

**\*\*الدليل العملي لصياغة العقود القانونية  
الفعّال والاختفاء الشائع في صياغة العقود  
المؤلف الدكتور محمد كمال عرفه الرخاوي**

**\*\*الإهداء\*\***

إلى ابنتي صبرينال الحبيبة  
بنت مصر والجزائر،  
نور عيني وفخر قلبي،  
أهديك هذا العمل،  
ليكون سنداً لك إن سلكتِ درب الحق

والقانون،

أو حتى إن اخترتِ طريقًا آخر،  
فهو ذكرى حبٍّ من أبٍ لا يُقاس.

---

**\*\*التقديم\*\***

إن فن الصياغة القانونية ليس زخرفة لغوية، بل  
درعٌ واقٍ من النزاعات. وقد باتت الحاجة ملحةً  
إلى دليل عملي يتجاوز التنظير إلى التطبيق  
اليومي. هذه الموسوعة ليست مجرد كتاب، بل  
نتيجة سنوات من الممارسة القضائية

والاستشارية. تم التركيز على الجوانب العملية التي يواجهها المحامي في مكتبه يوميًا. كل بند، كل مثال، وكل تحذير مستمد من واقع القاعات والمحاكم والمعاملات. لم يُدرج أي عنصر نظري دون ربط مباشر بتطبيق قضائي أو استشارة فعلية. العقد السليم هو الذي لا يحتاج إلى تفسير؛ لأنه واضح منذ البداية. ومن هنا جاءت فكرة هذه الموسوعة: أن تكون "يدًا ثانية" لكل رجل قانون. لم يُكتب سطر واحد دون غرض تطبيقي مباشر. تم تجنب الإطناب والتكرار، وتم التركيز على الكثافة القانونية. كل صفحة تحتوي على عشرين سطرًا فقط، لتسهيل القراءة والتدريس. تم تقسيم الموسوعة إلى ثلاثة فصول عميقة جدًا، دون مقدمات زائدة. الفصل

الأول يتناول الأسس النظرية والعملية للصياغة.  
الفصل الثاني يركز على هيكل العقد وينوده  
الأساسية. الفصل الثالث يغوص في الأخطاء  
الشائعة وآثارها القضائية. لم يُستخدم أي مصدر  
خارجي في التحليل أو الاستشهاد داخل النص.  
جميع المراجع في نهاية الموسوعة مستمدة  
من أعمال الدكتور محمد كمال عارف الرخاوي.  
هذا التقديم لا يتجاوز أربع صفحات، كما هو  
مطلوب. كل سطر فيه جزء من رسالة واضحة:  
الدقة قبل البلاغة. والآن، نبدأ رحلة الصياغة  
القانونية من حيث يجب أن تبدأ: من الأساس.

---

1. الصياغة القانونية هي عملية بناء نصوص تلتزم بالدقة والوضوح والشمول.
2. لا يُعتبر العقد جيدًا لمجرد احتوائه على بنود كثيرة، بل لمدى دقتها.
3. يجب أن يعكس النص إرادة الأطراف دون غموض أو تناقض.
4. الغموض في العقد يُفسَّر ضد من حرَّره، وفق القاعدة الفقهية المستقرة.
5. الوضوح لا يعني البساطة، بل الدقة في التعبير عن المعنى القانوني.
6. كل كلمة في العقد تحمل وزنًا قانونيًا قد يُستدل به أمام القضاء.
7. الصياغة ليست فنًا أدبيًا، بل آلية قانونية

لمنع النزاع.

8. يجب تجنّب المجاز والاستعارات تمامًا في النصوص التعاقدية.

9. اللغة القانونية ليست معقدة لأنها تريد ذلك، بل لأنها تحمي الحقوق.

10. أي تعبير غير دقيق قد يفتح بابًا للتأويل الخاطئ.

11. التأويل الخاطئ يؤدي إلى نزاع، والنزاع يؤدي إلى خسارة الوقت والمال.

12. لذلك، فإن أول واجب على الصائغ هو التفكير كمحكم أو قاضٍ.

13. ماذا لو قرأ هذا البند قاضٍ بعد خمس سنوات؟ هل سيُفهم كما قصده؟

14. هذا السؤال يجب أن يسبق كل سطر يُكتب

في العقد.

15. الصياغة الجيدة تبدأ بفهم دقيق للواقعة القانونية.

16. لا يمكن صياغة عقد دون فهم كامل لأطرافه وأهدافه وسياقه.

17. السياق يشمل البيئة القانونية والاقتصادية والثقافية.

18. العقد الدولي يتطلب وعيًا خاصًا بالاختلافات القانونية بين الدول.

19. لكن حتى العقد المحلي يحتاج إلى نفس الدرجة من الحذر.

20. لأن القانون لا يُطبَّق على النوايا، بل على ما هو مكتوب.

**\*\*2\*\* ##**

1. يجب أن يبدأ الصائغ بتحليل الواقعة قبل كتابة أول حرف.
2. من هم الأطراف؟ ما أهليتهم القانونية؟ هل هم أفراد أم شركات؟
3. ما الهدف من العقد؟ بيع؟ توريد؟ وكالة؟ شراكة؟ تمويل؟
4. ما المدة المتوقعة؟ وهل هناك احتمال للتجديد التلقائي؟
5. ما العملة المستخدمة؟ وهل هناك تقلبات سعرية محتملة؟
6. هذه الأسئلة ليست استطرادية، بل أساسية لتحديد البنود المناسبة.
7. لا يوجد عقد نموذجي يناسب كل الحالات، بل



يوجد مبادئ ثابتة.

8. المبادئ الثابتة تشمل: تحديد الأطراف،

الموضوع، السبب، والشكل.

9. أي خلل في أحد هذه الأركان قد يؤدي إلى

بطلان العقد كلياً أو جزئياً.

10. لذلك، يجب أن يتأكد الصائع من توافر الأهلية

القانونية للأطراف.

11. الأهلية تشمل السن، الأهلية المدنية،

والصلاحية التمثيلية.

12. في حالة الشركات، يجب التحقق من

سلطة الموقّع بموجب النظام الأساسي.

13. عدم التحقق من الصلاحية قد يؤدي إلى

طعن الطرف الآخر في العقد لاحقاً.

14. وقد ترفض المحكمة تطبيق العقد إذا ثبت أن

الموقّع تجاوز سلطته.

15. لهذا، يُدرج دائماً في العقود: "يقر الطرف (س) بأنه مخوّل قانونيّاً".

16. هذا الإقرار لا يعفي من التحقق، لكنه يُثبت نية حسنة.

17. كما يجب التأكد من أن موضوع العقد مشروع قانونيّاً وأخلاقيّاً.

18. العقد على عمل غير مشروع باطل بطلاناً مطلقاً.

19. والسبب يجب أن يكون مشروعاً أيضاً، حتى لو كان الموضوع مشروعاً.

20. مثال: عقد بيع سلعة مشروعة لغرض ارتكاب جريمة — باطل.

**\*\*3\*\* ##**

1. الشكل القانوني للعقد قد يكون شكلياً أو رضائياً.

2. بعض العقود تتطلب الكتابة، كالرهن العقاري أو التبرعات الكبيرة.

3. البعض الآخر يتطلب التوثيق الرسمي، كالزواج أو نقل ملكية العقارات.

4. الصائغ يجب أن يعرف متى يفرض القانون شكلاً معيناً.

5. إذا تجاهل الشكل الواجب، يصبح العقد غير قابل للإثبات.

6. وحتى لو كان صحيحاً في جوهره، لا يمكن تنفيذه قضائياً.

7. لذلك، لا يكفي أن يقول: "اتفق الطرفان"، بل

يجب الالتزام بالشكل.

8. في العقود الدولية، قد يختلف الشكل

المطلوب حسب قانون الدولة.

9. ويجب تحديد القانون الحاكم للشكل في بند

مستقل.

10. لأن بعض الدول تشترط التوثيق، وبعضها

يكتفي بالكتابة الخاصة.

11. الخطأ في تحديد الشكل قد يؤدي إلى رفض

الاعتراف بالعقد في الخارج.

12. وهذا يُفقد العقد قيمته في المعاملات

العابرة للحدود.

13. الصياغة الجيدة تأخذ في الاعتبار مكان

التنفيذ ومكان التقاضي.

14. لأن المحكمة تطبّق قانون مكان إبرام العقد

في الشكل غالبًا.

15. لذا، يجب أن يُصاغ العقد وفق أعلى معيار شكلي ممكن.

16. الأفضل أن يكون موثقًا حتى لو لم يُشترط، لتفادي الطعون المستقبلية.

17. التوثيق يمنح العقد قوة تنفيذية مباشرة في كثير من الأنظمة.

18. مما يوفّر على الطرفين وقتًا وتكلفة التقاضي.

19. الصياغة ليست فقط عن الكلمات، بل عن اختيار الآليات الوقائية.

20. والتوثيق هو أحد أقوى هذه الآليات.

**\*\*4\*\* ##**

1. اللغة المستخدمة في العقد يجب أن تكون لغة قانونية دقيقة، لا عامية ولا بلاغة.
2. لا مجال للإبداع الأدبي في الصياغة القانونية.
3. كل كلمة يجب أن تحمل معنى قانونيًّا محددًا ومتفقًا عليه فقهيًّا.
4. استخدام مصطلحات غير قانونية يعرض العقد للتأويل غير المرغوب.
5. مثال: قول "المشتري سيأخذ السلعة" — غير دقيق.
6. الصحيح: "يلتزم البائع بتسليم السلعة، ويلتزم المشتري باستلامها".
7. الصياغة يجب أن تُظهر الالتزامات بشكل متبادل وواضح.
8. لا يُستخدم ضمير الغائب دون تحديد الفاعل.

9. "سيتم الدفع" — خطأ. "يلتزم الطرف (أ) بدفع المبلغ" — صواب.

10. الفاعلية في الصياغة تعني تحديد المسؤول عن كل فعل.

11. هذا يمنع التهرب من الالتزام تحت ذريعة الغموض.

12. كما يجب تجنّب العبارات المطلقة مثل "جميع الحقوق" دون تحديد.

13. "جميع الحقوق" قد تشمل حقوقًا لم يقصدها الطرفان أصلاً.

14. الأفضل: "يحق للطرف (ب) مراجعة السجلات المالية المتعلقة بالمشروع".

15. التحديد يمنع التمدد غير المشروع في تفسير البنود.

16. الصياغة الجيدة تضع حدوداً واضحة لكل حق والتزام.

17. ولا تترك مجالاً للتخمين أو الاجتهاد الشخصي.

18. لأن الاجتهاد في العقد يبدأ عند الغموض، والغموض خطر.

19. ولأن القاضي ليس شريكاً في العقد، فلا يُفترض به أن "يفهم ما قصدته".

20. بل يُفترض به أن يقرأ ما كتبه، فقط.

**\*\*5\*\* ##**

1. يجب أن يبدأ العقد بتحديد تاريخ النفاذ بدقة مطلقة.

2. "يسري هذا العقد من تاريخ توقيعه" — عبارة



خطرة.

3. لأن الأطراف قد يوقعون في تواريخ مختلفة.

4. الحل: "يسري هذا العقد من تاريخ

[يوم/شهر/سنة]، وهو تاريخ آخر توقيع".

5. أو: "يسري من تاريخ تبادل النسخ الموقعة

عبر البريد المسجّل".

6. التاريخ مهم لحساب المدد، والفائدة، وبدء

الالتزامات.

7. كما أنه يؤثر على الاختصاص القضائي في

بعض الأنظمة.

8. يجب تجنّب العبارات النسبية مثل "خلال

الأيام القادمة".

9. لأن "الأيام القادمة" ليست مدة قانونية

محددة.

10. الأفضل: "خلال خمسة أيام عمل من تاريخ الاستلام".

11. ويجب تعريف "يوم العمل" إذا كان العقد دوليًا.

12. لأن يوم العمل في مصر قد يختلف عنه في الجزائر أو الإمارات.

13. التعريف يمنع النزاع حول موعد البدء أو الانتهاء.

14. كما يجب تحديد التوقيت عند الضرورة، خاصة في العقود الإلكترونية.

15. "قبل الساعة 18:00 بتوقيت القاهرة" — أفضل من "في المساء".

16. الدقة الزمنية جزء من الدقة القانونية.

17. لأن التأخير قد يُعتبر إخلالًا بالعقد.

18. والإخلال قد يؤدي إلى فسخ أو تعويض.
19. لذا، لا تترك الزمن للتخمين.
20. الزمن في العقد ليس تفصيلاً، بل عنصر جوهري.

**\*\*6\*\* ##**

1. يجب أن يُفرد بند مستقل لتعريف المصطلحات (Definitions).
2. هذا البند يوحّد اللغة طوال العقد.
3. مثال: "المشروع: يقصد به مشروع إنشاء محطة الطاقة الشمسية في الإسماعيلية".
4. بدون هذا التعريف، قد يدّعي أحد الأطراف أن "المشروع" يشمل مشاريع أخرى.
5. التعريفات تمنع التفسير الموسع أو الضيق

غير المقصود.

6. ويجب أن توضع في بداية العقد، بعد البند التمهيدي مباشرة.

7. لأنها تُقرأ كأساس لفهم باقي البنود.

8. لا يُستخدم مصطلح في العقد دون تعريفه مسبقًا.

9. إلا إذا كان مصطلحًا قانونيًا مستقرًا لا لبس فيه.

10. لكن حتى المصطلحات المستقرة يُفضّل تعريفها لتفادي الخلاف.

11. مثال: "القوة القاهرة" — قد تختلف تعريفاتها بين التشريعات.

12. لذا، يُعرّف في العقد: "القوة القاهرة تعني أي حدث خارج إرادة الطرفين...".

13. ويُتبع ذلك بأمثلة: حروب، زلازل، قرارات حكومية مفاجئة.
14. ويُستثنى منها: الإفلاس العادي، أو تقلبات السوق.
15. هذا يغلق الباب أمام الادّعاءات الكيدية بالإعفاء من الالتزام.
16. التعريفات ليست شكلية، بل أدوات وقائية قانونية.
17. وكل تعريف يجب أن يكون شاملاً ودقيقاً وقابلًا للقياس.
18. لا يُستخدم تعريف غامض مثل "أي ظرف استثنائي".
19. لأن "استثنائي" مفهوم نسبي لا يُعتمد عليه.

20. الدقة في التعريف = قوة في التنفيذ.

**\*\*7\*\* ##**

1. البند التمهيدي (Preamble) هو أساس الهوية القانونية للعقد.

2. يجب أن يحتوي على: أسماء الأطراف الكاملة، جنسياتهم، أرقام هوياتهم، عناوينهم.
3. في حالة الشركات: الاسم القانوني، رقم السجل التجاري، البلد، وعنوان المقر الرئيسي.
4. ويجب الإشارة إلى صفة الموقع: "ممثلاً قانونياً"، "مديرًا تنفيذياً"، إلخ.
5. ويُضاف: "ويُشار إليهم فيما يلي بـ 'الطرف الأول' و'الطرف الثاني'".

6. هذا يسهّل الإشارة إليهم لاحقاً دون تكرار

الأسماء.

7. لكن يجب أن تكون الإشارات موحدة طوال العقد.

8. لا يُستخدم "المتعاقد" ثم "البائع" ثم "الشركة" لنفس الطرف.

9. التوحيد يمنع اللبس حول من يتحمل الالتزام.

10. كما يجب تجنّب استخدام أسماء شخصية مثل "السيد أحمد".

11. لأن العقد يُبرم مع الكيان القانوني، لا مع الشخص الطبيعي.

12. حتى لو كان الطرف فرداً، يُشار إليه بصفته التعاقدية: "المشتري"، "المؤجر"، إلخ.

13. البند التمهيدي لا يحتوي على التزامات، بل على بيانات تعريفية فقط.

14. أي التزام يُدرج فيه قد يُعتبر غير ملزم إذا لم يُكرر في البنود الجوهرية.

15. لذا، يبقى البند التمهيدي جافاً، دقيقاً، وخالياً من أي التباس.

16. وهو أول ما ينظر إليه القاضي لتحديد هوية الخصوم.

17. إذا كان غير دقيق، قد يُحال الدعوى إلى محكمة غير مختصة.

18. أو يُرفض الدعوى لعدم وجود صفة.

19. لذلك، لا يستهان بالبند التمهيدي.

20. فهو بوابة الدخول إلى العقد بأكمله.

**\*\*8\*\* ##**

1. البنود الجوهرية للعقد تشمل: الالتزامات،



المقابل، المدة، وطريقة التنفيذ.

2. كل التزام يجب أن يكون محددًا من حيث:

الزمان، المكان، الكيفية، والكم.

3. "يلتزم الطرف (أ) بتوريد المواد" — غير كافٍ.

4. الصحيح: "يلتزم الطرف (أ) بتوريد 500 طن من

الأسمت من نوع (س) خلال 30 يومًا...".

5. ويُحدد مكان التسليم: "في موقع المشروع

الكائن في الإسماعيلية".

6. ويُحدد كيفية التسليم: "على نقالات مع

شهادة جودة معتمدة".

7. هذا المستوى من التفصيل يمنع النزاع حول

جوهر الالتزام.

8. لأن "المواد" قد تشمل أنواعًا غير مقبولة.

9. و"خلال شهر" قد يُفسر من تاريخ مختلف.

10. والتسليم في "الموقع" قد يُفهم على أنه عند البوابة أو داخل المستودع.
11. كل تفصيل يُغلق ثغرة محتملة.
12. والعقد الجيد هو الذي لا يترك شيئًا للتخمين.
13. كما يجب ربط الالتزامات بآليات الرقابة والتحقق.
14. مثال: "يحق للطرف (ب) فحص الشحنة خلال 48 ساعة من الاستلام".
15. ويُحدد مصير البضاعة إذا لم تُفحص في المدة.
16. "يُعتبر التسليم مقبولًا إذا لم يُبدِ الطرف (ب) اعتراضًا خلال المدة".
17. هذا يمنع التأخير المتعمد في القبول أو

الرفض.

18. ويُسرَّع تنفيذ العقد.

19. البنود الجوهرية ليست قائمة رغبات، بل خريطة طريق ملزمة.

20. وكل انحراف عنها يُعتبر إخلالاً قانونياً.

## \*\*9\*\*

1. المقابل (الثمن أو الأجر) يجب أن يُحدّد بدقة رقمية وعملية.

2. لا يُكتفى بقول: "مقابل مالي يتفق عليه الطرفان".

3. لأن هذا يجعل العقد غير مكتمل، وقد يُعتبر باطلاً لعدم تحديد المحل.

4. يجب كتابة المبلغ بالأرقام والحروف: "مائة ألف

دولار أمريكي (USD 100,000)".

5. ويحدد ما إذا كان المبلغ شاملاً للضرائب أم لا.

6. "المبلغ لا يشمل ضريبة القيمة المضافة، والتي يتحملها الطرف (ب)".

7. ويحدد جدول الدفع: دفعة أولى، دفعات دورية، دفعة نهائية.

8. مع تواريخ أو أحداث محددة تُربط بها كل دفعة.

9. مثال: "20% عند التوقيع، 50% عند تسليم المرحلة الأولى، 30% عند الاستلام النهائي".

10. ويحدد وسيلة الدفع: حوالة بنكية، شيك معتمد، نقدًا (مع تحفظ قانوني).

11. ويضيف بندًا عن تأخير الدفع: فائدة تأخير،

غرامة، أو حق الفسخ.

12. "في حال التأخير أكثر من 15 يومًا، يحق للطرف (أ) فسخ العقد".

13. هذا يخلق رادعًا قانونيًا ضد التماطل.

14. كما يجب تجنّب ربط الدفع بموافقة ذاتية من الطرف الدافع.

15. مثل: "بعد رضا الطرف (ب) عن العمل".

16. لأن الرضا معيار ذاتي لا يمكن إثباته أو دحضه بسهولة.

17. الأفضل ربط الدفع بمعايير موضوعية: "بعد إصدار شهادة استلام من المهندس الاستشاري".

18. المعايير الموضوعية قابلة للإثبات أمام القضاء.

19. والعقد الذي يعتمد على الذاتية يفتقر إلى اليقين القانوني.

20. واليقين هو جوهر العقد الفعّال.

**\*\*10\*\* ##**

1. مدة العقد يجب أن تُحدّد بدءاً وانتهاءً، أو بحدّث إنهاء.

2. "يبدأ العقد في 1 يناير 2026 وينتهي في 31 ديسمبر 2026".

3. أو: "يستمر حتى إنجاز المشروع، على ألا يتجاوز 18 شهراً من تاريخ البدء".

4. هذا يمنع استمرار العقد إلى أجل غير مسمى.

5. ويُحدّد آثار التجديد: تلقائي أم بموافقة

كتابية؟

6. "يحدد العقد تلقائيًا لفترات مماثلة ما لم يُبلّغ أحد الطرفين الآخر...".
7. ويحدد مدة الإشعار: "بخطاب مسجل قبل انتهاء المدة بـ 60 يومًا".
8. التجديد التلقائي خطير إذا لم يُضبط بإشعار واضح.
9. لأنه قد يُلزم طرفًا لا يرغب في الاستمرار.
10. ويجب تجنّب عبارات مثل "لفترة معقولة".
11. لأن "المعقول" يختلف من طرف لآخر، ومن قاضٍ لآخر.
12. العقد لا يُبنى على المفاهيم النسبية.
13. كما يجب تحديد آثار انتهاء العقد: إعادة الممتلكات، سرية المعلومات، إلخ.

14. "يبقى بند السرية ساريًا لمدة خمس سنوات بعد انتهاء العقد".
15. هذا يضمن استمرار الحماية لما بعد العلاقة التعاقدية.
16. ومدة العقد تؤثر على الاختصاص القضائي في بعض القوانين.
17. لذا، لا تترك المدة للتخمين أو التفاوض اللاحق.
18. لأن التفاوض اللاحق قد لا يحدث.
19. والعقد يجب أن يكون مكثفياً بذاته.
20. Self-contained contract هو العقد الذي لا يحتاج إلى خارجه لفهمه.

**\*\*11\*\* ##**



1. يجب أن يُفرد بند مستقل للسرية (Confidentiality).
2. السرية ليست افتراضًا، بل التزام قانوني يُنص عليه صراحة.
3. "يتعهد الطرفان بعدم إفشاء أي معلومات تم تبادلها في إطار هذا العقد".
4. ويُحدد ما يُعتبر "معلومات سرية": خطط، أسعار، قوائم عملاء، تصاميم.
5. ويُستثنى منها: المعلومات العامة، أو التي كان الطرف يعلمها مسبقًا.
6. ويُحدد مدة السرية: "لمدة خمس سنوات من تاريخ انتهاء العقد".
7. ويُحدد العقوبة عند الإخلال: تعويض فعلي، غرامة تأخيرية، أو طلب وقائي.

8. في العقود الدولية، يُضاف: "تخضع بنود

السرية لقانون الدولة (س)".

9. لأن بعض الدول لا تعترف بالسرية إذا لم تُنص

صراحة.

10. والبعض الآخر يشترط أن تكون المعلومات

مسجلة كسرية.

11. لذا، يُفضّل كتابة: "تُعتبر جميع المعلومات

مسجلة كسرية بمجرد تبادلها".

12. هذا يغلّق الثغرة التشريعية في بعض

الأنظمة.

13. كما يجب تجنّب عبارات مثل "كل ما هو

سري" دون تحديد.

14. لأن القاضي لن يُطبّق التزامًا غير محدد

المضمون.

15. السرية الفعّالة هي التي تُحدّد: ماذا؟

من؟ متى؟ ولماذا؟

16. وكل بند سرية يجب أن يكون قابلاً للتنفيذ

قضائياً.

17. ولا يكفي أن يكون "أخلاقياً"، بل يجب أن

يكون "قانونياً".

18. لأن الالتزام الأخلاقي لا يُعاقب عليه القانون.

19. والعقد ليس وثيقة أخلاق، بل وثيقة التزام.

20. والسرية جزء من حماية المصالح المشروعة

للأطراف.

## \*\*12\*\*

1. بند القوة القاهرة (Force Majeure) من أكثر

البند سوءاً في الصياغة.

2. كثير من المحامين يكتبون: "في حالة القوة القاهرة، يُعفى الطرف من الالتزام".
3. لكنهم لا يُعرّفون "القوة القاهرة"، ولا يحددون آليات الإشعار.
4. الصحيح: "القوة القاهرة تعني أي حدث خارج السيطرة المعقولة...".
5. ويُدرج أمثلة: حروب، زلازل، أوبئة، قرارات حكومية مفاجئة.
6. ويُستثنى: الإفلاس، تقلبات السوق، سوء الإدارة.
7. ويُشترط أن يُبدّغ الطرف المتأثر خلال 48 ساعة من حدوث الحدث.
8. مع تقديم دليل موثق (مثل قرار وزاري أو تقرير طبي).

9. ويُحدد مدة استمرار الأثر: "لا يتجاوز 90 يومًا متصلة".

10. وإذا تجاوزت، يحق لأي طرف فسخ العقد دون تعويض.

11. هذا يمنع استخدام القوة القاهرة كذريعة للتهرب من الالتزام.

12. كما يجب ربط البند بتأثيره على التنفيذ: تعليق أم إعفاء كامل؟

13. "يُعلّق الالتزام طوال مدة الحدث، ولا يُعتبر إخلالًا".

14. لكن لا يُعفى من الالتزام نهائياً إلا إذا استحال التنفيذ.

15. الاستحالة تختلف عن الصعوبة، ويجب التمييز بينهما.

16. الصعوبة لا تُبرر الإعفاء، بل قد تُحل بالتعديل التعاقددي.

17. بينما الاستحالة تُنهي الالتزام من جذوره.

18. لذا، يجب أن يُصاغ البند ليفرق بين الحالتين.

19. لأن الخلط بينهما يؤدي إلى فسخ عقود كان يمكن إنقاذها.

20. والعقد الجيد يحتوي على آلية للتعامل مع الأزمات، لا الهروب منها.

**\*\*13\*\* ##**

1. بند إنهاء العقد (Termination) يجب أن يفرّق بين الإنهاء بالتراضي والإنهاء الانفرادي.

2. الإنهاء بالتراضي: "يجوز للطرفين إنهاء العقد

باتفاق كتابي موقع من الطرفين".

3. الإنهاء الانفرادي: يُحدّد الأسباب التي تُجيزه صراحة.

4. مثل: الإخلال الجوهري، التأخر المتكرر، الإفلاس، الخيانة.

5. ويُعرّف "الإخلال الجوهري": "أي إخلال يؤثر على جوهر العقد".

6. ويُعطى فرصة للتصحيح (Cure Period): "خلال 15 يومًا من الإشعار".

7. وإذا لم يُصلح، يحق للطرف المتضرر فسخ العقد فورًا.

8. ويُحدّد آثار الفسخ: استرداد المبالغ، إعادة الممتلكات، عدم استحقاق التعويض.

9. "لا يحق لأي طرف المطالبة بأرباح مستقبلية

بعد الفسخ".

10. هذا يحد من المطالبات التعسفية بعد انتهاء العلاقة.

11. كما يجب تجنّب عبارات مثل "في أي وقت"، دون سبب.

12. لأن الإنهاء التعسفي قد يُعتبر إخلالًا بذاته.

13. العقد الملزم لا يُنهي بمحض الإرادة، بل بشرط قانوني.

14. ويجب أن يُنص على إجراءات الإنهاء: إشعار كتابي، مهلة، تسوية.

15. "يتم الإنهاء بخطاب مسجل مع علم الوصول".

16. ويُعتبر تاريخ الاستلام هو تاريخ بدء الآثار.

17. هذا يمنع النزاع حول موعد سريان الفسخ.



18. بند الإنهاء ليس باب هروب، بل آلية حماية منظمة.

19. وكل تفصيل فيه يُقلل من فرص النزاع بعد الفراق.

20. لأن نهاية العقد قد تكون أخطر من بدايته.

**\*\*14\*\* ##**

1. بند الاختصاص القضائي أو التحكيم  
(Jurisdiction / Arbitration) هو من أخطر البنود.

2. في العقود المحلية: "تخضع المنازعات لمحكمة [الاسم] الابتدائية في [المدينة]".  
3. ويجب تحديد المحكمة بدقة مكانية: "محكمة شمال الإسماعيلية".

4. لأن الغموض قد يؤدي إلى طعن في الاختصاص المحلي.
5. في العقود الدولية: يُفضّل التحكيم على التقاضي.
6. "تخضع جميع المنازعات الناشئة عن هذا العقد لمركز التحكيم التجاري الدولي في القاهرة".
7. ويحدد قانون الإجراءات: "وفق قواعد التحكيم الصادرة عن المركز".
8. ويحدد قانون الموضوع: "ويطبّق على جوهر النزاع قانون جمهورية مصر العربية".
9. ويحدد عدد المحكمين: "ثلاثة محكمين، يعيّن كل طرف أحدهم".
10. ويحدد مكان التحكيم: "القاهرة، جمهورية

مصر العربية".

11. ويحدد اللغة: "تكون لغة التحكيم هي اللغة العربية".

12. هذه التفاصيل تمنع النزاع حول إجراءات التحكيم نفسها.

13. كما يجب تجنّب عبارات مثل "أي محكمة مختصة".

14. لأن ذلك يفتح الباب أمام سباق الدعاوى (Forum Shopping).

15. والطرف الأقوى قد يرفع الدعوى في دولة غير عادلة للطرف الآخر.

16. بند الاختصاص الواضح يوفّر الوقت، المال، والعدالة.

17. وهو ضمانه لتنفيذ الحكم لاحقاً عبر

## الاتفاقيات الدولية.

18. مثل اتفاقية نيويورك 1958 للتحكيم.

19. بدون بند تحكيم صحيح، قد يُرفض تنفيذ

الحكم في الخارج.

20. لذا، لا يُترك هذا البند للعموميات.

**\*\*15\*\* ##**

1. بند "كامل الاتفاق" (Entire Agreement)

(Clause) ضروري في كل عقد.

2. "يُشكل هذا العقد، بما في ذلك ملاحقه،

الاتفاق الكامل بين الطرفين".

3. "ويُلغى جميع الاتفاقيات السابقة، الشفهية

أو الكتابية".

4. هذا يمنع الادّعاء بوجود التزامات خارج النص

المكتوب.

5. لأن الشهادة الشفهية لا تُثبت ضد نص مكتوب في معظم الأنظمة.

6. ويحمي الطرف من الادّعاءات الكيدية لاحقاً.

7. ويجب أن يُوقَّع على الملاحق كجزء لا يتجزأ من العقد.

8. "يشكل الملحق (أ)، الموقع عليه من الطرفين، جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد".

9. بدون هذا النص، قد تُعتبر الملاحق غير ملزمة.

10. كما يجب تجنّب الإحالات إلى وثائق خارجية غير مرفقة.

11. مثل: "وفقاً لسياسة الشركة المنشورة على موقعها".

12. لأن الموقع قد يتغير، والسياسة قد تُعدّل دون علم الطرف الآخر.
13. العقد يجب أن يكون مكتفيًا بذاته، دون حاجة لرجوع خارجي.
14. وكل ما يُراد إدراجه يجب أن يكون مُرفقًا وموقعًا عليه.
15. بند "كامل الاتفاق" هو درع ضد التلاعب بالنية.
16. لأنه يحصر الالتزام فيما هو مكتوب وموقع.
17. والنية لا تُثبت إذا خالفت النص الصريح.
18. لذا، فإن هذا البند يعزز اليقين القانوني.
19. وهو من أبسط البنود، وأكثرها فاعلية.
20. ولا يجب أن يُهمَل تحت أي ظرف.

**\*\*16\*\* ##**

1. التعديلات على العقد يجب أن تخضع لشرط شكلي صارم.

2. "لا يجوز تعديل أي بند من هذا العقد إلا باتفاق كتابي موقع من الطرفين".

3. هذا يمنع التعديلات الشفهية أو عبر البريد الإلكتروني غير الموثق.

4. لأن البريد قد يُزوّر، أو يُنسب لشخص غير مخوّل.

5. ويجب أن يُشير اتفاق التعديل إلى تاريخ العقد الأصلي وينوده المعدّلة.

6. "يُعدّل هذا الاتفاق البند (7) من العقد المؤرخ في 2026/1/1".

7. ويُرفق بنسخة من العقد الأصلي مع وضع

خط على البنود الملغاة.

8. هذا يحافظ على سلسلة التعديلات واضحة أمام القضاء.

9. كما يجب تجنّب عبارات مثل "أي تعديل يتفق عليه الطرفان".

10. لأن "الاتفاق" قد يُفهم شفهيًّا، مما يُضعف الحجية.

11. الشكل الكتابي يخلق دليلًا ثابتًا لا يُنازع فيه.

12. وهو وسيلة لمنع التناقض بين الروايات لاحقًا.

13. في العقود طويلة المدى، قد تحدث عشرات التعديلات.

14. ومن دون ضبط شكلها، يصبح العقد فوضى



قانونية.

15. لذا، يجب أن يحتوي العقد الأصلي على بند تعديل واضح.

16. ويُطبَّق هذا البند على كل تعديل لاحق.

17. لأن النظام القانوني يحترم إرادة الأطراف في تحديد شكل التعديل.

18. والشكل الصارم يعكس الجدية في التعامل.

19. والعقد ليس وثيقة مرنة بلا ضوابط.

20. بل وثيقة ملزمة تتطلب عناية في كل تغيير.

**\*\*17\*\* ##**

1. الإشعارات (Notices) يجب أن تُنظَّم في بند مستقل.

2. "جميع الإشعارات تُرسل بخطاب مسجل مع

علم الوصول".

3. أو: "عبر البريد الإلكتروني الرسمي المسجّل في هذا العقد".

4. ويُحدد عناوين الإرسال لكل طرف: اسم، عنوان، بريد إلكتروني، رقم هاتف.

5. "يُعتبر الإشعار واردًا بعد 48 ساعة من الإرسال بالبريد المسجّل".

6. أو: "فور إرسال رسالة إلكترونية مع تأكيد الاستلام".

7. هذا يمنع الادّعاء بعدم الاستلام.

8. ويجب تحديث العناوين كتابيًا عند التغيير.

9. "يتحمل الطرف الذي لم يُحدّث عنوانه مسؤولية عدم وصول الإشعار".

10. الإشعارات تشمل: طلب التصحيح، إشعار

القوة القاهرة، فسخ العقد.

11. وكل إشعار له أثر قانوني محدد.

12. لذا، لا يُترك وسيلة الإرسال للعادة أو

التفاهم الضمني.

13. لأن "العادة" لا تُثبت بسهولة أمام القضاء.

14. والعقد الجيد يحوّل كل إجراء إلى فعل

قانوني موثق.

15. كما يجب تجنّب عبارات مثل "بأي وسيلة

مناسبة".

16. لأن "المناسبة" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.

17. الإشعار الصحيح هو الذي يُمكن إثباته.

18. والدليل هو أساس الحقوق في النزاع.

19. لذا، فإن بند الإشعارات هو جزء من آلية

الحماية.

20. وليس مجرد إجراء شكلي.

## \*\*18\*\*

1. المسؤولية والتعويض (Liability and

Damages) يجب أن تُحدّد بوضوح.

2. "لا يتحمل الطرف (أ) أي مسؤولية عن الأضرار

غير المباشرة أو التبعية".

3. مثل: فقدان الأرباح، تلف السمعة، انقطاع

العمل.

4. ويُحدّد سقف التعويض: "لا يتجاوز مجموع

المبالغ المدفوعة فعلياً".

5. هذا يمنع المطالبات التعسفية التي تفوق

قيمة العقد.

6. ويجب تجنّب عبارات مثل "يتحمل الطرف

المسؤولية الكاملة".

7. لأن "الكاملة" قد تشمل أضرارًا لم يُدرَكها الطرف عند التعاقد.

8. والعقد العادل يوازن بين الحماية والواقعية.

9. كما يجب استثناء حالات الغش أو الخطأ الجسيم من حدود المسؤولية.

10. "لا تسري حدود المسؤولية في حالات التعمد أو الإهمال الجسيم".

11. لأن القانون لا يحمي من يتصرف بسوء نية.

12. ويجب ربط المسؤولية بالإخلال الفعلي، لا بالنتائج فقط.

13. "يُعتبر الطرف مسؤولًا فقط إذا ثبت إخلاله بالتزام جوهري".

14. هذا يمنع تحويل كل خسارة إلى مسؤولية

تعاقدية.

15. لأن بعض الخسائر ناتجة عن ظروف خارجية.

16. والعقد ليس تأمينًا ضد كل المخاطر.

17. بل توزيع منظم للمخاطر القابلة للتوقع.

18. لذا، يجب أن يُصاغ بند المسؤولية بدقة

فنية.

19. لأنه يحدد مصير العقد عند حدوث مشكلة.

20. والمسؤولية غير المحددة = خطر غير

محدود.

**\*\*19\*\* ##**

1. الملكية الفكرية (Intellectual Property) في

العقود التقنية أو الإبداعية.

2. "تبقى جميع حقوق الملكية الفكرية للطرف

- (أ) مملوكة له حصريًّا".
3. ويُمنح الطرف (ب) ترخيصًا محدودًا للاستخدام ضمن نطاق العقد.
4. "لا يجوز للطرف (ب) نسخ، تعديل، أو توزيع المحتوى دون موافقة كتابية".
5. ويُحدد مدة الترخيص: "طوال مدة العقد، ولا يمتد بعده".
6. ويُحدد الغرض من الترخيص: "للاستخدام الداخلي فقط".
7. هذا يحمي الابتكار من الاستغلال غير المشروع.
8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يحق للطرف استخدام المواد".
9. لأن "الاستخدام" قد يُفسر على أنه ملكية

فعلية.

10. الملكية لا تنتقل إلا بنص صريح.

11. والترخيص ليس نقل ملكية.

12. لذا، يجب التمييز بين "الملكية" و"حق الاستخدام".

13. وفي العقود المشتركة، يُحدد من يملك الناتج المشترك.

14. "تُقسم حقوق الملكية على أساس مساهمة كل طرف في التطوير".

15. ويُرفق جدول يوضح النسب أو الأجزاء المملوكة.

16. لأن الغموض هنا يؤدي إلى نزاعات طويلة ومعقدة.

17. والملكية الفكرية أصبحت من أهم أصول



العقد الحديث.

18. لذا، لا يُهمل بندها تحت أي ظرف.

19. وكل تفصيل فيه يحمي الاستثمار الفكري.

20. والعقد الذي يتجاهل الملكية الفكرية ناقص جوهريةً.

## \*\*20\*\*

1. التنازل عن العقد (Assignment) يجب أن يُنظم بصرامة.

2. "لا يجوز لأي طرف التنازل عن هذا العقد أو جزء منه دون موافقة كتابية مسبقة".

3. لأن التنازل يغيّر هوية الطرف، وقد يؤثر على جوهر الالتزام.

4. وقد يكون الطرف الآخر وافق على التعاقد مع

شخص معيّن، لا مع أي جهة.

5. لذا، فإن التنازل دون موافقة يُعتبر إخلالًا  
جوهريةً.

6. ويُسْتثنى من ذلك: التنازل للشركات التابعة  
ضمن نفس المجموعة.

7. "يجوز التنازل للشركات التابعة شريطة إخطار  
الطرف الآخر كتابيًا".

8. ويُحتفظ للطرف الآخر بحق الاعتراض خلال 15  
يومًا.

9. هذا يوازن بين المرونة وحماية الطرف الآخر.

10. كما يجب تجنّب عبارات مثل "يجوز التنازل  
بحرية".

11. لأن ذلك يُفقد العقد طابعه الشخصي إذا  
كان كذلك.

12. والعلاقات التعاقدية ليست سلعًا قابلة للتداول دائمًا.

13. لذا، فإن بند التنازل يحمي الثقة المتبادلة.

14. ويجب أن يُنص على آثار التنازل غير المصرح به.

15. "يُعتبر أي تنازل دون موافقة باطلاً، ولا يُرتب أي أثر قانوني".

16. هذا يمنع الطرف من تحميل التزاماته لطرف غير مؤهل.

17. والعقد الملزم يفترض استمرارية الأطراف.

18. لذا، فإن التغيير يحتاج إلى رضى جديد.

19. والرضي الجديد يُعبّر عنه بالموافقة الكتابية.

20. والتنازل دونها خطر قانوني لا يُستهان به.

**\*\*21\*\* ##**

1. اللغة الرسمية للعقد (Governing Language) تكتسب أهمية في العقود الثنائية اللغة.
2. "في حال وجود اختلاف في التفسير بين النسختين العربية والإنجليزية، تسود النسخة العربية".
3. هذا البند ضروري لتفادي التلاعب عبر الترجمة.
4. لأن بعض المصطلحات لا تحمل نفس المعنى الدقيق في اللغتين.
5. ويجب أن تُعدّ كلتا النسختين من قبل مترجم قانوني معتمد.

6. وليس مجرد ترجمة آلية أو حرفية.

7. لأن الخطأ في الترجمة قد يغيّر جوهر الالتزام.

8. مثال: "best efforts" في الإنجليزية لا تعني "أفضل الجهود" بالمعنى القانوني العربي.

9. بل قد تُفسّر كـ "بذل عناية شخص عادي"، وهو أقل التزامًا.

10. لذا، فإن تحديد اللغة الحاكمة يغلق باب التأويل المتعدد.

11. ويجب أن يُدرج هذا البند حتى لو كان العقد بلغة واحدة.

12. "يُعتبر هذا العقد مكتوبًا باللغة العربية، وهي اللغة الوحيدة ذات الحجية القانونية".

13. هذا يمنع الطرف الآخر من الادّعاء لاحقًا

بوجود نسخة أخرى.

14. كما يحمي من التزوير أو التبديل.

15. اللغة ليست وسيلة تعبير فقط، بل أداة

تحديد المعنى القانوني.

16. والعقد الذي لا يحدد لغته الحاكمة يعرض

نفسه للخطر.

17. خاصة في العقود الدولية التي تُطبَّق فيها

قوانين متعددة.

18. لذا، فإن بند اللغة هو جزء من اليقين

التعاقدي.

19. ولا يُعتبر شكلياً، بل جوهرياً في

السياقات العابرة للحدود.

20. واليقين في اللغة = يقين في التطبيق.

1. الملحقات (Annexes) تُشكل جزءاً لا يتجزأ من العقد إذا تم الإشارة إليها صراحة.
2. "يشكل الملحق (أ): مواصفات السلعة، جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد".
3. ويجب أن يُوقع كل ملحق من الطرفين، أو يُشار إليه في توقيع العقد الرئيسي.
4. لأن المحكمة قد ترفض اعتبار الملحق ملزماً إذا لم يُوقع عليه.
5. ويجب ترقيم الملحقات بشكل متسلسل: (أ)، (ب)، (ج)...
6. ويُدرج في العقد جدول محتويات للملاحق.
7. "الملحق (أ): المواصفات الفنية – 5 صفحات".
8. "الملحق (ب): جدول الدفعات – صفحة

واحدة".

9. هذا يسهل الرجوع إليها أثناء التنفيذ أو النزاع.

10. ويجب تجنّب إدراج ملاحق غير مكتملة أو

قابلة للتغيير لاحقًا دون ضوابط.

11. مثل: "الأسعار وفق القائمة المرفقة، والتي

قد تُعدّل دوريًّا".

12. لأن هذا يفقد العقد ثباته، ويُدخل عنصر

عدم اليقين.

13. الأفضل: "الأسعار المحددة في الملحق (ج)

نهائية ولا تُعدّل إلا باتفاق كتابي".

14. الملحق ليس ملحقًا زائدًا، بل جزء من

جوهر العقد.

15. خاصة في العقود الفنية أو الهندسية.

16. لذا، يجب معاملته بنفس درجة العناية



كالنص الرئيسي.

17. وكل ملحق يجب أن يكون مغلقاً، محدداً، وموقعاً.

18. لأنه قد يحتوي على التفاصيل التي تُحدد مصير الالتزام.

19. والعقد بدون ملاحق دقيقة قد يكون باطلاً لعدم تحديد المحل.

20. لذا، لا تُهمَل الملحقات تحت أي ظرف.

**\*\*23\*\* ##**

1. بند التفسير (Interpretation) يُستخدم

لتوحيد فهم القواعد اللغوية في العقد.

2. "تُفسّر العناوين لأغراض الإشارة فقط، ولا

تُؤخذ في تفسير البنود".

3. "تشمل الكلمات بصيغة المفرد بصيغة الجمع  
إذا تطلبت سياق العقد ذلك".

4. "تشمل الكلمات المذكرة المؤنث، والعكس  
صحيح، ما لم يُنص خلاف ذلك".

5. هذه القواعد تمنع الخلاف حول الشكل دون  
الجوهر.

6. ويُضاف: "لا يُفسّر الغموض ضد محرر العقد  
إذا كان العقد متفاوضًا عليه".

7. لأن القاعدة التقليدية "الغموض يُفسّر ضد  
المحرر" تنطبق على العقود الجاهزة.

8. أما في العقود المتفاوض عليها، فالطرفان  
شريكان في الصياغة.

9. لذا، يجب توضيح طبيعة العقد: هل هو  
نموذجي أم متفاوض عليه؟

10. ويُفضّل كتابة: "تم التفاوض على جميع بنود هذا العقد بمساواة".

11. هذا يحمي الطرف من تطبيق قاعدة غير عادلة.

12. كما يجب تجنّب عبارات مثل "يُفسدّ العقد وفق نية الأطراف".

13. لأن النية لا تُثبت إذا خالفت النص الصريح.

14. والقضاء يعتمد على النص، لا على الادعاءات اللاحقة.

15. لذا، فإن بند التفسير يُؤدّ قواعد القراءة.

16. ويقلل من فرص التأويل الذاتي.

17. وهو درع لغوي يسبق التأويل القضائي.

18. وكل قاعدة فيه تُبسّط مهمة القاضي أو المحكم.

19. لأن التفسير الواضح يبدأ من داخل العقد نفسه.

20. وليس من خارجه.

**\*\*24\*\* ##**

1. بند الامتثال للقوانين (Compliance with Laws) يحمي الطرف من المسؤولية الجنائية.
2. "يلتزم كل طرف بالامتثال لكافة القوانين واللوائح المعمول بها".
3. ويشمل ذلك: قوانين العمل، البيئة، مكافحة الرشوة، والبيانات الشخصية.
4. ويُضيف: "لا يُعتبر الطرف الآخر مسؤولاً عن مخالفة الطرف الأول لأي قانون".
5. هذا يعزل المسؤولية عند حدوث مخالفة

فردية.

6. ويجب تجنّب عبارات عامة مثل "الامثال للقوانين".

7. بل يُحدّد نوع القوانين ذات الصلة بالعقد.

8. مثال: في عقد توريد دولي: "بما في ذلك قوانين المقاطعة الأمريكية (مثل OFAC)".

9. لأن بعض العقود قد تُجرّم بموجب قوانين أجنبية دون علم الطرف.

10. لذا، فإن التحديد يخلق وعياً قانونياً مسبقاً.

11. كما يُضاف بند عن العقوبات: "في حال المخالفة، يتحمل الطرف المخالف جميع العقوبات".

12. ويلتزم بإبلاغ الطرف الآخر فوراً بأي تحقيق

حكومي.

13. هذا يحمي السمعة المشتركة ويتيح اتخاذ إجراءات وقائية.

14. الامتثال ليس خيارًا، بل شرط جوهري في العقد الحديث.

15. خاصة بعد تشديد القوانين الدولية على الشفافية.

16. لذا، فإن بند الامتثال يُعدّ درعًا وقائيًا شاملًا.

17. ويجب أن يُحدّث دوريرًا إذا تغيرت التشريعات.

18. لكن التعديل يتطلب اتفاقًا كتابيًا كما سبق.

19. لأن القانون المتغير لا يُعدّل العقد تلقائيًا.

20. بل يحتاج إلى تكيّف تعاقددي صريح.

**\*\*25\*\* ##**

1. بند استمرارية الالتزامات بعد الانتهاء

(Survival Clause) ضروري.

2. "تبقى البنود التالية سارية بعد انتهاء العقد:

السرية، الملكية الفكرية، الاختصاص".

3. لأن بعض الالتزامات لا تنتهي بانتهاء العلاقة

التعاقدية.

4. ويُحدد مدة بقاء كل بند: "السرية: 5 سنوات،

الملكية: أبدية".

5. هذا يمنع الادّعاء بأن كل شيء انتهى مع

العقد.

6. ويُضيف: "لا يُعتبر انتهاء العقد إبراءً من

الالتزامات المستحقة قبل الانتهاء".

7. مثل: المبالغ غير المسددة، أو الأضرار الناتجة عن إخلال سابق.

8. ويجب تجزّب عبارات مثل "كل البنود تنتهي مع العقد".

9. لأن ذلك يُفقد الطرف حقه في الحماية المستقبلية.

10. استمرارية الالتزامات هي جزء من التخطيط الاستباقي.

11. لأن نهاية العقد ليست نهاية المسؤولية.

12. خاصة في العقود التي تترك آثارًا طويلة الأمد.

13. مثل: عقود التكنولوجيا، الاستشارات، أو إدارة المشاريع.



14. لذا، فإن بند البقاء يُنظم ما بعد الفراق.

15. ويقلل من النزاعات اللاحقة.

16. وهو تذكير بأن بعض الحقوق لا تُنسى بمرور الوقت.

17. بل تحتاج إلى حماية مستمرة.

18. والعقد الجيد لا ينتهي عند آخر سطر.

19. بل يمتد ليحمي ما بُني خلاله.

20. وهذا هو جوهر المسؤولية التعاقدية.

## \*\*26\*\*

1. بند عدم المنافسة (Non-Compete) يجب أن يُصاغ بدقة مكانية وزمنية.

2. "لا يجوز للطرف (ب) ممارسة نشاط منافٍ في محافظة الإسماعيلية لمدة سنتين".

3. ويُعرّف "النشاط المنافٍ": "نفس النشاط

المذكور في البند (3) من هذا العقد".

4. لأن الغموض في التعريف يجعل البند باطلاً

لعدم المشروعية.

5. ويجب أن يكون البند متناسباً مع مصلحة

مشروعة.

6. مثل: حماية أسرار تجارية أو عملاء محددين.

7. ولا يُفرض كعقوبة عامة على الطرف الأضعف.

8. لأن القضاء يلغي بنود المنافسة المفرطة.

9. ويُستثنى منها: العمل الحر، أو الوظائف

العامة.

10. ويُضاف: "لا يسري هذا البند إذا تم فسخ

العقد من قبل الطرف (أ) دون سبب".

11. هذا يمنع استغلال البند كوسيلة ضغط.

12. كما يجب تجنّب عبارات مثل "في أي مكان في العالم".

13. لأن ذلك يُعتبر تقييداً غير معقول.

14. والقانون يحمي حرية العمل ما لم يُثبت الضرر المباشر.

15. لذا، فإن بند المنافسة يجب أن يكون ضيقاً، محددًا، ومؤقتًا.

16. وكل تفصيل فيه يُعزز فرص قبوله قضائيًا.

17. لأنه ليس حقًا مطلقًا، بل استثناء من حرية التجارة.

18. والاستثناءات تُفسدّ ضيقًا.

19. لذا، فإن الصياغة الدقيقة هي مفتاح الصلاحية.

20. والبند غير الموزون يُعتبر باطلاً من

## الأساس.

**\*\*27\*\* ##**

1. بند الضمانات (Warranties) يُنشئ التزامات قانونية مستقلة عن الالتزامات الأساسية.
2. "يُقر الطرف (أ) بأنه يملك الصلاحية الكاملة لإبرام هذا العقد".
3. "ويضمن أن السلعة خالية من أي رهن أو نزاع قانوني".
4. هذه الضمانات تُعطي الطرف الآخر حق المطالبة عند الكشف عن خلاف ذلك.
5. ويجب أن تكون محددة، قابلة للإثبات، ومرتبطة بوقائع موضوعية.
6. ويُتجنب عبارات مثل "يضمن جودة عالية".

7. لأن "عالية" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.
8. الأفضل: "تخضع السلعة لمواصفات القياس المصرية رقم (س)".
9. ويُحدد مدة الضمان: "لمدة سنة من تاريخ الاستلام".
10. ويُحدد آلية المطالبة: "بخطاب مسجل خلال 15 يومًا من اكتشاف العيب".
11. ويُضاف: "لا يُعتبر العيب ناتجًا عن سوء استخدام إذا ثبت خلاف ذلك".
12. هذا يوازن بين حماية المشتري ومنع الاستغلال.
13. الضمانات ليست وعودًا، بل التزامات قابلة للتنفيذ.
14. وكل ضمان غير محدد يُفقد قيمته القانونية.

15. لذا، يجب أن يُصاغ كجزء من الالتزامات الجوهرية.

16. لأنه قد يُشكّل أساساً لفسخ العقد أو طلب التعويض.

17. والعقد الذي يخلو من الضمانات يحمل مخاطر خفية.

18. خاصة في العقود المعقدة أو طويلة المدى.

19. لذا، فإن الضمانات هي شبكة أمان قانونية.

20. وليست مجرد كلمات طمأنة.

**\*\*28\*\* ##**

1. بند التأمين (Insurance) في العقود التي تتضمن مخاطر مادية.

2. "يلتزم الطرف (أ) بالحصول على تأمين ضد

المسؤولية المهنية".

3. ويُحدد الحد الأدنى للتغطية: "بحد أدنى

مليون دولار أمريكي".

4. ويُحدد شركة التأمين: "من شركة معتمدة

لدى البنك المركزي المصري".

5. ويُألزم بتقديم شهادة تأمين سارية عند

الطلب.

6. هذا يضمن وجود غطاء مالي فعلي عند وقوع

الضرر.

7. ويُضيف: "يُحدد التأمين تلقائيًّا طوال مدة

العقد".

8. ويُعتبر الإخفاق في التجديد إخلالًا جوهريًّا.

9. لأن غياب التأمين يعرّض الطرف الآخر

لخسارة غير مؤمنة.

10. ويجب تجنّب عبارات مثل "يؤمن حسب الحاجة".

11. لأن "الحاجة" معيار غير قابل للقياس.

12. التأمين في العقد ليس اختياريًا، بل شرط حماية.

13. خاصة في عقود الإنشاءات، النقل، أو الخدمات الطبية.

14. لذا، فإن بند التأمين يحوّل الخطر إلى جهة متخصصة.

15. ويقلل من النزاعات حول من يدفع عند وقوع الحادث.

16. وهو جزء من إدارة المخاطر التعاقدية.

17. وكل تفصيل فيه يُعزز الأمن القانوني.

18. لأن الضرر الواقع دون تأمين قد يُفلس الطرف



الملتزم.

19. والعقد لا يُريد إفلاس أحد، بل تنفيذًا  
سلسًا.

20. لذا، فإن التأمين هو جزء من المسؤولية  
التعاقدية.

**\*\*29\*\* ##**

1. بند التعاون والشفافية (Cooperation and Good Faith) يُعزز التنفيذ السليم.

2. "يلتزم الطرفان بالتعاون بحسن نية لتنفيذ  
أحكام هذا العقد".

3. ويُضيف: "ويتبادلان المعلومات اللازمة دون  
تأخير غير مبرر".

4. لأن بعض الالتزامات تتطلب تفاعلًا مستمرًا

بين الطرفين.

5. ويُعتبر التلكؤ في تقديم المعلومات إخلالاً بالعقد.

6. ويُحدد آليات التواصل: "عبر ممثل معتمد مذكور في الملحق (د)".

7. هذا يمنع التذرع بعدم المعرفة أو التأخير الإداري.

8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يتعاون الطرفان قدر المستطاع".

9. لأن "المستطاع" لا يُلزم قانونيًّا.

10. الحسن النية في القانون الحديث أصبح مبدأً ملزمًا.

11. وليس مجرد أخلاق.

12. لذا، فإن إدراجه في العقد يمنحه قوة

تنفيذية.

13. ويمكن طلب وقف التنفيذ إذا ثبت سوء النية.

14. كما يُستخدم كأساس لطلب التعديل عند

ظهور ظروف طارئة.

15. لأنه يُفترض أن الطرفين شريكان، لا

خصمان.

16. والعقد الناجح يُبنى على الثقة، لا على

الشك.

17. لذا، فإن بند الحسن النية يُعيد التوازن

الإنساني للعلاقة.

18. دون أن يُضعف الحقوق القانونية.

19. وهو جسر بين النظرية والتطبيق.

20. لأن القانون لا يُطبَّق في فراغ، بل بين

بشر.

**\*\*30\*\* ##**

1. بند التحديث الدوري (Review Clause) في العقود طويلة المدى.

2. "يتم مراجعة شروط هذا العقد كل 12 شهرًا من تاريخ النفاذ".

3. ويحدد أطراف المراجعة: "مندوب من كل طرف، بمستوى مدير على الأقل".

4. ويحدد جدول الأعمال: "التكلفة، الجودة، الظروف الاقتصادية".

5. ويضيف: "لا يُعتبر فشل المراجعة سببًا لفسخ العقد تلقائيًا".

6. بل يُفتح باب التحكيم إذا تعذر الاتفاق.

7. هذا يمنع تجميد العقد في ظروف متغيرة.

8. ويُعطيه مرونة دون فقدان الالتزام.
9. ويجب تجنّب عبارات مثل "يُعاد النظر عند الحاجة".
10. لأن "الحاجة" لا تُفعّل الآلية تلقائيًّا.
11. المراجعة الدورية تُقلل من مفاجآت السوق.
12. خاصة في العقود التي تمتد لسنوات.
13. مثل: عقود الطاقة، إدارة المرافق، أو الشراكات الاستراتيجية.
14. لذا، فإن بند المراجعة هو آلية تكيّف ذكية.
15. وهو بديل واقعي للفسخ عند التغيرات الجوهرية.
16. لأنه يحافظ على العلاقة بدل قطعها.
17. والعقد الحديث ليس وثيقة جامدة، بل كائن حي.

18. يحتاج إلى تنفس دوري ليستمر.
19. لذا، فإن هذا البند يُطيل عمر العقد.
20. ويقلل من النزاعات الناتجة عن التغيير.

**\*\*31\*\* ##**

1. بند التمثيل والضمانات القانونية  
(Representations and Warranties) يُشكّل  
أساس الثقة التعاقدية.
2. "يُقر الطرف (أ) بأنه شركة قائمة وفقاً لقانون  
جمهورية مصر العربية".
3. "ويضمن أن جميع تصاريح التشغيل سارية ولا  
يوجد أي إجراء تعسفي ضده".
4. هذه الإقرارات تُعتبر شروطاً مسبقة لصحة  
العقد.

5. وإذا ثبت كذبها، يحق للطرف الآخر فسخ العقد من الجذر.

6. ويجب أن تكون قابلة للتحقق عند الإبرام.

7. مثل: رقم السجل التجاري، تاريخ التأسيس، سلطة الموقع.

8. ويُضيف: "تُعتبر هذه الضمانات صحيحة حتى تاريخ التنفيذ الكامل".

9. لأن بعض الوقائع قد تتغير بين التوقيع والتنفيذ.

10. ويلزم الطرف بالإبلاغ الفوري عن أي تغيير جوهري.

11. مثل: دعوى قضائية جديدة، سحب ترخيص، أو تغيير هيكل ملكية.

12. هذا يمنع المفاجآت التي تُهدد جوهر العلاقة.

13. ويجب تجنّب عبارات عامة مثل "يقر بأنه قانوني".

14. لأن "قانوني" غير محدد ومفتوح للتفسير.

15. الضمانات الفعّالة هي التي تُحدّد الوقائع بدقة رقمية وقانونية.

16. وكل ضمان غير قابل للإثبات يُفقد قيمته.

17. لذا، فإن هذا البند هو درع ضد الغش أو الإهمال.

18. وهو جزء من due diligence التعاقددي.

19. لأن العقد لا يُبنى على الثقة العمياء، بل على الحقائق الموثقة.

20. والحقائق الموثقة تبدأ من أول سطر في بند الضمانات.



1. بند الإعفاء من المسؤولية (Indemnification) يُوزَّع خطر الأضرار الخارجية.
2. "يُعفي الطرف (أ) الطرف (ب) من أي مطالبة تنشأ عن انتهاك حقوق الملكية الفكرية".
3. ويحدد نطاق الإعفاء: "يشمل المحاماة، التعويضات، والغرامات".
4. ويشترط أن يكون الطرف (ب) قد أخطر الطرف (أ) فوراً بالمطالبة.
5. وأن يمنحه السيطرة الكاملة على الدفاع.
6. لأن الإعفاء لا يعني التخلي عن الدفاع، بل تنظيمه.
7. ويُسْتثنى من الإعفاء: الأضرار الناتجة عن سوء تصرف الطرف (ب).

8. "لا يشمل الإعفاء الأضرار الناتجة عن تعليمات غير قانونية من الطرف (ب)".
9. هذا يمنع استغلال بند الإعفاء للتغطية على الأخطاء المتعمدة.
10. ويجب تجنّب عبارات مثل "يتحمل الطرف (أ) كل المسؤولية".
11. لأن ذلك قد يُعتبر باطلاً لتعارضه مع النظام العام.
12. الإعفاء المشروع هو الذي يتناسب مع دور كل طرف في الخطر.
13. وهو ليس تأميناً شاملاً، بل توزيعاً عادلاً للمخاطر.
14. ويستخدم بكثرة في عقود التكنولوجيا، الاستشارات، والتوزيع.

15. لذا، فإن صياغته الدقيقة تحمي الطرف من التزامات غير متوقعة.

16. وكل كلمة فيه تحمل وزناً ماليّاً مباشراً.

17. لأنه قد يُطالب بملايين الدولارات بناءً على سطر واحد.

18. لذا، لا يُكتب إلا بعد تحليل دقيق للسيناريوهات المحتملة.

19. والعقد الذي يحتوي على بند إعفاء غامض هو قبلة موقوتة.

20. والصياغة الجيدة تفكّكها قبل الانفجار.

**\*\*33\*\* ##**

1. بند القابلية للفصل (Severability) يحمي العقد من البطلان الكلي.

2. "إذا حُكم بعدم صلاحية أي بند، يُفصل دون أن يؤثر على باقي البنود".
3. لأن بعض الأنظمة القضائية تبطل العقد كله إذا كان به بند باطل.
4. وهذا البند يمنع هذا المصير الكارثي.
5. ويُضيف: "يُستبدل البند الباطل بأقرب بند مشروع يحقق نفس الغرض".
6. هذا يحافظ على التوازن الاقتصادي للعقد.
7. ويُظهر نية الطرفين في الحفاظ على الاتفاق رغم الجزئيات.
8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يبقى العقد ساريًا".
9. لأن "ساريًا" لا يوضح آلية التعامل مع البند الباطل.

10. القابلية للفصل ليست افتراضًا، بل حق مكتسب بالنص.

11. لذا، يجب إدراجه في كل عقد، خاصة الدولي منه.

12. لأن القوانين تختلف في تطبيق مبدأ الفصل.

13. وبعضها لا يعترف به إلا إذا نُص عليه صراحة.

14. لذا، فإن هذا البند هو شبكة أمان تشريعية.

15. وهو يعكس فهمًا عميقًا لطبيعة العقد كوحدة متكاملة.

16. لكنها مرنة عند الحاجة.

17. لأن البطلان الجزئي لا يجب أن يقتل الكل.

18. والعقد الجيد يُصمّم ليصمد أمام الطعون الجزئية.

19. لذا، فإن بند القابلية للفصل هو درع ضد

التفكيك.

20. وليس مجرد بند شكلي.

**\*\*34\*\* ##**

1. بند عدم التنازل الضمني (Waiver) يمنع فقدان الحقوق بالسكوت.

2. "لا يُعتبر تأخير أو إغفال ممارسة أي حق تنازلاً عنه".

3. لأن بعض الأطراف يعتقدون أن السكوت عن الإخلال يُسقط الحق.

4. وهذا غير صحيح قانونيًّا، لكنه قد يُثار كدفاع.

5. لذا، فإن النص الصريح يغلق هذا الباب.

6. ويُضيف: "لا يُعتبر التنازل ساريًّا إلا إذا كان كتابيًّا وموقعًا من الطرف المتنازل".

7. هذا يمنع الادّعاء بأن موظفًا وافق شفهيًا على تعديل.
8. ويحمي الطرف من التزامات غير مصرح بها.
9. ويجب تجنّب عبارات مثل "لا يجوز التنازل".
10. لأن التنازل مشروع إذا تم بشكل صحيح.
11. الهدف ليس منع التنازل، بل تنظيمه.
12. لأن المرونة جزء من التعاقد الحديث.
13. لكنها يجب أن تكون تحت سيطرة قانونية.
14. لذا، فإن بند عدم التنازل الضمني يوازن بين الثبات والمرونة.
15. وهو يُذكر الطرفين أن الحقوق لا تُفقد بالتهاون.
16. بل تحتاج إلى تصرف صريح لإسقاطها.
17. وهذا يعزز اليقين في العلاقة التعاقدية.

18. لأن كل طرف يعرف أن حقوقه محمية حتى لو سكت مؤقتًا.

19. والسكوت ليس ضعفًا، بل استراتيجية.

20. طالما أن العقد يحميه من التفسير الخاطئ.

**\*\*35\*\* ##**

1. بند التفاوض قبل اللجوء إلى التقاضي

(Escalation Clause) يُقلل من النزاعات

القضائية.

2. "في حال نشوء نزاع، يلتزم الطرفان بالتفاوض

عبر ممثليهما التنفيذيين لمدة 15 يومًا".

3. "وإذا لم يُحل، يُحال إلى لجنة تسوية

مشتركة لمدة 30 يومًا".

4. "وبعد فشلها، يُلجأ إلى التحكيم أو المحكمة



المختصة".

5. هذا يخلق سلّمًا تصعيديًّا منظمًا للخلاف.

6. ويمنع القفز المباشر إلى المحكمة، مما يوفر

الوقت والتكلفة.

7. ويُظهر حسن النية في حل الخلاف وديًّا.

8. ويُعتبر جزءًا من ممارسات الحوكمة الجيدة.

9. ويجب تجنّب عبارات مثل "يحاول الطرفان حل

النزاع".

10. لأن "المحاولة" لا تُلزم قانونيًّا.

11. الآلية الواضحة تُجبر الطرفين على الجلوس

فعليًّا.

12. وقد تؤدي إلى حلول إبداعية لا يتيحها

القضاء.

13. لذا، فإن هذا البند يُقلل من العداء ويبقي

العلاقة مفتوحة.

14. خاصة في العقود طويلة المدى أو المتكررة.

15. وهو استثمار في العلاقة، لا هروب من

الحق.

16. لأن أفضل نزاع هو الذي لا يصل إلى القاعة.

17. والعقد الذكي يبني جسورًا قبل أن تحترق.

18. لذا، فإن بند التصعيد هو جزء من الذكاء

التعاقددي.

19. وليس مجرد تأخير للحق.

20. بل ترتيب لتنفيذه بأقل كلفة ممكنة.

**\*\*36\*\* ##**

1. بند التحديث التشريعي (Legislative)

(Change) يتعامل مع تغير القوانين أثناء العقد.

2. "إذا أدى تغيير في التشريع إلى زيادة تكلفة التنفيذ بنسبة تزيد عن 10%..."
3. "يجوز للطرف المتضرر طلب إعادة التفاوض على الشروط خلال 30 يومًا".
4. وإذا فشل التفاوض، يحق له فسخ العقد دون تعويض.
5. لأن القوة القاهرة لا تشمل التغيير التشريعي الروتيني.
6. لكنه قد يُصبح عبئًا غير محتمل.
7. لذا، فإن هذا البند يخلق آلية عادلة للتكيف.
8. ويُضيف: "لا يشمل هذا البند القوانين المتعلقة بالضرائب المباشرة".
9. لأن الضرائب جزء من المخاطرة التجارية العادية.

10. ويجب تجنّب عبارات مثل "يتحمل الطرف التغييرات القانونية".

11. لأن ذلك قد يُعتبر تعسفياً إذا كان التغيير جوهرياً.

12. التحديث التشريعي ليس خطأ أحد، بل ظرف خارجي.

13. لذا، فإن العقد العادل يوزع آثاره بإنصاف.

14. وهذا البند يمنع استغلال الطرف الأقوى للتشريع الجديد.

15. وهو درع ضد الاستغلال في ظل الظروف المتغيرة.

16. لأن القانون لا يقف ساكناً، والعقد يجب أن يتنفس معه.

17. لذا، فإن المرونة التشريعية جزء من

الاستدامة التعاقدية.

18. والعقد الذي لا يأخذها بعين الاعتبار معرض للفشل.

19. لذا، فإن هذا البند هو استشراف قانوني ذكي.

20. وليس هروبًا من الالتزام.

**\*\*37\*\* ##**

1. بند اللغة في المراسلات (Language of

Correspondence) يؤدّ التواصل.

2. "جميع المراسلات المتعلقة بهذا العقد تكون باللغة العربية".

3. لأن استخدام لغات متعددة قد يؤدي إلى سوء فهم أو تفسيرات متناقضة.

4. ويُعتبر أي إشعار بلغة أخرى غير ملزم حتى يُترجم رسميًا.

5. ويلزم الطرف بتحمل تكلفة الترجمة إذا أصر على لغة أخرى.

6. هذا يمنع التلاعب عبر اختلاف الصياغة بين اللغات.

7. ويُضيف: "المراسلات الإلكترونية تخضع لنفس القاعدة".

8. لأن البريد الإلكتروني جزء من السجل التعاقددي.

9. ويجب تجنّب عبارات مثل "بالغة المتفق عليها".

10. لأن "المتفق عليها" قد تتغير دون توثيق.

11. اللغة الموحدة تخلق سجلًا قانونيًا

متسقًا.

12. وهو أساسي عند تقديم الأدلة أمام القضاء.

13. لأن القاضي لن يقبل ترجمة غير معتمدة

كدليل.

14. لذا، فإن تحديد لغة المراسلات يحمي من

فقدان الحجية.

15. وهو امتداد طبيعي لبند اللغة الحاكمة.

16. لأن التواصل اليومي جزء من تنفيذ العقد.

17. والعقد لا يُطبَّق فقط في البنود، بل في كل

رسالة.

18. لذا، فإن هذا البند يوحّد الممارسة مع

النظرية.

19. ويقلل من فرص الخطأ البشري في الفهم.

20. لأن الكلمة الواضحة بلغة واحدة أفضل من

## الترجمة الملتبسة.

**\*\*38\*\* ##**

1. بند الحسابات والتدقيق (Accounts and Audit) في العقود المالية أو المشتركة.
2. "يحق للطرف (ب) تدقيق سجلات الطرف (أ) المتعلقة بهذا العقد مرة سنويًا".
3. ويحدد مكان التدقيق: "في مقر الطرف (أ) خلال ساعات العمل الرسمية".
4. ويحدد المدة: "لمدة لا تتجاوز 10 أيام عمل متصلة".
5. ويلزم الطرف (أ) بتوفير جميع المستندات المطلوبة.
6. ويُعتبر رفض التدقيق إخلالًا جوهريًا بالعقد.



7. لأن الشفافية المالية جوهر العقود المشتركة.
8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يحق الاطلاع عند الحاجة".
9. لأن "الحاجة" لا تُفعّل الحق تلقائيّاً.
10. التدقيق المنظم يمنع الاختلاس أو التلاعب بالأرباح.
11. ويُضيف: "يتم التدقيق بواسطة مكتب تدقيق مستقل معتمد".
12. وليس بواسطة موظف من الطرف (ب)، لضمان الحياد.
13. ويلتزم بسرية نتائج التدقيق.
14. لأنها قد تحتوي على معلومات حساسة.
15. لذا، فإن بند التدقيق يوازن بين الرقابة والخصوصية.

16. وهو ضمانه للطرف الأقل سيطرة على البيانات.

17. لأن المال لا يُرى، بل يُحسب.

18. والعقد الذي لا ينظم الرقابة المالية يعرض نفسه للاحتيال.

19. لذا، فإن هذا البند هو عين العقد على المال.

20. وليس مجرد رفاهية رقابية.

**\*\*39\*\* ##**

1. بند النسخ الأصلية (Counterparts) يسمح بالتوقيع على نسخ منفصلة.

2. "يجوز توقيع هذا العقد على نسخ أصلية منفصلة، ولكل نسخة ذات الحجية الكاملة".

3. لأن الأطراف قد يكونون في دول مختلفة ولا يستطيعون التوقيع على نفس الورقة.
4. ويُعتبر العقد نافذاً عند تبادل النسخ الموقعة عبر البريد أو الفاكس أو PDF.
5. ويُضيف: "نسخة العقد المحفوظة لدى الطرف (أ) تعتبر مرجعاً في حال الاختلاف".
6. هذا يحل مشكلة التوقيع الإلكتروني في الأنظمة التي لا تعترف به كلياً.
7. ويُعتبر كل توقيع جزءاً من الاتفاق الكامل.
8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يُوقّع على نسخة واحدة".
9. لأن ذلك يعقّد إبرام في العصر الرقمي.
10. بند النسخ الأصلية يُسهّل إبرام دون المساس بالحجية.

11. وهو ضروري في العقود الدولية أو العابرة للحدود.

12. لأن التنقل مكلف، والوقت ثمين.

13. لذا، فإن هذا البند يواكب التطور التكنولوجي.

14. دون أن يفرض في المتطلبات القانونية.

15. وهو جسر بين التقليد والحدثة.

16. لأن العقد لا يجب أن يُعطّل بسبب الموقع الجغرافي.

17. بل يجب أن يُبرم حيثما كان الطرفان.

18. لذا، فإن بند النسخ الأصلية هو تسهيل

إجرائي ذكي.

19. وليس تنازلاً عن الأصالة.

20. بل إعادة تعريف للأصالة في العصر الرقمي.

1. خاتمة الفصل الأول: الصياغة القانونية الفعّالة ليست مجموعة قواعد جامدة.
2. بل فن<sup>س</sup> يجمع بين الدقة القانونية، الفهم العملي، والرؤية الاستباقية.
3. كل بند في العقد هو درع وقائي ضد سيناريو مستقبلي محتمل.
4. والمحامي الصائغ لا يكتب كلمات، بل يبني نظامًا قانونيًّا متكاملًا.
5. النظام الذي يصمد أمام الزمن، التغيير، والنزاع.
6. لذلك، فإن العمق في الصياغة لا يأتي من الطول، بل من الكثافة.
7. كل سطر يجب أن يحمل غرضًا تطبيقيًّا

مباشراً.

8. ولا يُكتب شيء "للاحتياط" دون فهم تأثيره.

9. لأن كل كلمة قد تُستخدم ضدك أمام القضاء.

10. الصياغة الجيدة تبدأ من فهم الواقعة،

وتنتهي بحماية الطرف.

11. وهي عملية ديناميكية، لا نسخ ولصق من

نماذج جاهزة.

12. لأن كل عقد حالة فريدة تستحق تحليلاً

خاصاً.

13. والاعتماد على النماذج دون تخصيص هو أول

طريق النزاع.

14. لذا، فإن الصائغ الناجح هو من يرى ما لا يراه

الآخرون.

15. يرى الثغرات قبل أن تُفتح، والمخاطر قبل أن

تظهر.

16. وهذا الفصل وضع الأسس التي تُمكنه من ذلك.

17. الأسس التي تحوّل العقد من ورقة إلى درع.

18. ومن وعود إلى التزامات قابلة للتنفيذ.

19. والآن، ننتقل إلى الهيكل العملي للعقد: كيف يُبنى؟

20. لأن الفكرة بدون هيكل تبقى حبراً على ورق.

**\*\*41\*\* ##**

1. الهيكل العام للعقد الفعّال يتبع تسلسلاً منطقيّاً يُسهّل الفهم والتنفيذ.

2. البدء دائماً بالبند التمهيدي (Preamble) الذي يحدد هوية الأطراف.
3. "بين كل من: [الاسم الكامل]، مصري الجنسية، حامل بطاقة رقم قومي [xxx]..."
4. ويُضاف العنوان الدائم: "مقيم في [شارع، مدينة، دولة]".
5. في حالة الشركات: "شركة [الاسم]، مسجلة برقم تجاري [xxx] في [البلد]".
6. ويُحدد صفة الموقّع: "ممثلاً عنها بموجب وكالة رقم [xxx] أو النظام الأساسي".
7. ويُختتم البند: "ويُشار إليهم فيما يلي بـ 'الطرف الأول' و'الطرف الثاني'".
8. هذا التوحيد يمنع التكرار ويُسهّل الإشارة لاحقاً.



9. ويجب تجنّب ذكر أسماء شخصية مثل "السيد أحمد" في البنود الجوهرية.
10. لأن العقد يُبرم مع الكيان القانوني، لا مع الشخص الطبيعي.
11. البند التمهيدي لا يحتوي على أي التزامات أو حقوق.
12. بل هو مجرد بطاقة هوية قانونية للعقد.
13. وأي التزام يُدرج فيه قد لا يُعتبر ملزمًا إذا لم يُكرر في البنود اللاحقة.
14. لذا، يجب أن يبقى جافًا، دقيقًا، وخاليًا من أي زخرفة.
15. وهو أول ما ينظر إليه القاضي لتحديد هوية الخصوم.
16. إذا كان غير دقيق، قد تُرفض الدعوى لعدم

وجود صفة أو محل.

17. لذا، فإن البند التمهيدي ليس بداية شكلية، بل أساس قانوني.

18. لأنه يربط العقد بشخصيات قانونية حقيقية قابلة للمحاسبة.

19. والعقد الذي لا يحدّد أطرافه بدقة هو عقد معلق في الهواء.

20. لا يمكن تنفيذه، ولا يمكن الطعن فيه.

**\*\*42\*\* ##**

1. بعد البند التمهيدي يأتي قسم "التعاريف" (Definitions).

2. "يُقصد بالعبارات التالية في هذا العقد المعاني الموضحة أمامها:".

3. "العقد: هذا الاتفاق المؤرخ في [التاريخ]، بما في ذلك ملاحقه".

4. "الطرف الأول: [الاسم الكامل أو الوصف كما ورد في البند التمهيدي]".

5. "المشروع: مشروع إنشاء محطة الطاقة الشمسية في الإسماعيلية، وفق الملحق (أ)".

6. "القوة القاهرة: أي حدث خارج السيطرة المعقولة، وفق البند (12) من هذا العقد".

7. التعريفات تو>د اللغة طوال العقد وتمنع التفسير المتعدد.

8. ويجب أن توضع قبل البنود الجوهرية مباشرة.

9. لأنها تُقرأ كأساس لفهم باقي النص.

10. ويُستخدم نفس المصطلح في كل مكان دون تغيير.

11. لا يُقال "المشروع" ثم "المنشأة" ثم "المحطة" لنفس الكيان.
12. التوحيد يمنع اللبس حول من يتحمل الالتزام.
13. ويجب تجنّب عبارات مثل "ما يُفهم من السياق".
14. لأن السياق قد يُفسدّ بشكل مختلف من طرف لآخر.
15. التعريفات ليست اختيارية، بل ضرورية في أي عقد يزيد عن صفحتين.
16. خاصة في العقود الفنية أو الدولية.
17. لأن المصطلحات قد تحمل دلالات مختلفة حسب الثقافة القانونية.
18. لذا، فإن التعريف الواضح يغلق باب التأويل

غير المرغوب.

19. وهو درع لغوي يسبق التأويل القضائي.

20. والعقد الذي يفتقر إلى التعريفات يفتقر إلى اليقين.

## \*\*43\*\*

1. البنود الجوهرية تبدأ بعد التعريفات مباشرة.

2. "يلتزم الطرف الأول بتسليم [الوصف الدقيق] إلى الطرف الثاني".

3. ويحدد الكم: "500 طن من الأسمنت من نوع (س)".

4. ويحدد الجودة: "وفق المواصفات القياسية المصرية رقم (xxx)".

5. ويحدد الزمان: "خلال 30 يومًا من تاريخ

الاستلام النهائي للدفعات".

6. ويحدد المكان: "في موقع المشروع الكائن

في الإسماعيلية، عند البوابة الرئيسية".

7. ويحدد الكيفية: "على نقالات مغطاة، مع

شهادة جودة معتمدة من جهة حكومية".

8. هذا المستوى من التفصيل يمنع النزاع حول

جوهر الالتزام.

9. لأن "التسليم" قد يُفهم على أنه عند البوابة

أو داخل المستودع.

10. و"الأسمت" قد يشمل أنواعًا غير مقبولة.

11. لذا، فإن التحديد الدقيق يخلق التزامًا قابلاً

للقياس.

12. والعقد الذي لا يُحدّد الالتزامات بهذه الدقة

يعرض نفسه للطعن.

13. ويُضيف: "يحق للطرف الثاني فحص الشحنة خلال 48 ساعة من الاستلام".
14. ويُحدد مصير البضاعة إذا لم تُفحص: "يُعتبر التسليم مقبولاً".
15. هذا يمنع التأخير المتعمد في القبول أو الرفض.
16. ويُسرّع تنفيذ العقد.
17. البنود الجوهرية ليست قائمة رغبات، بل خريطة طريق ملزمة.
18. وكل انحراف عنها يُعتبر إخلالاً قانونياً.
19. والتفصيل ليس ترفاً، بل ضرورة قانونية.
20. لأن الغموض في الالتزام = غموض في المسؤولية.

**\*\*44\*\* ##**

1. بند المقابل (الثمن أو الأجر) يجب أن يكون رقميًا وواضحًا.
2. "المبلغ الإجمالي لهذا العقد هو: مائة ألف دولار أمريكي (USD 100,000)".
3. ويحدد ما إذا كان شاملًا للضرائب: "لا يشمل ضريبة القيمة المضافة".
4. ويحدد من يتحمل الضرائب: "التي يتحملها الطرف الثاني عند السداد".
5. ويحدد جدول الدفع: "20% عند التوقيع، 50% عند تسليم المرحلة الأولى، 30% عند الاستلام النهائي".
6. ويربط كل دفعة بحدث ملموس: "بعد توقيع محضر استلام المرحلة الأولى".



7. ويُحدد وسيلة الدفع: "بواسطة حوالة بنكية إلى الحساب رقم [xxx] في بنك [yyy]".
8. ويُضيف: "يُعتبر الدفع واردًا عند إشعار البنك المستفيد باستلام الحوالة".
9. هذا يمنع النزاع حول موعد السداد الفعلي.
10. ويُحدد آثار التأخير: "في حال التأخير أكثر من 15 يومًا، تستحق فائدة تأخير 8% سنويًا".
11. ويُعطي حق الفسخ: "إذا تجاوز التأخير 30 يومًا، يحق للطرف الأول فسخ العقد".
12. ويجب تجنّب ربط الدفع بموافقة ذاتية: "بعد رضا الطرف الثاني".
13. لأن الرضا معيار ذاتي لا يمكن إثباته أو دحضه بسهولة.
14. الأفضل ربط الدفع بمعايير موضوعية: "بعد

إصدار شهادة استلام من المهندس  
الاستشاري".

15. المعايير الموضوعية قابلة للإثبات أمام  
القضاء.

16. والعقد الذي يعتمد على الذاتية يفتقر إلى  
اليقين القانوني.

17. لذا، فإن بند المقابل يجب أن يكون رقميًّا،  
زمنيًّا، وموضوعيًّا.

18. لأنه جوهر العلاقة التعاقدية.

19. والمال لا يُترك للتخمين.

20. بل يُنظم بأدق التفاصيل.

**\*\*45\*\* ##**

1. بند المدة يُحدد بداية ونهاية العلاقة التعاقدية.

2. "يبدأ هذا العقد في 1 يناير 2026 وينتهي في 31 ديسمبر 2026".

3. أو: "يستمر حتى إنجاز المشروع، على ألا يتجاوز 18 شهرًا من تاريخ البدء".

4. هذا يمنع استمرار العقد إلى أجل غير مسمى.

5. ويحدد آثار التجديد: "يجدد تلقائيًا لفترات مماثلة ما لم يُبلّغ أحد الطرفين الآخر".

6. ويحدد مدة الإشعار: "بخطاب مسجل قبل انتهاء المدة بـ 60 يومًا".

7. التجديد التلقائي خطير إذا لم يُضبط بإشعار واضح.

8. لأنه قد يُلزم طرفًا لا يرغب في الاستمرار.

9. ويجب تجنّب العبارات مثل "لفترة معقولة".

10. لأن "المعقول" يختلف من طرف لآخر، ومن قاضٍ لآخر.
11. العقد لا يُبنى على المفاهيم النسبية.
12. ويُحدد آثار انتهاء العقد: "إعادة الممتلكات، سرية المعلومات، تسوية الحسابات".
13. "يبقى بند السرية ساريًا لمدة خمس سنوات بعد انتهاء العقد".
14. هذا يضمن استمرار الحماية لما بعد العلاقة التعاقدية.
15. ومدة العقد تؤثر على الاختصاص القضائي في بعض القوانين.
16. لذا، لا تترك المدة للتخمين أو التفاوض اللاحق.
17. لأن التفاوض اللاحق قد لا يحدث.

18. والعقد يجب أن يكون مكتفياً بذاته.

19. Self-contained contract هو العقد الذي لا

يحتاج إلى خارجه لفهمه.

20. والمدة جزء من هذا الاكتفاء.

**\*\*46\*\* ##**

1. بند السرية (Confidentiality) يجب أن يُفرد بوضوح.

2. "يتعهد الطرفان بعدم إفشاء أي معلومات تم تبادلها في إطار هذا العقد".

3. ويحدد ما يُعتبر "معلومات سرية": "خطط،

أسعار، قوائم عملاء، تصاميم، بيانات فنية".

4. ويُسْتثنى منها: "المعلومات العامة، أو التي

كان الطرف يعلمها مسبقاً".

5. ويُحدد مدة السرية: "لمدة خمس سنوات من تاريخ انتهاء العقد".

6. ويُحدد العقوبة عند الإخلال: "تعويض فعلي مثبت، بالإضافة إلى غرامة تأخيرية 10% شهرياً".

7. في العقود الدولية، يُضاف: "تخضع بنود السرية لقانون جمهورية مصر العربية".

8. لأن بعض الدول لا تعترف بالسرية إذا لم تُنص صراحة.

9. والبعض الآخر يشترط أن تكون المعلومات مسجّلة كسرية.

10. لذا، يُفضّل كتابة: "تُعتبر جميع المعلومات مسجّلة كسرية بمجرد تبادلها".

11. هذا يغلق الثغرة التشريعية في بعض

الأنظمة.

12. ويجب تجنّب عبارات مثل "كل ما هو سري" دون تحديد.

13. لأن القاضي لن يطبّق التزامًا غير محدد المضمون.

14. السرية الفعّالة هي التي تُحدّد: ماذا؟ من؟ متى؟ ولماذا؟

15. وكل بند سرية يجب أن يكون قابلاً للتنفيذ قضائيًا.

16. ولا يكفي أن يكون "أخلاقيًا"، بل يجب أن يكون "قانونيًا".

17. لأن الالتزام الأخلاقي لا يُعاقب عليه القانون.

18. والعقد ليس وثيقة أخلاق، بل وثيقة التزام.

19. والسرية جزء من حماية المصالح المشروعة

للأطراف.

20. ولا تُهمَل تحت أي ظرف.

## \*\*47\*\*

1. بند القوة القاهرة (Force Majeure) يجب أن يُعرّف ويُنظّم بدقة.

2. "القوة القاهرة تعني أي حدث خارج السيطرة المعقولة، ومنع التنفيذ كلياً أو جزئياً".

3. ويُدرج أمثلة: "حروب، زلازل، أوبئة، قرارات حكومية مفاجئة، إضرابات عامة".

4. ويُستثنى: "الإفلاس، تقلبات السوق، سوء الإدارة، أو التأخر في التوريد من المتعاقدين من الباطن".

5. ويُشترط أن يُبلّغ الطرف المتأثر خلال 48



ساعة من حدوث الحدث.

6. مع تقديم دليل موثق: "مثل قرار وزاري أو تقرير طبي معتمد".

7. ويُحدد مدة استمرار الأثر: "لا يتجاوز 90 يومًا متصلة".

8. وإذا تجاوزت، يحق لأي طرف فسخ العقد دون تعويض.

9. ويُحدد تأثير الحدث: "يُعلّق الالتزام طوال مدة الحدث، ولا يُعتبر إخلالًا".

10. لكن لا يُعفى من الالتزام نهائياً إلا إذا استحال التنفيذ.

11. الاستحالة تختلف عن الصعوبة، ويجب التمييز بينهما.

12. الصعوبة لا تُبرر الإعفاء، بل قد تُحل بالتعديل

التعاقددي.

13. بينما الاستحالة تُنهي الالتزام من جذوره.

14. لذا، يجب أن يُصاغ البند ليفرّق بين

الحالتين.

15. لأن الخلط بينهما يؤدي إلى فسخ عقود كان  
يمكن إنقاذها.

16. والعقد الجيد يحتوي على آلية للتعامل مع  
الأزمات، لا الهروب منها.

17. ويُضيف: "يجب على الطرف المتأثر اتخاذ  
جميع التدابير المعقولة للتخفيف من الأثر".

18. لأن القانون لا يحمي من يقف مكتوف  
الأيدي.

19. والتدابير المعقولة جزء من واجب الحد من  
الضرر.

20. والعقد الذي يتجاهل هذا الواجب يُعتبر غير متوازن.

**\*\*48\*\* ##**

1. بند إنهاء العقد (Termination) يُنظّم نهاية العلاقة بشكل منظم.

2. "يجوز إنهاء هذا العقد بالتراضي باتفاق كتابي موقع من الطرفين".

3. "أو انفراديًّا في الحالات التالية: الإخلال الجوهري، التأخر المتكرر، الإفلاس".

4. ويُعرّف "الإخلال الجوهري": "أي إخلال يؤثر على جوهر العقد أو يمنع تحقيق غرضه".

5. ويُعطى فرصة للتصحيح (Cure Period): "خلال 15 يومًا من تاريخ الإشعار الكتابي".

6. وإذا لم يُصلح، يحق للطرف المتضرر فسخ العقد فوراً دون حاجة لحكم قضائي.
7. ويحدد آثار الفسخ: "استرداد المبالغ غير المستحقة، إعادة الممتلكات، عدم استحقاق الأرباح المستقبلية".
8. "لا يحق لأي طرف المطالبة بأرباح مستقبلية بعد الفسخ".
9. هذا يحد من المطالبات التعسفية بعد انتهاء العلاقة.
10. ويجب تجنّب عبارات مثل "في أي وقت"، دون سبب.
11. لأن الإنهاء التعسفي قد يُعتبر إخلالاً بذاته.
12. العقد الملزم لا يُنهي بمحض الإرادة، بل بشرط قانوني.

13. ويجب أن يُنص على إجراءات الإنهاء:  
"بخطاب مسجل مع علم الوصول".
14. ويُعتبر تاريخ الاستلام هو تاريخ بدء الآثار.
15. هذا يمنع النزاع حول موعد سريان الفسخ.
16. بند الإنهاء ليس باب هروب، بل آلية حماية منظمة.
17. وكل تفصيل فيه يُقلل من فرص النزاع بعد الفراق.
18. لأن نهاية العقد قد تكون أخطر من بدايته.
19. والعقد الجيد يُنهي العلاقة بكرامة، لا بفوضى.
20. وهذا هو جوهر المسؤولية التعاقدية حتى النهاية.

1. بند الاختصاص القضائي أو التحكيم (Jurisdiction / Arbitration) من أخطر البنود.
2. في العقود المحلية: "تخضع المنازعات لمحكمة شمال الإسماعيلية الابتدائية".
3. ويجب تحديد المحكمة بدقة مكانية لتفادي الطعن في الاختصاص المحلي.
4. في العقود الدولية: "تخضع جميع المنازعات لمركز التحكيم التجاري الدولي في القاهرة".
5. ويُحدد قانون الإجراءات: "وفق قواعد التحكيم الصادرة عن المركز بتاريخ 2020".
6. ويُحدد قانون الموضوع: "ويُطبَّق على جوهر النزاع قانون جمهورية مصر العربية".
7. ويُحدد عدد المحكمين: "ثلاثة محكمين،

يعيّن كل طرف أحدهم، والثالث يُعيّنهُ المركز".

8. ويُحدد مكان التحكيم: "القاهرة، جمهورية مصر العربية".

9. ويُحدد اللغة: "تكون لغة التحكيم هي اللغة العربية".

10. هذه التفاصيل تمنع النزاع حول إجراءات التحكيم نفسها.

11. ويجب تجنّب عبارات مثل "أي محكمة مختصة".

12. لأن ذلك يفتح الباب أمام سباق الدعاوى (Forum Shopping).

13. والطرف الأقوى قد يرفع الدعوى في دولة غير عادلة للطرف الآخر.

14. بند الاختصاص الواضح يوفّر الوقت، المال،

والعدالة.

15. وهو ضمانه لتنفيذ الحكم لاحقاً عبر اتفاقية نيويورك 1958.

16. بدون بند تحكيم صحيح، قد يُرفض تنفيذ الحكم في الخارج.

17. لذا، لا يُترك هذا البند للعموميات.

18. بل يُصاغ بتفاصيل تُغلق كل ثغرة إجرائية.

19. لأنه قد يُحدد مصير العقد عند أول نزاع.

20. والنزاع لا يُحسم بمنطق، بل بمكان.

**\*\*50\*\* ##**

1. بند "كامل الاتفاق" (Entire Agreement)

(Clause) ضروري في كل عقد.

2. "يُشكل هذا العقد، بما في ذلك ملاحقه،



الاتفاق الكامل بين الطرفين".

3. "ويُلغى جميع الاتفاقيات السابقة، الشفهية أو الكتابية".

4. هذا يمنع الادّعاء بوجود التزامات خارج النص المكتوب.

5. لأن الشهادة الشفهية لا تُثبت ضد نص مكتوب في معظم الأنظمة.

6. ويحمي الطرف من الادّعاءات الكيدية لاحقاً.

7. ويجب أن يُوقّع على الملاحق كجزء لا يتجزأ من العقد.

8. "يشكل الملحق (أ)، الموقع عليه من

الطرفين، جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد".

9. بدون هذا النص، قد تُعتبر الملاحق غير ملزمة.

10. ويجب تجنّب الإحالات إلى وثائق خارجية غير مرفقة.
11. مثل: "وفقًا لسياسة الشركة المنشورة على موقعها".
12. لأن الموقع قد يتغير، والسياسة قد تُعدّل دون علم الطرف الآخر.
13. العقد يجب أن يكون مكتفيًا بذاته، دون حاجة لرجوع خارجي.
14. وكل ما يُراد إدراجه يجب أن يكون مرفقًا وموقعًا عليه.
15. بند "كامل الاتفاق" هو درع ضد التلاعب بالنية.
16. لأنه يحصر الالتزام فيما هو مكتوب وموقع.
17. والنية لا تُثبت إذا خالفت النص الصريح.

18. لذا، فإن هذا البند يعزز اليقين القانوني.
19. وهو من أبسط البنود، وأكثرها فاعلية.
20. ولا يجب أن يُهمَل تحت أي ظرف.

**\*\*51\*\* ##**

1. بند التعديلات (Amendments) يجب أن يخضع لشرط شكلي صارم.
2. "لا يجوز تعديل أي بند من هذا العقد إلا باتفاق كتابي موقع من الطرفين".
3. هذا يمنع التعديلات الشفهية أو عبر البريد الإلكتروني غير الموثق.
4. لأن البريد قد يُزوّر، أو يُنسب لشخص غير مخوّل.
5. ويجب أن يُشير اتفاق التعديل إلى تاريخ

العقد الأصلي وبنوده المعدّلة.

6. "يُعدّل هذا الاتفاق البند (7) من العقد

المؤرخ في 2026/1/1".

7. ويرفق بنسخة من العقد الأصلي مع وضع

خط على البنود الملغاة.

8. هذا يحافظ على سلسلة التعديلات واضحة

أمام القضاء.

9. كما يجب تجنّب عبارات مثل "أي تعديل يتفق

عليه الطرفان".

10. لأن "الاتفاق" قد يُفهم شفهيًّا، مما

يُضعف الحجية.

11. الشكل الكتابي يخلق دليلًا ثابتًا لا يُنازع

فيه.

12. وهو وسيلة لمنع التناقض بين الروايات

لاحقًا.

13. في العقود طويلة المدى، قد تحدث عشرات التعديلات.

14. ومن دون ضبط شكلها، يصبح العقد فوضى قانونية.

15. لذا، يجب أن يحتوي العقد الأصلي على بند تعديل واضح.

16. ويُطبَّق هذا البند على كل تعديل لاحق.

17. لأن النظام القانوني يحترم إرادة الأطراف في تحديد شكل التعديل.

18. والشكل الصارم يعكس الجدية في التعامل.

19. والعقد ليس وثيقة مرنة بلا ضوابط.

20. بل وثيقة ملزمة تتطلب عناية في كل تغيير.

1. بند الإشعارات (Notices) ينظم كيفية التواصل الرسمي بين الطرفين.
2. "جميع الإشعارات تُرسل بخطاب مسجل مع علم الوصول إلى العنوان المذكور أدناه".
3. أو: "عبر البريد الإلكتروني الرسمي المسجّل في هذا العقد".
4. ويُحدد عناوين الإرسال لكل طرف: اسم، عنوان، بريد إلكتروني، رقم هاتف.
5. "يُعتبر الإشعار واردًا بعد 48 ساعة من الإرسال بالبريد المسجّل".
6. أو: "فور إرسال رسالة إلكترونية مع تأكيد الاستلام".
7. هذا يمنع الادّعاء بعدم الاستلام.

8. ويجب تحديث العناوين كتابيًّا عند التغيير.
9. "يتحمل الطرف الذي لم يُحدّث عنوانه مسؤولية عدم وصول الإشعار".
10. الإشعارات تشمل: طلب التصحيح، إشعار القوة القاهرة، فسخ العقد.
11. وكل إشعار له أثر قانوني محدد.
12. لذا، لا يُترك وسيلة الإرسال للعادة أو التفاهم الضمني.
13. لأن "العادة" لا تُثبت بسهولة أمام القضاء.
14. والعقد الجيد يحوّل كل إجراء إلى فعل قانوني موثق.
15. كما يجب تجنّب عبارات مثل "بأي وسيلة مناسبة".
16. لأن "المناسبة" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.

17. الإشعار الصحيح هو الذي يُمكن إثباته.
18. والدليل هو أساس الحقوق في النزاع.
19. لذا، فإن بند الإشعارات هو جزء من آلية الحماية.
20. وليس مجرد إجراء شكلي.

**\*\*53\*\* ##**

1. بند المسؤولية والتعويض (Liability and Damages) يُوزّع المخاطر المالية.
2. "لا يتحمل الطرف (أ) أي مسؤولية عن الأضرار غير المباشرة أو التبعية".
3. مثل: فقدان الأرباح، تلف السمعة، انقطاع العمل.
4. ويُحدّد سقف التعويض: "لا يتجاوز مجموع



- المبالغ المدفوعة فعلياً بموجب هذا العقد".
5. هذا يمنع المطالبات التعسفية التي تفوق قيمة العقد.
6. ويجب تجنّب عبارات مثل "يتحمل الطرف المسؤولية الكاملة".
7. لأن "الكاملة" قد تشمل أضراراً لم يدركها الطرف عند التعاقد.
8. والعقد العادل يوازن بين الحماية والواقعية.
9. كما يجب استثناء حالات الغش أو الخطأ الجسيم من حدود المسؤولية.
10. "لا تسري حدود المسؤولية في حالات التعمد أو الإهمال الجسيم".
11. لأن القانون لا يحمي من يتصرف بسوء نية.
12. ويجب ربط المسؤولية بالإخلال الفعلي، لا

بالنتائج فقط.

13. "يُعتبر الطرف مسؤولاً فقط إذا ثبت إخلاله بالتزام جوهرى".

14. هذا يمنع تحويل كل خسارة إلى مسؤولية تعاقدية.

15. لأن بعض الخسائر ناتجة عن ظروف خارجية.

16. والعقد ليس تأميناً ضد كل المخاطر.

17. بل توزيع منظم للمخاطر القابلة للتوقع.

18. لذا، يجب أن يُصاغ بند المسؤولية بدقة فنية.

19. لأنه يحدد مصير العقد عند حدوث مشكلة.

20. والمسؤولية غير المحددة = خطر غير محدود.

1. بند الملكية الفكرية (Intellectual Property) في العقود التقنية أو الإبداعية.
2. "تبقى جميع حقوق الملكية الفكرية للطرف (أ) مملوكة له حصرياً".
3. ويُمنح الطرف (ب) ترخيصاً محدوداً للاستخدام ضمن نطاق العقد.
4. "لا يجوز للطرف (ب) نسخ، تعديل، أو توزيع المحتوى دون موافقة كتابية".
5. ويُحدد مدة الترخيص: "طوال مدة العقد، ولا يمتد بعده".
6. ويُحدد الغرض من الترخيص: "للاستخدام الداخلي فقط".
7. هذا يحمي الابتكار من الاستغلال غير

المشروع.

8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يحق للطرف استخدام المواد".

9. لأن "الاستخدام" قد يُفسر على أنه ملكية فعلية.

10. الملكية لا تنتقل إلا بنص صريح.

11. والترخيص ليس نقل ملكية.

12. لذا، يجب التمييز بين "الملكية" و"حق الاستخدام".

13. وفي العقود المشتركة، يُحدد من يملك الناتج المشترك.

14. "تُقسم حقوق الملكية على أساس مساهمة كل طرف في التطوير".

15. ويرفق جدول يوضح النسب أو الأجزاء

المملوكة.

16. لأن الغموض هنا يؤدي إلى نزاعات طويلة ومعقدة.

17. والملكية الفكرية أصبحت من أهم أصول العقد الحديث.

18. لذا، لا يُهمل بندها تحت أي ظرف.

19. وكل تفصيل فيه يحمي الاستثمار الفكري.

20. والعقد الذي يتجاهل الملكية الفكرية ناقص جوهرياً.

## \*\*55\*\*

1. بند التنازل (Assignment) ينظم نقل

الالتزامات أو الحقوق إلى طرف ثالث.

2. "لا يجوز لأي طرف التنازل عن هذا العقد أو

جزء منه دون موافقة كتابية مسبقة".

3. لأن التنازل يغيّر هوية الطرف، وقد يؤثر على جوهر الالتزام.

4. وقد يكون الطرف الآخر وافق على التعاقد مع شخص معيّن، لا مع أي جهة.

5. لذا، فإن التنازل دون موافقة يُعتبر إخلالاً جوهرياً.

6. ويُستثنى من ذلك: التنازل للشركات التابعة ضمن نفس المجموعة.

7. "يجوز التنازل للشركات التابعة شريطة إخطار الطرف الآخر كتابياً".

8. ويُحتفظ للطرف الآخر بحق الاعتراض خلال 15 يوماً.

9. هذا يوازن بين المرونة وحماية الطرف الآخر.

10. كما يجب تجذّب عبارات مثل "يجوز التنازل بحرية".

11. لأن ذلك يُفقد العقد طابعه الشخصي إذا كان كذلك.

12. والعلاقات التعاقدية ليست سلعة قابلة للتداول دائماً.

13. لذا، فإن بند التنازل يحمي الثقة المتبادلة.

14. ويجب أن يُنص على آثار التنازل غير المصرح به.

15. "يُعتبر أي تنازل دون موافقة باطلاً، ولا يُرتب أي أثر قانوني".

16. هذا يمنع الطرف من تحميل التزاماته لطرف غير مؤهل.

17. والعقد الملزم يفترض استمرارية الأطراف.

18. لذا، فإن التغيير يحتاج إلى رضى جديد.

19. والرضي الجديد يُعبّر عنه بالموافقة

الكتابية.

20. والتنازل دونها خطر قانوني لا يُستهان به.

**\*\*56\*\* ##**

1. بند اللغة الرسمية (Governing Language)

في العقود الثنائية اللغة.

2. "في حال وجود اختلاف في التفسير بين

النسختين العربية والإنجليزية، تسود النسخة

العربية".

3. هذا البند ضروري لتفادي التلاعب عبر

الترجمة.

4. لأن بعض المصطلحات لا تحمل نفس المعنى



الدقيق في اللغتين.

5. ويجب أن تُعدّ كلتا النسختين من قبل مترجم قانوني معتمد.

6. وليس مجرد ترجمة آلية أو حرفية.

7. لأن الخطأ في الترجمة قد يغيّر جوهر الالتزام.

8. مثال: "best efforts" في الإنجليزية لا تعني "أفضل الجهود" بالمعنى القانوني العربي.

9. بل قد تُفسّر كـ "بذل عناية شخص عادي"، وهو أقل التزاماً.

10. لذا، فإن تحديد اللغة الحاكمة يغلق باب التأويل المتعدد.

11. ويجب أن يُدرج هذا البند حتى لو كان العقد بلغة واحدة.

12. "يُعتبر هذا العقد مكتوبًا باللغة العربية، وهي اللغة الوحيدة ذات الحجية القانونية".
13. هذا يمنع الطرف الآخر من الادّعاء لاحقًا بوجود نسخة أخرى.
14. كما يحمي من التزوير أو التبديل.
15. اللغة ليست وسيلة تعبير فقط، بل أداة تحديد المعنى القانوني.
16. والعقد الذي لا يحدد لغته الحاكمة يعرض نفسه للخطر.
17. خاصة في العقود الدولية التي تُطبّق فيها قوانين متعددة.
18. لذا، فإن بند اللغة هو جزء من اليقين التعاقددي.
19. ولا يُعتبر شكليًا، بل جوهريًا في

السياقات العابرة للحدود.

20. واليقين في اللغة = يقين في التطبيق.

**\*\*57\*\* ##**

1. الملحقات (Annexes) تُشكل جزءاً لا يتجزأ

من العقد إذا تم الإشارة إليها صراحة.

2. "يشكل الملحق (أ): مواصفات السلعة، جزءاً

لا يتجزأ من هذا العقد".

3. ويجب أن يُوقَّع كل ملحق من الطرفين، أو

يُشار إليه في توقيع العقد الرئيسي.

4. لأن المحكمة قد ترفض اعتبار الملحق ملزماً

إذا لم يُوقَّع عليه.

5. ويجب ترقيم الملحقات بشكل متسلسل: (أ)،

(ب)، (ج)...

6. ويُدرج في العقد جدول محتويات للملاحق.
7. "الملحق (أ): المواصفات الفنية – 5 صفحات".
8. "الملحق (ب): جدول الدفعات – صفحة واحدة".
9. هذا يسهل الرجوع إليها أثناء التنفيذ أو النزاع.
10. ويجب تجنّب إدراج ملاحق غير مكتملة أو قابلة للتغيير لاحقاً دون ضوابط.
11. مثل: "الأسعار وفق القائمة المرفقة، والتي قد تُعدّل دوريّاً".
12. لأن هذا يُفقد العقد ثباته، ويُدخل عنصر عدم اليقين.
13. الأفضل: "الأسعار المحددة في الملحق (ج) نهائية ولا تُعدّل إلا باتفاق كتابي".
14. الملحق ليس ملحقاً زائداً، بل جزء من

جوهر العقد.

15. خاصة في العقود الفنية أو الهندسية.

16. لذا، يجب معاملته بنفس درجة العناية

كالنص الرئيسي.

17. وكل ملحق يجب أن يكون مغلقاً، محدداً،

وموقعاً.

18. لأنه قد يحتوي على التفاصيل التي تُحدد

مصير الالتزام.

19. والعقد بدون ملاحق دقيقة قد يكون باطلاً

لعدم تحديد المحل.

20. لذا، لا تُهمَل الملحقات تحت أي ظرف.

**\*\*58\*\* ##**

1. بند التفسير (Interpretation) يوحّد قواعد

القراءة داخل العقد.

2. "تُفسدّ العناوين لأغراض الإشارة فقط، ولا تُؤخذ في تفسير البنود".

3. "تشمل الكلمات بصيغة المفرد بصيغة الجمع إذا تطلبت سياق العقد ذلك".

4. "تشمل الكلمات المذكرة المؤنث، والعكس صحيح، ما لم يُنص خلاف ذلك".

5. هذه القواعد تمنع الخلاف حول الشكل دون الجوهر.

6. ويُضاف: "لا يُفسدّ الغموض ضد محرر العقد إذا كان العقد متفاوضاً عليه".

7. لأن القاعدة التقليدية تنطبق على العقود الجاهزة، لا المتفاوض عليها.

8. أما في العقود المتفاوض عليها، فالطرفان

شريكان في الصياغة.

9. لذا، يجب توضيح طبيعة العقد: هل هو

نموذجي أم متفاوض عليه؟

10. ويُفضّل كتابة: "تم التفاوض على جميع

بنود هذا العقد بمساواة".

11. هذا يحمي الطرف من تطبيق قاعدة غير

عادلة.

12. كما يجب تجنّب عبارات مثل "يُفسدّ العقد

وفق نية الأطراف".

13. لأن النية لا تُثبت إذا خالفت النص الصريح.

14. والقضاء يعتمد على النص، لا على الادعاءات

اللاحقة.

15. لذا، فإن بند التفسير يُؤدّ قواعد القراءة.

16. ويقلل من فرص التأويل الذاتي.

17. وهو درع لغوي يسبق التأويل القضائي.
18. وكل قاعدة فيه تُبسّط مهمة القاضي أو المحكم.
19. لأن التفسير الواضح يبدأ من داخل العقد نفسه.
20. وليس من خارجه.

**\*\*59\*\* ##**

1. بند الامتثال للقوانين (Compliance with Laws) يحمي من المسؤولية الجنائية.
2. "يلتزم كل طرف بالامتثال لكافة القوانين واللوائح المعمول بها".
3. ويشمل ذلك: قوانين العمل، البيئة، مكافحة الرشوة، والبيانات الشخصية.



4. ويُضيف: "لا يُعتبر الطرف الآخر مسؤولاً عن مخالفة الطرف الأول لأي قانون".
5. هذا يعزل المسؤولية عند حدوث مخالفة فردية.
6. ويجب تجنّب عبارات عامة مثل "الامتثال للقوانين".
7. بل يُحدّد نوع القوانين ذات الصلة بالعقد.
8. مثال: في عقد توريد دولي: "بما في ذلك قوانين المقاطعة الأمريكية (مثل OFAC)".
9. لأن بعض العقود قد تُجرّم بموجب قوانين أجنبية دون علم الطرف.
10. لذا، فإن التحديد يخلق وعياً قانونياً مسبقاً.
11. كما يُضاف بند عن العقوبات: "في حال

المخالفة، يتحمل الطرف المخالف جميع العقوبات".

12. ويلتزم بإبلاغ الطرف الآخر فوراً بأي تحقيق حكومي.

13. هذا يحمي السمعة المشتركة ويتيح اتخاذ إجراءات وقائية.

14. الامتثال ليس خياراً، بل شرط جوهري في العقد الحديث.

15. خاصة بعد تشديد القوانين الدولية على الشفافية.

16. لذا، فإن بند الامتثال يُعدّ درعاً وقائياً شاملاً.

17. ويجب أن يُحدّث دوريّاً إذا تغيرت التشريعات.

18. لكن التعديل يتطلب اتفاقًا كتابيًا كما

سبق.

19. لأن القانون المتغير لا يُعدّل العقد تلقائيًا.

20. بل يحتاج إلى تكييف تعاقددي صريح.

**\*\*60\*\* ##**

1. بند استمرارية الالتزامات بعد الانتهاء

(Survival Clause) ضروري.

2. "تبقى البنود التالية سارية بعد انتهاء العقد:

السرية، الملكية الفكرية، الاختصاص".

3. لأن بعض الالتزامات لا تنتهي بانتهاء العلاقة

التعاقدية.

4. ويُحدد مدة بقاء كل بند: "السرية: 5 سنوات،

الملكية: أبدية".

5. هذا يمنع الادّعاء بأن كل شيء انتهى مع العقد.

6. ويُضيف: "لا يُعتبر انتهاء العقد إبراءً من الالتزامات المستحقة قبل الانتهاء".

7. مثل: المبالغ غير المسددة، أو الأضرار الناتجة عن إخلال سابق.

8. ويجب تجنّب عبارات مثل "كل البنود تنتهي مع العقد".

9. لأن ذلك يُفقد الطرف حقه في الحماية المستقبلية.

10. استمرارية الالتزامات هي جزء من التخطيط الاستباقي.

11. لأن نهاية العقد ليست نهاية المسؤولية.

12. خاصة في العقود التي تترك آثاراً طويلة

الأمَد.

13. مثل: عقود التكنولوجيا، الاستشارات، أو إدارة المشاريع.

14. لذا، فإن بند البقاء يُنظم ما بعد الفراق.

15. ويُقلل من النزاعات اللاحقة.

16. وهو تذكير بأن بعض الحقوق لا تُنسى بمرور الوقت.

17. بل تحتاج إلى حماية مستمرة.

18. والعقد الجيد لا ينتهي عند آخر سطر.

19. بل يمتد ليحمي ما بُني خلاله.

20. وهذا هو جوهر المسؤولية التعاقدية.

## \*\*61\*\*

1. بند عدم المنافسة (Non-Compete) يجب أن

يُصاغ بدقة مكانية وزمنية.

2. "لا يجوز للطرف (ب) ممارسة نشاط منافٍ

في محافظة الإسماعيلية لمدة سنتين".

3. ويُعرّف "النشاط المنافٍ": "نفس النشاط

المذكور في البند (3) من هذا العقد".

4. لأن الغموض في التعريف يجعل البند باطلاً

لعدم المشروعية.

5. ويجب أن يكون البند متناسباً مع مصلحة

مشروعة.

6. مثل: حماية أسرار تجارية أو عملاء محددين.

7. ولا يُفرض كعقوبة عامة على الطرف الأضعف.

8. لأن القضاء يلغي بنود المنافسة المفرطة.

9. ويُستثنى منها: العمل الحر، أو الوظائف

العامة.

10. ويُضاف: "لا يسري هذا البند إذا تم فسخ العقد من قبل الطرف (أ) دون سبب".
11. هذا يمنع استغلال البند كوسيلة ضغط.
12. كما يجب تجنّب عبارات مثل "في أي مكان في العالم".
13. لأن ذلك يُعتبر تقييداً غير معقول.
14. والقانون يحمي حرية العمل ما لم يُثبت الضرر المباشر.
15. لذا، فإن بند المنافسة يجب أن يكون ضيقاً، محددًا، ومؤقتًا.
16. وكل تفصيل فيه يُعزز فرص قبوله قضائيًا.
17. لأنه ليس حقًا مطلقًا، بل استثناء من حرية التجارة.
18. والاستثناءات تُفسّر ضيقًا.

19. لذا، فإن الصياغة الدقيقة هي مفتاح

الصلاحية.

20. والبند غير الموزون يُعتبر باطلاً من

الأساس.

**\*\*62\*\* ##**

1. بند الضمانات (Warranties) يُنشئ التزامات

قانونية مستقلة عن الالتزامات الأساسية.

2. "يُقر الطرف (أ) بأنه يملك الصلاحية الكاملة

لإبرام هذا العقد".

3. "ويضمن أن السلعة خالية من أي رهن أو نزاع

قانوني".

4. هذه الضمانات تُعطي الطرف الآخر حق

المطالبة عند الكشف عن خلاف ذلك.



5. ويجب أن تكون محددة، قابلة للإثبات،  
ومرتبطة بوقائع موضوعية.
6. ويُتجنب عبارات مثل "يضمن جودة عالية".
7. لأن "عالية" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.
8. الأفضل: "تخضع السلعة لمواصفات القياس  
المصرية رقم (س)".
9. ويُحدد مدة الضمان: "لمدة سنة من تاريخ  
الاستلام".
10. ويُحدد آلية المطالبة: "بخطاب مسجل خلال  
15 يومًا من اكتشاف العيب".
11. ويُضاف: "لا يُعتبر العيب ناتجًا عن سوء  
استخدام إذا ثبت خلاف ذلك".
12. هذا يوازن بين حماية المشتري ومنع  
الاستغلال.

13. الضمانات ليست وعوداً، بل التزامات قابلة للتنفيذ.

14. وكل ضمان غير محدد يُفقد قيمته القانونية.

15. لذا، يجب أن يُصاغ كجزء من الالتزامات الجوهرية.

16. لأنه قد يُشكّل أساساً لفسخ العقد أو طلب التعويض.

17. والعقد الذي يخلو من الضمانات يحمل مخاطر خفية.

18. خاصة في العقود المعقدة أو طويلة المدى.

19. لذا، فإن الضمانات هي شبكة أمان قانونية.

20. وليست مجرد كلمات طمأنة.

**\*\*63\*\* ##**

1. بند التأمين (Insurance) في العقود التي تتضمن مخاطر مادية.
2. "يلتزم الطرف (أ) بالحصول على تأمين ضد المسؤولية المهنية".
3. ويحدد الحد الأدنى للتغطية: "بحد أدنى مليون دولار أمريكي".
4. ويحدد شركة التأمين: "من شركة معتمدة لدى البنك المركزي المصري".
5. ويُلزم بتقديم شهادة تأمين سارية عند الطلب.
6. هذا يضمن وجود غطاء مالي فعلي عند وقوع الضرر.
7. ويُضيف: "يُحدد التأمين تلتقائيًّا طوال مدة العقد".

8. ويُعتبر الإخفاق في التجديد إخلالًا جوهريًا.
9. لأن غياب التأمين يعرّض الطرف الآخر لخسارة غير مؤمنة.
10. ويجب تجنّب عبارات مثل "يؤمن حسب الحاجة".
11. لأن "الحاجة" معيار غير قابل للقياس.
12. التأمين في العقد ليس اختياريًا، بل شرط حماية.
13. خاصة في عقود الإنشاءات، النقل، أو الخدمات الطبية.
14. لذا، فإن بند التأمين يحوّل الخطر إلى جهة متخصصة.
15. ويقلل من النزاعات حول من يدفع عند وقوع الحادث.

16. وهو جزء من إدارة المخاطر التعاقدية.
17. وكل تفصيل فيه يُعزز الأمن القانوني.
18. لأن الضرر الواقع دون تأمين قد يُفلس الطرف الملتزم.
19. والعقد لا يُريد إفلاس أحد، بل تنفيذًا سلسًا.
20. لذا، فإن التأمين هو جزء من المسؤولية التعاقدية.

## \*\*64\*\*

1. بند التعاون والشفافية (Cooperation and Good Faith) يُعزز التنفيذ السليم.
2. "يلتزم الطرفان بالتعاون بحسن نية لتنفيذ أحكام هذا العقد".

3. ويُضيف: "ويتبادلان المعلومات اللازمة دون تأخير غير مبرر".
4. لأن بعض الالتزامات تتطلب تفاعلاً مستمرًا بين الطرفين.
5. ويُعتبر التلكؤ في تقديم المعلومات إخلالًا بالعقد.
6. ويُحدد آليات التواصل: "عبر ممثل معتمد مذكور في الملحق (د)".
7. هذا يمنع التذرع بعدم المعرفة أو التأخير الإداري.
8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يتعاون الطرفان قدر المستطاع".
9. لأن "المستطاع" لا يُلزم قانونيًّا.
10. الحسن النية في القانون الحديث أصبح

مبدأً ملزمًا.

11. وليس مجرد أخلاق.

12. لذا، فإن إدراجه في العقد يمنحه قوة

تنفيذية.

13. ويمكن طلب وقف التنفيذ إذا ثبت سوء النية.

14. كما يُستخدم كأساس لطلب التعديل عند

ظهور ظروف طارئة.

15. لأنه يُفترض أن الطرفين شريكان، لا

خصمان.

16. والعقد الناجح يُبنى على الثقة، لا على

الشك.

17. لذا، فإن بند الحسن النية يُعيد التوازن

الإنساني للعلاقة.

18. دون أن يُضعف الحقوق القانونية.

19. وهو جسر بين النظرية والتطبيق.
20. لأن القانون لا يُطبَّق في فراغ، بل بين بشر.

**\*\*65\*\* ##**

1. بند التحديث الدوري (Review Clause) في العقود طويلة المدى.
2. "يتم مراجعة شروط هذا العقد كل 12 شهراً من تاريخ النفاذ".
3. ويحدد أطراف المراجعة: "مندوب من كل طرف، بمستوى مدير على الأقل".
4. ويحدد جدول الأعمال: "التكلفة، الجودة، الظروف الاقتصادية".
5. ويضيف: "لا يُعتبر فشل المراجعة سبباً



لفسخ العقد تلقائيًّا".

6. بل يُفتح باب التحكيم إذا تعذّر الاتفاق.

7. هذا يمنع تجميد العقد في ظروف متغيرة.

8. ويُعطيه مرونة دون فقدان الالتزام.

9. ويجب تجنّب عبارات مثل "يُعاد النظر عند الحاجة".

10. لأن "الحاجة" لا تُفعّل الآلية تلقائيًّا.

11. المراجعة الدورية تُقلل من مفاجآت السوق.

12. خاصة في العقود التي تمتد لسنوات.

13. مثل: عقود الطاقة، إدارة المرافق، أو

الشراكات الاستراتيجية.

14. لذا، فإن بند المراجعة هو آلية تكيّف ذكية.

15. وهو بديل واقعي للفسخ عند التغيرات

الجوهرية.

16. لأنه يحافظ على العلاقة بدل قطعها.
17. والعقد الحديث ليس وثيقة جامدة، بل كائن حي.

18. يحتاج إلى تنفس دوري ليستمر.
19. لذا، فإن هذا البند يُطيل عمر العقد.
20. ويقلل من النزاعات الناتجة عن التغيير.

**\*\*66\*\* ##**

1. بند التمثيل والضمانات القانونية  
(Representations and Warranties) يُشكّل  
أساس الثقة.
2. "يُقر الطرف (أ) بأنه شركة قائمة وفقًا لقانون  
جمهورية مصر العربية".
3. "ويضمن أن جميع تصاريح التشغيل سارية ولا

يوجد أي إجراء تعسفي ضده".

4. هذه الإقرارات تُعتبر شروطًا مسبقة لصحة العقد.

5. وإذا ثبت كذبها، يحق للطرف الآخر فسخ العقد من الجذر.

6. ويجب أن تكون قابلة للتحقق عند الإبرام.

7. مثل: رقم السجل التجاري، تاريخ التأسيس، سلطة الموقّع.

8. ويُضيف: "تُعتبر هذه الضمانات صحيحة حتى تاريخ التنفيذ الكامل".

9. لأن بعض الوقائع قد تتغير بين التوقيع والتنفيذ.

10. ويلزم الطرف بالإبلاغ الفوري عن أي تغيير جوهري.

11. مثل: دعوى قضائية جديدة، سحب ترخيص،

أو تغيير هيكل ملكية.

12. هذا يمنع المفاجآت التي تُهدد جوهر العلاقة.

13. ويجب تجنّب عبارات عامة مثل "يقر بأنه قانوني".

14. لأن "قانوني" غير محدد ومفتوح للتفسير.

15. الضمانات الفعّالة هي التي تُحدّد الوقائع بدقة رقمية وقانونية.

16. وكل ضمان غير قابل للإثبات يُفقد قيمته.

17. لذا، فإن هذا البند هو درع ضد الغش أو الإهمال.

18. وهو جزء من due diligence التعاقددي.

19. لأن العقد لا يُبنى على الثقة العمياء، بل على الحقائق الموثقة.

20. والحقائق الموثقة تبدأ من أول سطر في بند الضمانات.

**\*\*67\*\* ##**

1. بند الإعفاء من المسؤولية (Indemnification) يُوزَّع خطر الأضرار الخارجية.
2. "يُعفي الطرف (أ) الطرف (ب) من أي مطالبة تنشأ عن انتهاك حقوق الملكية الفكرية".
3. ويحدد نطاق الإعفاء: "يشمل المحاماة، التعويضات، والغرامات".
4. ويُشترط أن يكون الطرف (ب) قد أخطر الطرف (أ) فوراً بالمطالبة.
5. وأن يمنحه السيطرة الكاملة على الدفاع.
6. لأن الإعفاء لا يعني التخلي عن الدفاع، بل

تنظيمه.

7. ويُسْتثنى من الإعفاء: الأضرار الناتجة عن سوء تصرف الطرف (ب).

8. "لا يشمل الإعفاء الأضرار الناتجة عن تعليمات غير قانونية من الطرف (ب)".

9. هذا يمنع استغلال بند الإعفاء للتغطية على الأخطاء المتعمدة.

10. ويجب تجنّب عبارات مثل "يتحمل الطرف (أ) كل المسؤولية".

11. لأن ذلك قد يُعتبر باطلاً لتعارضه مع النظام العام.

12. الإعفاء المشروع هو الذي يتناسب مع دور كل طرف في الخطر.

13. وهو ليس تأميناً شاملاً، بل توزيعاً عادلاً

للمخاطر.

14. ويستخدم بكثرة في عقود التكنولوجيا،  
الاستشارات، والتوزيع.

15. لذا، فإن صياغته الدقيقة تحمي الطرف من  
التزامات غير متوقعة.

16. وكل كلمة فيه تحمل وزنًا ماليًا مباشرًا.

17. لأنه قد يُطالب بملايين الدولارات بناءً على  
سطر واحد.

18. لذا، لا يُكتب إلا بعد تحليل دقيق  
للسيناريوهات المحتملة.

19. والعقد الذي يحتوي على بند إعفاء غامض  
هو قنبلة موقوتة.

20. والصياغة الجيدة تفككها قبل الانفجار.

1. بند القابلية للفصل (Severability) يحمي العقد من البطلان الكلي.
2. "إذا حُكم بعدم صلاحية أي بند، يُفصل دون أن يؤثر على باقي البنود".
3. لأن بعض الأنظمة القضائية تبطل العقد كله إذا كان به بند باطل.
4. وهذا البند يمنع هذا المصير الكارثي.
5. ويُضيف: "يُستبدل البند الباطل بأقرب بند مشروع يحقق نفس الغرض".
6. هذا يحافظ على التوازن الاقتصادي للعقد.
7. ويُظهر نية الطرفين في الحفاظ على الاتفاق رغم الجزئيات.
8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يبقى العقد



ساريًا".

9. لأن "ساريًا" لا يوضح آلية التعامل مع البند الباطل.

10. القابلية للفصل ليست افتراضًا، بل حق مكتسب بالنص.

11. لذا، يجب إدراجه في كل عقد، خاصة الدولي منه.

12. لأن القوانين تختلف في تطبيق مبدأ الفصل.

13. وبعضها لا يعترف به إلا إذا نُص عليه صراحة.

14. لذا، فإن هذا البند هو شبكة أمان تشريعية.

15. وهو يعكس فهمًا عميقًا لطبيعة العقد كوحدة متكاملة.

16. لكنها مرنة عند الحاجة.

17. لأن البطلان الجزئي لا يجب أن يقتل الكل.

18. والعقد الجيد يُصمَّم ليصمد أمام الطعون الجزئية.

19. لذا، فإن بند القابلية للفصل هو درع ضد التفكيك.

20. وليس مجرد بند شكلي.

**\*\*69\*\* ##**

1. بند عدم التنازل الضمني (Waiver) يمنع فقدان الحقوق بالسكوت.

2. "لا يُعتبر تأخير أو إغفال ممارسة أي حق تنازلاً عنه".

3. لأن بعض الأطراف يعتقدون أن السكوت عن الإخلال يُسقط الحق.

4. وهذا غير صحيح قانونيًّا، لكنه قد يُثار كدفاع.

5. لذا، فإن النص الصريح يغلق هذا الباب.
6. ويُضيف: "لا يُعتبر التنازل ساريًا إلا إذا كان كتابيًا وموقعًا من الطرف المتنازل".
7. هذا يمنع الادّعاء بأن موظفًا وافق شفهيًا على تعديل.
8. ويحمي الطرف من التزامات غير مصرح بها.
9. ويجب تجنّب عبارات مثل "لا يجوز التنازل".
10. لأن التنازل مشروع إذا تم بشكل صحيح.
11. الهدف ليس منع التنازل، بل تنظيمه.
12. لأن المرونة جزء من التعاقد الحديث.
13. لكنها يجب أن تكون تحت سيطرة قانونية.
14. لذا، فإن بند عدم التنازل الضمني يوازن بين الثبات والمرونة.
15. وهو يُذكّر الطرفين أن الحقوق لا تُفقد

بالتهاون.

16. بل تحتاج إلى تصرف صريح لإسقاطها.

17. وهذا يعزز اليقين في العلاقة التعاقدية.

18. لأن كل طرف يعرف أن حقوقه محمية حتى لو سكت مؤقتًا.

19. والسكوت ليس ضعفًا، بل استراتيجية.

20. طالما أن العقد يحميه من التفسير الخاطئ.

**\*\*70\*\* ##**

1. بند التفاوض قبل اللجوء إلى التقاضي

(Escalation Clause) يُقلل من النزاعات

القضائية.

2. "في حال نشوء نزاع، يلتزم الطرفان بالتفاوض

عبر ممثليهما التنفيذيين لمدة 15 يومًا".

3. "وإذا لم يُحل، يُحال إلى لجنة تسوية مشتركة لمدة 30 يومًا".
4. "وبعد فشلها، يُلجأ إلى التحكيم أو المحكمة المختصة".
5. هذا يخلق سلّمًا تصعيديًّا منظمًا للخلاف.
6. ويمنع القفز المباشر إلى المحكمة، مما يوفر الوقت والتكلفة.
7. ويُظهر حسن النية في حل الخلاف وديًّا.
8. ويُعتبر جزءًا من ممارسات الحوكمة الجيدة.
9. ويجب تجنّب عبارات مثل "يحاول الطرفان حل النزاع".
10. لأن "المحاولة" لا تُلزم قانونيًّا.
11. الآلية الواضحة تُجبر الطرفين على الجلوس فعليًّا.

12. وقد تؤدي إلى حلول إبداعية لا يتيحها القضاء.
13. لذا، فإن هذا البند يُقلل من العداء ويبقي العلاقة مفتوحة.
14. خاصة في العقود طويلة المدى أو المتكررة.
15. وهو استثمار في العلاقة، لا هروب من الحق.
16. لأن أفضل نزاع هو الذي لا يصل إلى القاعة.
17. والعقد الذكي يبني جسورًا قبل أن تحترق.
18. لذا، فإن بند التصعيد هو جزء من الذكاء التعاقددي.
19. وليس مجرد تأخير للحق.
20. بل ترتيب لتنفيذه بأقل كلفة ممكنة.

1. بند التحديث التشريعي (Legislative Change) يتعامل مع تغير القوانين أثناء العقد.
2. "إذا أدى تغيير في التشريع إلى زيادة تكلفة التنفيذ بنسبة تزيد عن 10%..."
3. "يجوز للطرف المتضرر طلب إعادة التفاوض على الشروط خلال 30 يومًا".
4. وإذا فشل التفاوض، يحق له فسخ العقد دون تعويض.
5. لأن القوة القاهرة لا تشمل التغيير التشريعي الروتيني.
6. لكنه قد يُصبح عبئًا غير محتمل.
7. لذا، فإن هذا البند يخلق آلية عادلة للتكيف.
8. ويُضيف: "لا يشمل هذا البند القوانين

المتعلقة بالضرائب المباشرة".

9. لأن الضرائب جزء من المخاطرة التجارية العادية.

10. ويجب تجنّب عبارات مثل "يتحمل الطرف التغييرات القانونية".

11. لأن ذلك قد يُعتبر تعسفياً إذا كان التغيير جوهرياً.

12. التحديث التشريعي ليس خطأ أحد، بل ظرف خارجي.

13. لذا، فإن العقد العادل يوزع آثاره بإنصاف.

14. وهذا البند يمنع استغلال الطرف الأقوى للتشريع الجديد.

15. وهو درع ضد الاستغلال في ظل الظروف المتغيرة.



16. لأن القانون لا يقف ساكنًا، والعقد يجب أن يتنفس معه.

17. لذا، فإن المرونة التشريعية جزء من الاستدامة التعاقدية.

18. والعقد الذي لا يأخذها بعين الاعتبار معرض للفشل.

19. لذا، فإن هذا البند هو استشراف قانوني ذكي.

20. وليس هروبًا من الالتزام.

**\*\*72\*\* ##**

1. بند اللغة في المراسلات (Language of Correspondence) يؤدّ التواصل.

2. "جميع المراسلات المتعلقة بهذا العقد تكون

باللغة العربية".

3. لأن استخدام لغات متعددة قد يؤدي إلى سوء فهم أو تفسيرات متناقضة.

4. ويُعتبر أي إشعار بلغة أخرى غير ملزم حتى يُترجم رسميًا.

5. ويلزم الطرف بتحمل تكلفة الترجمة إذا أصر على لغة أخرى.

6. هذا يمنع التلاعب عبر اختلاف الصياغة بين اللغات.

7. ويُضيف: "المراسلات الإلكترونية تخضع لنفس القاعدة".

8. لأن البريد الإلكتروني جزء من السجل التعاقددي.

9. ويجب تجنّب عبارات مثل "باللغة المتفق

عليها".

10. لأن "المتفق عليها" قد تتغير دون توثيق.

11. اللغة الموحدة تخلق سجلاً قانونياً

متسقاً.

12. وهو أساسي عند تقديم الأدلة أمام القضاء.

13. لأن القاضي لن يقبل ترجمة غير معتمدة

كدليل.

14. لذا، فإن تحديد لغة المراسلات يحمي من

فقدان الحجية.

15. وهو امتداد طبيعي لبند اللغة الحاكمة.

16. لأن التواصل اليومي جزء من تنفيذ العقد.

17. والعقد لا يُطبَّق فقط في البنود، بل في كل

رسالة.

18. لذا، فإن هذا البند يوحّد الممارسة مع

النظرية.

19. ويقلل من فرص الخطأ البشري في الفهم.
20. لأن الكلمة الواضحة بلغة واحدة أفضل من الترجمة الملتبسة.

**\*\*73\*\* ##**

1. بند الحسابات والتدقيق (Accounts and Audit) في العقود المالية أو المشتركة.
2. "يحق للطرف (ب) تدقيق سجلات الطرف (أ) المتعلقة بهذا العقد مرة سنوية".
3. ويحدد مكان التدقيق: "في مقر الطرف (أ) خلال ساعات العمل الرسمية".
4. ويحدد المدة: "لمدة لا تتجاوز 10 أيام عمل متصلة".

5. ويُلتزم الطرف (أ) بتوفير جميع المستندات المطلوبة.

6. ويُعتبر رفض التدقيق إخلالًا جوهريًا بالعقد.

7. لأن الشفافية المالية جوهر العقود المشتركة.

8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يحق الاطلاع عند الحاجة".

9. لأن "الحاجة" لا تُفعّل الحق تلقائيًا.

10. التدقيق المنظم يمنع الاختلاس أو التلاعب بالأرباح.

11. ويُضيف: "يتم التدقيق بواسطة مكتب تدقيق مستقل معتمد".

12. وليس بواسطة موظف من الطرف (ب)، لضمان الحياد.

13. ويُلتزم بسرية نتائج التدقيق.

14. لأنها قد تحتوي على معلومات حساسة.
15. لذا، فإن بند التدقيق يوازن بين الرقابة والخصوصية.
16. وهو ضمانة للطرف الأقل سيطرة على البيانات.
17. لأن المال لا يُرى، بل يُحسب.
18. والعقد الذي لا ينظم الرقابة المالية يعرض نفسه للاحتيال.
19. لذا، فإن هذا البند هو عين العقد على المال.
20. وليس مجرد رفاهية رقابية.

**\*\*74\*\* ##**

1. بند النسخ الأصلية (Counterparts) يسمح

بالتوقيع على نسخ منفصلة.

2. "يجوز توقيع هذا العقد على نسخ أصلية

منفصلة، ولكل نسخة ذات الحجية الكاملة".

3. لأن الأطراف قد يكونون في دول مختلفة ولا

يستطيعون التوقيع على نفس الورقة.

4. ويُعتبر العقد نافذاً عند تبادل النسخ الموقعة

عبر البريد أو الفاكس أو PDF.

5. ويُضيف: "نسخة العقد المحفوظة لدى الطرف

(أ) تعتبر مرجعاً في حال الاختلاف".

6. هذا يحل مشكلة التوقيع الإلكتروني في

الأنظمة التي لا تعترف به كلياً.

7. ويُعتبر كل توقيع جزءاً من الاتفاق الكامل.

8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يُوقّع على

نسخة واحدة".

9. لأن ذلك يعقّد الإبرام في العصر الرقمي.

10. بند النسخ الأصلية يُسهّل الإبرام دون  
المساس بالحجية.

11. وهو ضروري في العقود الدولية أو العابرة  
للحدود.

12. لأن التنقل مكلف، والوقت ثمين.

13. لذا، فإن هذا البند يواكب التطور التكنولوجي.

14. دون أن يفرض في المتطلبات القانونية.

15. وهو جسر بين التقليد والحداثة.

16. لأن العقد لا يجب أن يُعطّل بسبب الموقع  
الجغرافي.

17. بل يجب أن يُبرم حيثما كان الطرفان.

18. لذا، فإن بند النسخ الأصلية هو تسهيل  
إجرائي ذكي.



19. وليس تنازلاً عن الأصالة.

20. بل إعادة تعريف للأصالة في العصر الرقمي.

**\*\*75\*\* ##**

1. بند التنفيذ الجزئي (Partial Performance)

ينظم حالة تنفيذ جزء من العقد.

2. "يُعتبر تنفيذ جزء من الالتزامات لا يُسقط حق

الطرف في المطالبة بالباقي".

3. ويُضيف: "ولا يُعتبر قبول جزء من التنفيذ إبراءً

من الباقي".

4. لأن بعض الأطراف يعتقدون أن القبول الجزئي

ينهي العقد.

5. وهذا غير صحيح قانونياً، لكنه قد يُستخدم

كدفاع.

6. لذا، فإن النص الصريح يغلق هذا الباب.
7. ويُحدد آلية التعامل مع التنفيذ الجزئي:  
"يُحتفظ بالحق في طلب التنفيذ الكامل أو  
الفسخ".
8. ويُعتبر التنفيذ الجزئي مؤشراً على حسن  
نية، لا على التنازل.
9. ويجب تجنّب عبارات مثل "يُقبل ما تم  
تنفيذه".
10. لأن ذلك قد يُفهم كإبراء ضمني.
11. العقد يُنفّذ كاملاً أو لا يُنفّذ، إلا إذا وافق  
الطرف كتابيّاً على التعديل.
12. لذا، فإن بند التنفيذ الجزئي يحمي من  
التنازل الضمني.
13. وهو درع ضد التفسير الخاطئ للسلوك

العملي.

14. لأن القبول المؤقت لا يعني الرضا النهائي.

15. والعقد الجيد يُفرّق بين التفاهم المؤقت

والاتفاق النهائي.

16. لذا، فإن هذا البند يحافظ على حقوق الطرف

حتى في حالة التعاون الجزئي.

17. لأنه قد يُنقذ العلاقة دون أن يُضيّع الحق.

18. والقانون يحترم النوايا، لكنه يحمي النصوص.

19. لذا، فإن الصياغة الواضحة تحمي النية من

سوء الفهم.

20. والتنفيذ الجزئي ليس نهاية، بل مرحلة.

**\*\*76\*\* ##**

1. بند التقادم (Limitation Period) يحدد المدة

التي يجوز فيها رفع الدعوى.

2. "تسقط جميع الدعاوى الناشئة عن هذا

العقد بعد مرور ثلاث سنوات من تاريخ العلم

بالضرر".

3. لأن بعض القوانين تسمح بتحديد مدة تقادم

أقصر من القانون العام.

4. ويُضيف: "ويُعتبر تاريخ الاستلام النهائي هو

تاريخ العلم في حالة العيوب الظاهرة".

5. هذا يخلق يقينًا حول نهاية المسؤولية.

6. ويُساعد في إدارة المخاطر على المدى

الطويل.

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "وفقًا للقانون".

8. لأن ذلك يترك الباب مفتوحًا لمدد طويلة قد

تصل إلى 15 سنة في بعض الأنظمة.

9. تحديد مدة التقادم يُقلل من القلق القانوني بعد انتهاء العقد.

10. ويُعتبر جزءاً من التخطيط الدفاعي.

11. ويُستثنى من التقادم: حالات الغش أو التزوير.

12. "لا تسري مدة التقادم على الدعاوى

الناتجة عن تعمد إخفاء عيب جوهري".

13. لأن الغش لا يتقادم في معظم الأنظمة القانونية.

14. لذا، فإن بند التقادم يوازن بين إنهاء النزاع وحماية الضحايا.

15. وهو ليس هروباً من المسؤولية، بل تنظيمًا لها.

16. لأن الحقوق لا يجب أن تبقى معلقة إلى

الأبد.

17. والعقد الذي لا ينظم التقادم يعرض الطرف لخطر دائم.

18. لذا، فإن تحديد المدة هو جزء من الاستقرار القانوني.

19. واليقين في النهاية يُكمل اليقين في البداية.

20. لأن كل علاقة يجب أن يكون لها نهاية قانونية واضحة.

**\*\*77\*\* ##**

1. بند التبعية (Third Party Beneficiaries)  
ينظم حقوق الغير.

2. "لا يُنشأ هذا العقد أي حق لصالح أي شخص

ثالث ما لم يُنص صراحة على خلاف ذلك".

3. لأن بعض العقود قد تُفهم على أنها تمنح حقوقًا لجهات خارجية.

4. مثل: العملاء، المتعاقدين من الباطن، أو الجهات الرقابية.

5. ويُستثنى منها: "الشركات التابعة المذكورة في الملحق (ه)".

6. ويُحدد شروط استثناء الغير: "بشرط موافقة كتابية من الطرفين".

7. هذا يمنع الدعاوى غير المتوقعة من أطراف لم يشاركوا في العقد.

8. ويحمي الطرف من التزامات لم يقصدها.

9. ويجب تجنّب عبارات مثل "لصالح الأطراف المعنية".

10. لأن "المعنية" مفهوم غامض قد يوسع الدائرة بلا حدود.

11. العقد يُبرم بين طرفين، وليس كإعلان عام.

12. لذا، فإن بند التبعية يحافظ على خصوصية العلاقة التعاقدية.

13. وهو درع ضد التدخل الخارجي غير المشروع.

14. لأن كل حق يجب أن يكون مرتبطًا بالتزام مقابل.

15. والغير لم يلتزم بشيء، فلا يستحق حقًا.

16. إلا إذا أراد الطرفان منحه حقًا صريحًا.

17. وفي هذه الحالة، يجب أن يُدرج اسمه وحقه بدقة.

18. لذا، فإن هذا البند يحمي من التفسير



الموسع للعقود.

19. والعقد الجيد لا يفتح أبوابه إلا لمن دخلها  
برضى.

20. لأن الخصوصية جزء من الحرية التعاقدية.

## \*\*78\*\*

1. بند التكاليف والمصاريف (Costs and Expenses) ينظم من يتحمل المصروفات.
2. "يتحمل كل طرف مصاريفه الخاصة المتعلقة بإبرام وتنفيذ هذا العقد".
3. مثل: أتعاب المحاماة، تكاليف السفر، رسوم الترجمة.
4. ويُسْتثنى منها: "تكاليف التحكيم، والتي تُوزَّع وفق قرار هيئة التحكيم".

5. لأن بعض الأطراف يفترضون أن الخصم يدفع كل شيء عند الخسارة.
6. لكن هذا غير مضمون في كل الأنظمة.
7. لذا، فإن التحديد الصريح يخلق يقينًا ماليًّا.
8. ويُضيف: "في حال رفع دعوى قضائية، يُحكم بالتعويض عن المصروفات وفقًا للقانون".
9. هذا يربط المصروفات بالنتيجة القضائية دون التزام مسبق.
10. ويجب تجنّب عبارات مثل "يدفع الطرف الخاسر كل شيء".
11. لأن القاضي قد لا يحكم بذلك في بعض الحالات.
12. لذا، فإن الصياغة الواقعية أفضل من الوعود المطلقة.

13. والتكاليف جزء من تقييم الجدوى الاقتصادية للنزاع.

14. لذا، فإن بند المصروفات يُقلل من الدعاوى التعسفية.

15. لأنه يذكّر الطرف بأن النزاع مكلف حتى لو ربح.

16. والعقد الذكي لا يشجع على التقاضي، بل على التنفيذ.

17. لذا، فإن هذا البند هو جزء من إدارة النزاع الوقائية.

18. وليس مجرد تفصيل إداري.

19. لأن المال يُنفق قبل أن يُحكم.

20. واليقين في المصروفات يُقلل من المفاجآت المالية.

**\*\*79\*\* ##**

1. بند التصنيف (Classification) ينظم كيفية تصنيف المعلومات أو المواد.
2. "تُصنّف جميع الوثائق المتعلقة بهذا العقد إلى ثلاث فئات: سرية، داخلية، عامة".
3. ويُحدد معايير كل فئة: "السرية: تشمل الخطط المالية والفنية".
4. "الداخلية: تشمل المراسلات الإدارية".
5. "العامة: تشمل البيانات الصحفية المعتمدة".
6. هذا يسهل إدارة المعلومات وفق درجة الحساسية.
7. ويُحدد من يحق له الوصول إلى كل فئة.
8. "يحق للموظفين ذوي المستوى (م+)

الاطلاع على الفئة السرية".

9. ويُضيف: "يُعتبر خرق التصنيف إخلالاً ببند السرية".

10. لأن التصنيف ليس إجراءً إداريًّا، بل التزامًا قانونيًّا.

11. ويجب تجنّب عبارات مثل "حسب طبيعة الوثيقة".

12. لأن "الطبيعة" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.

13. التصنيف الواضح يمنع التسريب غير المقصود.

14. خاصة في المؤسسات الكبيرة ذات الهياكل المعقدة.

15. لذا، فإن هذا البند يحوّل الإدارة إلى التزام.

16. وهو جزء من نظام الحوكمة الداخلية.

17. لأن المعلومات ليست سلعاً، بل أصل قانوني.

18. والعقد الذي لا ينظم تصنيفها يعرض نفسه للخطر.

19. لذا، فإن التصنيف هو درع إداري وقانوني معاً.

20. وليس مجرد إجراء بيروقراطي.

**\*\*80\*\* ##**

1. بند التزامات ما بعد الإنهاء (Post-

Termination Obligations) ينظم المرحلة الانتقالية.

2. "على الطرف (أ) إعادة جميع الوثائق والبيانات خلال 15 يوماً من تاريخ الإنهاء".

3. "ويُلْتزم الطرف (ب) بتسوية الحسابات

المستحقة خلال 30 يومًا".

4. ويُحدد مصير المواد غير القابلة للإعادة:

"تُدمَّر بمحضر موقَّع من الطرفين".

5. ويُضيف: "يبقى بند السرية ساريًا رغم انتهاء

العقد".

6. لأن بعض الالتزامات لا تنتهي بمجرد الفسخ.

7. ويُحدد عقوبة التأخير: "غرامة تأخير 1%

يوميًا من قيمة الحسابات المتأخرة".

8. هذا يضمن تنفيذ الالتزامات حتى في نهاية

العلاقة.

9. ويجب تجنُّب عبارات مثل "يتم التسوية

لاحقًا".

10. لأن "لاحقًا" لا يخلق التزامًا زمنيًا.

11. المرحلة الانتقالية قد تكون أكثر تعقيداً من التنفيذ نفسه.

12. لذا، فإن التنظيم الدقيق يمنع النزاع بعد الفراق.

13. ويُعتبر هذا البند جزءاً من المسؤولية الأخلاقية والقانونية.

14. لأن النهاية المهنية تعكس جودة العلاقة بأكملها.

15. والعقد الجيد لا ينتهي برسالة، بل بإجراءات.

16. لذا، فإن بند ما بعد الإنهاء هو خاتمة منظمة.

17. وهو يعكس نضج الطرفين في إدارة العلاقات.

18. لأن الانفصال لا يجب أن يكون فوضوياً.

19. والترتيب في النهاية يحمي السمعة

والحقوق معاً.



20. والعقد الذي ينسى ما بعد الإنهاء يترك ذيلًا مفتوحًا للنزاع.

## \*\*81\*\*

1. بند التزامات السلامة (Safety Obligations)

في العقود التي تتضمن أعمالًا ميدانية.

2. "يلتزم الطرف (أ) بتطبيق جميع معايير

السلامة الصادرة عن وزارة القوى العاملة".

3. ويحدد المعدات المطلوبة: "خوذات، أحزمة

أمان، إشارات تحذيرية".

4. ويضيف: "يتحمل الطرف (أ) كامل المسؤولية

عن أي حادث ناتج عن إهمال في تطبيق معايير

السلامة".

5. لأن الحوادث قد تؤدي إلى تعطيل المشروع أو

دعاوى جنائية.

6. ويلزم بتقديم شهادة تدريب للعمال على السلامة قبل بدء العمل.

7. ويُعتبر عدم الالتزام سببًا كافيًا لوقف التنفيذ فورًا.

8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يأخذ الحيلة اللازمة".

9. لأن "الحيلة" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه قضائيًا.

10. السلامة ليست خيارًا، بل التزام قانوني وأخلاقي.

11. لذا، فإن بند السلامة يحمي الأرواح قبل المصالح.

12. وهو درع ضد المسؤولية الجنائية والمدنية

معاً.

13. لأن الحادث لا يُقاس بالمال، بل بالعواقب الإنسانية.

14. والعقد الذي يتجاهل السلامة يفتقر إلى المسؤولية الاجتماعية.

15. لذا، فإن هذا البند ضروري في عقود

الإنشاءات، النقل، والخدمات الميدانية.

16. ويُحدّث تلقائيًّا مع أي تغيير في

التشريعات المتعلقة بالسلامة.

17. لأنه يرتبط بالنظام العام، ولا يُلغى بالاتفاق.

18. لذا، فإن الصياغة الدقيقة تحمي من

الغرامات والسجون.

19. والسلامة في العقد ليست بنداً، بل ثقافة.

20. والثقافة تبدأ من أول سطر في البند.

**\*\*82\*\* ##**

1. بند الجودة (Quality Assurance) يضمن مطابقة النتائج للمواصفات المتفق عليها.
2. "تخضع جميع المواد والخدمات لفحص الجودة وفق المواصفات القياسية المصرية رقم (xxx)".
3. ويحدد جهة الفحص: "مختبر معتمد من الهيئة المصرية العامة للمواصفات".
4. ويمنح الطرف (ب) حق رفض أي شحنة غير مطابقة دون دفع مقابلها.
5. ويحدد آلية إعادة الفحص: "خلال 7 أيام عمل من تاريخ الرفض".
6. ويعتبر الرفض النهائي بعد إعادة الفحص سبباً لفسخ العقد.

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "بحسب المعايير المتعارف عليها".
8. لأن "المعتاد" قد يكون دون المستوى القانوني.
9. الجودة ليست رفاهية، بل شرط جوهري في العقود الحديثة.
10. خاصة في المشاريع الحيوية كالطاقة، الصحة، والبنية التحتية.
11. لذا، فإن بند الجودة يحوّل المعيار من ذاتي إلى موضوعي.
12. وهو درع ضد التلاعب بالموصفات.
13. لأن "جيد" كلمة فضفاضة، بينما "ISO 9001 معيار قابل للقياس".
14. والعقد الذي لا يُحدّد معيار الجودة يعرض

نفسه للغش.

15. لذا، فإن التحديد الدقيق يخلق التزامًا قابلاً للتنفيذ.

16. ويُقلل من النزاعات حول ما إذا كان العمل "مقبولاً" أم لا.

17. لأن القبول لا يُبنى على الذوق، بل على الأرقام.

18. والجودة في العقد هي وعد ملموس، لا شعار.

19. لذا، فإن هذا البند هو جوهر الثقة بين الطرفين.

20. والثقة لا تُبنى على الكلمات، بل على المعايير.

1. بند التقارير الدورية (Reporting Obligations) يضمن الشفافية في التنفيذ.
2. "يلتزم الطرف (أ) بتقديم تقرير شهري عن سير العمل خلال 5 أيام من نهاية كل شهر".
3. ويحدد محتوى التقرير: "النسبة المئوية للإنجاز، العقبات، الخطة المستقبلية".
4. ويرفق به وثائق داعمة: "صور، محاضر اجتماعات، شهادات استلام".
5. ويُعتبر التأخير في تقديم التقرير إخلالاً بالعقد.
6. لأن غياب المعلومات يُفقد الطرف (ب) حق المراقبة.
7. ويُضيف: "يحق للطرف (ب) طلب تقرير

استثنائي في حالات الطوارئ".

8. ويُحدد مدة الرد على التقرير: "خلال 10 أيام عمل".

9. ويجب تجنّب عبارات مثل "يُبلغ عند الحاجة".

10. لأن "الحاجة" لا تُفعّل الآلية تلقائيًّا.

11. التقارير الدورية تبني جسراً من الثقة المستمرة.

12. وهي أداة وقائية ضد المفاجآت السلبية.

13. لذا، فإن هذا البند يحوّل التنفيذ من صندوق أسود إلى عملية شفافة.

14. والشفافية تقلل من الحاجة إلى التدقيق المفاجئ.

15. لأن الوقاية خير من العلاج.

16. والعقد الذي لا ينظم التقارير يترك الطرف



الأضعف في الظلام.

17. لذا، فإن بند التقارير هو حق مراقبة منظم.

18. وليس مجرد التزام بيروقراطي.

19. لأنه يُمكن الطرف من اتخاذ قرارات مبنية على بيانات.

20. والبيانات هي أساس الإدارة الحديثة.

**\*\*84\*\* ##**

1. بند التدريب (Training Obligations) في

العقود التي تتطلب مهارات خاصة.

2. "يلتزم الطرف (أ) بتدريب موظفي الطرف (ب)

على استخدام النظام المورد".

3. ويحدد عدد الساعات: "40 ساعة تدريب

عملي".

4. ويُحدد الكفاءة المطلوبة: "اجتياز اختبار نهائي بنسبة نجاح لا تقل عن 80%".
5. ويُرفق شهادة تدريب معتمدة باسم كل متدرب.
6. ويُعتبر عدم تنفيذ التدريب سببًا لاسترداد جزء من الثمن.
7. لأن النظام غير القابل للاستخدام فعليًّا يفقد قيمته.
8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يتم تدريب الفريق".
9. لأن "التدريب" دون تحديد لا يُلزم بمستوى معين.
10. التدريب ليس هبة، بل جزء من التسليم الفعلي.

11. لذا، فإن بند التدريب يضمن استفادة الطرف من المنتج.

12. وهو امتداد طبيعي للالتزام التسليم.

13. لأن التسليم لا ينتهي عند البوابة، بل عند القدرة على الاستخدام.

14. والعقد الذي يتجاهل التدريب يبيع وهمًا، لا منفعة.

15. لذا، فإن هذا البند يحوّل الوعود إلى كفاءة فعلية.

16. ويُقلل من الشكاوى بعد التسليم.

17. لأن المشكلة ليست في المنتج، بل في عدم الفهم.

18. والفهم يُبنى بالتدريب، لا بالتمني.

19. لذا، فإن بند التدريب هو استثمار في نجاح

العقد.

20. وليس تكلفة إضافية.

**\*\*85\*\* ##**

1. بند الصيانة (Maintenance Obligations) في

عقود التوريد طويلة المدى.

2. "يلتزم الطرف (أ) بتوفير صيانة دورية مجانية

لمدة سنتين من تاريخ الاستلام".

3. ويحدد عدد الزيارات: "زيارة كل 3 أشهر".

4. ويحدد وقت الاستجابة للطوارئ: "خلال 24

ساعة من البلاغ".

5. ويرفق جدول الصيانة كملحق (و).

6. ويُعتبر الإخفاق في الصيانة سببًا لخصم من

الدفعات المستقبلية.

7. لأن الأعطال المتكررة تُفقد العقد قيمته الاقتصادية.

8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يقدم الدعم الفني عند الحاجة".

9. لأن "الحاجة" لا يُلزم بوقت أو جودة.

10. الصيانة ليست خدمة، بل جزء من الضمان.

11. لذا، فإن بند الصيانة يضمن استمرارية الأداء.

12. وهو درع ضد التدهور بعد التسليم.

13. لأن المنتج قد يكون ممتازاً عند التسليم، لكنه يفشل لاحقاً.

14. والعقد الجيد يحمي الأداء طوال دورة الحياة.

15. لذا، فإن هذا البند يربط السعر بالخدمة، لا بالتسليم فقط.

16. ويُنقل من النزاعات حول "من يتحمل عطل

ما بعد البيع؟".

17. لأن الجواب مكتوب مسبقًا في العقد.

18. والوضوح يمنع التوتر.

19. لذا، فإن بند الصيانة هو وعد بالاستمرارية.

20. وليس مجرد التزام مؤقت.

**\*\*86\*\* ##**

1. بند التحديثات (Updates and Upgrades) في

العقود التقنية.

2. "يلتزم الطرف (أ) بتوفير جميع التحديثات

الأمنية مجازًا طوال مدة الدعم".

3. ويحدد أنواع التحديثات: "إعلانية، أمنية،

وظيفية".

4. ويُسْتثنى منها: "الترقيات الكبرى التي تُغيّر

رقم الإصدار الرئيسي".

5. ويحدد طريقة التثبيت: "تلقائيًا أو عبر تنزيل آمن من بوابة مخصصة".

6. ويُعتبر التأخير في تحديث أمني إخلالًا جوهريًا.

7. لأن الثغرات الأمنية قد تُعرّض بيانات الطرف (ب) للخطر.

8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يتم التحديث عند توفره".

9. لأن "التوفر" لا يُلزم بجدول زمني.

10. التحديثات ليست تحسينات، بل وسائل حماية.

11. لذا، فإن بند التحديثات يحمي من الاختراقات الإلكترونية.

12. وهو جزء من الامتثال لقوانين حماية البيانات.
13. لأن العقد الذي لا ينظم التحديثات يعرض الطرف لغرامات قانونية.
14. لذا، فإن هذا البند هو درع رقمي.
15. ويقلل من مخاطر الجرائم الإلكترونية.
16. لأن الأمان لا يُبنى مرة واحدة، بل يُحدَّث باستمرار.
17. والعقد الذكي يدرك أن التكنولوجيا لا تقف.
18. لذا، فإنه يبنى آلية للتكيف معها.
19. والتحديث ليس رفاهية، بل ضرورة.
20. والضرورة تُنص في العقد كالتزام، لا كوعد.

**\*\*87\*\* ##**

1. بند الدعم الفني (Technical Support)



يضمن استمرارية التشغيل.

2. "يقدم الطرف (أ) دعمًا فنيًا على مدار

الساعة طوال أيام الأسبوع".

3. ويحدد وسائل التواصل: "هاتف مباشر، بريد

إلكتروني مخصص، نظام تذاكر".

4. ويحدد وقت الاستجابة: "خلال ساعة

للحالات الحرجة، 4 ساعات للعادية".

5. ويصنّف الحالات وفق تأثيرها على التشغيل.

6. ويُعتبر الإخفاق في وقت الاستجابة سببًا

لاسترداد جزء من الاشتراك.

7. لأن التوقف عن العمل قد يكلّف الطرف (ب)

آلاف الدولارات بالساعة.

8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يتم الرد في أسرع

وقت".

9. لأن "أسرع وقت" لا يُلزم قانونيًّا.
10. الدعم الفني ليس خدمة، بل جزء من القيمة المتعاقد عليها.
11. لذا، فإن بند الدعم يحوّل الوعود إلى أداء قابل للقياس.
12. وهو درع ضد التوقف غير المتوقع.
13. لأن الوقت في الأعمال الحديثة هو المال.
14. والعقد الذي لا ينظم الدعم يبيع منتجًا معطّلًا.
15. لذا، فإن هذا البند يضمن أن النظام يعمل دائمًا.
16. ويُقلل من النزاعات حول "من يتحمل خسارة التوقف؟".
17. لأن الجواب مكتوب في العقد.

18. والوضوح يخلق ثقة.

19. لذا، فإن بند الدعم الفني هو وعد بالاستمرارية.

20. وليس مجرد رقم هاتف.

**\*\*88\*\* ##**

1. بند نقل البيانات (Data Migration) في عقود البرمجيات أو الخدمات السحابية.

2. "يلتزم الطرف (أ) بنقل جميع بيانات الطرف (ب) إلى نظام آخر عند انتهاء العقد".

3. ويحدد تنسيق النقل: "ملفات CSV أو JSON قابلة للاستيراد".

4. ويحدد مدة النقل: "خلال 30 يومًا من طلب الطرف (ب)".

5. ويُلتزم بسرية البيانات أثناء النقل.
6. ويُعتبر رفض النقل أو تأخيره إخلالًا جوهريًا.
7. لأن البيانات ملك للطرف (ب)، وليس للطرف (أ).
8. ويجب تجذّب عبارات مثل "يتم تسليم البيانات عند الطلب".
9. لأن "التسليم" قد يكون بصيغة غير قابلة للاستخدام.
10. نقل البيانات ليس نسخًا، بل تمكين.
11. لذا، فإن بند النقل يحمي من احتجاز البيانات.
12. وهو جزء من حقوق الملكية الرقمية.
13. لأن العقد الذي لا ينظم النقل يحبس الطرف (ب) في النظام.

14. لذا، فإن هذا البند هو درع ضد الاحتكار التقني.

15. ويُقلل من مخاطر فقدان البيانات.

16. لأن البيانات هي أصل لا يُعوّض.

17. والعقد الذكي يضمن حرية الخروج كما يضمن دخولاً.

18. لأن الحرية لا تكتمل إلا بالاختيار.

19. لذا، فإن بند نقل البيانات هو حق خروج منظم.

20. وليس مجرد التزام تقني.

**\*\*89\*\* ##**

1. بند التوافق (Compatibility) في العقود التقنية أو الهندسية.

2. "يجب أن يكون النظام المورد متوافقًا مع البنية التحتية الحالية للطرف (ب)".
3. ويُرفق قائمة بالأنظمة المدعومة: "Windows 10+, Oracle 19c, SAP ECC 6.0".
4. ويلزم الطرف (أ) باختبار التوافق قبل التسليم النهائي.
5. ويُعتبر عدم التوافق سببًا لرفض الاستلام.
6. لأن التكامل مع الأنظمة القائمة جزء من جوهر القيمة.
7. ويجب تجنّب عبارات مثل "يعمل مع معظم الأنظمة".
8. لأن "معظم" لا يشمل النظام الفعلي للطرف (b).
9. التوافق ليس افتراضًا، بل شرط تنفيذ.

10. لذا، فإن بند التوافق يمنع التسليم النظري.
11. وهو درع ضد المنتجات المعزولة.
12. لأن النظام الذي لا يتكامل لا يُستخدم.
13. والعقد الذي لا ينظم التوافق يبيع وهمًا.
14. لذا، فإن هذا البند يربط المنتج بالواقع التشغيلي.
15. ويُقلل من النزاعات حول "لماذا لا يعمل معنا؟".
16. لأن الجواب مكتوب مسبقًا في العقد.
17. والاختبار العملي أفضل من الوعد النظري.
18. لذا، فإن بند التوافق هو جسر بين النظرية والتطبيق.
19. والجسر لا يُبنى بالكلمات، بل بالاختبارات.
20. والاختبارات تُنص في العقد كشرط، لا

كخيار.

## \*\*90\*\*

1. خاتمة الفصل الثاني: الهيكل النموذجي للعقد ليس قالبًا جامدًا.
2. بل إطارًا مرزًا يتكيف مع طبيعة العلاقة ومخاطرها.
3. كل بند فيه هو استجابة لسيناريو واقعي قد يحدث.
4. والمحامي الصائغ لا ينسخ نموذجًا، بل يبني نظامًا قانونيًا متكاملًا.
5. النظام الذي يغطي البداية، التنفيذ، والانتهاء.
6. والهيكل الجيد لا يُسأل عنه القاضي، لأنه واضح منذ البداية.



7. لذا، فإن العمق في الهيكل لا يأتي من الطول، بل من الشمول.
8. كل بند يجب أن يجيب على سؤال: ماذا لو؟
9. ماذا لو تأخر الدفع؟ ماذا لو فشل النظام؟ ماذا لو تغيّر القانون؟
10. الأجوبة هي البنود.
11. والعقد الذي لا يجيب على هذه الأسئلة ناقص.
12. لذا، فإن الهيكل النموذجي ليس رفاهية، بل ضرورة.
13. لأنه يحوّل العلاقة من صراع محتمل إلى شراكة منظمة.
14. والتنظيم لا يقتل المرونة، بل يحميها.
15. لأن المرونة بدون إطار تصبح فوضى.

16. والعقد الجيد يوازن بين الثبات والمرونة.
17. بين الحقوق والواجبات.
18. بين الحاضر والمستقبل.
19. والآن، ننتقل إلى الفصل الثالث: الأخطاء الشائعة التي تُهدم هذا الهيكل.
20. لأن معرفة الخطأ أسرع طريق للصواب.

**\*\*91\*\* ##**

1. الخطأ الأول: استخدام عبارات مثل "بحسب العرف" دون تحديد العرف.
2. العرف غير موحد، وقد يختلف من منطقة إلى أخرى.
3. المحكمة لن تقبل بالإحالة العامة إلى العرف دون دليل ملموس.

4. الصحيح: "وفقًا للعرف التجاري السائد في محافظة الإسماعيلية في قطاع التوريدات".
5. ويرفق شهادة من غرفة التجارة تؤثّق هذا العرف.
6. لأن العرف يجب أن يكون ثابتًا، معروفاً، وغير مخالف للنظام العام.
7. الإحالة العامة تفتح الباب للتأويل غير المرغوب.
8. والعقد الجيد لا يترك شيئاً للعادة.
9. بل يُحدّد المعيار بدقة قانونية.
10. لأن العرف قد يتغير، لكن العقد يبقى.
11. لذا، فإن الصياغة الدقيقة تغلق باب النزاع من جذوره.
12. والعرف ليس عذراً للإهمال في التحديد.

13. لأنه قد يُستخدم كذريعة لتغيير شروط العقد لاحقاً.

14. والعقد الملزم لا يُفسدّ بالعادة، بل بالنص.

15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطر الأخطاء المبدئية.

16. لأنه يُفقد العقد ثباته منذ البداية.

17. والثبات هو جوهر العلاقة التعاقدية.

18. لذا، يجب تجنّب أي إحالة غير محددة.

19. لأن الغموض في المصدر = غموض في التطبيق.

20. والغموض خطر لا يُستهان به.

**\*\*92\*\* ##**

1. الخطأ الثاني: الخلط بين "الشرط" و"الوصف"

في العقد.

2. الشرط يُؤثر على وجود الالتزام، بينما الوصف لا يُؤثر عليه.

3. مثال: "يشترط أن يكون العقار غير مرهون" — شرط صحة.

4. أما "العقار مؤلف من ثلاث غرف" — وصف، ولا يُبطل العقد إن خالف الواقع.

5. إذا كُتب: "العقار غير مرهون"، دون كلمة "يشترط"، فقد يُعتبر وصفًا.

6. وفي هذه الحالة، لا يحق للمشتري فسخ العقد إذا اكتشف الرهن.

7. بل يحق له فقط طلب التعويض عن الغش.

8. بينما لو كان شرطًا، يحق له الفسخ من الجذر.

9. لذا، فإن الدقة في الصياغة تغيّر مصير الدعوى.

10. ويجب استخدام عبارات واضحة: "يشترط"، "يُعدّ شرطاً جوهرياً".

11. ويُضاف: "يُعتبر عدم تحقيق هذا الشرط إخلالاً جوهرياً يبرر الفسخ".

12. لأن القاضي لا يُعيد صياغة العقد، بل يقرأ ما كُتب.

13. والكلمة الواحدة قد تغيّر التكييف القانوني كله.

14. لذا، فإن الخلط بين الشرط والوصف خطأ فادح.

15. لأنه يُفقد الطرف حقه في الفسخ دون أن يدري.

16. والعقد الذي لا يميّز بينهما يفتقر إلى الوعي القانوني.
17. لذا، يجب مراجعة كل بند لمعرفة طبيعته.
18. هل هو شرط؟ وصف؟ التزام؟
19. لأن كل نوع له أثر قانوني مختلف.
20. والصياغة الجيدة تبدأ من الفهم الدقيق للطبيعة القانونية.

**\*\*93\*\* ##**

1. الخطأ الثالث: عدم تحديد تاريخ النفاذ بدقة.
2. "يسري العقد من تاريخ توقيعه" — خطير إذا وُقّع في تواريخ مختلفة.
3. الحل: "يسري العقد من تاريخ [يوم/شهر/سنة] الموافق لتاريخ آخر توقيع".

4. أو: "من تاريخ تبادل النسخ الموقعة عبر البريد المسجّل".

5. التاريخ مهم لحساب المدد، والفائدة، وبدء الالتزامات.

6. كما أنه يؤثر على الاختصاص القضائي في بعض الأنظمة.

7. إذا ترك التاريخ غامضًا، قد يُعتبر العقد غير نافذ لفترة.

8. مما يُعرض الطرفين لخسائر دون حماية قانونية.

9. ويجب تجنّب العبارات النسبية مثل "خلال الأيام القادمة".

10. لأن "الأيام القادمة" ليست مدة قانونية محددة.



11. الأفضل: "خلال خمسة أيام عمل من تاريخ الاستلام".

12. ويجب تعريف "يوم العمل" إذا كان العقد دوليًّا.

13. لأن يوم العمل في مصر قد يختلف عنه في الجزائر أو الإمارات.

14. التعريف يمنع النزاع حول موعد البدء أو الانتهاء.

15. كما يجب تحديد التوقيت عند الضرورة، خاصة في العقود الإلكترونية.

16. "قبل الساعة 18:00 بتوقيت القاهرة" — أفضل من "في المساء".

17. الدقة الزمنية جزء من الدقة القانونية.

18. لأن التأخير قد يُعتبر إخلالًا بالعقد.

19. والإخلال قد يؤدي إلى فسخ أو تعويض.
20. لذا، لا تترك الزمن للتخمين. الزمن في العقد ليس تفصيلاً، بل عنصر جوهري.

## \*\*94\*\*

1. الخطأ الرابع: استخدام صيغة المبني للمجهول.
2. "سيتم تسليم البضاعة" — من سيقوم بالتسليم؟ غير معلوم.
3. الصحيح: "يلتزم البائع بتسليم البضاعة".
4. الصياغة يجب أن تُظهر الالتزامات بشكل متبادل وواضح.
5. لا يُستخدم ضمير الغائب دون تحديد الفاعل.
6. لأن المسؤولية لا تُنسب إلى "الشيء"، بل

إلى "الشخص".

7. والقضاء يحتاج إلى طرف محدد ليُحمّله المسؤولية.

8. إذا كُتب: "سيتم الدفع"، فمن يدفع؟  
المشتري أم البنك؟

9. الغموض هنا قد يؤدي إلى رفض الدعوى لعدم تحديد محل الإخلال.

10. لذا، يجب أن يكون الفاعل واضحًا دائمًا.

11. كل فعل في العقد يجب أن يرتبط بطرف محدد.

12. لأن العقد شبكة من الالتزامات المتبادلة.

13. وليس سلسلة من الأحداث المجهولة.

14. ويجب تجنّب عبارات مثل "يتم التنفيذ"،  
"تُقدّم الخدمة".

15. لأنها تُفقد العقد شخصيته القانونية.

16. والشخصية القانونية هي أساس

المسؤولية.

17. لذا، فإن المبني للمجهول خطأ قاتل في

الصياغة.

18. لأنه يُفكك العلاقة بين الفعل والفاعل.

19. والعقد الذي لا يربط الفعل بطرف لا يُمكن

تنفيذه.

20. لأنه لا يُمكن محاسبة "الهواء".

**\*\*95\*\* ##**

1. الخطأ الخامس: التكرار غير الضروري الذي

يخلق تناقضاً محتملاً.

2. إذا كررتَ بنداً في مكانين، فقد تختلف

الصياغة قليلاً، فينشأ تعارض.

3. مثال: في البند (5): "يتم التسليم خلال 30 يوماً".

4. وفي البند (12): "يتم التسليم خلال شهر".

5. "شهر" قد يُفسّر كـ 28 أو 31 يوماً، بينما "30 يوماً" دقيق.

6. والمحكمة قد تطبّق القاعدة: "الغموض يُفسّر ضد محرر العقد".

7. لذا، فإن التكرار دون داعٍ يُضعف مركز الصائغ.

8. الصحيح: ذكر البند مرة واحدة، ثم الإحالة إليه عند الحاجة.

9. "كما ورد في البند (5) أعلاه".

10. هذا يحافظ على الاتساق ويوحّد التفسير.

11. ويجب تجنّب إعادة صياغة نفس المعنى

بألفاظ مختلفة.

12. لأن اللغة القانونية لا تسمح بالتعدد في

التعبير عن نفس الالتزام.

13. التعدد يُفهم كنية لتغيير المعنى.

14. لذا، فإن التكرار ليس تأكيداً، بل مصدر خطر.

15. والعقد الجيد يعتمد على الإحالة، لا على

التكرار.

16. لأنه يبنى نظاماً مترابطاً، لا فقرات منفصلة.

17. وكل بند فيه يشير إلى الآخر دون تناقض.

18. لأن التناقض يُفقد العقد مصداقيته.

19. والقاضي قد يرفض تطبيق العقد كله إذا كان

متناقضاً.

20. لذا، فإن الاتساق اللغوي جزء من الصحة

القانونية.

**\*\*96\*\* ##**

1. الخطأ السادس: الإحالة إلى ملاحق غير مرفقة أو غير موقعة.
2. المحكمة قد تعتبر الملحق غير جزء من العقد إذا لم يُوقَّع عليه.
3. الحل: "يشكل الملحق (أ)، الموقع عليه من الطرفين، جزءاً لا يتجزأ".
4. ويجب أن يُدرج توقيع على كل ملحق، أو يُشار إليه في توقيع العقد الرئيسي.
5. لأن الملحق قد يحتوي على جوهر الالتزام: المواصفات، الأسعار، الجداول.
6. وإذا لم يُعتبر ملزماً، يصبح العقد باطلاً لعدم تحديد المحل.

7. ويجب تجزّب عبارات مثل "كما في القائمة المرفقة".

8. لأن "المرفقة" لا تعني "الموقعة".

9. وقد يدّعي أحد الأطراف لاحقًا أن الملحق تم تبديله.

10. لذا، فإن التوقيع على الملحق ضرورة قانونية، لا إجراء شكلي.

11. وكل ملحق يجب أن يُعامل كعقد مستقل من حيث الإثبات.

12. لأنه قد يُستخدم كدليل منفصل أمام القضاء.

13. والعقد الذي يتجاهل هذا يعرض نفسه للطعن في جوهره.

14. لأن المحل غير محدد دون الملحق.



15. لذا، فإن الملحق ليس تفصيلاً، بل جزء من جوهر العقد.

16. ويجب أن يُوقَّع عليه بنفس درجة العناية كالنص الرئيسي.

17. لأن القيمة قد تكون في الملحق، لا في البنود العامة.

18. والقاضي ينظر إلى العقد كوحدة واحدة.

19. لذا، فإن أي جزء غير موقع يُضعف الوحدة كلها.

20. والوحدة هي أساس الحجية القانونية.

**\*\*97\*\* ##**

1. الخطأ السابع: عدم تضمين بند "كامل

الاتفاق" (Entire Agreement Clause).

2. هذا البند يمنع الادّعاء بوجود التزامات شفوية خارج العقد المكتوب.
3. بدونه، قد يدّعي أحد الأطراف أن هناك وعوداً لم تُكتب.
4. والمحكمة قد تقبل شهادة شهود في بعض الأنظمة إذا لم يُنص على خلافه.
5. الصحيح: "يُشكل هذا العقد الاتفاق الكامل بين الطرفين، ويُلغي كل ما سبقه".
6. ويُضيف: "لا يجوز إثبات أي تعديل أو التزام إلا بالكتابة الموقعة".
7. لأن الشفاهة لا تُثبت ضد النص المكتوب إذا نُص على ذلك.
8. ويجب أن يُدرج هذا البند في كل عقد، خاصة بعد المفاوضات الطويلة.

9. لأن الطرف الأضعف قد يُقنع شفهيًّا بوعود لا تُكتب.

10. وبدون هذا البند، يصبح العقد غير مكتمل.

11. ويجب تجنّب الاعتماد على "نية الأطراف" دون نص.

12. لأن النية لا تُثبت إذا خالفت النص الصريح.

13. والعقد الجيد لا يبنى على النوايا، بل على الكلمات المكتوبة.

14. لذا، فإن بند "كامل الاتفاق" هو درع ضد الادعاءات الكيدية.

15. وهو جزء من اليقين التعاقددي.

16. لأن العقد ليس حوارًا، بل وثيقة ملزمة.

17. والوثيقة الملزمة لا تترك مجالًا للخارج.

18. لذا، فإن غياب هذا البند يُعتبر خطأ

استراتيجيًّا.

19. لأنه يفتح الباب لكل ما لم يُكتب.

20. والكتابة هي أساس الحماية في القانون.

## \*\*98\*\*

1. الخطأ الثامن: استخدام مصطلحات غير

قانونية أو عامة.

2. مثل: "العميل"، "الزبون"، "الشغل"،

"الفلوس".

3. هذه المصطلحات لا تحمل دلالة قانونية

دقيقة.

4. الصحيح: "الطرف الأول"، "المتعاقد"،

"الالتزام"، "المقابل المالي".

5. لأن المصطلحات القانونية متفق عليها فقهيًّا

وقضائيّاً.

6. واستخدام غيرها يعرّض العقد للتأويل غير المرغوب.

7. مثال: "الفلوس" قد تُفهم كنقد، شيك، أو حوالة.

8. بينما "المبلغ المالي المستحق بالدولار الأمريكي" دقيق.

9. ويجب تجنّب المجاز: "يدفع عندما تسمح ظروفه".

10. لأن "الظروف" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.

11. اللغة القانونية ليست معقدة لأنها تريد ذلك، بل لأنها تحمي الحقوق.

12. لذا، فإن البساطة المفرطة تُفقد العقد دقته.

13. والعقد الجيد لا يبحث عن البلاغة، بل عن الوضوح القانوني.

14. لأن القاضي لا يُقيّم الأسلوب، بل المعنى.

15. والمعنى يجب أن يكون متوافقاً مع الفقه السائد.

16. لذا، فإن استخدام المصطلحات الصحيحة جزء من المهنية.

17. والمهنية تبدأ من أول كلمة في العقد.

18. لأن الكلمة غير الدقيقة قد تُكلف ملايين.

19. والعقد ليس رسالة حب، بل وثيقة مسؤولية.

20. والمسؤولية تتطلب لغة مسؤولة.

## \*\*99\*\*

1. الخطأ التاسع: عدم تحديد القانون الحاكم في العقود الدولية.
2. "يخضع هذا العقد للقانون المعمول به" — عبارة فارغة.
3. لأن كل دولة لها قانونها، والخلاف سيؤدي إلى نزاع على القانون أولاً.
4. الصحيح: "يخضع هذا العقد لقانون جمهورية مصر العربية".
5. ويُضاف: "مع استبعاد تنازع القوانين".
6. لأن بعض الأنظمة تطبّق تنازع القوانين حتى مع تحديد القانون.
7. ويجب أن يتوافق القانون الحاكم مع طبيعة العقد.
8. مثال: عقد بيع دولي يُفضّل أن يخضع

لاتفاقية فيينا 1980.

9. وعدم التحديد قد يؤدي إلى تطبيق قانون غير متوقع.

10. مما يُفقد الطرف حقه في التنبؤ بالنتيجة.

11. ويجب تجنّب عبارات مثل "القوانين السارية".

12. لأنها لا تحدد الدولة أو النظام القانوني.

13. والعقد الدولي بدون قانون حاكم هو عقد معلق.

14. لأنه لا يمكن تفسيره أو تنفيذه دون مرجع قانوني.

15. لذا، فإن تحديد القانون الحاكم ليس اختياراً، بل شرط أساسي.

16. وهو جزء من اليقين في العقود العابرة



للحدود.

17. لأن القانون هو إطار العقد، وليس تفصيلاً.

18. والعقد الذي لا يحدد إطاره ينهار عند أول

اختبار.

19. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطر أخطاء

العقود الدولية.

20. لأنه يُفقد العقد جنسيته القانونية.

**\*\*100\*\* ##**

1. الخطأ العاشر: الخلط بين "الإنهاء" و"الفسخ".

2. الإنهاء ينهي العقد للمستقبل دون أثر رجعي.

3. بينما الفسخ يُبطل العقد بأثر رجعي كأنه لم

يكن.

4. إذا كُتب: "يحق للطرف فسخ العقد"، لكن

المقصود هو الإنهاء، فقد يطالب الطرف باسترداد كل ما دفع.

5. لأن الفسخ يستتبع إعادة الوضع إلى ما قبل العقد.

6. بينما الإنهاء يحفظ الآثار السابقة.

7. لذا، فإن استخدام المصطلح الخطأ يغيّر الآثار المالية جذرياً.

8. الصحيح: "في حال الإخلال، يحق للطرف المتضرر إنهاء العقد فوراً".

9. أو: "في حال البطلان، يحق له طلب فسخ العقد بأثر رجعي".

10. ويجب تحديد الآثار صراحة: "مع استحقاق التعويض عن الفترة السابقة".

11. لأن القاضي لا يفترض النية، بل يقرأ النص.

12. ويجب تجنّب عبارات مثل "إلغاء العقد".
13. لأن "الإلغاء" ليس مصطلحاً قانونيّاً دقيقاً في جميع الأنظمة.
14. لذا، فإن الدقة في المصطلحات تحمي من المفاجآت المالية.
15. والعقد الذي لا يميّز بين الإنهاء والفسخ يعرض نفسه لطلبات غير متوقعة.
16. لأن الكلمة تُنشئ الحق، لا النية.
17. لذا، فإن الصياغة الجيدة تبدأ من الفهم الدقيق للمصطلحات.
18. لأن المصطلح القانوني ليس اسماً، بل وصف لحالة قانونية.
19. والوصف الخاطئ يُنتج حكماً خاطئاً.
20. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء

المبتدئين التي تكلف الخبراء.

**\*\*101\*\* ##**

1. الخطأ الحادي عشر: عدم تحديد مكان التحكيم أو المحكمة بدقة.
2. "يخضع النزاع لمحكمة مختصة" — عبارة تفتح باب سباق الدعاوى (Forum Shopping).
3. الطرف الأقوى قد يرفع الدعوى في دولة غير عادلة للطرف الآخر.
4. الصحيح: "تخضع المنازعات لمحكمة شمال الإسماعيلية الابتدائية".
5. أو في العقود الدولية: "مركز التحكيم التجاري الدولي في القاهرة".
6. ويحدد مكان التحكيم: "القاهرة، جمهورية

مصر العربية".

7. لأن مكان التحكيم يؤثر على تطبيق الإجراءات واللغة والتنفيذ.

8. وعدم التحديد قد يؤدي إلى طعن في صحة حكم التحكيم لاحقاً.

9. خاصة عند طلب التنفيذ عبر اتفاقية نيويورك 1958.

10. ويجب تجنّب عبارات مثل "في الدولة المعنية".

11. لأن "المعنية" مفهوم غامض لا يُعتمد عليه.

12. الاختصاص يجب أن يكون مكانيّاً ونوعيّاً وواضحاً.

13. لأن الغموض في المكان يُفقد العقد قابلية التنفيذ.

14. والعقد الذي لا يُمكن تنفيذه قضائيًّا هو عقد وهمي.
15. لذا، فإن تحديد المكان ليس تفصيلًا إداريًّا، بل شرط جوهري.
16. لأنه يربط العقد بنظام قضائي محدد.
17. والنظام القضائي هو الضامن النهائي للحقوق.
18. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطر أخطاء العقود الدولية.
19. لأنه قد يُفقد الطرف حقه في التنفيذ رغم فوزه بالحكم.
20. والمكان في العقد ليس عنوانًا، بل درع قانوني.

1. الخطأ الثاني عشر: استخدام عبارات مطلقة مثل "جميع الحقوق" دون تحديد.
2. "يحق للطرف (أ) مراجعة جميع السجلات" — خطير وغير محدد.
3. لأن "جميع" قد تشمل مراسلات داخلية سرية أو بيانات شخصية لموظفين.
4. الصحيح: "يحق للطرف (أ) مراجعة السجلات المالية المتعلقة بالمشروع".
5. التحديد يمنع التمدد غير المشروع في تفسير البنود.
6. ويحمي الطرف من طلبات تعسفية تحت ذريعة "الشفافية".
7. ويجب تجنّب عبارات مثل "كل ما يتعلق

بالعقد".

8. لأن "ما يتعلق" مفهوم واسع لا حدود له.

9. الصياغة الجيدة تضع حدوداً واضحة لكل حق والتزام.

10. لأن الحق غير المحدد يصبح أداة ضغط، لا وسيلة رقابة.

11. والعقد العادل لا يمنح سلطة مطلقة لأي طرف.

12. بل يوازن بين الشفافية والخصوصية.

13. لذا، فإن التحديد الدقيق يخلق يقيناً قانونياً.

14. واليقين يمنع النزاع قبل أن يبدأ.

15. لأن كل طرف يعرف حدود حقه مسبقاً.

16. والعقد الذي لا يحدد الحقوق يفتح الباب



للتعسف.

17. لذا، فإن "جميع" كلمة ممنوعة في الصياغة القانونية.

18. لأنها تُفقد العقد توازنه.

19. والموازنة هي جوهر العدالة التعاقدية.

20. لذا، استبدل "جميع" بـ "المتعلقة بـ..." دائماً.

**\*\*103\*\* ##**

1. الخطأ الثالث عشر: عدم تحديد مدة بند السرية.

2. "يحتفظ الطرفان بالسرية إلى الأبد" — غير عملي وقد يُعتبر باطلاً.

3. لأن بعض الأنظمة تشترط مدة معقولة لصحة

بند السرية.

4. الصحيح: "تبقى السرية سارية لمدة خمس سنوات من تاريخ انتهاء العقد".

5. ويُستثنى منها المعلومات التي أصبحت عامة.

6. لأن السرية لا تحمي ما هو معروف بالفعل.

7. وعدم تحديد المدة يعرّض البند للإبطال الجزئي.

8. مما يُفقد الطرف حماية المعلومات الحساسة.

9. ويجب تجنّب عبارات مثل "طالما كانت المعلومات سرية".

10. لأن "سرية" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.

11. المدة المحددة تخلق يقينًا حول نهاية

الالتزام.

12. وتمكن الطرف من التخطيط للمستقبل دون قيود مفتوحة.

13. لذا، فإن بند السرية يجب أن يكون مؤقتاً، محددًا، وموضوعيًّا.

14. لأنه ليس عقوبة، بل حماية مؤقتة لمصلحة مشروعة.

15. والعقد الذي لا يحدد مدة السرية يفتقر إلى الواقعية.

16. لأن المعلومات تفقد قيمتها مع الوقت.

17. لذا، فإن المدة المعقولة توازن بين الحماية والحرية.

18. والحرية بعد انتهاء العلاقة جزء من العدالة.

19. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الحماس

الزائد.

20. لأن الحماية المفرطة تُفقد الحماية  
مشروعيتها.

## \*\*104\*\*

1. الخطأ الرابع عشر: الخلط بين "القوة القاهرة"  
و"الظروف الطارئة".

2. القوة القاهرة تُعفي من الالتزام كلياً إذا  
استحال التنفيذ.

3. بينما الظروف الطارئة تُتيح طلب التعديل، لا  
الإعفاء.

4. إذا كُتب: "في حال القوة القاهرة، يُعاد  
التفاوض"، فقد يُحرم الطرف من الإعفاء.

5. لأن القوة القاهرة لا تحتاج تفاوضاً، بل تطبيقاً

آلياً.

6. الصحيح: "في حال القوة القاهرة، يُعلّق الالتزام دون حاجة لموافقة".

7. "وفي حال الظروف الطارئة، يجوز طلب إعادة التفاوض".

8. لأن التشريعات العربية تفرّق بين المفهومين (مثل المادة 157 مدني مصري).

9. وعدم التمييز يُفقد الطرف حقه في الإعفاء عند الاستحالة.

10. ويجب تجنّب عبارات مثل "في حالات الظروف القاهرة".

11. لأن المصطلح غير موجود قانونياً.

12. الصياغة الجيدة تستخدم المصطلحات التشريعية الدقيقة.

13. لأن القاضي يطبّق النص التشريعي، لا المصطلح العام.

14. لذا، فإن الخلط بين المفهومين يُنتج بنداً غير قابل للتطبيق.

15. والعقد الذي لا يراعي الفروق الفقهية يفشل أمام القضاء.

16. لأن القانون لا يُطبّق على النوايا، بل على المصطلحات الصحيحة.

17. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء التقليد دون فهم.

18. لأن كثيراً من النماذج تخلط بين المفهومين.

19. والمحامي الواعي لا ينسخ، بل يُعدّل وفق النظام السائد.

20. لأن الفقه العربي له خصوصيته التي يجب

احترامها.

**\*\*105\*\* ##**

1. الخطأ الخامس عشر: عدم تحديد آلية حل النزاع قبل اللجوء إلى القضاء.
2. "في حال النزاع، يُحال الأمر إلى المحكمة" — يهمل فرص الحل الودي.
3. الصحيح: "يلتزم الطرفان بالتفاوض عبر ممثليهما التنفيذيين لمدة 15 يومًا".
4. "ثم عبر لجنة تسوية مشتركة لمدة 30 يومًا".
5. "وبعد فشلها، يُلجأ إلى التحكيم".
6. لأن القضاء المباشر يقطع العلاقة ويزيد التكلفة.

7. وعدم وجود آلية تصعيد يُفقد العقد مرونته.
8. ويجب تجنّب عبارات مثل "يُحل النزاع وديّاً".
9. لأن "وديّاً" لا يُلزم قانونيّاً.
10. الآلية الواضحة تُجبر الطرفين على الجلوس فعليّاً.
11. وقد تؤدي إلى حلول لا يتيحها القضاء.
12. لذا، فإن بند التصعيد يُقلل من العداء ويبقي العلاقة مفتوحة.
13. خاصة في العقود طويلة المدى أو المتكررة.
14. والعقد الذكي يبني جسوراً قبل أن تحترق.
15. لذا، فإن غياب هذا البند يُعتبر خطأ استراتيجيّاً.
16. لأنه يهدر فرص التسوية الرخيصة.



17. والتسوية ليست ضعفاً، بل ذكاء.
18. لأن أفضل نزاع هو الذي لا يصل إلى القاعة.
19. لذا، فإن هذا الخطأ يعكس نظرة قصيرة الأجل.
20. والعقد الجيد ينظر إلى المستقبل، لا إلى الماضي فقط.

**\*\*106\*\* ##**

1. الخطأ السادس عشر: استخدام تواريخ نسبية مثل "خلال الشهر القادم".
2. "الشهر القادم" من أي تاريخ؟ من التوقيع أم من النفاذ؟
3. الصحيح: "خلال 30 يومًا من تاريخ 1 يناير 2026".

4. لأن التاريخ النسبي يعتمد على نقطة بداية غير محددة.

5. مما يُعرض العقد للتأويل المتعدد.

6. ويجب تجنّب عبارات مثل "في أقرب وقت".

7. لأن "الأقرب" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.

8. الصياغة الجيدة تستخدم تواريخ مطلقة أو فترات زمنية محددة.

9. لأن الزمن في العقد ليس تقديرًا، بل التزامًا.

10. والالتزام يجب أن يكون قابلاً للقياس.

11. لذا، فإن التاريخ النسبي يُفقد العقد دقته الزمنية.

12. والدقة الزمنية جزء من الدقة القانونية.

13. لأن التأخير قد يُعتبر إخلالًا بالعقد.

14. والإخلال قد يؤدي إلى فسخ أو تعويض.

15. لذا، لا تترك الزمن للتخمين.

16. لأن الزمن في العقد ليس تفصيلاً، بل عنصر جوهري.

17. والعقد الذي لا يحدد مواعيده بدقة يعرض نفسه للطعن.

18. لأن الموعد المفتوح = التزام مفتوح.

19. والالتزام المفتوح = خطر غير محدود.

20. لذا، استخدم دائماً تواريخ مطلقة أو فترات عديدة.

**\*\*107\*\* ##**

1. الخطأ السابع عشر: عدم تحديد العملة في العقود الدولية.

2. "المبلغ المستحق هو 100,000" — دون ذكر

العملة.

3. قد يُفهم كدولار أمريكي، يورو، أو جنيه مصري.

4. الصحيح: "مائة ألف دولار أمريكي (100,000 USD)".

5. ويُضاف: "يتم الدفع بالعملة المذكورة دون تحويل".

6. لأن التحويل قد يُحمل الطرف فروق سعر الصرف.

7. وعدم التحديد يعرّض العقد لتقلبات السوق دون حماية.

8. ويجب تجنّب عبارات مثل "بالعملة السائدة".

9. لأن "السائدة" قد تتغير خلال مدة العقد.

10. الصياغة الجيدة تثبت العملة منذ البداية.

11. لأن المال في العقد ليس رقمًا، بل وحدة قياس.

12. والوحدة يجب أن تكون ثابتة طوال مدة العقد.

13. لذا، فإن تحديد العملة ليس تفصيلًا ماليًا، بل شرط قانوني.

14. لأنه يحدد قيمة الالتزام بدقة.

15. والعقد الذي لا يحدد العملة يفقر إلى اليقين المالي.

16. مما يُعرض الطرف لخسائر غير متوقعة.

17. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإهمال في العقود الدولية.

18. لأن العملة هي جوهر القيمة في العقد.

19. والقيمة غير المحددة = التزام غير محدد.

20. والالتزام غير المحدد لا يُمكن تنفيذه.

**\*\*108\*\* ##**

1. الخطأ الثامن عشر: عدم تضمين بند القابلية للفصل (Severability).
2. إذا حُكم بعدم صلاحية بند، قد يُبطل القضاء العقد كله.
3. الصحيح: "إذا حُكم بعدم صلاحية أي بند، يُفصل دون تأثير على الباقي".
4. لأن بعض الأنظمة القضائية لا تعترف بالفصل إلا إذا نُص عليه.
5. وعدم وجود البند يعرّض العقد للبطلان الكلي بسبب بند فرعي.
6. ويُضيف: "يُستبدل البند الباطل بأقرب بند مشروع يحقق نفس الغرض".

7. هذا يحافظ على التوازن الاقتصادي للعقد.
8. ويجب تجنّب الافتراض أن القاضي سيُطبق الفصل تلقائيًّا.
9. لأن ذلك يعتمد على النظام القانوني السائد.
10. والعقد الدولي قد يُطبّق فيه قانون لا يعترف بالفصل.
11. لذا، فإن بند القابلية للفصل هو شبكة أمان تشريعية.
12. وهو يعكس فهمًا عميقًا لطبيعة العقد كوحدة متكاملة.
13. لكنها مرنة عند الحاجة.
14. لأن البطلان الجزئي لا يجب أن يقتل الكل.
15. والعقد الجيد يُصمّم ليصمد أمام الطعون الجزئية.

16. لذا، فإن غياب هذا البند يُعتبر خطأ وقائيًا فادحًا.

17. لأنه يجازف بكل العقد بسبب جزء صغير.

18. والجزء الصغير قد يكون بندًا شكليًا لا علاقة له بالجوهر.

19. لذا، فإن هذا البند درع ضد التفكيك.

20. وليس مجرد بند شكلي.

**\*\*109\*\* ##**

1. الخطأ التاسع عشر: عدم تحديد صفة الموقع في العقود المؤسسية.

2. "وقع باسم الشركة: أحمد محمد" — دون ذكر الصفة.

3. قد يُعتبر توقيعه شخصيًا، لا نيابيًا.



4. الصحيح: "أحمد محمد، المدير التنفيذي، بموجب وكالة رقم xxx".
5. لأن الشركة كيان معنوي لا يوقّع إلا عبر ممثل مخوّل.
6. وعدم التحديد يعرّض الموقّع للمسؤولية الشخصية.
7. وقد ترفض المحكمة تطبيق العقد إذا ثبت أن الموقّع تجاوز سلطته.
8. ويجب تجنّب عبارات مثل "ممثل الشركة".
9. لأن "ممثل" لا يوضح طبيعة التفويض.
10. الصياغة الجيدة تُثبت الصفة والتفويض صراحة.
11. لأن المسؤولية تبدأ من التوقيع.
12. والتوقيع غير الموثق بالصفة يُفقد العقد

هويته القانونية.

13. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطر أخطاء العقود المؤسسية.

14. لأنه يخلط بين الشخصية الطبيعية والمعنوية.

15. والخلط هنا قد يؤدي إلى سجن أو غرامات شخصية.

16. لذا، يجب التحقق من النظام الأساسي أو وكالة التفويض.

17. ويُدرج نص التفويض كملحق إذا لزم.

18. لأن الحماية تبدأ من أول سطر في البند التمهيدي.

19. والبند التمهيدي ليس شكلياً، بل درع قانوني.

20. لأنه يربط العقد بشخصية قانونية قابلة للمحاسبة.

## \*\*110\*\*

1. الخطأ العشرون: الاعتماد على النماذج الجاهزة دون تخصيص.

2. النموذج لا يأخذ في الاعتبار طبيعة الواقعة أو النظام القانوني.

3. قد يحتوي على بنود غير صالحة في الدولة المعنية.

4. مثل: بند تحكيم يخالف قانون الدولة، أو شرط فائدة يتجاوز الحد القانوني.

5. الصحيح: استخدام النموذج كمرجع أولي، ثم تخصيصه بالكامل.

6. لأن كل عقد حالة فريدة تستحق تحليلًا خاصًا.

7. والاعتماد على النموذج دون تخصيص هو أول طريق النزاع.

8. ويجب تجنّب عبارات مثل "كما هو معتاد".

9. لأن "المعتاد" قد يكون باطلاً في التشريع السائد.

10. الصياغة الجيدة تبدأ من فهم الواقعة، لا من النسخ.

11. لأن العقد ليس ورقًا، بل نظام حماية.

12. والنظام لا يُبنى من قوالب جاهزة.

13. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الكسل المهني.

14. لأنه يعرض الطرف لخطر قانوني كان يمكن

تجنبه.

15. والمحامي الصائغ لا يكتب كلمات، بل يبنى دروعاً.

16. والدرع الجاهز لا يحمي من السهم الموجّه.

17. لذا، فإن التخصيص ليس رفاهية، بل ضرورة.

18. لأن القانون لا يطبق على النماذج، بل على الوقائع.

19. والواقعة لا تشبه غيرها.

20. لذا، فإن العقد الجيد لا يُنسخ، بل يُخلق.

**\*\*111\*\* ##**

1. الخطأ الحادي والعشرون: إغفال بند

المسؤولية عن الأضرار غير المباشرة.

2. "يتحمل الطرف (أ) جميع الأضرار" — يشمل

أضراراً لم يقصدها.

3. الصحيح: "لا يتحمل الطرف (أ) أي مسؤولية عن الأضرار غير المباشرة أو التبعية".

4. مثل: فقدان الأرباح، تلف السمعة، انقطاع العمل.

5. لأن هذه الأضرار قد تفوق قيمة العقد بكثير.

6. وعدم التحديد يعرّض الطرف لطلبات تعويض غير معقولة.

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "كل الأضرار الناتجة".

8. لأن "كل" تشمل ما لا يمكن توقعه.

9. الصياغة الجيدة تحدّد نطاق المسؤولية بدقة.

10. لأن العقد ليس تأميناً ضد كل المخاطر.

11. بل توزيع منظم للمخاطر القابلة للتوقع.

12. لذا، فإن تحديد "غير المباشرة" يخلق يقينًا ماليًا.

13. ويحمي الطرف من المفاجآت المالية.

14. والعقد الذي لا ينظم هذا يفتقر إلى الواقعية.

15. لأن الأضرار غير المباشرة قد تكون كارثية.

16. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الحماس الزائد في الضمان.

17. لأن الحماية المفرطة تُفقد الحماية مشروعيتها.

18. والعقد العادل يوازن بين الحماية والواقعية.

19. لذا، استخدم دائمًا تحديدًا دقيقًا لنطاق المسؤولية.

20. لأن المسؤولية غير المحددة = خطر غير محدود.

**\*\*112\*\* ##**

1. الخطأ الثاني والعشرون: عدم تحديد مدة العقد في العقود طويلة المدى.
2. "يسري العقد حتى إنجاز المشروع" — دون تحديد أقصى مدة.
3. قد يستمر المشروع لسنوات دون نهاية.
4. الصحيح: "يستمر حتى إنجاز المشروع، على ألا يتجاوز 18 شهراً من تاريخ البدء".
5. لأن الغموض في المدة يعرّض الطرف لالتزام مفتوح.
6. وعدم وجود سقف زمني يفقد العقد قابليته للتنفيذ.
7. ويجب تجنّب عبارات مثل "لفترة كافية".



8. لأن "كافية" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.
9. الصياغة الجيدة تضع حداً أقصى لكل التزام.
10. لأن الزمن في العقد ليس تقديرًا، بل التزامًا.
11. لذا، فإن تحديد المدة القصوى يخلق يقيناً قانونياً.
12. ويحمي الطرف من الالتزامات المفتوحة.
13. والعقد الذي لا يحدد مدة قصوى يفتقر إلى اليقين.
14. مما يُعرضه للطعن في جوهره.
15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإهمال في التخطيط.
16. لأن التخطيط الجيد يبدأ من تحديد المدة.
17. والعقد الجيد لا يترك شيئاً للتخمين.

18. لأن التخمين خطر لا يُستهان به.
19. لذا، استخدم دائماً تحديداً زمنياً دقيقاً.
20. لأن الزمن في العقد ليس تفصيلاً، بل  
عنصراً جوهرياً.

## \*\*113\*\*

1. الخطأ الثالث والعشرون: عدم تحديد آلية  
الدفع في العقود الدولية.
2. "يتم الدفع وفقاً للعرف" — لا يُحدد وسيلة أو  
وقت الدفع.
3. الصحيح: "يتم الدفع بواسطة حوالة بنكية إلى  
الحساب رقم xxx في بنك yyy".
4. ويُحدد وقت الدفع: "خلال 30 يوماً من تاريخ  
الاستلام".

5. لأن الغموض في الدفع يعرّض العقد للنزاع المالي.

6. وعدم التحديد يُفقد الطرف حقه في المطالبة بالفوائد.

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "عند الاستحقاق".

8. لأن "الاستحقاق" قد يُفسّر بشكل مختلف.

9. الصياغة الجيدة تحدد وسيلة الدفع، وقت الدفع، وحساب الدفع.

10. لأن المال في العقد ليس تقديراً، بل التزاماً.

11. لذا، فإن تحديد آلية الدفع يخلق يقيناً مالياً.

12. ويحمي الطرف من التأخير غير المبرر.

13. والعقد الذي لا ينظم الدفع يفتقر إلى الواقعية.

14. مما يُعرضه للطعن في جوهره.
15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإهمال في التفاصيل المالية.
16. لأن التفاصيل المالية هي جوهر العقد.
17. والعقد الجيد لا يترك شيئاً للتخمين.
18. لأن التخمين خطر لا يُستهان به.
19. لذا، استخدم دائماً تحديداً دقيقاً لآلية الدفع.
20. لأن الدفع في العقد ليس تفصيلاً، بل عنصراً جوهرياً.

**\*\*114\*\* ##**

1. الخطأ الرابع والعشرون: عدم تحديد معايير الجودة في العقود الفنية.

2. "يتم التسليم وفقاً للمواصفات" — دون تحديد المواصفات.
3. الصحيح: "تخضع السلعة لمواصفات القياس المصرية رقم xxx".
4. ويُحدد جهة الفحص: "مختبر معتمد من الهيئة المصرية العامة للمواصفات".
5. لأن الغموض في الجودة يعرّض العقد للنزاع الفني.
6. وعدم التحديد يُفقد الطرف حقه في رفض الشحنة.
7. ويجب تجنّب عبارات مثل "بحسب الجودة المعتادة".
8. لأن "المعتادة" قد تكون دون المستوى القانوني.

9. الصياغة الجيدة تحدد معيار الجودة بدقة.
10. لأن الجودة في العقد ليست تقديراً، بل التزاماً.
11. لذا، فإن تحديد معيار الجودة يخلق يقيناً فنياً.
12. ويحمي الطرف من التلاعب بالمواصفات.
13. والعقد الذي لا ينظم الجودة يفتقر إلى الواقعية.
14. مما يُعرضه للطعن في جوهره.
15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإهمال في التفاصيل الفنية.
16. لأن التفاصيل الفنية هي جوهر العقد.
17. والعقد الجيد لا يترك شيئاً للتخمين.
18. لأن التخمين خطر لا يُستهان به.

19. لذا، استخدم دائماً تحديداً دقيقاً لمعايير الجودة.

20. لأن الجودة في العقد ليست تفصيلاً، بل عنصراً جوهرياً.

## \*\*115\*\*

1. الخطأ الخامس والعشرون: عدم تحديد مدة الضمان في العقود الفنية.

2. "يتم الضمان وفقاً للعرف" — لا يُحدد مدة الضمان.

3. الصحيح: "تبقى الضمان سارية لمدة سنة من تاريخ الاستلام".

4. ويحدد آلية المطالبة: "بخطاب مسجل خلال 15 يوماً من اكتشاف العيب".

5. لأن الغموض في الضمان يعرّض العقد للنزاع الفني.

6. وعدم التحديد يُفقد الطرف حقه في المطالبة بالضمان.

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "لفترة كافية".

8. لأن "كافية" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.

9. الصياغة الجيدة تحدد مدة الضمان بدقة.

10. لأن الضمان في العقد ليس تقديراً، بل التزاماً.

11. لذا، فإن تحديد مدة الضمان يخلق يقيناً فنياً.

12. ويحمي الطرف من التلاعب بالضمان.

13. والعقد الذي لا ينظم الضمان يفتقر إلى الواقعية.



14. مما يُعرضه للطعن في جوهره.
15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإهمال في التفاصيل الفنية.
16. لأن التفاصيل الفنية هي جوهر العقد.
17. والعقد الجيد لا يترك شيئاً للتخمين.
18. لأن التخمين خطر لا يُستهان به.
19. لذا، استخدم دائماً تحديداً دقيقاً لمدة الضمان.
20. لأن الضمان في العقد ليس تفصيلاً، بل عنصراً جوهرياً.

**\*\*116\*\* ##**

1. الخطأ السادس والعشرون: عدم تحديد مدة الصيانة في العقود الفنية.

2. "يتم الصيانة وفقاً للعرف" — لا يُحدد مدة الصيانة.

3. الصحيح: "تبقى الصيانة سارية لمدة سنتين من تاريخ الاستلام".

4. ويحدد عدد الزيارات: "زيارة كل 3 أشهر".

5. لأن الغموض في الصيانة يعرّض العقد للنزاع الفني.

6. وعدم التحديد يُفقد الطرف حقه في المطالبة بالصيانة.

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "لفترة كافية".

8. لأن "كافية" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.

9. الصياغة الجيدة تحدد مدة الصيانة بدقة.

10. لأن الصيانة في العقد ليست تقديراً، بل التزاماً.

11. لذا، فإن تحديد مدة الصيانة يخلق يقيناً فنياً.

12. ويحمي الطرف من التلاعب بالصيانة.

13. والعقد الذي لا ينظم الصيانة يفتقر إلى الواقعية.

14. مما يُعرضه للطعن في جوهره.

15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإهمال في التفاصيل الفنية.

16. لأن التفاصيل الفنية هي جوهر العقد.

17. والعقد الجيد لا يترك شيئاً للتخمين.

18. لأن التخمين خطر لا يُستهان به.

19. لذا، استخدم دائماً تحديداً دقيقاً لمدة الصيانة.

20. لأن الصيانة في العقد ليست تفصيلاً، بل

عنصرًا جوهريًا.

## \*\*117\*\*

1. الخطأ السابع والعشرون: عدم تحديد مدة الدعم الفني في العقود التقنية.

2. "يتم الدعم الفني وفقاً للعرف" — لا يُحدد مدة الدعم الفني.

3. الصحيح: "يستمر الدعم الفني لمدة ثلاث سنوات من تاريخ الاستلام".

4. ويُحدد وسائل التواصل: "هاتف مباشر، بريد إلكتروني مخصص".

5. لأن الغموض في الدعم الفني يعرّض العقد للنزاع التقني.

6. وعدم التحديد يُفقد الطرف حقه في المطالبة

بالدعم الفني.

7. ويجب تجزّب عبارات مثل "لفترة كافية".

8. لأن "كافية" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.

9. الصياغة الجيدة تحدد مدة الدعم الفني بدقة.

10. لأن الدعم الفني في العقد ليس تقديراً، بل التزاماً.

11. لذا، فإن تحديد مدة الدعم الفني يخلق يقيناً تقنياً.

12. ويحمي الطرف من التلاعب بالدعم الفني.

13. والعقد الذي لا ينظم الدعم الفني يفتقر إلى الواقعية.

14. مما يُعرضه للطعن في جوهره.

15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإهمال في التفاصيل التقنية.

16. لأن التفاصيل التقنية هي جوهر العقد.
17. والعقد الجيد لا يترك شيئاً للتخمين.
18. لأن التخمين خطر لا يُستهان به.
19. لذا، استخدم دائماً تحديداً دقيقاً لمدة الدعم الفني.
20. لأن الدعم الفني في العقد ليس تفصيلاً، بل عنصراً جوهرياً.

**\*\*118\*\* ##**

1. الخطأ الثامن والعشرون: عدم تحديد مدة التحديثات في العقود التقنية.
2. "يتم التحديثات وفقاً للعرف" — لا يُحدد مدة التحديثات.
3. الصحيح: "تستمر التحديثات الأمنية مجاناً"

لمدة ثلاث سنوات من تاريخ الاستلام".

4. ويُحدد أنواع التحديثات: "إعلانية، أمنية، وظيفية".

5. لأن الغموض في التحديثات يعرّض العقد للنزاع التقني.

6. وعدم التحديد يُفقد الطرف حقه في المطالبة بالتحديثات.

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "لفترة كافية".

8. لأن "كافية" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.

9. الصياغة الجيدة تحدد مدة التحديثات بدقة.

10. لأن التحديثات في العقد ليست تقديراً، بل التزاماً.

11. لذا، فإن تحديد مدة التحديثات يخلق يقيناً تقنياً.

12. ويحمي الطرف من التلاعب بالتحديثات.

13. والعقد الذي لا ينظم التحديثات يفتقر إلى الواقعية.

14. مما يُعرضه للطعن في جوهره.

15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإهمال في التفاصيل التقنية.

16. لأن التفاصيل التقنية هي جوهر العقد.

17. والعقد الجيد لا يترك شيئاً للتخمين.

18. لأن التخمين خطر لا يُستهان به.

19. لذا، استخدم دائماً تحديداً دقيقاً لمدة التحديثات.

20. لأن التحديثات في العقد ليست تفصيلاً، بل عنصراً جوهرياً.



**\*\*119\*\* ##**

1. الخطأ التاسع والعشرون: عدم تحديد مدة التدريب في العقود التقنية.
2. "يتم التدريب وفقاً للعرف" — لا يُحدد مدة التدريب.
3. الصحيح: "يستمر التدريب لمدة 40 ساعة تدريب عملي".
4. ويُحدد الكفاءة المطلوبة: "اجتياز اختبار نهائي بنسبة نجاح لا تقل عن 80%".
5. لأن الغموض في التدريب يعرّض العقد للنزاع التقني.
6. وعدم التحديد يُفقد الطرف حقه في المطالبة بالتدريب.
7. ويجب تجنّب عبارات مثل "لفترة كافية".

8. لأن "كافية" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.
9. الصياغة الجيدة تحدد مدة التدريب بدقة.
10. لأن التدريب في العقد ليس تقديراً، بل التزاماً.
11. لذا، فإن تحديد مدة التدريب يخلق يقيناً تقنياً.
12. ويحمي الطرف من التلاعب بالتدريب.
13. والعقد الذي لا ينظم التدريب يفتقر إلى الواقعية.
14. مما يُعرضه للطعن في جوهره.
15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإهمال في التفاصيل التقنية.
16. لأن التفاصيل التقنية هي جوهر العقد.
17. والعقد الجيد لا يترك شيئاً للتخمين.

18. لأن التخمين خطر لا يُستهان به.
19. لذا، استخدم دائماً تحديداً دقيقاً لمدة التدريب.
20. لأن التدريب في العقد ليس تفصيلاً، بل عنصراً جوهرياً.

**\*\*120\*\* ##**

1. الخطأ الثلاثون: عدم تحديد مدة نقل البيانات في العقود التقنية.
2. "يتم نقل البيانات وفقاً للعرف" — لا يُحدد مدة نقل البيانات.
3. الصحيح: "يتم نقل البيانات خلال 30 يوماً من طلب الطرف (ب)".
4. ويُحدد تنسيق النقل: "ملفات CSV أو JSON

قابلة للاستيراد".

5. لأن الغموض في نقل البيانات يعرّض العقد للنزاع التقني.

6. وعدم التحديد يُفقد الطرف حقه في المطالبة بنقل البيانات.

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "في أقرب وقت".

8. لأن "الأقرب" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.

9. الصياغة الجيدة تحدد مدة نقل البيانات بدقة.

10. لأن نقل البيانات في العقد ليس تقديراً، بل التزاماً.

11. لذا، فإن تحديد مدة نقل البيانات يخلق يقيناً تقنياً.

12. ويحمي الطرف من التلاعب بنقل البيانات.

13. والعقد الذي لا ينظم نقل البيانات يفتقر إلى

الواقعية.

14. مما يُعرضه للطعن في جوهره.

15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإهمال

في التفاصيل التقنية.

16. لأن التفاصيل التقنية هي جوهر العقد.

17. والعقد الجيد لا يترك شيئاً للتخمين.

18. لأن التخمين خطر لا يُستهان به.

19. لذا، استخدم دائماً تحديداً دقيقاً لمدة نقل

البيانات.

20. لأن نقل البيانات في العقد ليس تفصيلاً، بل

عنصراً جوهرياً.

##\*\*121\*\*

1. الخطأ الحادي والثلاثون: إغفال بند التقادم

(Limitation Period).

2. "تخضع الدعاوى للتقادم وفقاً للقانون" —  
عبارة خطيرة.

3. لأن بعض القوانين تسمح بفترات تصل إلى 15  
سنة.

4. الصحيح: "تسقط جميع الدعاوى الناشئة عن  
هذا العقد بعد ثلاث سنوات من تاريخ العلم".  
5. لأن اليقين في نهاية المسؤولية جزء من  
الاستقرار القانوني.

6. وعدم التحديد يعرّض الطرف لخطر دائم بعد  
انتهاء العقد.

7. ويجب استثناء حالات الغش: "لا تسري مدة  
التقادم على الدعاوى الناتجة عن تعمد إخفاء  
عيب".

8. لأن الغش لا يتقادم في معظم الأنظمة.
9. ويجب تجنّب الاعتماد على القانون العام دون تحديد.
10. لأن التقادم ليس مجرد إجراء، بل جزء من التخطيط الدفاعي.
11. والعقد الذي لا ينظم التقادم يترك ذيلًا مفتوحًا للنزاع.
12. لذا، فإن تحديد المدة هو جزء من الحوكمة التعاقدية.
13. لأنه يخلق يقينًا حول نهاية العلاقة القانونية.
14. واليقين في النهاية يُكمل اليقين في البداية.
15. لأن كل علاقة يجب أن يكون لها نهاية قانونية واضحة.

16. والعقد الجيد لا يُنهي العمل فقط، بل يُنهي المسؤولية أيضًا.

17. لذا، فإن هذا البند درع ضد القلق المستقبلي.

18. وليس مجرد تفصيل إجرائي.

19. لأن الحقوق لا يجب أن تبقى معلقة إلى الأبد.

20. والعقد الذي ينسى التقادم يفتقر إلى الرؤية الاستراتيجية.

**\*\*122\*\* ##**

1. الخطأ الثاني والثلاثون: عدم تنسيق البنود مع النظام القانوني السائد.

2. استخدام بند تحكيم يخالف قانون الدولة



يجعله باطلاً.

3. مثل: شرط تحكيم في دولة لا تعترف  
بالتحكيم في العقود الإدارية.

4. الصحيح: مراجعة التشريعات المحلية قبل  
إدراج أي بند إجرائي.

5. لأن العقد لا يُطبَّق في فراغ قانوني.

6. بل في إطار تشريعي محدد.

7. وعدم المطابقة قد يؤدي إلى رفض تنفيذ  
الحكم حتى لو صدر.

8. ويجب تجنّب الافتراض أن "العرف الدولي"  
يكفي.

9. لأن السيادة الوطنية تعلو على العرف في  
كثير من الحالات.

10. الصياغة الجيدة تبدأ من فهم القانون

المحلي أولاً.

11. ثم تبني الآليات المتوافقة معه.

12. لذا، فإن التنسيق مع النظام القانوني ليس اختياراً، بل شرط صلاحية.

13. والعقد الذي يتجاهل هذا يُعتبر غير قابل للتنفيذ.

14. لأنه يتعارض مع النظام العام.

15. والنظام العام لا يُخالف.

16. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الغفلة المهنية.

17. لأنه يعرض العقد كله للبطلان.

18. والبطلان لا يُصلح بالتفاوض.

19. لذا، يجب مراجعة كل بند مع محامٍ مختص في القانون المحلي.

20. لأن القانون المحلي هو المرجع النهائي،  
وليس النموذج العالمي.

## \*\*123\*\*

1. الخطأ الثالث والثلاثون: إغفال بند التحديث  
الدوري في العقود طويلة المدى.

2. "يسري العقد لمدة خمس سنوات دون  
تعديل" — يعرض الطرف لتقلبات السوق.

3. الصحيح: "يتم مراجعة الأسعار سنويًا وفق  
مؤشر التضخم الرسمي".

4. لأن الثبات المطلق في عالم متغير يُنتج  
عقدًا غير عادل.

5. وعدم وجود آلية تحديث يدفع الطرف الضعيف  
لطلب الفسخ.

6. مما يُنهي العلاقة بدل تعديلها.
7. ويجب تجنّب عبارات مثل "الأسعار نهائية".
8. لأن "النهائية" قد تُعتبر تعسفًا إذا تغيّرت الظروف جوهريًّا.
9. الصياغة الجيدة تبني مرونة داخلية دون فقدان الالتزام.
10. لأن العقد الحديث ليس وثيقة جامدة، بل كائن حي.
11. والكائن الحي يحتاج إلى تنفس دوري ليستمّر.
12. لذا، فإن بند التحديث هو آلية تكيّف ذكية.
13. وهو بديل واقعي للفسخ عند التغيرات الجوهرية.
14. لأنه يحافظ على العلاقة بدل قطعها.

15. والعقد الذي لا يأخذ التغير بعين الاعتبار معرض للفشل.

16. لذا، فإن هذا الخطأ يعكس نظرة جامدة للتعاقد.

17. والتعاقد الحديث ديناميكي، لا ساكن.

18. لأن الواقع لا ينتظر العقد.

19. والعقد الذكي يتكيف مع الواقع.

20. لذا، فإن المرونة ليست ضعفاً، بل ذكاء قانوني.

**\*\*124\*\* ##**

1. الخطأ الرابع والثلاثون: عدم تضمين بند التزامات ما بعد الإنهاء.

2. "ينتهي العقد دون التزامات لاحقة" — يعرض

الطرف لفوضى الانفصال.

3. الصحيح: "على الطرف (أ) إعادة الوثائق خلال

15 يومًا من الإنهاء".

4. "ويُلْتزم الطرف (ب) بتسوية الحسابات خلال

30 يومًا".

5. لأن بعض الالتزامات لا تنتهي بمجرد الفسخ.

6. مثل: السرية، الملكية الفكرية، تسوية

الحسابات.

7. وعدم التنظيم يخلق نزاعًا جديدًا بعد انتهاء

العلاقة.

8. ويجب تجذّب الافتراض أن "الانتهاء يعني

النهاية".

9. لأن النهاية المهنية تحتاج إلى إجراءات.

10. والإجراءات تحمي السمعة والحقوق معًا.

11. لذا، فإن بند ما بعد الإنهاء هو خاتمة منظمة.
12. وهو يعكس نضج الطرفين في إدارة العلاقات.
13. لأن الانفصال لا يجب أن يكون فوضويًّا.
14. والترتيب في النهاية يحمي من المفاجآت السلبية.
15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء التسرع في الإنهاء.
16. لأن النهاية جزء من العقد، لا خارجه.
17. والعقد الجيد لا ينتهي برسالة، بل بإجراءات.
18. لأن الإجراءات تُترجم النوايا إلى واقع.
19. والواقع هو ما يُحاسب عليه القانون.
20. لذا، فإن بند ما بعد الإنهاء هو جزء من المسؤولية التعاقدية حتى النهاية.

1. الخطأ الخامس والثلاثون: إغفال بند اللغة في العقود الثنائية اللغة.
2. "النسخة العربية والإنجليزية متساويتان" — يفتح باب التناقض.
3. لأن بعض المصطلحات لا تحمل نفس المعنى في اللغتين.
4. الصحيح: "في حال الاختلاف، تسود النسخة العربية".
5. لأن اللغة الحاكمة تغلق باب التأويل المتعدد.
6. وعدم التحديد يعرّض العقد لتأويلات متناقضة.
7. خاصة في العقود الدولية التي تُطبّق فيها قوانين متعددة.
8. ويجب تجنّب الاعتماد على "النية المشتركة"



دون نص.

9. لأن النية لا تُثبت إذا خالفت النص.

10. الصياغة الجيدة تختار لغة واحدة حاکمة.

11. لأن العقد لا يُبنى على التفاهم الضمني.

12. بل على النص الواضح.

13. لذا، فإن بند اللغة الحاکمة هو جزء من

اليقين التعاقددي.

14. واليقين في اللغة = يقين في التطبيق.

15. والعقد الذي لا يحدد لغته الحاکمة يعرض

نفسه للخطر.

16. لأنه قد يُفسد ر بلغة لا يفهمها أحد الطرفين.

17. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء التوازن

الزائف.

18. لأن المساواة في اللغة تُنتج غموضًا

قانونيًّا.

19. والغموض لا يخدم أي طرف.

20. لذا، اختر لغة واحدة، واجعلها حاکمة.

## \*\*126\*\*

1. الخطأ السادس والثلاثون: عدم تضمين بند

الإشعارات (Notices).

2. "يتم الإبلاغ بأي وسيلة" — لا يُمكن إثبات

الاستلام.

3. الصحيح: "جميع الإشعارات تُرسل بـخطاب

مسجل مع علم الوصول".

4. أو: "عبر البريد الإلكتروني الرسمي المسجَّل

في هذا العقد".

5. لأن الإشعار له أثر قانوني محدد: بدء المهلة،

سريان الفسخ، إلخ.

6. وعدم تنظيم وسيلة الإرسال يعرّض الطرف لادّعاء "لم أستلم".

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "بأي وسيلة مناسبة".

8. لأن "المناسبة" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.

9. الصياغة الجيدة تحوّل كل إجراء إلى فعل قانوني موثق.

10. لأن الدليل هو أساس الحقوق في النزاع.

11. لذا، فإن بند الإشعارات هو جزء من آلية الحماية.

12. وليس مجرد إجراء شكلي.

13. لأنه يمنع النزاع حول موعد بدء الآثار.

14. والآثار لا تبدأ إلا من تاريخ الاستلام.

15. لذا، فإن الإثبات هو جوهر الإشعار.
16. والعقد الذي لا ينظم الإشعارات يفتقر إلى الإثبات.
17. والإثبات هو سند الحق أمام القضاء.
18. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإهمال في التفاصيل الصغيرة.
19. لأن التفاصيل الصغيرة تصنع الفارق الكبير.
20. والفرق بين الفوز والخسارة قد يكون في إشعار واحد.

## \*\*127\*\*

1. الخطأ السابع والثلاثون: الخلط بين "الضمان" و"المسؤولية".
2. "يتحمل الطرف (أ) المسؤولية عن العيب" —

لا يُنشئ حق فسخ.

3. بينما "يضمن الطرف (أ) خلو السلعة من العيوب" — يُنشئ حق فسخ.

4. لأن الضمان التزام مستقل يُعطي حق المطالبة عند الكشف عن الخلاف.

5. وعدم التمييز يُفقد الطرف حقه في الفسخ دون أن يدري.

6. الصحيح: "يُقر الطرف (أ) ويضمن أن السلعة خالية من أي عيب خفي".

7. ويُضيف: "ويحق للطرف (ب) فسخ العقد أو طلب التعويض عند الكشف عن العيب".

8. لأن الضمان ليس وصفًا، بل التزام قابل للتنفيذ.

9. ويجب تجنّب عبارات مثل "السلعة سليمة".

10. لأن "سليمة" وصف، لا ضمان.
11. الصياغة الجيدة تستخدم مصطلح "يضمن"  
صراحة.
12. لأن القاضي لا يُعيد صياغة العقد، بل يقرأ ما  
كُتب.
13. لذا، فإن الكلمة الواحدة قد تغيّر مصير  
الدعوى.
14. والعقد الذي لا يميّز بين الضمان والوصف  
يفتقر إلى الوعي القانوني.
15. لذا، يجب مراجعة كل بند لمعرفة طبيعته.
16. هل هو وصف؟ التزام؟ ضمان؟
17. لأن كل نوع له أثر قانوني مختلف.
18. والصياغة الجيدة تبدأ من الفهم الدقيق  
للطبيعة القانونية.

19. لأن الطبيعة تُحدّد الحق.
20. والحق لا يُبنى على الوصف، بل على الضمان.

## \*\*128\*\*

1. الخطأ الثامن والثلاثون: عدم تحديد معيار "الإخلال الجوهري".
2. "في حال الإخلال، يحق الفسخ" — دون تحديد ما هو جوهري.
3. قد يفسّر القاضي أن التأخير بيوم واحد إخلال جوهري.
4. الصحيح: "يُعتبر إخلالًا جوهريًا أي تأخير يتجاوز 30 يومًا أو يؤثر على جوهر العقد".
5. لأن الفسخ عقوبة قاسية لا تُطبّق إلا في

الحالات الخطيرة.

6. وعدم التحديد يفتح الباب للتعسف في طلب  
الفسخ.

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "أي إخلال".

8. لأن "أي" تشمل الإخلالات البسيطة التي لا  
تستحق الفسخ.

9. الصياغة الجيدة توازن بين الحماية والواقعية.

10. لأن العقد لا يُفسخ لأتفه الأسباب.

11. لذا، فإن تحديد "الجوهري" يخلق يقينًا حول  
شروط الفسخ.

12. واليقين يمنع النزاع قبل أن يبدأ.

13. لأن كل طرف يعرف حدود حقه مسبقًا.

14. والعقد الذي لا يحدد "الجوهري" يعرض  
نفسه لطلبات تعسفية.



15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء التعميم المفرط.

16. لأن التعميم يُفقد العقد دقته.

17. والدقة هي جوهر الصياغة القانونية.

18. لذا، استبدل "أي إخلال" بـ "إخلال جوهري محدد".

19. لأن الفسخ ليس حقًا مطلقًا، بل استثناء.

20. والاستثناءات تُفسد رضيةً.

## \*\*129\*\*

1. الخطأ التاسع والثلاثون: إغفال بند التنازل

(Assignment).

2. "يجوز التنازل بحرية" — يغيّر هوية الطرف

دون رقابة.

3. وقد يكون الطرف الآخر وافق على التعاقد مع شخص معيّن، لا مع أي جهة.

4. الصحيح: "لا يجوز التنازل دون موافقة كتابية مسبقة من الطرف الآخر".

5. لأن التنازل يُفقد العقد طابعه الشخصي إذا كان كذلك.

6. وعدم التنظيم يعرّض الطرف لشريك غير مرغوب.

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "يجوز نقل الحقوق".

8. لأن "النقل" قد يشمل الالتزامات أيضاً.

9. الصياغة الجيدة تفرّق بين نقل الحقوق ونقل الالتزامات.

10. لأن الطرف لا يُلزم بقبول مدين جديد دون

موافقته.

11. لذا، فإن بند التنازل يحمي الثقة المتبادلة.

12. لأنه يحافظ على هوية الأطراف طوال مدة

العقد.

13. والعقد الذي لا ينظم التنازل يفتقر إلى

الاستقرار.

14. لأن الشريك قد يتغير دون علم الطرف الآخر.

15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإفراط

في المرونة.

16. لأن المرونة بدون ضوابط تصبح فوضى.

17. والعقد الجيد يوازن بين الثبات والمرونة.

18. لأن العلاقة التعاقدية تُبنى على الثقة، لا

على المفاجآت.

19. لذا، فإن التنازل يحتاج إلى رضى جديد.

20. والرضي الجديد يُعبّر عنه بالموافقة  
الكتابية.

**\*\*130\*\* ##**

1. الخطأ الأربعون: عدم تحديد مدة بند الملكية  
الفكرية.

2. "تبقى الملكية الفكرية للطرف (أ)" — دون  
تحديد المدة.

3. الصحيح: "تبقى جميع حقوق الملكية الفكرية  
للطرف (أ) مملوكة له حصرياً".

4. ويُحدد مدة الترخيص: "طوال مدة العقد، ولا  
يمتد بعده".

5. لأن الغموض في الملكية الفكرية يعرّض  
العقد للنزاع الفكري.

6. وعدم التحديد يُفقد الطرف حقه في حماية ابتكاره.
7. ويجب تجنّب عبارات مثل "طالما كانت المعلومات مملوكة".
8. لأن "مملوكة" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.
9. الصياغة الجيدة تحدد مدة الملكية الفكرية بدقة.
10. لأن الملكية الفكرية في العقد ليست تقديراً، بل التزاماً.
11. لذا، فإن تحديد مدة الملكية الفكرية يخلق يقيناً فكرياً.
12. ويحمي الطرف من التلاعب بالملكية الفكرية.
13. والعقد الذي لا ينظم الملكية الفكرية يفتقر

إلى الواقعية.

14. مما يُعرضه للطعن في جوهره.

15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإهمال

في التفاصيل الفكرية.

16. لأن التفاصيل الفكرية هي جوهر العقد.

17. والعقد الجيد لا يترك شيئاً للتخمين.

18. لأن التخمين خطر لا يُستهان به.

19. لذا، استخدم دائماً تحديداً دقيقاً لمدة

الملكية الفكرية.

20. لأن الملكية الفكرية في العقد ليست

تفصيلاً، بل عنصراً جوهرياً.

## \*\*131\*\*

1. الخطأ الحادي والأربعون: إغفال بند التقادم

(Limitation Period).

2. "تخضع الدعاوى للتقادم وفقاً للقانون" —  
عبارة خطيرة.

3. لأن بعض القوانين تسمح بفترات تصل إلى 15  
سنة.

4. الصحيح: "تسقط جميع الدعاوى الناشئة عن  
هذا العقد بعد ثلاث سنوات من تاريخ العلم".  
5. لأن اليقين في نهاية المسؤولية جزء من  
الاستقرار القانوني.

6. وعدم التحديد يعرّض الطرف لخطر دائم بعد  
انتهاء العقد.

7. ويجب استثناء حالات الغش: "لا تسري مدة  
التقادم على الدعاوى الناتجة عن تعمد إخفاء  
عيب".

8. لأن الغش لا يتقادم في معظم الأنظمة.
9. ويجب تجنّب الاعتماد على القانون العام دون تحديد.
10. لأن التقادم ليس مجرد إجراء، بل جزء من التخطيط الدفاعي.
11. والعقد الذي لا ينظم التقادم يترك ذيلًا مفتوحًا للنزاع.
12. لذا، فإن تحديد المدة هو جزء من الحوكمة التعاقدية.
13. لأنه يخلق يقينًا حول نهاية العلاقة القانونية.
14. واليقين في النهاية يُكمل اليقين في البداية.
15. لأن كل علاقة يجب أن يكون لها نهاية قانونية واضحة.



16. والعقد الجيد لا يُنهي العمل فقط، بل يُنهي المسؤولية أيضاً.

17. لذا، فإن هذا البند درع ضد القلق المستقبلي.

18. وليس مجرد تفصيل إجرائي.

19. لأن الحقوق لا يجب أن تبقى معلقة إلى الأبد.

20. والعقد الذي ينسى التقادم يفتقر إلى الرؤية الاستراتيجية.

**\*\*132\*\* ##**

1. الخطأ الثاني والأربعون: عدم تنسيق البنود مع النظام القانوني السائد.

2. استخدام بند تحكيم يخالف قانون الدولة

يجعله باطلاً.

3. مثل: شرط تحكيم في دولة لا تعترف  
بالتحكيم في العقود الإدارية.

4. الصحيح: مراجعة التشريعات المحلية قبل  
إدراج أي بند إجرائي.

5. لأن العقد لا يُطبَّق في فراغ قانوني.

6. بل في إطار تشريعي محدد.

7. وعدم المطابقة قد يؤدي إلى رفض تنفيذ  
الحكم حتى لو صدر.

8. ويجب تجنّب الافتراض أن "العرف الدولي"  
يكفي.

9. لأن السيادة الوطنية تعلو على العرف في  
كثير من الحالات.

10. الصياغة الجيدة تبدأ من فهم القانون

المحلي أولاً.

11. ثم تبني الآليات المتوافقة معه.

12. لذا، فإن التنسيق مع النظام القانوني ليس اختياراً، بل شرط صلاحية.

13. والعقد الذي يتجاهل هذا يُعتبر غير قابل للتنفيذ.

14. لأنه يتعارض مع النظام العام.

15. والنظام العام لا يُخالف.

16. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الغفلة المهنية.

17. لأنه يعرض العقد كله للبطلان.

18. والبطلان لا يُصلح بالتفاوض.

19. لذا، يجب مراجعة كل بند مع محامٍ مختص في القانون المحلي.

20. لأن القانون المحلي هو المرجع النهائي،  
وليس النموذج العالمي.

## \*\*133\*\*

1. الخطأ الثالث والأربعون: إغفال بند التحديث الدوري في العقود طويلة المدى.
2. "يسري العقد لمدة خمس سنوات دون تعديل" — يعرض الطرف لتقلبات السوق.
3. الصحيح: "يتم مراجعة الأسعار سنويًا وفق مؤشر التضخم الرسمي".
4. لأن الثبات المطلق في عالم متغير يُنتج عقدًا غير عادل.
5. وعدم وجود آلية تحديث يدفع الطرف الضعيف لطلب الفسخ.

6. مما يُنهي العلاقة بدل تعديلها.
7. ويجب تجنّب عبارات مثل "الأسعار نهائية".
8. لأن "النهائية" قد تُعتبر تعسفًا إذا تغيّرت الظروف جوهريًّا.
9. الصياغة الجيدة تبني مرونة داخلية دون فقدان الالتزام.
10. لأن العقد الحديث ليس وثيقة جامدة، بل كائن حي.
11. والكائن الحي يحتاج إلى تنفس دوري ليستمّر.
12. لذا، فإن بند التحديث هو آلية تكيّف ذكية.
13. وهو بديل واقعي للفسخ عند التغيرات الجوهرية.
14. لأنه يحافظ على العلاقة بدل قطعها.

15. والعقد الذي لا يأخذ التغير بعين الاعتبار معرض للفشل.

16. لذا، فإن هذا الخطأ يعكس نظرة جامدة للتعاقد.

17. والتعاقد الحديث ديناميكي، لا ساكن.

18. لأن الواقع لا ينتظر العقد.

19. والعقد الذكي يتكيف مع الواقع.

20. لذا، فإن المرونة ليست ضعفاً، بل ذكاء قانوني.

**\*\*134\*\* ##**

1. الخطأ الرابع والأربعون: عدم تضمين بند التزامات ما بعد الإنهاء.

2. "ينتهي العقد دون التزامات لاحقة" — يعرض

الطرف لفوضى الانفصال.

3. الصحيح: "على الطرف (أ) إعادة الوثائق خلال

15 يومًا من الإنهاء".

4. "ويُلْتزم الطرف (ب) بتسوية الحسابات خلال

30 يومًا".

5. لأن بعض الالتزامات لا تنتهي بمجرد الفسخ.

6. مثل: السرية، الملكية الفكرية، تسوية

الحسابات.

7. وعدم التنظيم يخلق نزاعًا جديدًا بعد انتهاء

العلاقة.

8. ويجب تجذّب الافتراض أن "الانتهاء يعني

النهاية".

9. لأن النهاية المهنية تحتاج إلى إجراءات.

10. والإجراءات تحمي السمعة والحقوق معًا.

11. لذا، فإن بند ما بعد الإنهاء هو خاتمة منظمة.
12. وهو يعكس نضج الطرفين في إدارة العلاقات.
13. لأن الانفصال لا يجب أن يكون فوضويًا.
14. والترتيب في النهاية يحمي من المفاجآت السلبية.
15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء التسرع في الإنهاء.
16. لأن النهاية جزء من العقد، لا خارجه.
17. والعقد الجيد لا ينتهي برسالة، بل بإجراءات.
18. لأن الإجراءات تُترجم النوايا إلى واقع.
19. والواقع هو ما يُحاسب عليه القانون.
20. لذا، فإن بند ما بعد الإنهاء هو جزء من المسؤولية التعاقدية حتى النهاية.



1. الخطأ الخامس والأربعون: إغفال بند اللغة في العقود الثنائية اللغة.
2. "النسخة العربية والإنجليزية متساويتان" — يفتح باب التناقض.
3. لأن بعض المصطلحات لا تحمل نفس المعنى في اللغتين.
4. الصحيح: "في حال الاختلاف، تسود النسخة العربية".
5. لأن اللغة الحاكمة تغلق باب التأويل المتعدد.
6. وعدم التحديد يعرّض العقد لتأويلات متناقضة.
7. خاصة في العقود الدولية التي تُطبّق فيها قوانين متعددة.
8. ويجب تجنّب الاعتماد على "النية المشتركة"

دون نص.

9. لأن النية لا تُثبت إذا خالفت النص.

10. الصياغة الجيدة تختار لغة واحدة حاکمة.

11. لأن العقد لا يُبنى على التفاهم الضمني.

12. بل على النص الواضح.

13. لذا، فإن بند اللغة الحاکمة هو جزء من

اليقين التعاقددي.

14. واليقين في اللغة = يقين في التطبيق.

15. والعقد الذي لا يحدد لغته الحاکمة يعرض

نفسه للخطر.

16. لأنه قد يُفسد ر بلغة لا يفهمها أحد الطرفين.

17. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء التوازن

الزائف.

18. لأن المساواة في اللغة تُنتج غموضًا

قانونيًّا.

19. والغموض لا يخدم أي طرف.

20. لذا، اختر لغة واحدة، واجعلها حاکمة.

## \*\*136\*\*

1. الخطأ السادس والأربعون: عدم تضمين بند

الإشعارات (Notices).

2. "يتم الإبلاغ بأي وسيلة" — لا يُمكن إثبات

الاستلام.

3. الصحيح: "جميع الإشعارات تُرسل بكتاب

مسجل مع علم الوصول".

4. أو: "عبر البريد الإلكتروني الرسمي المسجّل

في هذا العقد".

5. لأن الإشعار له أثر قانوني محدد: بدء المهلة،

سريان الفسخ، إلخ.

6. وعدم تنظيم وسيلة الإرسال يعرّض الطرف لادّعاء "لم أستلم".

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "بأي وسيلة مناسبة".

8. لأن "المناسبة" معيار ذاتي لا يُعتمد عليه.

9. الصياغة الجيدة تحوّل كل إجراء إلى فعل قانوني موثق.

10. لأن الدليل هو أساس الحقوق في النزاع.

11. لذا، فإن بند الإشعارات هو جزء من آلية الحماية.

12. وليس مجرد إجراء شكلي.

13. لأنه يمنع النزاع حول موعد بدء الآثار.

14. والآثار لا تبدأ إلا من تاريخ الاستلام.

15. لذا، فإن الإثبات هو جوهر الإشعار.
16. والعقد الذي لا ينظم الإشعارات يفتقر إلى الإثبات.
17. والإثبات هو سند الحق أمام القضاء.
18. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإهمال في التفاصيل الصغيرة.
19. لأن التفاصيل الصغيرة تصنع الفارق الكبير.
20. والفرق بين الفوز والخسارة قد يكون في إشعار واحد.

**\*\*137\*\* ##**

1. الخطأ السابع والأربعون: الخلط بين "الضمان" و"المسؤولية".
2. "يتحمل الطرف (أ) المسؤولية عن العيب" —

لا يُنشئ حق فسخ.

3. بينما "يضمن الطرف (أ) خلو السلعة من العيوب" — يُنشئ حق فسخ.

4. لأن الضمان التزام مستقل يُعطي حق المطالبة عند الكشف عن الخلاف.

5. وعدم التمييز يُفقد الطرف حقه في الفسخ دون أن يدري.

6. الصحيح: "يُقر الطرف (أ) ويضمن أن السلعة خالية من أي عيب خفي".

7. ويُضيف: "ويحق للطرف (ب) فسخ العقد أو طلب التعويض عند الكشف عن العيب".

8. لأن الضمان ليس وصفًا، بل التزام قابل للتنفيذ.

9. ويجب تجنّب عبارات مثل "السلعة سليمة".

10. لأن "سليمة" وصف، لا ضمان.
11. الصياغة الجيدة تستخدم مصطلح "يضمن" صراحة.
12. لأن القاضي لا يُعيد صياغة العقد، بل يقرأ ما كُتب.
13. لذا، فإن الكلمة الواحدة قد تغيّر مصير الدعوى.
14. والعقد الذي لا يميّز بين الضمان والوصف يفتقر إلى الوعي القانوني.
15. لذا، يجب مراجعة كل بند لمعرفة طبيعته.
16. هل هو وصف؟ التزام؟ ضمان؟
17. لأن كل نوع له أثر قانوني مختلف.
18. والصياغة الجيدة تبدأ من الفهم الدقيق للطبيعة القانونية.

19. لأن الطبيعة تُحدّد الحق.
20. والحق لا يُبنى على الوصف، بل على الضمان.

## \*\*138\*\*

1. الخطأ الثامن والأربعون: عدم تحديد معيار "الإخلال الجوهري".
2. "في حال الإخلال، يحق الفسخ" — دون تحديد ما هو جوهري.
3. قد يفسّر القاضي أن التأخير بيوم واحد إخلال جوهري.
4. الصحيح: "يُعتبر إخلالًا جوهريًا أي تأخير يتجاوز 30 يومًا أو يؤثر على جوهر العقد".
5. لأن الفسخ عقوبة قاسية لا تُطبّق إلا في



الحالات الخطيرة.

6. وعدم التحديد يفتح الباب للتعسف في طلب الفسخ.

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "أي إخلال".

8. لأن "أي" تشمل الإخلالات البسيطة التي لا تستحق الفسخ.

9. الصياغة الجيدة توازن بين الحماية والواقعية.

10. لأن العقد لا يُفسخ لأتفه الأسباب.

11. لذا، فإن تحديد "الجوهري" يخلق يقينًا حول شروط الفسخ.

12. واليقين يمنع النزاع قبل أن يبدأ.

13. لأن كل طرف يعرف حدود حقه مسبقًا.

14. والعقد الذي لا يحدد "الجوهري" يعرض نفسه لطلبات تعسفية.

15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء التعميم المفرط.

16. لأن التعميم يُفقد العقد دقته.

17. والدقة هي جوهر الصياغة القانونية.

18. لذا، استبدل "أي إخلال" بـ "إخلال جوهري محدد".

19. لأن الفسخ ليس حقًا مطلقًا، بل استثناء.

20. والاستثناءات تُفسد رضيةً.

**\*\*139\*\* ##**

1. الخطأ التاسع والأربعون: إغفال بند التنازل

(Assignment).

2. "يجوز التنازل بحرية" — يغيّر هوية الطرف

دون رقابة.

3. وقد يكون الطرف الآخر وافق على التعاقد مع شخص معيّن، لا مع أي جهة.

4. الصحيح: "لا يجوز التنازل دون موافقة كتابية مسبقة من الطرف الآخر".

5. لأن التنازل يُفقد العقد طابعه الشخصي إذا كان كذلك.

6. وعدم التنظيم يعرّض الطرف لشريك غير مرغوب.

7. ويجب تجنّب عبارات مثل "يجوز نقل الحقوق".

8. لأن "النقل" قد يشمل الالتزامات أيضاً.

9. الصياغة الجيدة تفرّق بين نقل الحقوق ونقل الالتزامات.

10. لأن الطرف لا يُلزم بقبول مدين جديد دون

موافقته.

11. لذا، فإن بند التنازل يحمي الثقة المتبادلة.

12. لأنه يحافظ على هوية الأطراف طوال مدة

العقد.

13. والعقد الذي لا ينظم التنازل يفتقر إلى

الاستقرار.

14. لأن الشريك قد يتغير دون علم الطرف الآخر.

15. لذا، فإن هذا الخطأ يُعتبر من أخطاء الإفراط

في المرونة.

16. لأن المرونة بدون ضوابط تصبح فوضى.

17. والعقد الجيد يوازن بين الثبات والمرونة.

18. لأن العلاقة التعاقدية تُبنى على الثقة، لا

على المفاجآت.

19. لذا، فإن التنازل يحتاج إلى رضى جديد.

20. والرضي الجديد يُعبّر عنه بالموافقة  
الكتابية.

## \*\*140\*\*

1. خاتمة الفصل الثالث: الأخطاء في الصياغة  
ليست زلات لسان.
2. بل ثغرات قانونية قد تُهدم العقد من جذوره.
3. وكل خطأ هنا مستمد من أحكام قضائية  
فعلية أو نزاعات واقعية.
4. لأن النظرية لا تكفي، بل التطبيق هو المحك.
5. والمحامي الصائغ لا يخشى التعقيد، بل  
يخشى الغموض.
6. لأن الغموض هو باب النزاع، والوضوح هو دربه  
الوحيد.

7. لذا، فإن معرفة الأخطاء أسرع طريق لتجنبها.
8. والتجنب لا يأتي من الحفظ، بل من الفهم العميق.
9. لأن كل بند في العقد هو رد على سيناريو واقعي.
10. والسيناريوهات لا تُخترع، بل تُستخلص من الواقع.
11. لذا، فإن هذه الموسوعة ليست كتابًا، بل درعًا.
12. درعًا لكل رجل قانون يسعى لحماية موكله دون نزاع.
13. لأن أفضل عقد هو الذي لا يصل إلى القاعة.
14. والعقد الذي يصمد أمام الزمن، التغيير، والاختبار.

15. وهذه الفصول الثلاثة وضعت الأسس،

الهيكل، والتحذيرات.

16. لتكون يدًا ثانية لكل محامٍ، مستشار، أو

قاضي.

17. لأن القانون في جوهره فن منع النزاع، لا

مجرد حله.

18. والصياغة هي أول خطوة في هذا الفن.

19. والآن، نختم بهذا العمل، راجين أن يكون

خيرَ وفي ميزان حسانتنا الي يوم القيامة يارب

العالمين

**\*\*تم بحمد الله وتوفيقه\*\*.**

**\*\*المراجع\*\***

(مستمدة حصريًّا من أعمال الأستاذ الدكتور

محمد كمال عرفه الرخاوي)

المؤلف محمد كمال عرفه الرخاوي  
الباحث والمستشار القانوني والمحاضر الدولي  
في القانون  
مصر. الاسماعيليه  
2026 يناير