ديوان المطبوعات الجامعية .

العوفي، صالح بن عبدالله بن عطاف. (1998). المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية

. مركز الطباعة والنشر بمعهد الإدارة العامة .

الحموري، طارق. (2007). قراءة مبسطة في عقود التجارة الدولية . ندوة صياغة و إبرم عقود

التجارة الدولية، (الصفحات 25-29). شرم الشيخ، مصر .

موسى، طالب حسن. (1997). الموجز في قانون التجارة الدولية . الأردن : الموجز في قانون

التجارة الدولية .

منصور، محمد حسين. (بلا تاريخ). العقود الدولية . مصر : دار الجامعة الجديدة .



المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة المعرفة لنشر الأبحاث العلمية والتربوية (MECSJ)

العدد الستين (أيار) 2023

ISSN: 2617-9563

الشرقاوي، محمود سمير. (1992). *العقود التجارية الدولية: (دراسة خاصة لعقد الدولي للبضائع)* .

القاهرة : دار النهضة العربية .

النشمي، مصطفى خضير. (2014). *النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد . الأردن :*

جامعة الشرق الأوسط .

عمار، منى السيد عادل عبد الشافي. (2021). *تأثير فيروس كورونا المستجد على تنفيذ عقود*

التجارة الدولية وفقاً للاتفاقيات الدولية والتشريعين المصري والفرنسي. مجلة الدراسات

القانونية والاقتصادية، 7(2)، 1-77.

تياب، نادية (2006). *التحكيم كآلية لتسوية نزاعات عقود التجارة الدولية. الجزائر: جامعة مولود*

معمرى- تيزي وزو.