جـامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة

جامعة الجيلالي بونعامة

كلية الحقوق

قسم: الحقوق

محاضرات مقياس العقد التجاري الدولي

المحور الثاني: إبرام عقود التجارة الدولية.

أعدت لطلبة الماستر السنة أولى

تخصص قانون الأعمال

للدكتورة بعلوج أسماء

السنة الجامعية

2023-2022

المحور الثاني: إبرام عقود التجارة الدولية.

اولا–مرحلة المفاوضات: إن عقود التجارة الدولية لها أكثر من أسلوب لإبرامها كما هو شأن العقود التجارية المحلية، فيوجد الاتصال المباشر مع الطرف الآخر سواء أتم هذا الاتصال عبر المراسلات أم عبر الاتصالات بواسطة أجهزة الحاسوب الحديثة، وهو ما يعبر عنه بعقود المعلوماتية، كما يوجد أسلوب المزايدة إضافة إلى أسلوب المناقصة، وهذا الأخير شائع استعماله في ميدان المقاولات، لاسيما الإنشائية منها، وإلى جانب كل هذه الأساليب يكمن العمل بأسلوب التفاوض سواء أكان هذا الأسلوب مكملا " لأي أسلوب آخر أو رئيسا لذاته بغية الوصول إلى إبرام العقد. ومن خلال التطبيق العملي فإن هذا الأسلوب هو غالبا ما تتبعه الدولة وشركاتها ومؤسساتها بالنسبة للعقود التي يمكن وصفها بالاستراتيجية، وهذا لا يعني عدم إتباع هذا الأسلوب في غير هذه العقود كما أن هذا لا يعني أن هذا الأسلوب يقتصر على أشخاص القانون العام الذين يتصرفون بأسلوب العقود، وليس بأسلوب السلطة العامة . فيتبع أسلوب التفاوض من قبل أشخاص القانون الخاص لاسيما الشركات والمتعددة الجنسية منها إضافة إلى أصحاب المشاريع، وإذا ما أحسن استعمال هذا الأسلوب، تمكن الطرف المفاوض من تحقيق ما يريد . فالوضع المألوف في التفاوض بافتتاحه بعدة طرق كأن يتقدم أحد الطرفين بإيجاب تجري دراسته، أو يناقش الطرفان معا مشروعا تم إعداده من قبل الغير أو يعرض عليهما ثالث الانضمام إليه في مشروع ما فالتفاوض هو مناقشة مشتركة لعناصر عقد مقترح تهدف إلى الوصول إلى صيغة أو تصور مشترك مقبول بين الطرفين، فإذا أعلن أحدهما قبوله الدخول في مفاوضات تمهيدية للتعاقد، فهو يعلن في الواقع قبوله للمشاركة في صنع هذا التصور المشترك الذي سوف يتم التعاقد عليه في المستقبل القريب ولكنه لا يعلن التزاما محددا بشكل أو صيغة هذا التصور، فالبائع الذي يقبل التفاوض بشان ما أوجبه على نفسه من البيع بثمن معين، لا يعني أنه التزم بتخفيض هذا الثمن، ومن يقبل التفاوض بشأن إقامة مصنع، لا يعني انه التزم بتقديم شروط أفضل أو تقديم تنازلات جديدة، وعلى ذلك إذا قال الموجب وفي ختام إيجابه نقبل التفاوض بشأن الأسعار المذكورة أعلاه ، فهذا لا يعني التزامه بالتخفيض، لأنه لا التزام بأمر غير محدد أو غير معين، بل هو يعطي الطرف الآخر الاختيار بين قبول الإيجاب أو قبول الدعوة على التفاوض للمشاركة في صنع إيجاب جديد ومن أجل إبراز الطابع العملي فيما يخص التفاوض نبحث ما يلي:

1– الأهمية القانونية للتفاوض: يعرف التفاوض بأنه لقاء مباشر بين طرفين أو أكثر بهدف الوصول إلى اتفاقات أو تفاهمات أو حلول لنزاعات قائمة ، ويمكن أن يجرى عبر الوسائل الالكترونية، غير أن

المسائل التي يمكن أن تناقش من خلال اللقاء المادي أعظم أهمية من المسائل التي يتم التفاوض عليها عبر الإنترنت أو بالهاتف. ويستلزم التفاوض وهو مرحلة سابقة لإبرام العقود لاسيما العقود الكبيرة، إعدادا وتحضيرا يقوم به الوفد المفاوض قبل المشروع بالتفاوض.

ويمكن تعريفه قانونا بأنه مناقشة مشتركة للمشروع عقد، وتهدف هذه المناقشة إلى تقديم إيجاب وقبول مشتركين للمتفاوضين، وقد تنشأ هذه المناقشة بموجب اتفاق يسمى بعقد التفاوض أو بدونه.

ويعرف أيضا بأنه العقد الأولي يلتزم بموجبه الأطراف المباشرة بالتفاوض لإبرام عقد معين، ولكن لا يعني هذا الالتزام بإبرامه وإنما فقط الالتزام بالتفاوض، ومن دون شروط إلا إذا التفاوض كان حصريا، بمعنى لا يجوز لأحدهما التفاوض مع طرف آخر ما دام التفاوض مستمرا، كما يمكن أن يكون الاستمرار بالتفاوض ملزم لجانب واحد ، أو ملزما للجانبين ، أو محددا بأجل أو بدونه وفي كل الأحوال يجب أن يكون مصحوبة بحسن النية.

وهناك من يقول أن تبادل النماذج العقدية بين الطرفين يعتبر تفاوض بينهما بطريق الكتابة، وأن مبدأ حرية التعاقد يتبع مبدأ حرية التفاوض.

الوضع المألوف للتفاوض أن يكون الإيجاب من صنع أحد الطرفين، وإن كان الإيجاب مستكملا شروطه من حيث تضمنه العناصر الجوهرية لمشروع العقد، وكان لا يزال قائما، فإن مصير إبرام العقد يتوقف على مشيئة الطرف الآخر، باعتبار أن العقد ينعقد بتلاقي الإيجاب مع القبول، بينما في العقود التي تسبقها المفاوضات لا يتوقف قيام العقد على مشيئة أحد المتعاقدين بل على مشيئتهما معا، وتفصيل ذلك هو أن المفاوضات تودي إلا وضع تصور مشترك لكل الموضوعات التي جرت مناقشتها، ومن ثم تسفر عن صياغة مشروع للعقد، وهو ما يمكن اعتباره بمثابة إيجاب مشترك أسفرت عنه إرادة الطرفين، معا أي أن الطرفين يوجبان على نفسيهما الالتزام بالعقد النهائي. والمفاوضات لا تعبر عن إرادة الالتزام بل عن إمكانية الالتزام، فهي أقرب إلى تبادل آراء بين طرفين بغية التعاقد. فالتفاوض يشمل كل البنود المطروحة، وأن انفضاض مجلس العقد يعد معلقا على الانتهاء منها بأكملها، إلا إذا حصلت الإرادة بإرجاء بعض البنود لاتفاق لاحق، وتم النص على ذلك في العقد، فما دامت المفاوضات لم تنته بعد يكون لأي من الطرفين قطعها من دون أن يتحمل أي مسؤولية، فمجرد قطع المفاوضات لا يعتبر خطأ في ذاته، وعلى من يدعيه الإثبات، كأن يثبت بأنه كان عازما منذ البداية على ذلك، أو أن غرضه كان تفويت الفرصة على الطرف الآخر، فوفقا للقواعد العامة إذا تقدم أحد الطرفين بإيجاب، التزم بالبقاء على إيجابه طول المدة التي اقترن بها الإيجاب، أو المدة التي

يمكن استخلاصها من الظروف، فإذا انتهت المدة دون صدور القبول سقط الإيجاب، ولا التزام على الموجب بأن يجدد إيجابه أيا كانت الأسباب التي أدت بالطرف الآخر إلى التراخي في القبول، ولا مسؤولية عليه إذا رفض الإيجاب المقابل، وإذا تبين أن الطرف المنسحب لم يكن ينوي التعاقد أصلا وبالرغم من ذلك دعا إلى مفاوضات لا طائل من ورائها، فقد أخل إذا بالاحترام الواجب للثقة التي ولدها في نفس المتعاقد الآخر باحتمال إبرام العقد، والذي قد يرتب نفسه على هذا الاحتمال فينفق على الخبراء والدراسات والاستعدادات المالية، فالتفاوض يرتب التزام بحسن النية على المتفاوضين، وأن مخالفته يرتب جزاء بالتعويض من خلال المسؤولية التقصيرية التي تقوم على الخطأ التقصيري، أو الخطأ التعاقدي عند إبرام عقد التفاوض.

2-التزامات التفاوض:

2-1- عدم قطع المفاوضات بسبق الإصرار : ويكيف بأنه تعسفي والقضاء يبحث كل حالة بحسب وقائعها أي كل حالة على حدة، فالمفاوض الذي يقطع التفاوض فجأة قد يعد مرتكبا خطأ تعاقديا أو تقصيريا يضر بالطرف الآخر الذي كان يأمل الانتهاء من التفاوض بإبرام العقد النهائي.

ولوحظ أن المدعي يصعب عليه إثبات الركن المتحقق بالضرر الذي لحقه وأنه ناتج من خطأ الطرف الآخر الذي قطع التفاوض.

ونجد أن القضاء الفرنسي التجأ إلى مبدأ فقدان الحظ فبموجبه لا يلزم الضحية بإثبات العلاقة السببية، وإنما إثبات فوات فرصة الحظ، وهذا يعني أن الضحية لا يحصل على تعويض كامل، وإنما تعويض بمقدار فوات الفرصة على أن تكون الفرصة حقيقية ، كما لو أن التفاوض استغرق وقتا طويلا أدى بالمفاوض بعدم المباشرة باستغلال براءة اختراع مما أدى إلى كشف سرها، أو أن التفاوض أدى إلى بذل نفقات كثيرة، وكان الطرف الآخر يرمي من مد التفاوض إلى اقتناص ما يريده من أسرار.

2-2- الحفاظ على سرية المعلومات التي حصل عليها الأطراف أثناء التفاوض: سواء أكان متعلقا بسر المعرفة أم بغيره، والمقصود بالسر المذكور السرية الكائنة في التكنولوجيا بذاتها، فكل تكنولوجيا تحتوي على جزء سري هو بالذات الذي يسعى الطرف الآخر للحصول عليه، ويدفع مقابله ثمنا غالبا ما يكون باهظا، وقد يكمن السر في تصميم الآلة أو الجهاز أو في كيفية استعماله أو في تركيب المادة أو في طريقة التعليب والتبريد والمزج وغير ذلك من الأسرار الصناعية، لذا يطلب الحائز كفالة مالية قبل المفاوضة ضمانا للمحافظة على السرية على أن يخصم مبلغ الكفالة من الثمن بعد إبرام العقد وفي هذه الحالة على الطرف الأخر، أن يحتاط فقد تفشل المفاوضات بسبب غير إذاعة السر ثم

يمتنع الحائز من رد الكفالة إلا إذا كان مطمئنا إلى أمانة الحائز ومتانة مركزه المالي، وعليه الرفض إن كان مبلغ الكفالة مبالغا فيه وإذا رضا بالشرط فعليه تحديد التفصيلات بشأن رد مبلغ الكفالة لاسيما فيما يتعلق بتحديد المدة التي يتعين خلالها رد المبلغ بعد فشل المفاوضات، كما يمكن أن يكون السر في ما يُطْلِعُ حائز التكنولوجيا على الأسرار الخاصة بالطرف الآخر سواء ما تعلق بالاطلاع على ميزانياته أو أخبار عملائه، ويُفَضَّلُ تأشير المستندات والمعلومات التي تتطلب السرية سواء من قبل الطرفين المتفاوضين أو من أحدهما، ويحدد عادة كما يلي:

يلتزم الطرفان بالحفاظ على سرية المعلومات والمستندات المتبادلة والمؤشرة على وجوب سريتها من جانب أحدهما والالتزام بجعل التابعين لهما أن يلتزموا بها أيضا، ويبقى الالتزام ساريا ما دام التفاوض مستمرا، كما يبقى طيلة الثلاث سنوات التالية الانتهاء التفاوض، سواء أبرم العقد النهائي أم لم يبرم، ما لم ينقض السر قبل انتهاء هذه المدة عند كشف الغير عنه وسقوطه في النطاق العام.

2-3- اطلاع الآخر على المنازعات والقيود التي تحيط موضوع التفاوض: يمكن الإجابة بأنه ليس كل ما يتم الاتفاق عليه أثناء التفاوض يكون ملزما للطرفين ، إلا إذا تم ادراجه في العقد، فمحاضر التفاوض لا تعتبر عقدا ، وإنما العقد هو ما يمثل الإرادة المتطابقة لكل من الطرفين والتي جاءت لاحقة للإرادتين السابقتين عليهما فمثلا لو تضمن التفاوض أمرا ولكن العقد المبرم لم يتضمنه كما لو تضمن التفاوض تغليف البضاعة بعناية خاصة في حين لم ينص العقد على ذلك، فإن قواعد التجارة الدولية تقضي في المثال بأن السكوت عن بعض المسائل والتي لا تحول دون اعتبار العقد منعقدا، يفسر بأنه تم الاتفاق على تركها إلى تطبيق الأعراف، والتي تفيد هنا بأن الطرف المعني لا يلزم إلا بالتغليف المعتاد، ولا يحق للطرف الآخر بحث هذه المسألة مجددا، إلا بموافقة الطرف الآخر وصولا إلى تعديل العقد، كما أن عدم إثارة بعض الجوانب، لا يفسر التنازل عنها، فعدم التفاوض في مدى التزام المجهز بضمان التجهيزات من العيوب لا يعني إعفاء المجهز منها حيث إن اتفاقية فيينا تنص في (م 41) على التزام المورد بتسليم بضاعة خالية من كل ادعاء للغير بشأنها وضمان الاستحقاق والتعرض .

و أهمية محاضر التفاوض تفيد بالإثبات وتفسير العقد بعد إبرامه، ومع ذلك يجب الامتناع عن الاستعانة بها إذا نص العقد على اعتبارها كأن لم تكن.

3-الاتفاق على الدخول في التفاوض:

يشير التعامل إلى نشوء عقد يسمى بعقد التفاوض، ويعرف بأنه " اتفاق يلتزم بمقتضاه شخص تجاه شخص آخر بالبدء أو الاستمرار في التفاوض بهدف إبرام عقد معين" ويلاحظ على هذا التعريف ما يلي :

– لا يؤدي إبرام هذا العقد إلى الالتزام بإبرام العقد المطلوب موضوع التفاوض.

– إن إبرام عقد التفاوض يجعل من الالتزام بحسن النية، التزاما قائمة على أساس المسؤولية العقدية لا التقصيرية.

– لا يشترط في عقد التفاوض شكلية معينة، ولو كان موضوعه عقدا شكليا.

– يمكن أن يكون عقد التفاوض محددا بمدة محددة أم غير محدد بمدة، فإن كان كذلك فلا بد من أن تكون المدة غير المحددة معقولة ينتهي بها التفاوض من دون مسؤولية لمن يريد أن ينهيه، وتحدد المعقولية مع ما يتلائم وطبيعة موضوع التفاوض، وما يوجد من عرف تجاري به.

– قد يتم تبادل المفاوضين أوراق ومستندات أثناء التفاوض وبمصطلحات متعددة، مثل مذكرات تفاهم، رؤوس الاتفاق والاتفاق من حيث المبدأ وغيرها من المصطلحات، والقاعدة العامة أن هذه المستندات لا تولد سوى التزامات أدبية بحتة، ولكن خطورتها أنها قد تتعدى إلى التزامات عقدية ذات آثار قانونية، وهذا يعتمد على الصياغة القانونية التي تضمنتها هذه المستندات، فقد تعني أن العقد النهائي قد تم إبرامه من خلال ما ورد فيها، وفي حالة ورود ألفاظ أو عبارات غامضة يجب على القاضي أن يقوم بتفسيرها اعتمادا على الإرادة المشتركة للطرفين المتعاقدين، والرجوع إلى محاضر التفاوض، المتضمن المحاضر الكاملة، بحيث يفترض فيها أن ما تم ادراجه فيها هو ما انتهى إليه المتعاقدان من فهم مشترك للمسألة.

4– الشروط اللازم توافرها في عضو الوفد المفاوض: لكي تم التفاوض لا بد من وجود ما لا يقل عن وفدين، و قانون التجارة الدولية لا يشترط شروط خاصا يجب توفرها في اعضاء الوفد ، فهو لا يضيف إلى ما تشترطه القواعد العامة في القانون والتي تقضي بلزوم تمتع الشخص بالأهلية اللازمة لإجراء التصرفات التي تنتج آثارها القانونية ، وهذا يتوقف فيما إذا كان أصيلا أو يتصرف بموجب سلطة ممنوحة إليه ، وبما أن التفاوض غالبا ما يجري بين شركات كبيرة فإن أعضاء وفودها يكونون من العاملين لديها ، وهذا ما يستدعي اطلاع الوفد المقابل على الوثائق التي تحدد مراكزهم القانونية وبهذا يتحقق الاطلاع على التخويل القانوني الممنوح لهم، أضف إلى ما تقدم أن مصلحة المفاوض

تلزمه ان يقدم شخصا ذو تكوين قانوني، كما أن رئيس الوفد يجب أن يكون قادرا على اتخاذ القرار المناسب ولا مانع من ضم خبراء إلى الوفد من خارج مؤسسته.

ثانيا–مرحلة صياغة العقد:

1–تعريفها: تأتي مرحلة الصياغة بعد الاعتناء بدراسة الإيجاب المقدم أو القبول المعروض وتشطيب كل فراغ يلاحظ في السند المعروض للتوقيع، وملاحظة الكلمات ذات الأحرف المائلة أو الناعمة، وعدم استعمال العبارات التي تلزم بشي لا يقصده المتعاقدان، فإن كانت الحاجة تقضي إبرام عقد نقل مع مقاول لنقل الحبوب من مكان لآخر، ولا يتأثر هذا النقل سواء تم بالسيارات أم بالسكك الحديدية، فلا توجد مصلحة في تحديد واسطة النقل كالسيارات مثلا ما دام الاتفاق يتناول جدولا منهجيا للتنفيذ، ففي هذه الحالة لو تعذر النقل بالسيارات فلا يمكن إلزام المقاول بالتنفيذ بواسطة نقل أخرى إن كانت ممكنة، ويفضل تجنب استعمال العبارات المطاطية كما لو نص العقد على التأمين ضد الأخطار المألوفة أو عبارة "التي يتم التأمين عليها عادة"، فمثل أو عبارة (أن يتم التنفيذ خلال مدة معقولة أو بدون أي تأخير معقول) أو عبارة (لا يصرف الاعتماد إلا بعد إبراز المستندات الرسمية والأصولية) ، فهذه العبارات تفتح باب المنازعات.

ومن الناحية اللغوية يجب الابتعاد عن استخدام الألفاظ والعبارات المعقدة أو ذات المعاني المتعددة أو غير المألوفة في لغة رجال الأعمال وإذا تطلب الأمر استعمال عبارة متداولة معروفة للطرفين وغير مألوفة التعامل فيجب إيضاحها، ومن الناحية الفنية يجب التأكد من أن المصطلح الفني يعطي المعنى نفسه عند كل من الطرفين، فإذا ما تعدد المعنى، وجب بيان المعنى المتفق بوضوح.

ومن الناحية القانونية: يجب استخدام المصطلح القانوني المناسب فالخطأ غير الغلط والضمان غير التضامن.

2–طرق الصياغة:

2–1– صياغة جامدة وصياغة مرنة: يقصد من الأولى التعبير عن الالتزام العقدي بطريقة قطعية ومحددة مثل رقم أو تاريخ معين بحيث يصبح الملتزم شخصا مخلا بالتزامه إذا هو لم يحقق هذا الرقم أو لم يحترم هذا التاريخ، ويقصد من الصياغة المرنة التعبير عن الالتزام العقدي بطريقة أكثر مرونة من خلال التقيد بصفات أو عناصر وأسس بحيث يصبح الملتزم موفيا بالتزامه إذا هو احترم الصفات

أو العناصر أو الأسس، ومثال ذلك لو كان محل الالتزام توريد ماكنة تنتج مادة صناعية، فإن المستورد لهذه الماكينة يمكنه صياغة الالتزام بالطريقة الجامدة بالقول إنه يجب أن تنتج الماكنة هذه المادة الصناعية بمواصفات رقمية محددة بطريقة قطعية، فيقال بدرجة 99.8 % وبقابلية التفاعل بدرجة 89 %، بينما لو أخذنا الصيغة المرنة، يمكن القول بأنه يجب أن تنتج الماكنة هذه المادة الصناعية بحيث تكون مقبولة للتسويق في الأغراض المحددة لها، أو بحيث تكون مقبولة من المصانع الأخرى التي تستخدم هذه المادة، أو بحيث تكون موافقة للأصول الفنية المتعارف عليها، فإن كانت درجة النقاوة أقل من تلك الأرقام، فإن المورد يكون قد أخل بالتزامه بينما بالصياغة المرنة تكون للمورد مرونة كافية في تنفيذ الالتزام.

ومثال آخر للصياغة الجامدة على المقاول إخلاء الموقع بعد إتمام العمل من الشواغل خلال (15 يوما) من تاريخ الإنجاز في حين ان الصياغة المرنة تكون بالقول: عليه رفع الشواغل عند الإنجاز بأسرع وقت ممكن.

والفرق بين الصياغتين من حيث الأثر ان الجامدة يكفي أن يدعي المدعي بأن المدعى عليه لم يحقق الرقم المطلوب أو التاريخ المحدد في العقد مما يؤدي هذا إلى جعل عبء الإثبات على المدعي عليه لنفي المسؤولية، بينما في المرنة بقع عبء الإثبات على عاتق المدعي نفسه إذ عليه أن يثبت أنه نفذ كل المواصفات والأهداف المطلوبة في حين لم ينفذ الطرف الآخر التزاماته كما يجب.

واختيار أحد الصياغتين يعتمد على طبيعة الالتزام، فلتحديد الأثمان يكون اللجوء إلى الصياغة الجامدة بدلا من الصياغة المرنة فتكون عندما يصار إلى تحديده بطريقة أخرى كما لو كان اعتماد سعر السوق وهكذا.

2-2-صياغة مسببة وصياغة عامة: فالأولى تبين أسباب كل التزام وأهدافه، أما الثانية فتبين فقط مضمون الالتزام أو حدوده، وتبدو أهمية الصياغة المسببة في أنها تمكن المشتري من طلب إبطال العقد فيما بعد للغلط إذا تبين أن المبيع لا يصلح للغرض الذي تم الشراء من أجله بالرغم من أن هذا الشيء قد يكون صالحا للاستعمال بنجاح في أغراض أخرى، مثلا تشتري شركة سيارات لنقل المواد المبردة أو المثلجة دون أن تذكر الهدف الذي تسعى إليه من وراء الشراء، ثم تشكو من بعد أن السيارات برغم جودتها لا تصلح لنقل منتجاتها هي على وجه الخصوص والتي تتطلب نوعا معينا من التبريد، فعندئذ لا يستجاب لهذه الشركة إن هي طلبت إبطال العقد للغلط حيث لم يثبت أن البائع كان يعلم أن المشتري إنما يسعى وراء صفة جوهرية معينة في السيارات المباعة، ولكن إذا كانت الصياغة

مسببة فإن الشركة المشترية تقول أنها تشتري هذه السيارات لاستعمالها في نقل مواد معينة، وعندئذ يجب على البائع أن يحذر عند الشراء من عدم صلاحية هذا النوع من السيارات للغرض المقصود وإلا تعرض لإبطال العقد للغلط.

3-مشتملات العقد المصاغ: يشتمل العقد عادة على ثلاثة أجزاء: الأول تعيين أطرافه ومدته وتحديد موضوعه، والثاني لالتزامات الطرفين وجزاء مخالفتها، والثالث لكيفية انقضاء العقد، وتضاف أحكام ختامية تتعلق باختيار القانون الواجب التطبيق، وطرق فض المنازعات، وهنالك ملاحظات أخرى بشأن هذه المشتملات:

3-1- الديباجة: كثيرا ما يستهل العقد أحكامه بديباجة تشير إلى أهدافه وإلى خبرة المورد في موضوع العقد، كما لو كان تكنولوجيا مثلا فإنه يؤكد على عدم وجود براءات اختراع في دولة المستورد تحول دون استعمالها ، كما تشير إلى حاجة المستورد إلى التكنولوجيا وعدم معرفته بها قبل بدأ المفاوضة في شأنها، وتشير أيضا إلى السرية التي يجب أن تحاط بعناصر التكنولوجيا وتؤكد أحيانا رغبة الطرفين في التعاون وإقامة علاقات تجارية متصلة بينهما.

والأصل أن الديباجة تعتبر جزءا من العقد وهي بهذا الوصف تقوم بدور هام في استظهار مقاصد المتعاقدين عندما لا يكشف عنها ظاهر النصوص.

وهناك تشريعات لا تعتبر الديباجة جزءا من العقد إلا إذا نص فيه على ذلك، ولهذا يحسن إضافة هذا البيان في العقد.

و تقسيم العقد إلى مقدمة وفصول وعناوين يفيد ما يلي:

أ- يستطيع كل طرف أن يعرف بدقة كل ما عليه من التزامات وحقوق.

ب- إذا وضع النص في فصل معين فإنه يأخذ الطابع العام لهذا الفصل مما يساعد على تفسير النصوص، فذكر عمل معين في الفصل الخاص بالتزامات المقاول يشير إلى أنه التزام بمقابل وان الإخلال به يعرضه للجزاء بعكس إذا ما ورد ذكر العمل في الفصل المخصص للإجراءات.

ج- يحول دون إغفال مسألة ما دون نص يحكمها مما يثير المشكلات عند التنفيذ.

د- ويسهل على الأطراف معرفة كل أبعاد العقد عن طريق الترتيب المنطقي للمواد فيتم التوقيع على العقد من معرفة وإحاطة كاملة.

3-2-اطراف العقد: الغالب أن يكون طرفا العقد من جنسيتين مختلفتين ويتكلمان لغتين مختلفتين، وقد يتفقان على تحريره بلغة واحدة سواء أكانت لغة أحدهما أم لغة أجنبية عنهما وإذا حدث نزاع فلا يلتزم

القاضي بنظر العقد إلا باللغة الوطنية وهي لغة دولة القاضي، وعندئذ يلتزم المدعي بأن يقدم ترجمة رسمية للعقد، وللطرف الأخر الاعتراض لعدم دقة الترجمة، وهنا يفصل القاضي في هذا الخلاف باللجوء إلى الخبرة، ولا تنشأ في هذا الفرض أي صعوبة.

وقد يتفق الطرفان على تحرير العقد بلغات متعددة، وفي هذه الحالة يجب ألا يغفلا عن تعيين اللغة المعتمدة، لأن ذلك يوفر عليهما فيما بعد الدخول في مناقشات عقيمة حول مدلول الألفاظ والمصطلحات، وإذا اتفقا على تحرير العقد بلغة كل منهما واعتبار اللغتين معتمدتين، وجب أن يدققا اختيار الألفاظ والمصطلحات المتقابلة، وقد يكون من المستحسن أن يحررا قائمة بهذه المصطلحات تلحق بالعقد، أو أن يخصصا بندا في مطلعه للتعريف بالمصطلحات المستعملة فيه، ويشير البعض إلى المنظمات الدولية المعنية لوضع دليل للمصطلحات الذائعة في المعاملات الصناعية الدولية أسوة بدليل المصطلحات التجارية المعروفة بالأنكوتيرمز، وقد جرى العمل في الدول العربية على كتابة العقد باللغة العربية بحجة أنها اللغة الرسمية للبلد، وهذا مظهر من مظاهر السيادة، وإن مثل هذا لا يلائم الشركات الأجنبية، لذا تحاول تحرير العقد بلغة ثانية مثل الإنكليزية، وتشترط عند النزاع أن يكون الرجوع إليها لتحديد المقصود أو في الأقل إعطائها قوة اللغة العربية نفسه.

3-3-إرفاق الترخيص بالعقد: قد يتضمن العقد القيام بأعمال بناء أو تركيب مصنع ولأجل ذلك لا بد من قيام الشركة الأجنبية بالحصول على ترخيص من السلطة الوطنية كترخيص بناء أو ترخيص استيراد أو أي ترخيص آخر، وللشركة أن تربط بين بداية سريان المدد المنصوص عليها في العقد وبين تاريخ الحصول على مثل هذه التراخيص.

3-4-الملاحق: جرى العمل في العقود على إضافة ملاحق للمسائل الفنية المتصلة بموضوع العقد، وتعتبر جزءا متمما له، ويحسن النص على ذلك في العقد قطعا للخلاف والعناية بعدم وجود تناقض بين الملاحق والعقد قطعا للنزاعات.

3-5-تعديل العقد: يراعى في تحرير العقد بان يكون مفتوحا لاستقبال التعديلات والتحسينات التي قد تدخل عليها سواء من المورد ام من المستورد وذلك في حال طرأ تغيير على التكنولوجيا محل العقد مثلا ، فيتضمن العقد من الشروط ما يمكن كل طرف من الإفادة مما قد يضيفه الآخر.

3-6-أطراف العقد: الغالب أن يكون المورد شركة متعددة الجنسيات مقرها في دولة متقدمة، والمستورد شركة قطاع عام أو خاص بدولة نامية، وإذا كان العقد يجري بين وكيلين عن المنشأتين وجب تعيينهما، وذكر الوثائق التي تخولهما سلطة التوقيع، وإذا كان موضوع العقد تكنولوجيا ، وجب بيان مصدر حيازة

المورد لها هل هو الابتكار أم الانتقال إليه من الغير ومدى حقه في التصرف فيها، وإذا وجدت فيها براءة اختراع، اشتمل العقد على بيان نوعها وتاريخها وجهة تسجيلها، وإذا كانت لا تمنح بعد ولا يزال فحص الاختراع جاريا وجب ألا يهمل العقد بيان الآثار التي تترتب في حالة رفض منح البراءة.

3-7-محل العقد: تقتضي الصياغة السليمة تحديد موضوع العقد تحديدا واضحا بحيث يكون مانعا للجهالة الفاحشة، وتناول أي مسالة ولو كانت جزئية لو كانت تهم المتعاقد في التنفيذ، فلو كان موضوع العقد هو استيراد مادة النشاء ويهم المستورد حجم التعبئة أو وزنها فلا بد من النص عليها، وفي حالة انعدام النص وعدم التفاوض بشأنها فيعتبر المصدر موفيا بالتزامه بإرسال النشاء بالكمية والنوعية المتفق عليها، وتعتبر مسائل التعبئة وأحجامها وأوزانها من المسائل الفرعية بدليل أنها لم تكن موضع تفاوض ولو كانت مسائل أساسية لتم مناقشتها اثناء التفاوض، وقد يستلزم توضيح محل العقد وضع ملاحق تربط به، كملحق خاص بالرسومات والمواصفات والصور وغيره من الوثائق اللازمة لاستيعاب موضوع العقد، وملحق لبيان الأجهزة والآلات والتجهيزات اللازمة للتطبيق، وملحق بيان المواد الأولية اللازمة للإنتاج، وملحق لبيان قطع الغيار، وملحق بالتعليمات الخاصة بتركيب الآلات والأجهزة وإعدادها للتشغيل وصيانتها، ومراقبة الإنتاج وتخزينه وتسويقه.