

جامعة مولود معمري - تيزي-وزو.
كلية الحقوق و العلوم السياسية.

قسم الحقوق.



عقد التجارة الدولية للبضائع

مذكرة مكملة لمتطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق.

تخصص: قانون الأعمال.

إشراف الأستاذة الدكتورة:
قونان كهينة

إعداد الطالب:
أورابي صفيان

لجنة المناقشة:

أ.د/ أمازوز لطيفة، أستاذة، جامعة مولود معمري.....رئيسة؛

د/ قونان كهينة، أستاذة محاضرة "أ"، جامعة مولود معمري.....مشرفة و مقررة؛

أ/ زقان نبيل، أستاذ مساعد "أ" جامعة مولود معمري.....ممتحنا.

تاريخ المناقشة: 2019/09/28

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر و تقدير

(ربّ أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت عليّ)

الحمد و الشكر لله أولا و آخرا على نعمه، ثم الشكر الجزيل للأستاذة الدكتورة قونان كهينة على تفضلها بقبول الإشراف على هذا العمل، بالتصويب و التصحيح و التوجيه.

و جزيل الشكر للأستاذ زقان نبيل، و السيد إيدر نموش نبيل، محافظ مكتبة كلية الحقوق و العلوم السياسية، الذين لم يدخرا أي جهد لم يد المساعدة و التوجيه و عن مرافقتهم لي قبل و خلال تحضير هذه المذكرة.

و أخيرا أشكر أعضاء لجنة المناقشة، الذين أكن لهم كل التقدير و الاحترام، على تفضلهم بقبول مناقشة و إثراء هذه المذكرة.

مقدمة

زادت أهمية التجارة الدولية، وتعقدت مشاكلها، بحيث أصبح الاهتمام بمحاولة البحث عن حلول لمشاكلها القانونية يشغل بال الباحثين والمشرعين سواء على المستوى الوطني أو على المستوى الدولي^١، وذلك لما عرفته العلاقات التجارية الدولية من تطور لتُحكم أو تُنظم عن طريق قواعد ذات طابع مهني وقواعد عرفية لا تعتبر بأصلها قواعد مستمدة من قانون دولة ما، بقدر ما تستمد من واقع ما يمكن أن يطلق عليه "مجتمع التجار الدولي"؛ و تعتبر هذه القواعد بمثابة قانون يعلو بالضرورة قانون الدول "فوق الدول" Supranational، أو هو "قانون غير وطني"، يجسد في الواقع قانون التجارة الدولية القديم والمعروف باسم *Lex mercatoria*^٢، والذي يطبق على المبادلات التجارية الدولية، هذه الأخيرة أثارت اهتمام المجتمع الدولي لوضع قواعد قانونية موحدة تسري على هذه العلاقات ذات الطابع التجاري الدولي، نظراً لاختلاف وتباين التشريعات الداخلية للدول لما قد يؤدي إلى عدم استقرار التعامل التجاري الدولي لعدم معرفة القائمين بهذه التجارة لمضمون التشريعات الوطنية للدول المختلفة وكذلك لرغبة كل طرف في إخضاع العلاقة القانونية للقانون الذي يعرفه، إذ قد لا يتناسب هذا القانون وطبيعة عقود تجارتهم الدولية^٣.

١- إن تأطير الجهد الدولي في حقل تنظيم التجارة الدولية قد انطلق منذ عام 1947 عبر مؤتمر هافانا الذي افرز اتفاق هافانا الشهير بشأن تحرير التجارة الخارجية، ورغم إبرام الاتفاقية العامة للتعريف والتجارة (الجات 1947) وسريانها منذ عام 1948، ورغم دخول دول العالم في ثمانية (8) جولات تفاوضية بشأن تحرير التجارة الدولية محصورة في ميدان البضائع (السلع)، إلا إن اقتحام الملكية الفكرية ميدان التجارة الدولية - ش أنها شأن الخدمات أيضا - قد تم في جولة الاورغواي الأخيرة 1986-1994، إقحام هذين الموضوعين بتدخل أمريكي مباشر وتأييد من الدول الصناعية في ظل معارضة من الدول النامية . ومع اختتام أعمال جولة الاورغواي جرى إنشاء منظمة التجارة العالمية بموجب إعلان مراكش 1994/4/15 لتبدأ عملها اعتباراً من 1995/1/1.

٢- خالد أحمد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فيينا لعام 1980، بدون دار النشر، الطبعة الثانية، 2001، ص 3.

٣- عصام حنفي محمود، قانون التجارة الدولية، دراسة بدون تاريخ طبعة، بدون دار النشر، بدون سنة النشر، ص 3.

بالتالي يمكن القول بأن قانون التجارة الدولية هو مجموعة القواعد القانونية التي تسري على العلاقات التجارية المتصلة بالقانون الخاص والتي تجري بين دولتين أو أكثر، وقد تم وضع هذا التعريف من طرف الأمانة العامة لمنظمة الأمم المتحدة، من خلال التقرير الذي أعدته بمناسبة إنشاء لجنة الأمم المتحدة لتوحيد قانون التجارة الدولية (اليونسترال)¹.

يشتمل قانون التجارة الدولية على مجموعة الاتفاقيات الدولية والعقود النموذجية والشروط العامة المبرمة في مجال معين، بالإضافة إلى العرف التجاري الدولي السائد في علاقة تجارية معينة².

في هذا السياق، و نظرا لما شهدته العقود الماضية من تنامي مُطرد في درجة تشابك العلاقات الاقتصادية الدولية، وزيادة متنامية في حجم المبادلات التجارية الدولية لا سيما في ظل مثلث المنظمات الاقتصادية الدولية (البنك الدولي، صندوق النقد الدولي، المنظمة العالمية للتجارة) وتبني كل منهم لفلسفة العالمية أو العولمة وما تنادي به من اتباع لسياسة اقتصاد السوق أو الرأسمالية، وإزالة كافة الحواجز أمام التبادل التجاري³ لدولي⁴، وبغرض بعث الثقة والطمأنينة في معاملات هذه التجارة، خاصة فيما يتعلق بعقود البيع الدولية، وتفادي اختلاف وتنازع التشريعات الوطنية لدى الدول المختلفة، بدأ الاهتمام يتجه نحو توحيد قواعد التجارة الدولية، وذلك، لأن طبيعة هذه المعاملات تستلزم وجود قواعد موحدة تحكم المنازعات الناشئة عنها أو اتفاقيات دولية تكون ملزمة للدول الأعضاء فيها.

في هذا الشأن، تعددت الجهود الدولية في مجال تشريع وتوحيد أحكام التجارة الدولية بإشراك كل الفاعلين على المستوى الدولي، بما فيها المؤسسات الاقتصادية التي تهتم وتعمل في مجال هذه التجارة، وكذلك المنظمات الإقليمية والدولية⁵.

1- نقلا عن عصام حنفي محمود، المرجع السابق، ص 3.

2- محمود سمير الشراوى، العقود التجارية الدولية ، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص 3 و 4.

3- مختار عبد الحكيم طلبية، التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012-2013، ص 7.

4- أسامة محمود حميدة، الالتزامات المتقابلة لأطراف البيع الدولي والأحكام المشتركة بينها، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق، جامعة الخرطوم، 2004، ص 24.

لذلك قامت هيئة الأمم المتحدة بإنشاء لجنة لقانون التجارة الدولية المسماة **اليونسترال**¹ (Unictral) تتكون من مجموعة عمل تضم 29 دولة تمثل جميع الاتجاهات والمذاهب السياسية والاقتصادية والقانونية المختلفة والتي أولت اهتمامها لأربعة موضوعات: البيع التجاري الدولي؛ التحكيم؛ طرق الوفاء بالديون في المعاملات الدولية؛ والنقل البحري للبضائع² بغرض تنسيق إعداد معاهدات أو اتفاقيات دولية جديدة ونماذج قوانين وقوانين موحدة وتقنين ونشر الاصطلاحات والشروط والعادات والأعراف التجارية الدولية³، حيث توجت أعمالها بإبرام إتفاقية فيينا سنة 1980⁴.

تنسيقا لما جاء في بداية المقدمة، وفي إطار هذه الدراسة الموسومة: عقد التجارة الدولية للبضائع (بيع البضائع الدولي) والذي يعتبر أقدم العقود التي يتم التعامل بها في المبادلات التجارية الدولية، تظهر إشكالية البحث المتمثلة في: **كيفية تنظيم عقد التجارة الدولية للبضائع؟**

للإجابة على الإشكالية أعلاه، تم تقسيم الموضوع إلى فصلين على النحو التالي:

الفصل الأول: ماهية عقد التجارة الدولية للبضائع.

الفصل الثاني: آثار عقد التجارة الدولية للبضائع.

1- « **UNCITRAL** »: United Nations Commission on International Trade Law. باللغة الإنجليزية.
« **CNUDCI** » : Commission des Nations Unies pour le droit commercial international. باللغة الفرنسية.

2- وفاء مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا لسنة 1980، رسالة للحصول على درجة دكتوراه في الحقوق، جامعة القاهرة، 2005، ص 11.

3- محمود سمير الشراوي، المرجع السابق، ص 8.

4- دخلت حيز التنفيذ سنة 1988، وحظيت بقبول واسع من قبل العديد من الدول بانضمام 83 دولة، مع العلم أن الجزائر لم تنضم إلى هذه المعاهدة.

الفصل الأول : ماهية عقد التجارة الدولية للبضائع

يقصد بالعقد بصفة عامة اتفاق إرادتين على إحداث أثر قانوني معين، وقد يتمثل هذا الأثر القانوني في إعطاء شيء أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل. وللعقد في مجال القانون الدولي للأفراد أهمية خاصة حيث يعد الأداة المثلى لتبادل السلع والخدمات عبر الحدود؛ و هو ما يطلق عليه اسم العقد التجاري الدولي؛ وهي تلك العقود المنصبة على معاملات تجارية موجهة لأن تتخطى حدود الدولة لتنتج آثارها في دولة أخرى.¹

هذا ويحكم العقد الدولي بصفة عامة والعقد التجاري الدولي للبضائع (عقد البيع الدولي للبضائع) بصفة خاصة مبدأ هام وهو مبدأ سلطان الإرادة، ويختلف مفهوم هذا المبدأ في العقود الداخلية عنه في العقود الدولية، فبينما يقصد به في نطاق القانون الداخلي أن إرادة الأطراف حرة في تحديد مضمون العقد وآثاره، بشرط ألا تتنافى مع المصلحة العامة، فإن الأمر على خلاف ذلك في نطاق القانون الدولي للأفراد، حيث لا يقتصر سلطان الإرادة على تحديد مضمون العقد وآثاره، بل يتعداها إلى تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد والقضاء المختص بنظر المنازعات الناشئة عنه.²

عل أساس ذلك، فإن تحديد ماهية عقد التجارة الدولية للبضائع يرتبط بإظهار مفهومه (المبحث الأول) وإبراز أحكام التعاقد بالصورة التي يبنى عليها العقد (المبحث الثاني).

١- نياي نادية، التحكيم كآلية لتسوية نزاعات عقود التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، جامعة مولود معمري- تيزي وزو، 2006، ص 02.

٢- حيث يعد التحكيم أهم وأنسب الوسائل لفض المنازعات الناشئة عن العقود الدولية.

المبحث الأول: مفهوم عقد التجارة الدولية للبضائع

اهتم الفقه بتعريف عقد التجارة الدولية للبضائع وتحديد أنواعه ؛ وبغرض تحديد أحكامه وبيان الالتزامات الواردة فيه في مجال التجارة الدولية ، لا بد من تحديد المقصود بعقد التجارة الدولية للبضائع (المطلب الأول) وتبيان مصادره (المطلب الثاني).

المطلب الأول: التعريف بعقد التجارة الدولية للبضائع

يعتبر العقد من أهم التصرفات القانونية للأشخاص ، وهو التعبير القانوني لإجراء المعاملات، سواء على المستوى الداخلي أو على المستوى الدولي؛ ولدراسة عقد التجارة الدولية للبضائع لابد من معرفة مدلوله (الفرع الأول) وتحديد خصائصه (الفرع الثاني).

الفرع الأول: مدلول عقد التجارة الدولية للبضائع

يقصد بالعقد بصفة عامة توافق إرادتين على إحداث أثر قانوني معين يتمثل في إعطاء شيء أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل، ويكون العقد إما عقدا داخليا وذلك إذا ارتبطت جميع عناصره بدولة واحدة ويخضع حينئذ للقانون الداخلي، ويكون العقد دولياً إذا تضمن عنصراً أجنبياً يؤثر في خضوعه للقانون الداخلي أو القضاء الوطني¹.

كما تعرف العقود الدولية بصورة عامة بأنها تلك العقود : (التي تكون بين شخصين من أشخاص القانون الخاص وتتجاوز بطبيعتها حدود أكثر من نظام قانوني داخلي)².

ولقد ثار خلاف فقهي حول تحديد المعيار المميز للعقد الدولي بين اتجاه يتبنى المعيار القانوني لتحديد الصفة الدولية للعقد واتجاه يؤيد المعيار الاقتصادي لتحديد تلك الصفة واتجاه ثالث يحاول التوفيق بين المعيارين³.

١- حنان عبد العزيز مخلوف، العقود الدولية، جامعة بنها، مصر، 2010، ص 41.

٢- محمود محمد ياقوت، حرية المتعاقدين في اختيار قانون العقد الدولي بين النظرية و التطبيق، دراسة تحليلية ومقارنة في ضوء الاتجاهات الحديثة، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000، ص 37.

٣- حنان عبد العزيز مخلوف، المرجع السابق، ص 41.

أولاً: المعيار القانوني

يعتمد المعيار القانوني على فكرة أساسية لاعتبار عقد البيع دولياً، تتمثل في اتصال عناصر الرابطة العقدية بأكثر من نظام قانوني واحد¹، فإن ارتبطت هذه العناصر بقانون غير قانون دولة القاضي المعروض أمامه النزاع اعتُبر العقد دولياً، وتتمثل هذه العناصر إما في مكان إبرام العقد أو تنفيذه أو جنسية المتعاقدين أو موطنهم².

فمثلاً يعد عقد البيع دولياً وفقاً لهذا المعيار إذا أبرم العقد في باريس بين فرنسي مقيم في فرنسا وبلجيكي يقيم في بلجيكا، وتعلق ببضاعة كانت في إيطاليا ومطلوب تسليمها هناك، على أن يتم دفع الثمن في فرنسا، فمثل هذا العقد يتسم بالطابع الدولي لاتصال عناصره بثلاث دول، أي بأكثر من نظام قانوني واحد³.

فالعقد التجاري الدولي يستمد صفته الدولية في واقع الأمر من طبيعة العلاقة التي يحكمها، ومع ذلك فإن دولية العلاقة قد أثارت بعض الصعوبات، ويمكننا أن نعتمد على المعيار الذي أتى به القانون الموحد للبيع الدولي، فوفقاً لهذا المعيار لا يرتبط باختلاف جنسية المتعاقدين، إذ قد يعد البيع دولياً ولو كان كل من البائع والمشتري من جنسية واحدة⁴ وإنما العبرة باختلاف مراكز أعمال الأطراف المتعاقدة أو مجال إقامتهم العادية وهذا هو المعيار الشخصي⁵.

١- هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، دار الفكر الجامعي، 2001، ص 59.

٢- حنان عبد العزيز مخلوف، المرجع السابق، ص 42.

٣- هشام علي صادق، المرجع السابق، ص 73.

٤- محمود سمير الشراقوي، المرجع السابق، ص 16.

٥- يشير الأستاذ خالد أحمد عبد الحميد في مؤلفه فسخ عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فيينا لعام 1980 إلى أن العقد لن يعتبر دولياً إلا إذا تعلق بمعاملة دولية تقتضي تبادل بضائع وأموال أو خدمات بين دول مختلفة ولا يتوقف اعتباره دولياً على مجرد اختلاف جنسية أو موطن أطرافه إن لم يقتض مثل هذا التبادل". خالد أحمد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فيينا لعام 1980، طبعة 2، 2001، ص 2.

وقد أخذت به اتفاقية فيينا لسنة 1980 وذلك بنصها في المادة الأولى منها أنه (تطبق أحكام هذه الاتفاقية على عقود بيع البضائع المعقودة بين أطراف توجد أماكن عملهم في دول مختلفة).

ثانياً: المعيار الاقتصادي

أما المعيار الاقتصادي لتحديد الطبيعة الدولية للعقد، فيعتمد هذا المعيار على العملية التي يحققها العقد التجاري الدولي المتمثلة في مصالح التجارة الدولية، وهذا ما أخذ به القضاء الفرنسي حسب ما قاله المحامي العام الفرنسي بول ماتير (Paul Matter) بمناسبة قضية شهيرة طرحت على محكمة النقض الفرنسية في 27 ماي 1927¹ حيث اتبعت محكمة النقض في قضائها تحليل المدعي العام Matter إذ يتلخص رأيه في: " أن العقد يعد دولياً إذا ترتب عليه تحركات للأموال عبر الحدود الدولية"، أي أن هذا المعيار ينطوي على رابطة تتجاوز الاقتصاد الداخلي لدولة معينة بأن تتضمن مثلاً استيراد بضائع من الخارج، أو تصدير منتجات وطنية إلى دولة أجنبية، أي يترتب عليها حركة ذهاب وإياب للأموال عبر الحدود².

يعتبر عقد البيع الدولي للبضائع تطبيقاً واضحاً لنظرية المعيار الاقتصادي لارتباطه بمصالح التجارة الدولية وينتج عنه حركة للأموال والبضائع عبر الحدود، وتبعاً لذلك يرى مؤيدو هذه النظرية أن الأخذ بها يتفق مع أهداف التجارة الدولية والنظام الاقتصادي الحديث³.

ثالثاً: المعيار المزدوج أو المختلط

يضيف الفقه معياراً ثالثاً لتحديد دولية العقد، يتمثل في المعيار المختلط، إذ تتدرج بعض العقود تحت إطار المعيار القانوني بتوافر عنصر أجنبي في العقد، وفي نفس الوقت لا تتدرج تحت إطار المعيار الاقتصادي، أي أنه لا ينتج عنها حركة للأموال والبضائع عبر الحدود والعكس صحيح.

١- وذلك بمناسبة النظر في الطعن بالنقض المقدم من طرف شركاء Pélissier du Besset ضد القرار الصادر في 26 فيفري 1926 لصالح الشركة الإنجليزية The Algiers Land and Warehouse Company Limited حيث يجمع الشركتين عقد مؤرخ في 18/12/1883 يتعلق بكراء لصالح Pélissier جميع المحلات التي تم انشاؤها على الطريق المزدوج بالجزائر العاصمة لمدة 61 سنة تحسب من تاريخ 1/1/1884، مقابل مبلغ إيجار يبلغ 9400 جنيه استرليني تسدد كل ثلاثة أشهر في لندن أو في مدينة الجزائر حسب اختيار المؤجر.

٢- محمد إبراهيم موسى، انعكاسات العولمة على عقود التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2007، ص 57.

٣- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 51.

وإزاء ذلك يكون هنالك معياران لتحديد دولية العقد ، لكل منهما مجال تطبيق مختلف، ولتفادي هذا الاختلاف اتجه جانب من الفقه نحو الأخذ بنظرية المعيار المزدوج، القانوني والاقتصادي معاً، لتحديد مفهوم العقد الدولي مع عدم الفصل بينهما عند التطبيق . ووفقاً لنظرية المعيار المشترك ، فإنه لا يمكن تحديد دولية العقد استناداً إلى معيار واحد دون الأخذ بالمعيار الثاني، ويستلزم الأمر فحص العقد وتحليل عناصره والتأكد من توافر المعيارين معاً فيه، ويرى الاتجاه الحديث في الفقه أن دولية العقد تحدد على ضوء اشتغال العقد على عنصر أجنبي وتعلقه في نفس الوقت بمصالح التجارة الدولية، فوفقاً لهذه النظرية فإن العقد الدولي هو: (العقد الذي يتضمن عنصراً أجنبياً ويترتب عليه حركة للبضائع ودخول أو خروج الأموال عبر الحدود)^١.

إضافة إلى النظريات العامة المذكورة أعلاه ، والتي تحكم دولية عقد البيع حددت اتفاقيتا لاهاي والأمم المتحدة أسساً خاصة لتحديد البيع الدولي الذي يخضع لتطبيق أحكام كل منهما. يرتكز تحديد دولية عقد البيع في الاتفاقيتين الدوليتين على معيارين ، أولهما : المعيار الشخصي وهو الذي يتعلق بالمتعاقدين كجنسيتهم أو مكان عملهم ، وثانيهما: المعيار المادي وهو الذي يتعلق بالمبيع أي البضاعة، أو يتعلق بظروف إبرام العقد ، مثل أن يكون الإيجاب في مكان والقبول في مكان آخر مختلف^٢.

وقد اتخذت كل من اتفاقية لاهاي والأمم المتحدة موقفاً مختلفاً بالنسبة لتطبيق معايير

تحديد دولية عقد البيع، وفيما يلي موقف الاتفاقيتين:

١- محمود محمد ياقوت، المرجع السابق، ص 60-61.

٢- محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، دراسة في قانون التجارة الدولي، دارالنهضة العربية، القاهرة، 1988، ص 62.

أولاً : اتفاقية لاهاي 1986 بشأن القانون الواجب التطبيق في نطاق البيع الدولي

من المستقر عليه فقها وقضاءً أن ضوابط معيار دولية عقد البيع في قانون لاهاي الموحد تنقسم إلى نوعين، ضابط شخصي يتعلق بأشخاص البيع من حيث أن يكون لهم أماكن عمل في دول مختلفة¹، وضابط موضوعي يتعلق بالبيع ذاته، يتألف من ثلاث عناصر تتعلق بعقد البيع ذاته، من حيث ظروف إبرامه وتنفيذه ومحلّه².

اتبعت في هذا الصدد منهج تبني أحد المعايير الشخصية مع إضافة معيار مادي له لضبطه والحد من إفراطه في توسيع نطاق تطبيق الاتفاقية، واستبعدت الاتفاقية اختلاف جنسية المتعاقدين مع أخذها بعنصر اختلاف المكان الذي توجد به منشآت أطراف البيع واعتبرته معياراً أصح من اختلاف الجنسية³.

يتضح مما تقدم أن اتفاقية لاهاي تحدد البيع الدولي بأنه البيع الذي يعقد بين أطراف توجد أماكن عملهم في دولتين مختلفتين، بشرط أن يتعلق هذا البيع ببضاعة يستلزم العقد نقلها من دولة إلى أخرى، أو أن يصدر الإيجاب في دولة والقبول في دول أخرى، أو أن يقضي العقد بتسليم البضاعة في دولة مختلفة عن الدولة التي تم فيها الإيجاب والقبول⁴.

1- طبقاً لنص المادة الأولى من الاتفاقية يعتبر بيع المنقولات دولياً متى كان مركز أعمال طرفي العقد في دولتين مختلفتين عندما تكون السلع محلاً للنقل من دولة إلى أخرى. حنان عبد العزيز مخلوف، المرجع السابق، ص 44.
2- العياشي شتواح، نظرة قانون لاهاي الموحد لمعيار دولية عقد البيع، مجلة العلوم الاجتماعية، رقم 19، ديسمبر 2014، جامعة سطيف، ص 4.

3- في هذا الشأن تنص الاتفاقية على ما يلي : (يسري هذا القانون على عقد بيع البضائع الذي يعقد بين أطراف توجد منشآتهم في دول مختلفة). ويعتبر المعيار الشخصي المذكور أعلاه هو المعيار الأساسي لتحديد دولية عقد البيع في اتفاقية لاهاي، إلا أنه وحده لا يكفي ولا بد من تكملته بأحد المعايير المادية الآتية:

- وقوع البيع على بضاعة تكون وقت إبرام العقد محل نقل من دولة إلى أخرى، أو تكون بعد إبرام العقد محل لهذا النقل.

- صدور الإيجاب والقبول في دولتين مختلفتين.

- تسليم البضاعة في دولة مختلفة عن الدولة التي صدر فيها الإيجاب والقبول.

4- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 52.

ثانياً : اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع (فيينا 1980)

اتخذت اتفاقية الأمم المتحدة موقفاً مختلفاً عن اتفاقية لاهاي في شأن تحديد الدولية

حيث اختارت التركيز على معيار شخصي ، واحد ضمن المعايير الشخصية، وهذا المعيار هو: (اختلاف أماكن منشآت أطراف البيع)^١.

غير أن الاتفاقية لا تأخذ بهذا المعيار بصورة مطلقة بغرض تفادي توسيع نطاقها أكثر مما ينبغي أن تكون عليه، ولهذا حددت حالتين لتطبيق هذا المعيار تحت مفهوم واحد (أن يكون لدولة متعاقدة علاقة بالبيع)^٢، وذلك على النحو التالي:

١. عندما تكون الدولتان المختلفتان اللتان توجد فيهما منشأتا طرفي البيع من الدول المتعاقدة ويعتبر البيع في هذه الحالة دولياً، وتطبق أحكام الاتفاقية دون مراعاة لما تقضي به قاعدة التنازع في قانونه الوطني.

٢. عندما تؤدي قواعد القانون الدولي الخاص إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة، ولا يشترط في هذه الحالة وجود منشأتا طرفي البيع في دولتين متعاقدتين كما في الحالة الأولى، وإنما يجب أن يكونا في دولتين مختلفتين غير متعاقدتين.

إضافة إلى ذلك ، حددت الاتفاقية أحكاماً أخرى لتنظيم تطبيق معيار تحديد البيع الدولي

ومعالجة المسائل ذات العلاقة بهذا التطبيق، حيث قررت في هذا الشأن ما يلي:

أ - في الحالات التي يكون فيها أحد طرفي العقد غير تاجر ولا يملك منشأة وفقاً لما تحدده

الاتفاقية بل أن يكون الطرفين تاجرين ولكل منهما منشأة، فإن التحديد في هذه الحالة يكون

على أساس مكان الإقامة المعتاد (Résidence Habituelle)^٣.

١- تنص الاتفاقية في هذا الشأن على الآتي: (تطبق أحكام هذه الاتفاقية على عقود بيع البضائع المعقودة بين أطراف توجد أماكن عملهم في دول مختلفة).

٢- محسن شفيق، المرجع السابق، ص 67-68.

٣- انظر المادة 10 فقرة (ب) من اتفاقية فيينا.

ب يجب أن يكون معيار وجود أماكن منشآت أطراف البيع في دول مختلفة واضحا لا لبس فيه، وعلى ضوء ذلك كله فإن التعريف النموذجي - وفقا لمعيار تحديد دولية عقد البيع - الوارد في اتفاقية الأمم المتحدة - باعتباره المعيار الأحدث والأكثر وضوحا - يكون على النحو التالي: (هو ذلك العقد الذي يلتزم بموجبه البائع الذي توجد منشآته في دولة بأن ينقل للمشتري الذي توجد منشآته في دولة أخرى ملكية بضاعة بمقابل يسمى الثمن) ¹.

الفرع الثاني: خصائص عقد التجارة الدولية للبضائع

يتميز عقد التجارة الدولية للبضائع بكونه:

أولاً: عقد مسمى، و هو عقد منتشر و شائع في الواقع العملي يبرمه الأفراد تحت اسم معين يعرف به لذلك فقد تدخل المشرع لتنظيمه ووضع أحكام خاصة به و المتمثلة في اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع ².

ثانياً: عقد ملزم للجانبين، و يسمى أيضا بللعقد التبادلي لأنه يولد التزامات متقابلة في ذمة كلا العاقدين حيث يصبح كل واحد منهما دائنا و مدينا في نفس الوقت من ذلك مثلا البيع الذي يلتزم معه البائع بنقل ملكية المبيع في مقابل التزام المشتري بدفع الثمن ³.

ثالثاً: عقد رضائي، باعتباره ينعقد مرتبا لكافة آتئوه القانونية بمجرد تراضي إرادتين أو أكثر بحيث لا يتطلب المشرع لانعقاده شكلا معيناً و إنما يكفي تراضي الطرفين المتعاقدين على عناصر العقد أي يكفي التعبير عن الإرادة لأجل انعقاد العقد أي كان شكل هذا التعبير سواء كان شفاهة أو كتابة أو بالإشارة الدالة على الموافقة على العقد ⁴.

1- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 56.

2- هاني حمدان عبد الله المرسومي، علي سلمان صالح المرسومي، البيوع والمسائل المستبعدة من نطاق اتفاقية فيينا لعقد بيع البضائع الدولي لعام 1980، مجلة جامعة تكريت للحقوق، السنة 1، المجلد 1، الجزء 1، 2017، ص 671.

3- محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري النظرية العامة للالتزام، الطبعة الثانية، الجزء الأول، دار الهدى، الجزائر، 2004، ص 58.

4- هاني حمدان عبد الله المرسومي، علي سلمان صالح المرسومي، المرجع السابق، ص 672.

رابعاً: عقد معاوضة، تقوم هذه الخاصية على أن كل طرف من الطرفين المتعاقدين البائع والمشتري يأخذ مقابلاً لما يقدم للطرف الآخر، إذ أن البائع يحصل على ثمن نقدي في مقابل نقل ملكية الشيء المبيع إلى المشتري، ويجب أن يكون الثمن الذي يحصل عليه البائع متناسباً مع قيمة الشيء المبيع، هذا ويشترط في الثمن أن يكون مبلغاً من النقود^١.

خامساً: عقد محدد القيمة، لأن كل من الطرفين المتعاقدين يعلم أو يستطيع أن يعلم في لحظة إبرام العقد مقدار ما يأخذ ومقدار ما يعطي، وذلك بتحديد المبيع من حيث الصنف والصفات و الخصائص ودرجة الجودة والمقدار أو الوزن أو عدد الوحدات^٢.

سادساً: عقد ناقل للملكية، حيث يلتزم البائع في عقد البيع بأن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقاً مالياً آخر، والالتزام بنقل الملكية يعد أثراً مباشراً لعقد البيع، فالعقد بذاته لا ينقل الملكية مباشرة وإنما يتم نقل الملكية بناءً على التزام البائع بنقلها، وهذا الالتزام يتولد عن عقد البيع وقد صار الالتزام بنقل الملكية في القوانين الحديثة ليس من طبيعة البيع فحسب، بل من مستلزماته أيضاً، فكل عقد بيع لا بد أن ينشأ التزاماً في ذمة البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري، تنفيذاً لالتزامه بذلك أي قيامه بالأعمال اللازمة لذلك^٣.

المطلب الثاني: مصادر عقد التجارة الدولية للبضائع

تعتبر مصادر البيع الدولي باختلاف أنواعها الوسائل الفعلية لتوحيد أحكام هذا العقد وهي بصورة عامة تمثل مجموعة القواعد القانونية التي تنظم وتفسر شروط البيع الدولي، حيث أسهمت بقدر كبير في توحيد وتطوير أحكام البيع الدولي بسبب انتشارها جغرافياً في كافة المناطق، واكتسابها قيمة قانونية وفنية نتيجة للصياغة الدقيقة والمحكمة لها، وأيضاً لتنظيمها الخصائص الفنية للبضاعة موضوع العقد^٤، وسوف يتم تحديد المصادر الرئيسية لأحكام البيع الدولي للبضائع على النحو الآتي.

١- الياس ناصيف، العقود الدولية، العقود الائتمانية في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010، ص 36.

٢- الياس ناصيف، المرجع السابق، ص 37.

٣- زاهية سي يوسف، عقد البيع، الطبعة الثالثة، دار الأمل للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2000، ص 08.

٤- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 36.

الفرع الأول: العقود النموذجية¹ والشروط العامة²

انتشر أسلوب العمل بالعقود النموذجية والشروط العامة في عدد من الدول الصناعية الكبرى في النصف الثاني من القرن الماضي ، وتقوم المنشآت الصناعية والتجمعات المهنية الضخمة التي تعمل في مجال التجارة الدولية المتخصصة في نوع معين من البضائع بإعداد تلك العقود والشروط بغرض تقديم المساعدة القانونية والرعاية الفنية لصالح المتعاملين في هذه البضائع بغرض تسهيل حركة التجارة فيما بينها، وتحقيق الاستقرار الاقتصادي للتعامل في السلع المعينة³.

وتعتبر جمعية لندن للقمح⁴ من أهم التجمعات المهنية التي تعمل في مجال إعداد العقود النموذجية والشروط العامة الخاصة بالتعامل في تجارة الحبوب ؛ حيث أسهمت هذه الجمعية في إعداد وتطوير عدد كبير من الصيغ العقدية النموذجية التي امتد التعامل بها إلى كافة أنحاء

1 - les contrats-types .

2 - les conditions générales.

Les conditions générales et les contrats-types sont des documents assurant la standardisation d'une offre, notamment lorsqu'ils émanent des parties elles-mêmes (V. n° 3).2. – Les conditions générales et les contrats-types peuvent être d'origine privée, professionnelle ou publique (V. n° 4 à 8).3. – Les conditions générales s'insèrent dans le contrat pour autant qu'elles soient connues de l'autre partie, ce qui implique, en pratique, leur communication (V. n° 11 à 39).4. – L'acceptation des conditions générales forme le contrat, avec toutes les complications liées au fait qu'il s'agit d'un contrat entre absents (V. n° 24 à 31).5. – Le droit de la concurrence, via les règles sanctionnant les pratiques anticoncurrentielles et celles sanctionnant les pratiques restrictives de concurrence et la transparence tarifaire, assure la police des conditions générales et des contrats-types (V. n° 40 à 47). https://lexis360.lexisnexis.fr/droit-document/fascicules/jcl-contrats-distribution/045_EG_CX8_248045CH_1_PRO_081595.htm#.XY-CabhHOVI.

3- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 35.

4- هنالك العديد من الجمعيات والاتحادات الأخرى التي تخصصت في تجارة أنواع معينة من السلع، وتقوم بإعداد عقود نموذجية وشروط عامة خاصة بالتجارة في هذه السلع، ومن أمثلة هذه الجمعيات والاتحادات ما يلي:

- The Grain and Feed trade Association.
- The British Wool Confederation.
- The Cocoa Association of London.
- The Federation of Oil, Seed and Fats Association.
- The Liverpool Cotton Association.
- The London Jute Association.

العالم باعتبارها نموذجاً قانونياً متكاملًا، وتتضمن هذه العقود كافة الأحكام الخاصة بالتزامات أطراف البيع الدولي والتحكيم التجاري الدولي^١.

وتتضمن العقود النموذجية والشروط العامة بنوداً متعددة خاصة بالبيع الدولي، حيث توضح في مقدمتها التعريفات المختلفة للمصطلحات والتعبيرات التجارية، وتحتوي أيضاً على بيان كامل لمواصفات السلعة موضوع العقد من حيث درجة الجودة والخصائص الفنية المطلوبة فيها، وتحدد بوجه عام التزامات البائع التي تتمثل في تسليم السلعة ومكان وزمان التسليم وغيرها، وتحدد كذلك التزام المشتري بدفع الثمن ووسيلة دفعها^٢.

وتجدر الإشارة إلى أن العقد النموذجي يختلف عن الشروط العامة في أن الشروط العامة تتضمن مجموعة من البنود والأحكام التي تحدد طرق تنفيذ العقد، وتكون الإشارة إليها في العقد نفسه، ثم يكمل الأطراف بعد ذلك ما يتم الاتفاق عليه من شروط أخرى، خاصة بالكمية والثمن وزمان التسليم^٣.

أما العقد النموذجي فهو مجموعة متكاملة من شروط التعاقد بشأن سلعة معينة، وتتضمن تفاصيل العقد بحيث يمكن للأطراف المتعاقدة أن تتبنى شكل العقد بالكامل ولا تكون في حاجة إلا إلى إضافة أسماء الأطراف وكمية البضاعة وزمان تسليمها ومكانه ووسيلة النقل^٤.

١- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 35.

٢- ثروت حبيب، دراسة في قانون التجارة الدولية مع الاهتمام بالبيوع الدولية، منشأة المعارف بالإسكندرية، 1974، ص 36-39.

٣- ثروت حبيب، المرجع السابق، ص 43.

٤- محمود سمير الشراوى، المرجع السابق، ص 16.

الفرع الثاني: القواعد الدولية لتفسير المصطلحات التجارية – الانكوتيرمز¹

تعتبر الانكوتيرمز² مجموعة من القواعد في شكل قائمة ثنائية تحدد الالتزامات المتقابلة لكل من البائع والمشتري في كافة أنواع البيوع الدولية، وتتمثل هذه الالتزامات في التسليم وزمانه ومكانه والمطابقة والتأمين والنقل وتبعية الهلاك والمستندات الواجب تقديمها. وأيضا التزام المشتري بدفع الثمن وتسليم البضاعة والالتزامات ثانوية أخرى مثل التغليف والتحميل وغيره³. كما أن قواعد الانكوتيرمز، لا تعد ملزمة في مجال البيوع التجارية الدولية، على أنه متى أشار المتعاقدان إليها في عقودهم، فإنها تستمد إلزامها في هذه الحالة من اتفاق الأطراف على تبنيها، ويفضل أطراف التعاقد عادة تبني هذه القواعد عندما ينتمون إلى دول تتشابه أنظمتها القانونية بقصد توحيد تفسير الاصطلاحات الواردة في عقودهم⁴.

1 - Incoterms : international commercial terms.

Un **Incoterm** (contraction de l'expression anglaise *International commercial terms*) est un terme normalisé qui sert à définir les droits et devoirs des acheteurs et vendeurs participant à des échanges internationaux et nationaux. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (« ICC » pour International Chamber of Commerce) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010. fr.wikipedia.org/wiki/Incoterm

La version "Incoterms 2010" comporte **11 termes de commerce international**, dont 4 qui concernent uniquement le transport maritime :

٢- لفظ **Incoterms** هو اختصار العبارة الإنجليزية International Commercial Terms وقد وضعت غرفة التجارة الدولية بباريس C.C.I. هذه القواعد عام 1936 وعرفت بأنها "قواعد دولية ذات صفة اختيارية تضع تفسيرات مشتركة للمصطلحات الأساسية المستخدمة في عقود البيع الدولية" وتمت مراجعتها وتعديلها في أعوام: 1953، 1967، 1976، 1980، 1990 و أخيرا سنة 2010 المعمول بها حاليا.

٣- ثروت حبيب، المرجع السابق، ص 53.

٤- محمود سمير الشراوي، المرجع السابق، ص 26.

وقد اكتسبت الإنكوتيرمز¹ أهمية كبرى في مجال التجارة الدولية باعتبارها آلية مثلى لنجاح تنفيذ البيع الدولي دون عقبات، باعتبارها:

١- و عددها إحدى عشرة (11) قاعدة مصنفة كالاتي ضمن فئتين مختلفتين:

الفئة الأولى: القواعد الخاصة بالإنكوتيرمز بطريقة أو بطرق النقل

- ١) **تسليم أرض المعمل EXW** : تعني أن البائع يسلم عندما يضع البضاعة بتصرف المشتري في مرافق البائع أو في مكان آخر محدد ولا يحتاج البائع إلى تحميل البضاعة على أي وسيلة تحميل كما لا يحتاج إلى تخليص البضاعة بغرض تصديرها. ويتحمل المشتري التكاليف كافة والمخاطر المتعلقة بأخذ البضاعة من النقطة المتفق عليها أن وجدت في مكان التسليم المحدد .
- ٢) **تسليم الناقل FCA** : تعني أن البائع يسلم البضاعة إلى الناقل أو إلى شخص آخر مسمى من قبل المشتري في مرافق البائع، أو في مكان محدد آخر. ومن المستحسن أن يحدد الأطراف بأكبر قدر ممكن من الوضوح نقطة معينة في مكان التسليم المحدد، حيث تنتقل المخاطر إلى المشتري في تلك النقطة.
- ٣) **أجور النقل مدفوعة CPT** : تعني أن البائع يسلم البضاعة إلى الناقل أو إلى شخص آخر مسمى من قبل البائع في مكان متفق عليه وعلى البائع أن يبرم عقد نقل ويدفع تكاليف النقل اللازمة لإحضار البضاعة إلى مكان الوصول المحدد.
- ٤) **أجور النقل والتأمين مدفوعة CIP** : البائع يسلم البضاعة إلى الناقل أو إلى شخص آخر مسمى من قبل البائع في مكان متفق عليه، وعلى البائع أن يبرم عقد نقل ويدفع تكاليف النقل اللازمة لإحضار البضاعة إلى مكان الوصول المحدد. يبرم البائع أيضاً عقد تأمين ضد مخاطر فقدان البضاعة أو الضرر الذي يلحق بها أثناء نقلها والتي تكون على مسؤولية المشتري.
- ٥) **التسليم في محطة الوصول DAT** : تعني أن البائع يسلم البضاعة عندما توضع بمجرد تفريغها من وسيلة النقل الواصلة بتصرف المشتري في محطة معينة في الميناء المحدد أو مكان الوصول المحدد، ويتحمل البائع جميع المخاطر المتعلقة بإحضار البضاعة وتفريغها داخل مكان الوصول المحدد.
- ٦) **التسليم في مكان الوصول DAP** : تعني أن البائع يسلم البضاعة عندما توضع بتصرف المشتري على متن وسيلة النقل الواصلة جاهزة للتفريغ في مكان الوصول المحدد، ويتحمل البائع جميع المخاطر المتعلقة بإحضار البضاعة إلى المكان المحدد.
- ٧) **التسليم والرسوم مدفوعة DDP** : تعني أن البائع يسلم البضاعة عندما توضع بتصرف المشتري مخصصة للاستيراد على متن وسيلة النقل الواصلة جاهزة للتفريغ في مكان الوصول المحدد. ويتحمل البائع جميع التكاليف والمخاطر المتعلقة بإحضار البضاعة إلى مكان الوصول المحدد، ويترتب عليه التزام تخليص البضاعة ليس فقط للتصدي، بل أيضاً للاستيراد.

الفئة الثانية: القواعد الخاصة بالنقل البحري والنقل عبر الطرق المائية الداخلية

- ٨) **تسليم جانب السفينة FAS** : تعني أن البائع يسلم البضاعة عندما توضع بجانب السفينة التي يحددها المشتري في ميناء الشحن المحدد، وتنتقل مخاطر فقدان أو الضرر التي تلحق بالبضاعة عندما تكون البضاعة بجانب السفينة، ويتحمل المشتري جميع التكاليف منذ تلك اللحظة.
- ٩) **تسليم على ظهر السفينة FOB** : تعني أن البائع يسلم البضاعة على متن السفينة التي يحددها المشتري في ميناء الشحن المحدد أو يحصل على البضاعة التي تم تسليمها بتلك الطريقة. وتنتقل مخاطر فقدان أو الضرر التي تلحق بالبضاعة عندما تكون البضاعة على متن السفينة، ويتحمل المشتري جميع التكاليف منذ تلك اللحظة.

-القواعد الدولية الوحيدة التي تتضمن تحديدا لأنواع البيوع الدولية المتعامل بها في مجال التجارة الخارجية.

-تساعد طرفي العقد على التعرف على العادات التجارية المختلفة في بلد الطرف الآخر، وهذا يؤدي إلى الفهم المتبادل بينهم وتفادي النزاعات.

-تنظم بصورة متكاملة الالتزامات الأساسية والفرعية والعمليات اللاحقة الخاصة بسير تنفيذ العقد.

وهناك حدود معينة لا تتجاوزها الانكوتيرمز في مجال البيع الدولي حيث إنها لا تعالج كل المشاكل الناشئة عن هذا البيع، وتترك مجالا لطرفي العقد لتحديد ومراعاة الخصوصيات الضرورية التي تتكيف وطبيعة نوع البيع الدولي والمصطلح التجاري الذي اختاروه لعقدهم، وتتمثل هذه الخصوصيات في الآتي:

١. تحديد مكان التسليم الخاص بالبيع الدولي، ويكون ذلك بتحديد النقطة التي تنتقل عندها المخاطر والنفقات ويقوم بتحديدتها المشتري. فإن لم يفعل تحمل وحده عبء المخاطر والنفقات من النقطة التي يختارها البائع.

٢. تحديد المعلومات الضرورية الخاصة بالنقل والتغليف وفحص البضاعة، وأيضا البيانات الإضافية بشأن أجرة اليد العاملة في مجال شحن وتفريغ البضاعة.

٣. الأخذ بالعرف والعادات التجارية في الميناء وتطبيقها تلقائيا على العقد ما لم يتم الاتفاق على غير ذلك.

١٠) **التكلفة وأجور الشحن CFR** : تعني أن البائع يسلم البضاعة على متن السفينة أو يحصل على البضاعة التي تم تسليمها بتلك الطريقة. وتنتقل مخاطر الفقدان أو الضرر التي تلحق بالبضاعة عندما تكون البضاعة على متن السفينة، ويجب أن يبرم البائع عقداً ويدفع تكاليف الشحن ونفقات الشحن اللازمة لإحضار البضاعة إلى ميناء الوصول المحدد.

١١) **التكلفة والتأمين وأجور الشحن CIF** : تعني أن البائع يسلم البضاعة على متن السفينة أو يحصل على البضاعة التي تم تسليمها بتلك الطريقة، تنتقل مخاطر الفقدان أو الضرر التي تلحق بالبضاعة عندما تكون البضاعة على متن السفينة، ويجب أن يبرم البائع عقداً ويدفع تكاليف الشحن ونفقاتها اللازمة لإحضار البضاعة إلى ميناء الوصول المحدد. ويبرم البائع أيضاً عقد تأمين لتغطية مخاطر المشتري ضد فقدان البضاعة أو الضرر الذي يلحق بها خلال النقل.

وباللغو من شمولية هذه القواعد وتحديدها لكافة الالتزامات إلا أنها كانت مرنة إلى حد كبير، وراعت حرية الأطراف وعاداتهم التجارية بقدر كبير مما جعلها المصدر النموذجي والأول لأحكام البيوع الدولية على مستوى العالم . وبهذه المرونة تتميز الانكوتيرمز على العقود النموذجية والشروط العامة التي هي وثائق مطبوعة وشروط محددة سلفا يغلب عليها صفة الإذعان وتكون الحرية فيها محدودة¹.

الفرع الثالث: القانون الموحد للبيوع الدولية (اتفاقية لاهاي سنة 1964)

بدأت الجهود الدولية لتوحيد أحكام البيع الدولي في أبريل عام 1930، حيث قام المعهد الدولي لتوحيد القانون الدولي الخاص² بروما بتعيين لجنة بغرض إعداد مشروع قانون موحد للبيوع الدولية، واستمرت اللجنة في أعمالها لغاية 1939 حيث تقدمت بمشروع القانون الموحد للبيع الدولي إلى عصبة الأمم³.

و بعد أن تم إعداد مشروع القانون بواسطة اللجنة التي شكلها المؤتمر عام 1956، انعقدت، في عام 1962، اللجنة المكلفة بإعداد القانون مرة أخرى وأجرت بعض التعديلات عليه، وطلبت من الحكومة الهولندية الدعوة إلى مؤتمر دولي آخر لإقرار القانون . وحرصا من معهد روما على توحيد كافة أحكام البيع الدولي طلب من الحكومة الهولندية أن تعرض على المؤتمر مشروع القانون الآخر الذي أعده المعهد والخاص بتكوين البيع⁴، الذي تمت مناقشتهما وإقرارهما سنة 1964 في إطار المؤتمر المنعقد بمدينة لاهاي في نفس العام⁵، و يتعلق الأمر ب:

١- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 37.

2- (International Institute for the Unification of Private Law)

٣- توقف العمل الخاص بتوحيد أحكام البيع الدولي بسبب قيام الحرب العالمية الثانية، وعاد مرة أخرى في عام 1951، حيث دعت الحكومة الهولندية إلى مؤتمر دولي حضرته عدد من الدول وغرفة التجارة الدولية واللجنة الاقتصادية الأوروبية ومعهد روما للقانون الدولي الخاص.

٤- أسامة محمود حميدة، المرجع نفسه، ص 39.

٥- وقد ألزمت الاتفاقيتان الدوليتان الدول المتعاقدة بتضمين أحكامهما في التشريعات الوطنية. وقامت إنجلترا بتضمينهما في القانون الإنجليزي، وصدر القانون الإنجليزي الموحد للبيوع الدولية، (The Uniform Laws on International Sale 1967) Act و تبعتها العديد من الدول.

١. اتفاقية تتضمن قانوناً موحداً بشأن البيع الدولي للبضائع^١.

٢. اتفاقية تتضمن قانوناً موحداً بشأن تكوين عقود بيع البضائع الدولية^٢.

الملاحظ أن القانون الموحد اهتم كثيراً بالعادات والممارسات التجارية، ويرجع ذلك إلى نظرته لها باعتبارها ضماناً كبيراً لاستقرار البيع الدولي ووسيلة فعالة لتنفيذه بصورة متكاملة. ومن أجل ذلك أوجب القانون الأخذ بالعادات التجارية موضوع الاتفاق الصريح أو الضمني في العقد، وذهب أكثر من ذلك بتقريره وجوب الأخذ بالعادات إذا كانت أيضاً وفق رؤية الشخص العادي أنها تنطبق على العقد.

تبعاً لذلك يكون تفسير المصطلحات والصيغ التجارية وفقاً للمعنى المتعارف عليه لدى الأوساط التجارية ومثال ذلك البيع FOB^٣ والبيع CIF^٤، ويجوز للأطراف أيضاً الاتفاق في العقد على تفسير المصطلحات الواردة فيه وفقاً لقواعد تجارية معينة مثل الانكوتيرمز، وفي كل هذه الحالات تسود التفسيرات المذكورة على أحكام القانون^٥.

كما أن تطبيق اتفاقية لاهاي محدود على المستوى الدولي فيما عدا إنجلترا حيث كان للقانون الموحد الذي يتضمن الاتفاقية دور هام في النظام القانوني الإنجليزي في مجال البيوع الدولية، وطبقته المحاكم الإنجليزية على كافة المنازعات الناشئة عن هذه العقود وفق الأحكام الخاصة بذلك. أسامة محمود حميدة، المرجع نفسه، ص 41.

1 - Convention relating to a uniform law on the international sale of goods.

2 - Convention relating to a uniform law on the formation of contracts for the international sale of goods.

3- **FOB : Free On Board** : Transfert de risque une fois la marchandise chargée sur le bateau par le vendeur. L'acheteur s'occupe de la suite du transport, y compris du dédouanement à l'importation.

يعني مصطلح فوب FOB أن البائع يتحرر من التزاماته بمجرد تسليم البضاعة في ميناء التصدير على ظهر السفينة التي حددها المشتري، ويتحمل البائع تكاليف استصدار تراخيص تصدير البضاعة وأي اعتمادات رسمية أخرى، وكذلك جميع الإجراءات الجمركية اللازمة لتصدير البضاعة، ومن ثم، تنحصر مسؤولية البائع في تحمل جميع مصاريف البضاعة حتى لحظة عبورها لقضيب تحميل البضاعة على السفينة في ميناء التصدير المتفق عليه.

<https://www.sabra-lt.com/index.php>

4 - **CIF : Cost, Insurance and Freight** Idem CFR, mais le vendeur supporte en plus l'assurance pour le transport sur le bateau. (cf. <https://www.creerentreprise.fr/incoterms-2010-definition-liste>)

يعتبر عقد "سيف" (Cost, Insurance, and Freight) C.I.F.) من أهم أنواع عقود التصدير، وهو يُستخدم على نطاق واسع وبشكل متكرر أكثر من غيره من عقود التصدير لأغراض الشحن البحري. وبموجب هذا العقد يتحمل البائع التزامات إضافية، وينعكس هذا في السعر. وبمعنى آخر فإن سعر "سيف" يكون دائماً أعلى من سعر فوب. ويُوصف هذا العقد باسم عقد "بيع مستندات الشحن Sale of Shipping Documents" لأن المستندات تلعب دوراً رئيسياً فيه. وتتلخص التزامات البائع فيما يلي:

تحمل جميع تبعات ومصاريف استصدار تراخيص تصدير البضاعة، والإجراءات الجمركية اللازمة. <https://www.sabra-lt.com/index.php>

٥- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 41.

الفرع الرابع: اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولية للبضائع لسنة 1980

تعتبر اتفاقية فيينا¹ من أهم مصادر قانون التجارة الدولية و هي اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع المعتمدة في فيينا خلال مؤتمر دبلوماسي في 11 أبريل 1980، وهي مدونة شاملة للقواعد القانونية التي تنظم تكوين عقود البيع للبضائع، والتزامات المشتري والبائع، وسبل الإنصاف عند الإخلال بالعقد. وقد بدء نفاذها في 1 جانفي 1988. و الأساس الذي قامت عليه اتفاقية الأمم المتحدة هو اتفاقيتي لاهاي عام 1964 باعتبار أن الاتفاقيتين الأخيرتين كانتا تعتبران الإطار القانوني القائم الخاص بتوحيد أحكام البيع الدولي في ذلك الوقت. وتقوم اتفاقية الأمم المتحدة² على عدد من المبادئ الأساسية التي يقتضيها تحقيق أغراضها، وقد نصت الاتفاقية على هذه المبادئ كما يلي³:

1. يراعى في تفسير هذه الاتفاقية صفتها الدولية وضرورة تحقيق التوحيد في تطبيقها كما يراعى ضمان حسن النية في التجارة الدولية.
2. المسائل التي تتعلق بالموضوعات التي تتناولها هذه الاتفاقية، والتي لم تحسم نصوصها يتم تنظيمها وفقا للمبادئ العامة التي أخذت بها الاتفاقية، وفي حالة عدم وجود هذه المبادئ تسري أحكام القانون الواجب التطبيق وفقاً لقواعد القانون الدولي الخاص).

١- عقدت لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولي (الانسترا) أولى دوراتها سنة 1968، بغرض تحديد برامج اللجنة وأعمالها المستقبلية، وكان البيع الدولي هو الموضوع الرئيسي الذي قررت دراسته والنظر فيه، وفي هذا الصدد بدأت اللجنة أعمالها في اتجاهين، هما:

الأول: توحيد أحكام التقادم في البيع الدولي نسبة لاختلاف المفهوم القانوني له في التشريعات الوطنية. وبالفعل تم إبرام الاتفاقية الخاصة بمدة التقادم في البيع الدولي للبضائع.

الثاني: بحث موضوع اتفاقيتي لاهاي عام 1964. والتقرير فيما إذا كان من الأفضل الإبقاء على هاتين الاتفاقيتين مع حث الدول للانضمام إليهما، أم أنه من الأفضل إعداد اتفاقية جديدة متكاملة تغني عنهما. وقد تم استطلاع رأي الدول بشأن اتفاقيتي لاهاي وجاء رأي الأغلبية بإعداد اتفاقية جديدة، وكون الانسترا سنة 1969 لجنة جديدة لإعداد مشروع للاتفاقية الجديدة.

٢ - ولا تستلزم اتفاقية الأمم المتحدة من الدولة التي تريد الانضمام إليها أن تضمنها في تشريعاتها الداخلية، والمطلوب فقط هو اتفاق طرفي العقد على تطبيقها، وتضمنين العقد نصاً يقضي بذلك، كما يجوز للطرفين استبعاد تطبيق أحكام الاتفاقية أو جزء منها.

٣- انظر المادة 7 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع سنة 1980.

وعلى ضوء ذلك تكون المبادئ التي تقوم عليها الاتفاقية¹ هي:

- **أولاً: الدولية وتحقيق التوحيد** : الهدف الرئيسي الذي ترمي إليه الاتفاقية هو إزالة العقبات القانونية التي تمنع أو تعوق إبرام عقود بيع البضائع بين الدول المختلفة؛ وتوحيد أحكام هذه العقود.
- **ثانياً: مراعاة حسن النية** : وهو الالتزام بالمبادئ الأخلاقية الحميدة في المعاملات التجارية، وهو نفس النهج الذي يدعو إليه التشريع الإسلامي في معاملات التجارة.
- **ثالثاً: احترام إرادة المتعاقدين** : ويكون ذلك بترك الحرية للأطراف لاختيار القواعد أو الشروط التجارية التي يرغبون تضمينها في عقدهم.
- **رابعاً: الالتزام بالعرف** : أكدت الاتفاقية أهمية العرف في البيع الدولي وقررت التزام الطرفين بالعرف المتفق عليه في العقد، وفي حالة خلو العقد من العرف يفترض اتجاه إرادة الطرفين إلى تطبيق العرف التجاري السائد ما لم يتفق على غير ذلك.
- **خامساً: التوازن بين طرفي البيع** : ويعني أن أي التزام تفرضه الاتفاقية على طرف يقابله التزام على الطرف الثاني، وأي ميزة تقررها الاتفاقية لطرف تقرر في مقابلها ميزة للطرف الآخر.

- **سادساً: تفادي تقرير فسخ العقد** : بالرغم من أن الاتفاقية تأخذ بمبدأ الفسخ جزاءً للإخلال بالالتزامات الواردة في العقد، إلا أنها تتفادي تقرير استعمال حق الفسخ بقدر الإمكان نظراً للأضرار الاقتصادية التي يتجم عنها.

و الملاحظ أن اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع تضمنت أحكاماً متسقة وشاملة وعالجت كافة المسائل الخاصة بالبيع الدولي بنهج قانوني متميز. ويظهر ذلك من خلال الأحكام الدقيقة التي حددت بموجبها الالتزامات المتقابلة للبائع والمشتري وأخذها بمبدأ العدالة والتوازن بينهما. وجاء تحديدها للجزاء الخاصة بإخلال طرفي البيع الدولي بصورة متدرجة راعت فيها استقرار البيع الدولي واستكمالاً لأحكام البيع الدولي نصت الاتفاقية على أحكام

١- طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1997، ص 95-97.

٢- طالب حسن موسى، المرجع نفسه، ص 95-97.

خاصة مشتركة بين التزامات البائع والمشتري وفي ذلك تنظيم قانوني دقيق ومكمل للالتزامات والجزاءات^١.

المبحث الثاني: أحكام التعاقد في عقد التجارة الدولية للبضائع.

نظرا لكون التجارة الدولية تتجاوز إقليم دول معينة وكون إبرامها بين أطراف أجنبية يؤدي إلى القلق والتخوف وعدم الثقة لعدم معرفتهم ببعضهم، لهذا يعد تحديد أطراف هذه العقود مسألة مهمة جدا إلى جانب تحديد المركز القانوني لكل منه (المطلب الأول).

وينعقد عقد البيع الدولي للبضائع مثل أي عقد بيع داخلي، بتبادل الإيجاب والقبول وتطابقهما حول الشيء المبيع وثمان البيع، غير أنه يختلف عن عقد البيع الوطني في القواعد التفصيلية والجزئية المطبقة عليه (المطلب الثاني).

المطلب الأول: أطراف عقد التجارة الدولية للبضائع

قد تختلف الوضعية القانونية لعقد البيع الدولي للبضائع باختلاف الأطراف التي أبرمته وتُثار بشأنها مجموعة من المشاكل القانونية، وتتزايد حدتها في مجال التجارة الدولية، فإذا كان المتعاقد شخصاً طبيعياً قد يحتج بإبطال البيع الدولي للبضائع نظرا لعدم أهليته للتعاقد أو لأن ذلك العقد فيه إضرار به لأنه مجرد مستهلك ولم تُوفر له الحماية الكافية قبل وأثناء وبعد التعاقد كما هو مقرر طبقا لقانونه الوطني^٢.

١- أسامة محمود حميدة، المرجع نفسه، ص 44.

٢- شبة سفيان، عقد البيع الدولي، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة

تلمسان 2011 / 2012، ص 46

الفرع الأول: المركز القانوني للشخص الطبيعي كطرف في عقد التجارة الدولية للبضائع

تأتي مسألة تقدير مدى أهلية الشخص الطبيعي في التعاقد في المقام الأول، وذلك لاختلاف في النظم القانونية في الأحكام الموضوعية الخاصة بحماية الفُسر وعديمي الأهلية، فالشخص الذي قد يكون بالغاً طبقاً لقانون دولة أبرم فيها عقد بيع دولي للبضائع قد يكون ناقصاً للأهلية بالنسبة لقانونه الوطني فيثير مسألة بطلان هذا العقد، لهذه الأسباب لا بد من الوقوف على نظام الأهلية في العقود الدولية ويجب التنبيه إلى أن الشخص الطبيعي قد يُبرم عقد بيع دولي بمجرد إشباع حاجاته اليومية الخاصة فيكون بذلك مجرد مستهلك عادي وليس محترف، فهل يخضع لنفس القواعد التي تخضع لها العقود الدولية أم أنه يستفيد من الحماية القانونية التي تُقرها القوانين الوطنية للمستهلك.

أولاً: أهلية الشخص الطبيعي لإبرام عقد البيع الدولي للبضائع

قسم أغلب الأنظمة القانونية الأهلية إلى أهلية وجوب وأهلية أداء، فأهلية الوجوب هي صلاحية الشخص اكتساب الحقوق، وكل شخص قانوني سواء كان طبيعياً أو معنوياً يُعتبر جائزاً لأن تكون له حقوق وعليه واجبات وتثبت للشخص بمجرد ولادته حياً، وقد تكون قبل ذلك إذا توفرت شروط، كما هو الحال بالنسبة للجنين¹.

أمّا أهلية الأداء هي صلاحية الشخص لإستعمال هذا الحق، ونلاحظ هنا أنّ أهلية الأداء هي التي تعيننا في هذه الدراسة والإهتمام في هذا الموضوع لأننا سنعالج التعاقد في العقود التجارية الدولية، ويختلف نظام الأهلية من بلد لآخر، فإذا كان الشخص بالغ 19 سنة كاملة كان أهلاً لمباشرة التصرفات القانونية طبقاً للنظام القانوني الجزائري²، وفي نظم قانونية أخرى يعتبر كامل الأهلية الشخص الذي بلغ 18 سنة، في حين أن بعض النظم تعتبر الشخص قاصراً إذا لم يكمل العشرين أو الواحد والعشرين أو حتى الخامسة و العشرين.

١- المادة 25 من القانون المدني الجزائري المعدلة بمقتضى القانون رقم 05-10 المؤرخ في 20 يونيو 2005 ، ج. ر رقم 44 ، الصادرة بتاريخ 26 جوان 2005.

٢- تنص المادة 40 من القانون المدني الجزائري على أنه: "كل شخص بلغ سن الرشد متمتعاً بقواه العقلية، ولم يُحجر عليه يكون كامل الأهلية لمباشرة حقوقه المدنية، وسن الرشد 19 سنة كاملة."

إنّ هذا الاختلاف الواضح في النظام الموضوعي للأهلية وسن الرشد وعوارض الأهلية من جنون وسفه وعته وغفلة يُثير إشكالات في مجال إبرام عقد البيع الدولي للبضائع فلو أبرم أجنبي عقد بيع دولي للبضائع في بلد ما، قد يكون في نظر قانون ذلك كامل الأهلية، بينما في نظر قانونه الوطني ناقص الأهلية.

ثانيا: المستهلك كطرف في عقد التجارة الدولية للبضائع

لقد أدى التقدم الهائل لوسائل النقل والاتصال في العصر الحديث إلى انفتاح الأسواق الوطنية على مصراعيها لاستقبال المنتجات والخدمات من مختلف أسواق دول العالم فأصبحت هاته المنتجات في متناول المستهلك في أي مكان يقطن فيه، ولا يحول دون ذلك لا الحدود الجغرافي ولا ابتعاد المسافات كما أصبح يسي را جداً على المستهلك التعاقد مع أي متعامل اقتصادي أجنبي في أي دولة من العالم عن طريق الانترنت فقط¹، وقد يحصل في الواقع العملي أن يقوم المستهلك باقتناء أغراض ومنتجات للاستعمال الشخصي أو المنزلي من خارج الدولة التي يوجد فيها وتنتقل هذه البضاعة عبر الحدود مقابل انتقال ثمنها.

والمشرع الجزائري قد اعتمد مفهوما ضيقا للمستهلك فنص في المادة الثا نية مطة 9 من المرسوم التنفيذي رقم 90-39 المتعلق برقابة الجودة وقمع الغش² على أن المستهلك هو: (كل شخص يقتني بثمن أو مجاناً ، منتجاً أو خدمة ، معدّين للاستعمال الوسيط أو النهائي لسد حاجته الشخصية، أو حاجة شخص آخر، أو حيوان يتكفل به).

الفرع الثاني: المركز القانوني للشخص المعنوي كطرف في عقد التجارة الدولية للبضائع

١- خالد عبد الفتاح محمد خليل، حماية المستهلك في القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، 2002 ، ص8
٢- مرسوم تنفيذي رقم 90-39 مؤرخ في 1990/01/30، يتعلق برقابة الجودة وقمع الغش، ج. ر، عدد 5، الصادر في 1990/01/31، معدل ومتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 01-315 المؤرخ في 2001/10/16 ج. ر عدد 61، صادر في 2001/10/21.

لقد أصبحت العلاقات التجارية الدولية المحرك الأساسي للعلاقات الدولية في العصر الحديث، وأغلب هذه العمليات التجارية لم يعد الأفواد هم المسيطرين عليها بل بالعكس أصبحت الشركات التجارية هي التي تقود التجارة العالمية¹، ونظرا لأن الشركات التجارية هي أشخاص اعتبارية في ظل نظام قانوني معين يعترف لها بشخصيتها المعنوية ويمنحها إياها وفقاً لشروطه الخاصة.

ويُثار على المستوى الدولي مشكل اعتراف الدول الأخرى بالشخصية المعنوية للشركات الأجنبية، لأن الاعتراف مسألة جوهرية ذلك لأنها تمكن هاته الشركات من ممارسة حقوقها في التملك والتقاضي وغيرها من الحقوق الممنوحة للشخصية القانونية، وأغلب الشركات لا يمكنها أن تتصرف وتبرم عقوداً باسمها إلا بمساعدة شخص طبيعي يمثلها و ينوب عنها فإن ذلك من شأنه أن يثير تساؤلات حول مدى السلطات الممنوحة للممثلين لإلزام الشركات بالعقود التي يبرمونها نيابة عنها، وعليه يجب معرفة جنسية هذه الشركة التي تعتبر رابطة قانونية تجمع بين الشخص والدولة التي يحمل جنسيتها، وكذلك يثير إشكال حول الاعتراف بالشخصية المعنوية للشركات لذلك سنعالج هاذم المسألة في ما يلي.

أولاً: جنسية الشركة

الجنسية رابطة سياسية وروحية تجمع بين الشخص والدولة التي يحمل جنسيتها، فإنه فيما يتعلق بالشركات أو الأشخاص المعنوية الخاصة بصفة عامة ثار جدل فقهي حول ثبوت جنسية الشركة من عدمها.

١- أحمد عبد الكريم سلامة، القانون الدولي الخاص، الجنسية والمواطن ومعاملة الأجانب، دار النهضة، القاهرة، 2008، ص

١- ثبوت جنسية الشركة

إتجه جانب من الفقه إلى إنكار فكرة الجنسية بالنسبة للأشخاص الاعتبارية على اعتبار أن المخاطبين بالجنسية هم الأشخاص الطبيعيين، وحثهم في ذلك أنّ الجنسية رابطة روحية تجمع بين الشخص والدولة على أساس الشعور بالولاء والانتماء، وهذا لا يتوفر إلا للشخص الطبيعي، فهي علاقة تقوم على دعائم نفسية ترجع إلى الإنسان الذي له جسد وروح^١، كذلك الجنسية هي أداة لتحديد عنصر الشعب الذي تقوم عليه الدولة.

٢- معايير ثبوت جنسية الشركة

هناك معايير مختلفة لتحديد جنسية الشركة وكل معيار من هذه المعايير يتميز بخصائص تؤكد صلاحيته لتحديد هذه الجنسية، وتتمثل هذه المعايير في:

أ. جنسية الشركاء الذين يملكون حق القرار في الشركة

وحسب هذا المعيار فإن الشركة تحمل جنسية الشركاء الذين يتواجدون فيها والذين يملكون حق الرقابة عليها وحق إتخاذ القرارات داخلها، فالشركة ما هي إلا تجمع للأفراد تجمع لأموالهم، فجنسية الشركاء يجب أن تؤثر على جنسية الشركة.

ب. دولة التأسيس أو التسجيل

وحسب هذا المعيار فإن الشركة تتبع جنسية الدولة التي تأسست في ظلها وسُجلت في إطارها القانوني.

ت. دولة النشاط أو الاستغلال

حسب هذا المعيار فإنّ جنسية الشركة تتحدد على أساس المكان الذي تمارس فيه نشاطها، فإذا تأسست الشركة مثلا في إسبانيا ولكن تمارس نشاطها في الج زائر فإنها تكتسب الجنسية الجزائرية.

١- أحمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص 49.

ث. مركز الإدارة الرئيسي

وحسب هذا المعيار تتخذ الشركة جنسية الدولة التي يوجد بها مركزها الاجتماعي أو مركز إدارتها الرئيسي دون م رعاة لمكان تأسيسها أو تسجيلها أو نشاطها أو جنسية الشركاء فيها.

٣ - جنسية الشركات في القانون الجزائري

من خلال مراجعة المادة 3/10 و 4^١ من القانون المدني والمادة 50^٢ من نفس القانون والمادة 547 من القانون التجاري^٣، يتضح أن المشرع لم يتكلم صراحة عن جنسية الشركة، غير أنه يحدد القانون الواجب التطبيق على الشركات، فهو يضع قاعدة عامة وهي تطبيق قانون مكان تواجد مركز إدارة الشركة الرئيسي والفعلي، ثم يضع استثناءا عليها وتتمثل هذه الاستثناءات في تطبيق مبدأ إقليمية القوانين.

٤ - الاعتراف بالشخصية المعنوية للشركات الأجنبية

إنّ مسألة الاعتراف بالشخصية المعنوية للشركات الأجنبية كثيرا ما تخلق مشاكل قانونية خصوصا إذا أرادت هذه الشركات ممارسة حقها في التقاضي، والمطالبة بحقوقها أو استدعائها كمدعى عليها أمام القضاء الوطني، فيشترط لذلك أن تكون هذه الشركة مُعترف لها بشخصيتها

١- تنص المادة 2/10 و 3 من القانون المدني الجزائري على أنه: (أما الأشخاص الاعتبارية من شركات و جمعيات و مؤسسات و غيرها، يسري على نظامها القانوني قانون الدولة التي يوجد فيها مقرها الاجتماعي الرئيسي و الفعلي.

غير أنه إذا مارست الأشخاص الاعتبارية الأجنبية نشاطا في الجزائر فإنها تخضع للقانون الجزائري). أمر رقم 58-75 مؤرخ في 1975/09/26، يتضمن القانون المدني، ج. ر عدد 78، صادر في 1975/09/30، معدل ومتمم.

٢- تنص المادة 50 على أنه: (يتمتع الشخص الاعتباري بجميع الحقوق إلا ما كان ملازما لصفة الإنسان وذلك في الحدود التي يقرها القانون).

٣- تنص المادة 547 من القانون التجاري في فقرتها الأولى على ما يلي: (يكون موطن الشركة في مركز الشركة) وتقضي كذلك في فقرتها الثانية على أن: (تخضع الشركات التي تمارس نشاطها في الجزائر للتشريع الجزائري). أمر رقم 59-75 مؤرخ في 1975/09/26، يتضمن القانون التجاري، ج. ر عدد 77، صادر في 1975/09/30، معدل ومتمم.

المعنوية^١، ويعتبر هذا الاعتراف للشركة الأجنبية مناسبة للتأكد من الوجود الفعلي لتلك الشركة أم لا.

والمشروع الجزائري لم يتكلم صراحة عن مسألة الاعتراف بالشخصية المعنوية للشركات الأجنبية، فلا يوجد أي نص قانوني جزائري يُشكل الشريعة العامة في هذه المسألة.

المطلب الثاني: أركان عقد التجارة الدولية للبضائع

ينعقد البيع الدولي للبضائع بتوافر أركان هـ وشروط صحت هـ ليكون ملزماً مرتباً للآثار القانونية. تلك هي أركان التصرف القانوني بوجه عام. و ذلك بتطابق إرادتهما التي تعتبر قوام العقد وشروط صحته كما يجب أن يكون محل العقد وسببه مشروعين في البلدين و إلا كان العقد غير مشروع في البلد الذي يعتبر ذلك مخالفاً للقانون وبالتالي لا يمكن تنفيذه في ذلك البلد وفق ما تم التراضي عن هـ في العقد^٢.

وعليه سوف تقتصر دراستنا لإبرام العقد على ركن الرضا باعتبار أن المحل في عقد البيع الدولي للبضائع هو العملية القانونية المشروعة التي يسعى أطراف العقد لتحقيقها و المتمثلة في نقل ملكية الشيء المبيع مقابل الحصول على الثمن كما أن عدم وجود محل العقد أو هلاكه وقت إبرام العقد لا يؤثر في صحة العقد حسب ما جاء في مبادئ يونيدروا "UNIDROIT" في المادة 3-3 منه عند تطرقها لاستحالة التنفيذ ابتداءً^٣.

أما السبب كركن من أركان عقد البيع فهو الدافع أو الباعث على إبرام العقد ويشترط أن يكون مشروعاً وفق العديد من القوانين الوطنية وهناك اتجاه قانوني يستبعد السبب تماماً من أن

١- ينظر المادتين 13 و 15 من القانون رقم 08-09 المؤرخ في 25/02/2008 المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، الجريدة الرسمية العدد: 21 المؤرخة في 23/04/2008 .

٢- عصام نجاح، إبرام عقد البيع الدولي، عقود التجارة الدولية، طلبة ماستر قانون أعمال، جامعة 8 ماي 1945 قالة، السنة الجامعية 2014-2015.

٣- حيث تنص المادة 3-3 من مبادئ يونيدروا Unidroit على أن: (1- لا يؤثر في صحة العقد مجرد توافر حالة استحالة بالنسبة لأحد المتعاقدين في تنفيذ التزاماته. 2- ينطبق ما تقدم بالنسبة لإبرام العقد حيث لا يكون في وسع أحد الأطراف التصرف في أمواله محل التعاقد). أنظر مبلدئ يونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية الدولية، المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، الطبعة الثانية، 2004، روما 2008، صفحة 124.

يكون ركن من أركان العقد كذلك القواعد الموضوعية الدولية لم تتناول هـ بالتنظيم حتى مبادئ يونيدروا " UNIDROIT " قررت صراحة استبعاد السبب من نطاقها^١. و كذلك الشأن بالنسبة لاتفاقية فيينا الخاصة بعقود البيع الدولي للبضائع لم تتعرض إلى محل وسبب العقد إنما قامت باستبعاد بعض البيوع من نطاق أحكام الاتفاقية على سبيل الحصر^٢.

الفرع الأول: الأركان الإجرائية

إذا كان العقد يحتاج بعد إبرامه إلى إدارة حقيقية لعملية التنفيذ التي تتمثل في النواحي المالية والفنية والإدارية والإعلامية و غيرها، فذلك مرحلة ما قبل التعاقد تحتاج بدورها إلى إدارة قانونية لعملية التفاوض لأن حسن الإدارة لمرحلة ما قبل التعاقد يخدم مرحلة ما بعد التعاقد أي مرحلة التنفيذ. والقصد من ذلك هو وضع الإطار التنظيمي لعملية المفاوضات، و تسهيل مهمة الطرفين في التوصل إلى صياغة مقبولة للعقد المقترح.

أولاً: المفاوضات^٣

تعتبر المفاوضات من المقدمات الأولية اللازمة، على الأقل في ظل الأوضاع المعاصرة للمعاملات والمبادلات الاقتصادية للسلع والخدمات عبر الحدود، لإبرام العقود الدولية، فتلك العقود نستتبع بالضرورة انتقال القيم الاقتصادية بين الدول المختلفة، وتتأثر بها، من ثم، المصالح الحيوية للأفراد أطراف التعامل الدولي، بل وتلك الدول ذاتها.

إن الإعداد للمفاوضات، التي تسبق إبرام العقد الدولي، هو من العمليات الشاقة التي تستغرق وقتاً وجهداً ونفقات، بل يمكن القول إن المفاوضات التي يعد لها جيداً تنتهي، غالباً، بإبرام عقد ناجح، يتم الإتفاق عليه، وتنفيذه، بطريقة سليمة هادئة ويحقق كل طرف ما يبتغيه من ورائه^٤.

١- وائل حمدي أحمد، حسن النية في البيوع الدولية، دار النهضة العربية للنشر و التوزيع، القاهرة، 2010، ص 551

٢- حسب نص المادة 2 من اتفاقية فيينا.

3 - Négociations – Pourparlers

٤- أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، مفاوضات العقود الدولية، قانون الإرادة و أزمته، دار النهضة العربية، 2008،

لم يتعرض المشرع الجزائري لمرحلة المفاوضات في العقود بأحكام قانونية واضحة وصريحة وذلك على غرار الكثير من التشريعات الوطنية والأجنبية كالقانون الفرنسي و القانون المصري، وأغلب الإتفاقيات الدولية التي عالجت مسألة العقود الدولية وعلى رأسها اتفاقية فيينا لسنة 1980 المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع¹.

غير أن الواقع العملي يبين أن مرحلة المفاوضات قبل التعاقد أو ما قبل التعاقد تعتبر مرحلة حساسة جداً خصوصاً في عقد البيع الدولي للبضائع، فلا تخلو ممارسة تجارية من إجراءات ووثائق تمهيدية لعملية التعاقد وقد ينجر عن عملية المفاوضات العديد من المشاكل القانونية التي قد تكون صعبة ومعقدة وقد تكبد أحد الأطراف راف المتعاقد خسائر ضخمة،¹ لذلك من الضروري أن نتعرض لهذه المرحلة الحساسة ونحاول معرفة ماهيتها والطبيعة القانونية للوثائق المتبادلة في هذه المرحلة.

١- تعريف المفاوضات

لقد أعطى الفقه تعريفات مختلفة لعملية التفاوض، فمن الفقهاء من عرفها بأنها عملية تطرح فيها مقترحات أو مشروعات صريحة لغرض التوصل إلى إتفاق بالتبادل أو المقايضة أو على أساس تحقيق مصلحة مشتركة ومنهم من قال بأن التفاوض هو "التحاور والمناقشة للوصول إلى اتفاق مشترك بين الطرفين للحصول على حل مُتفق عليه للحفاظ على مصالح الأطراف المتفاوضة وحل ما بينها من مشكلات أو تقريب نظرها بأسلوب حضاري"².

فعملية التفاوض تتمثل في مجموعة من العناصر تتمثل أساساً في وجود مشكلة محل التفاوض، والتفاعل والتواصل بين طرفي عملية التفاوض، ونية الوصول إلى إتفاق مشترك. في هذا الصدد، نلاحظ أن اتفاقية 1980 لم تنظم مرحلة المفاوضات، كمرحلة مستقلة لها أحكامها وقواعدها الخاصة بها، واكتفت الاتفاقية بإدماجها عند تعريفها للإيجاب في الفقرة الثانية من المادة 14 من الاتفاقية والتي تنص على أن "ولا يعتبر العرض الذي يوجه إلى

١- شبة سفيان، المرجع السابق، ص 119.

٢- حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1993، ص 11.

شخص أو أشخاص غير معينين إلا دعوة إلى الإيجاب" والذي يشترط فيه أن يكون الإيجاب موجهاً إلى شخص أو عدة أشخاص.

وعلى الرغم من هذا المفهوم الضيق لتعريف مرحلة المفاوضات إلا أن هذا الاتجاه يتفق بعض الشيء مع متطلبات التجارة الدولية، وبصفة خاصة في مجال بيع البضائع من عدة وجوه أهمها:

- أ. الجانب العملي، الذي يتضح في العرض الموجه إلى الجمهور وما يصاحبه من إعداد ضخمة من الطلبات، مما يتعذر على صاحب العرض تنفيذها في بعض الأحيان، مثل عدم توافر المواد الأولية أو التغير المستمر للأسعار أو الظروف الطارئة، الأمر الذي يؤدي به الحال إما إلى تقديم بضاعة بأسعار تجلب عليه خسارة أو التزامه بالتعويض¹.
- ب. أما الجانب الاقتصادي فيستطيع مقدم العرض من خلاله إجراء مقارنة بين الطلبات المقدمة والعرض وما يعود عليه من فائدة في ضوء مقتضيات التجارة الدولية.

٢ ذاتية المفاوضات

تتميز المفاوضات على العقد بخصائص معينة من شأنها أن تجعل منها فكرة قانونية مستقلة وقائمة بذاتها، بحيث تستطيع المفاوضات على العقد أن تتخذ مكانها الخاص بجوار المؤسسات القانونية الأخرى دون أن تلتبساً.

وهذه الخصائص تظهر بوضوح من خلال التعريف السابق للمفاوضات، و التي تتمثل في

الآتي:

١- حسام الدين الأهواني، المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي، بحث مقدم إلى مؤتمر الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1993-1994، ص 60. العريوات رضوان، تكوين عقد البيع الدولي وفقاً لاتفاقية 1980، مذكرة لنيل الماجستير في الحقوق، جامعة زيان عاشور، الجلفة، 2010-2011، ص 14.

أ. المفاوضات تصرف إرادي

بحيث يحدث دائما برضاء الطرفين ودون أي إجبار أو إكراه . و ذلك عندما تتجه إرادة الطرفين إلى الدخول في التفاوض بهدف إبرام عقد معين، إذ أن كل طرف لا يدخل في التفاوض مع الطرف الآخر إلا بعد أن تتكون لديه إرادة حقيقية عازمة على التفاوض على العقد . و يترتب على ذلك بالضرورة توافر نية التفاوض لدى الطرفين حتى يمكن القول بوجود تفاوض على العقد .

ب. المفاوضات تجعل الإيجاب من صنع الطرفين

إن الوضع المألوف في إبرام العقود أن يكون الإيجاب من صنع أحد الطرفين، أي أنه يوجب على نفسه الالتزام بالعقد إذا ما قبل الطرف الآخر التعاقد على الأسس والشروط ذاتها التي عرضها هو، ويترتب على ذلك أن الإيجاب إذا استكمل شروطه من حيث اشتماله على العناصر الجوهرية للتعاقد وكان لا يزال قائما فإن مصير العقد يتوقف على مجرد قبول الطرف الآخر، فينعقد العقد بمجرد قبول هذا الأخير وحده. غير أنه في العقود التي يسبق إبرامها مرحلة من المفاوضات، فإن قيام العقد لا يتوقف على إرادة أحد المتعاقدين، بل على إرادتهما معا.

ت. المفاوضات ثنائية الجانب

تقوم المفاوضات على العقد دائما على ثنائية الجانب على الأقل، بمعنى أنها تتم بين جانبيين أو أكثر وليس من جانب واحد . فالتفاوض على العقد لا يتحقق إلا بحدوث نوع من الاتصال بين شخصين أو أكثر وذلك إما بالنقاش والحوار وجها لوجه، وإما بطريق المراسلة، المهم أن يكون هناك شخصان على الأقل، وذلك لأن التفاوض في جوهره يقوم على التفاعل والتعاون والمشاركة ويحتاج إلى تضافر الجهود وتشابك الأيدي حتى يؤتي ثماره، وهذا لا يتصور حدوثه بداهة من شخص واحد، وإنما لابد من وجود شخصين على الأقل¹.

١- العيورات رضوان، المرجع السابق، ص 15-16.

ث. المفاوضات تقوم على التبادل والأخذ والعطاء

تتميز المفاوضات على العقد بكونها تقوم على التبادل والأخذ والعطاء، فبواسطتها يتعاون الطرفان فيما بينهما للتقريب بين وجهات النظر المختلفة وذلك عن طريق تبادل العروض والمقترحات. ومن خلال ذلك يقوم كل طرف بتقديم تنازلات من جانبه ويعدل في الشروط والمطالب التي جاء بها حتى يتحقق نوع من التوازن بين مصالح الطرفين المتعارضة و يتوصل الطرفان سويا إلى اتفاق مشترك يكون كل منهما قد ساهم في تكوينه¹.

ج. المفاوضات مرحلة تمهد لإبرام العقد

تعتبر المفاوضات مرحلة تمهيدية في الطريق إلى العقد، فهي تهدف إلى التحضير والإعداد لإبرام العقد النهائي، فإذا كان التفاوض لا يلزم الطرفين بإبرام العقد إلا أنه يهدف في النهاية إلى تحقيق هذا الإبرام، إذ لم يدخل الطرفان في التفاوض إلا بهدف التوصل إلى اتفاق يبرمان على أساسه العقد النهائي².

فإذا ما توصلنا إلى اتفاق نهائي على جميع الشروط الجوهرية في العقد فإن هذا الأخير يكون حينئذ جاهزا للانعقاد ومن ثم ينتقل الطرفان إلى المرحلة الثانية والأخيرة وهي مرحلة الإبرام، فيقومان بتبادل الإيجاب والقبول وفقا للاتفاق التفاوضي الذي توصلوا إليه³.

ح. المفاوضات تحدد مضمون الالتزام العقدي

لا يقتصر التزام المتعاقد على ما ذكر في العقد، بل يمتد أيضا ليشمل مستلزمات العقد وما تقتضيه طبيعة التعامل ومقتضيات حسن النية.

ومن الوسائل المعتادة للتعرف على مضمون الالتزام العقدي الرجوع إلى مرحلة المفاوضات بما دار فيها من مناقشات و مراسلات، فمثلا إذا ذكر في العقد التزام المتعاقد بتوريد آلات لمصانع معينة فإن مستلزمات العقد تشمل أيضا الأدوات الضرورية لإدارة هذه الآلات

١- العيورات رضوان، المرجع السابق، ص 17

٢- العيورات رضوان، المرجع نفسه، ص 17.

٣- العيورات رضوان، المرجع نفسه، ص 17-18.

وكيفية تركيبها في مصانع المشتري، إذا ما نوقشت هذه المسألة خلال المفاوضات دون اشتراط ثمن خاص لها.

خ. المفاوضات ذات نتيجة احتمالية

إن النتيجة الطبيعية للتفاوض على العقد هي أن يتم بالفعل إبرام العقد المتفاوض عليه وذلك بأن ينجح الطرفان في التوصل إلى اتفاق نهائي بشأن جميع الشروط الجوهرية في العقد، ثم يقومان بإبرام العقد نهائياً عن طريق تبادل إيجاب وقبول متطابقين أو بالتوقيع نهائياً على وثيقة العقد. غير أن هذه النتيجة تبقى دائماً احتمالية قد تتحقق وقد لا تتحقق، فعملية التفاوض بالغة التعقيد، حيث يقف وراءها عوامل ومتغيرات تتشكل منها مواقف الأطراف، وتؤثر على غاية عملية التفاوض، وهذا ما يجعل عنصر الإحتمال يهيمن على تحقيق تلك الغاية، بمعنى أنه من غير المعروف بالنسبة للأطراف أن مفاوضاتهم قد تكمل بالنجاح وتسفر عن إتفاق^١.

د. المفاوضات وسيلة لتفسير العقد في مرحلة التنفيذ

المبدأ هو أنه إذا كانت عبارات العقد واضحة أي أنها لا تثير في الذهن إلا معناه واحداً لا يختلف عليه اثنان فلا محل للتفسير، فهذه هي إرادة الطرفين تم التعبير عنها بوضوح فيبقى أن تنفذ بحالتها ولا مجال لمخالفة إرادة الطرفين عن طريق التفسير.

ومما يسهل الوصول إلى هذا الهدف هو الرجوع إلى المفاوضات التي جرت بين المتعاقدين في مرحلة ما قبل التعاقد، فالمناقشات التي تدور بين الطرفين خصوصاً إذا كانت مسجلة في محاضر اجتماعات أو في مراسلات أو وردت في تقارير خبراء فإنه تعتبر معنى لما انتهى إليه الطرفان من فهم مشترك للمسألة خلال مرحلة المفاوضات^٢.

١- أحمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص 18.

٢- العيورات رضوان، المرجع السابق، ص 19.

ثانياً: صياغة عقد البيع الدولي للبضائع

إن مراعاة الأسس و الأساليب المتبعة في صياغة عقود التجارة الدولية لها أهمية كبيرة في الواقع العملي، وأبرزها ما قامت بإعداده لجنة القانون الدولية التابعة للأمم المتحدة سنة 1987، والمتمثل في الدليل القانوني لصياغة هذه العقود الذي تم نشره في سنة 1988 بنيويورك، والتي تتعلق بالشكل و الموضوع¹.

١. الصياغة من حيث الشكل

العقد بناء قانوني يتولاه مهندس القانوني. ومن أجل أن يكون هذا البناء بعيداً عن النواقص، فلا بد من إعداد خارطة مسبقة له، لما لذلك من فوائد كثيرة. و الصياغة هي الأداة أو الوسيلة التي يجري بمقتضاها نقل التفكير القانوني من الحيز الداخلي في نفس الإنسان إلى الحيز الخارجي، فهي ببساطة أداة للتعبير عن فكرة كامنة في داخل النفس لتصبح حقيقة واقعية ملموسة، يجري التعامل على أساسها.

وتطبيقاً لذلك فإن صياغة العقد تعني التعبير عما يريده أطراف هذا العقد بطريقة تنقل المعنى المراد بشكل مكتمل ودقيق على نحو مكتوب، من أجل أن لا تظهر النزاعات بينهم مستقبلاً، آمليين من ذلك تجنب الحاجة إلى اللجوء إلى وسائل لتسويتها، وهذا لا يكون إلا بمراعاة ما يلي:

١- لعل أول ما يقوم به المكلف بالصياغة، هو التعرف على رغبة العميل، تمهيداً للتفكير في انسب الحلول المحققة لهذه الرغبة، فإذا كان موضوع العقد المطلوب صياغته، هو توزيع سلعة معينة في بلد معين، فيجب أن يحصل القائم بالصياغة، على معلومات من طرفي العقد، لتحديي القالب القانوني الملائم لوضع هذا الغرض موضع التنفيذ.

١- طارق الحموري، قراءة مبسطة في عقود التجارة الدولية، ندوة صياغة و إبرام عقود التجارة الدولية شرم الشيخ - جمهورية مصر العربية المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، 25-29 ديسمبر 2007، تم تحميله و الاطلاع عليه عبر: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/arado/unpan029770.pdf> بتاريخ 7 سبتمبر 2019.

- ٢- تجنب استعمال صيغة تفضي إلى المجهول، وخاصة فيما يتعلق بتحديي المتعاقد الذي يقع عليه عبء تنفيذ الالتزام محل الصياغة
- ٣- استعمال الكلمات المناسبة: وتتطلب الصياغة من القائم بها، أن يضع في اعتباره، المعاني المختلفة للكلمات وعلامات فواصل الكلام التي يبتعملها القانوني عند أداء مهنته. فكلمات مثل البطلان والانعدام والانفساخ والفسخ، تشير إلى زوال التصرف القانوني، ولكن لئلا لظلمة منها تحقق أثارا قانونية تختلف في مدلولها عن الكلمة الأخرى.
- ٤- تجنب استعمال الكلمات ذات المعاني المتعددة أو غير المألوفة، و إذا تطلب الأمر استعمال عبارة متداولة معروفة للطرفين، لكنها غير مألوفة في التعامل، فيجب إيضاحها.
- ٥- عدم استعمال العبارات التي تلزم العميل بشيء لا يبيح الطرف الآخر، فإن كانت الحاجة مثلا تقضي بإبرام عقد شراء حبوب ولا يهم المشتري طريقة النقل، سواء أكانت بالسيارات أم بالسكك الحديدية، فلا توجد مصلحة له في تحديي واسطة النقل بالسيارات مثلا^١.

٢. الصياغة من حيث المضمون

يشتمل العقد عادة على عدة أجزاء أساسية يمكن إجمالها كما يلي:

أ. تحديي موضوع العقد

ينبغي في تحديي موضوع العقد وضع نوع هذا العقد، "عقد بيع" إلا أنه يصعب على المتعاقدين أحيانا تحديد نوع العقد، وخاصة إذا احتوى على أكثر من موضوع قانوني، مثل أن يتم إبرام عقد يقوم بموجبه الطرف الأول بشراء حبوب من الطرف الثاني مقابل قيام الطرف الثاني بنقل بضائع أخرى للطرف الأول. ففي هذه الحالة ينصح بعدم ذكر نوع العقد، وترك أمر تفسيره و تكيفه للمحكمة أو هيئة التحكيم المختصة.

١- طارق الحموري، المرجع السابق، ص 9.

ب. مقدمة العقد

كثيراً ما يسهل العقد أحكامه بدياجة تشير إلى أهدافه وإلى خبرة الأطراف في موضوع العقد، وتؤكد أحياناً نية الطرفين في التعاون، وإقامة علاقات تجاريّة متصلة بينهما، ومثل هذه العبارات تقوم بدورها، في استظهار مقاصد المتعاقدين.

ت. التعريفات

بالرغم من أنه ليس بالضرورة أن يحتوي العقد على تعريفات، إلا أن العقود ذات الإلتزامات المتشعبة عادة ما تحتوي على تعريفات للدلالة على مقاصد المصطلحات الهامة. وتزداد أهمية التعريفات عندما تكون بعض العبارات الهامة ذات معاني دقيقة. فمثلاً إذا كان محل العقد بيع زيت بدرجة حموضة معينة و بنقاوة معينة و مطابق لمعايير و فحوصات معينة، فمن غير اليسير ذلك جميع هذه التفاصيل أيما ورد إلتزام أو ذلك لكلمة زيت. لذا فقد يلجأ المتعاقدون إلى ذلك أن كلمة "زيت" تعني أيما ورد في العقد، الزيت ذا درجة حموضة X و بنقاوة Y و مطابق لمعايير و فحوصات Z.

ث. التزامات الطرفين وجزاء مخالفتها

تبين مثل هذه الإلتزامات ما يقع على عاتق الأطراف والغاي من، وقد تشكل هذه الإلتزامات أكثر بنود العقد دقة و حاجة إلى الوضوح، إذ أنه يتوجب إيراد التزمات كل متعاقد بصورة تفصيلية، وترى المتعاقدين من التأويل والتفسير، وعادة ما ينصح بصياغة التزمات الأطراف بصورة مبسطة تمكن لكل شخص يقرأها من فهم مقاصد لكل طرف، حتى وإن كان غير مطلع على الخلفية التي صيغ على إثرها العقد، ذلك أنه في حال الخلاف، سيعرض العقد على قاضي أو محكم لا علم له بما دار بين الأطراف و لم يكون في العقد، فإن كانت المقاصد واضحة تمكن القاضي أو المحكم، من إصدار حكم يتفق مع ما أراده أطراف العقد عند التعاقد¹.

١- طارق الحموري، المرجع السابق، ص 10.

ج. مدة العقد

إن مدة العقد هي من الأمور التي تنص عليها عادة الغالبية العظمى من العقود. فهناك عقود موقوتة تنتهي إما بنهاية مدتها أو بانقضاء الغرض الذي أبرمت من أجله، و هنالك عقود غير محدد المدة تنتهي بإنهاء الأطراف لها و من الأهمية بمكان أن يورد العاقدان التفاصيل التي تعالج المسائل التي يرد الإختلاف حولها في العقود، مثل آلية الإنهاء و آلية تجديدي العقد، وما إذا كان العقد يحدد تلقائياً ما لم يعلم أحد العاقدني الآخر بعدم الرغبة في التجديدي، وغيرها من الأمور.

ح. ضمانات العقد

إن ضمانات العقد متنوعة، فهي تعتمد على ما يريه المتعاقد. فلو كان المتعاقد هو المستورد، فإن مصلحته تقضي بأن يفرض على المورد ما يضمن قيامه بالتنفيذ وفق ما جاء بالعقد، فيطلب منه مثلاً الحصول على شهادة التفتيش أو شهادة منشأ، في حين لا تشكل هذه الشهادة أي ميزة بالنسبة للمورد الذي من مصلحته أن لا يلتزم بأن تكون البضاعة من بلد معين.

خ. طرق فض النزاع والمتمثلة هنا بالتحكيم التجاري

تتميز عقود التجارة الدولية بأنها تتضمن بنداً حول كيفية حل المنازعات التي تنشأ عن هذه العقود، وبشروع وجود مثل هذا البند. ومن أكثر ما ينص عليه هذا البند هو إحالة الخلاف الى التحكيم التجاري الدولي، حيث يعتبر من المصادر المهمة لقانون التجارة الدولية، و أحيانا يتبع المتعاقدون الصياغة المرنة عند تحرير هذا الشرط، كما لو جاء على النحو الآتي " : يخضع التحكيم لقواعد غرفة التجارة الدولية. "إن مثل هذه الصياغة، تعني أن المتعاقدين قررا ترك كافة التفاصيل إلى ما هو منصوص عليه في نظام هذه الغرفة مثل : عدد المحكمين، وتحتوي قانون الإجراءات والقانون الموضوعي الذي يسري على العقد موضوع التحكيم ومكان إجراء التحكيم وتقويض المحكم بالصلح¹.

١- طارق الحموري، المرجع السابق، ص 13.

الفرع الثاني: الأركان الموضوعية لعقد التجارة الدولية للبضائع

يعتبر الإيجاب والقبول حجز الزاوية في إبرام أي عقد بما في ذلك عقد البيع الدولي للبضائع¹، وينعقد العقد بإيجاب وقبول يصدران عن طرفي العقد، دون أن يشترط في ذلك أن يصدر الإيجاب عن المشتري والقبول عن البائع أو العكس، إذ العبرة بإتصال القبول الإيجابي الذي يوجهه أحد طرفي العقد إلى الطرف الآخر على أن الأمر لا يتم بهذه الصورة البسيطة في نطاق عقد البيع الدولي للبضائع.

وقد عالجت المواد من 14 إلى 17 من إتفاقية فيينا قواعد الإيجاب، ونظمت المواد من 18 إلى 22 أحكام القبول، ثم عالجت مسألة تطابق الإيجاب والقبول في المادتين 23 و 24 على التوالي.

أولاً: الإيجاب

تعتبر مرحلة الإيجاب أول خطوة في تكوين العقد، وقد تكون حصيلة المفاوضات التي تتم بين الأطراف في العقود التجارية الدولية، إذ تنص المادة 14 من إتفاقية فيينا في فقرتها الأولى على أن: "الإيجاب يعتبر عرضاً محدداً بطريقة كافية، ويعبر عن إرادة الموجب في أن يلتزم في حالة صدور القبول من الطرف الموجه إليه الإيجاب²، ويؤكد من جهته أيضا القانون الجزائري على ضرورة التحديد الكافي للإيجاب وعلى هذا الأساس يجب أولاً تحديد البضاعة تحديداً كافياً على اعتبار أنها موضوع التعاقد، فإذا كان الأمر يتعلق بشيء نوعي فيجب تحديده هو بالذات وبالذقة الكافية، كالقول أن السيارة مثلا من نوع كذا، صنف كذا، طراز كذا، رقم تسجيلها كذا، رقم هيكلتها كذا، وإن كان المبيع شيئاً متلياً فإنّ التحديد يكون بذكر الأوصاف المميزة وعلى الأقل يكون التحديد بذكر نوعه كالقول حديد، نحاس، قطن وغير ذلك.

١- شبة سفيان، المرجع السابق، ص151.

٢- محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الولاية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان 2012، ص 61.

ويحدث الإيجاب أثره عند وصوله إلى المخاطب (الأشخاص المعنيين)¹ وهذا ما يقضي به القانون المدني الجزائري في المادة 61 منه².

ويلاحظ أن الإيجاب الذي يلزم صاحبه عند قبول الموجب له أي الذي ينتج أثره ولا يعتبر بالضرورة إيجاباً باتاً إذ يجوز الرجوع فيه وهذا ما نصت عليه المادة 16 من إتفاقية فيينا، والرجوع في الإيجاب لا يكون إلا متى استكمل الإيجاب وجوده القانوني بتوافر شرطي استكمال هذا الوجود (عرض محدد ووصوله إلى الموجب له) فيجوز الرجوع فيه ما لم يكن باتاً، لأن الإيجاب البات هو الإيجاب الذي لا يجوز الرجوع فيه³، ويسقط الإيجاب بمجرد وصول الرفض إلى مصدر الإيجاب وان كان لا يقبل الرجوع فيه وهذا ما جاءت به إتفاقية فيينا في المادة 17 منها⁴.

ومما يعد مسقطاً للإيجاب كذلك قيام قبول المخاطب على تعديلات جوهرية في العرض الذي أصدره الموجب ويعتبر تعديلاً جوهرياً أي تغيير في البضائع أو الثمن أو زمان التسليم. ويجب في الإيجاب أن تتوفر فيه شروط حتى يرتب آثاره:

الشرط الأول: أن يكون الإيجاب باتاً وجازماً

وذلك بأن تتصرف فيه إرادة الموجب لنفسه مجال الاختيار، ويعتبر هذا الشرط جوهرياً لاعتبار العرض إيجاباً.

- 1- المادة 15 من إتفاقية فيينا 1980 المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع.
- 2- تنص المادة 61 من القانون المدني الجزائري على أنه: (ينتج التعبير عن الإرادة أثره في الوقت الذي يتصل فيه بعلم من وجه إليه، ويعتبر وصول التعبير قرينة على العلم به ما لم يقدّم الدليل على عكس ذلك). فمن خلال النص يتطلب القانون علاوة على وجود الإرادة والتعبير عنها ضرورة علم من وجه إليه هذا التعبير.
- 3- محمد نصر محمد، المرجع السابق، ص 65.
- 4- تنص المادة 17 من إتفاقية فيينا لعام 1980 على أنه: (يسقط الإيجاب ولو كان لا رجوع عنه عندما يصل رفضه إلى الموجب).

مثال: إذا التزم الموجب مثلاً بالبقاء على إيجابه بالبيع لمدة عشرين يوماً ثم وصله الرفض من المخاطب بعد عشرة أيام فإن الرفض هنا يعد مسقطاً للإيجاب بحيث لا يقبل من المستورد أن يرسل إلى الموجب بعد 15 يوم مثلاً ما يفيد بأنه قد عدل عن الرفض وأنه يقبل البيع، أي لذات الكمية ونفس الثمن أي بنفس الشروط الواردة في الإيجاب، فالبيع الدولي لا ينعقد في هذه الحالة بل إن قبول المخاطب يعد إيجاباً جديداً يحتاج إلى قبول من طرف الموجب، وتبرير هذا الحكم هو أنّ عقود التجارة الدولية لا تقبل التردد فالرفض يسقط الإيجاب مباشرة، ولا يجوز الرجوع عن الرفض حتى وان كان لا يزال الموجب ملتزم بإيجابه.

الشرط الثاني: نية الالتزام في حالة قبول العرض

لابد أن تكون لصاحب العرض أو البائع نية الإلتزام من كافة الظروف المحيطة بالتعاقد، مثل الألفاظ أو التصرفات التي حصلت أثناء المفاوضات وقد أكدت على هذا الشرط الفقرة الأولى من المادة 14 من إتفاقية فيينا¹ 1980.

الشرط الثالث: أن يكون الإيجاب محددًا تحديداً كافياً

بحيث يكون محتويًا على كافة عناصر العقد، سواء كانت جوهرية أو ثانوية والعناصر الجوهرية هي التي من دون تحديدها لا ينعقد العقد أما العناصر الثانوية فهي التي تنظم المسائل التفصيلية لالتزامات الطرفين، كمكان التسليم وكيفية دفع الثمن².

وبالنسبة لتحديد جودة ونوعية المبيع فهي مسألة أساسية في الإيجاب، لأن نقص تحديدها قد يخلق مشاكل متعددة، فعلى سبيل المثال إذا كان الشيء المبيع عبارة عن تجهيزات وجب أن تكون فعالة ونافعة، وهو ما يحقق الغرض الذي يقنتى من أجله المبيع، لأن البائع ملزم في كل الحالات بضمان صلاحية المبيع لتحقيق الهدف المنشود منه حسبما هو ظاهر من طبيعته ومن إستعماله، حتى ولو لم يظهر ذلك في العقد³.

١- التي تنص على أنه : (يُعتبر إيجاباً أيُّ عرض لإبرام عقد إذا كان موجَّهاً إلى شخص أو عدّة أشخاص معيَّنين، وكان محدّداً بشكل كافٍ وتبيّن منه اتجاه قصد الموجب إلى الإلتزام به في حالة القبول. ويكون العرضُ محدّداً بشكل كافٍ إذا عيّن البضائع وتضمّن صراحةً أو ضمناً تحديداً للكمية والثلث أو بيانات يمكن بموجبها تحديدهما).

٢- في هذا الخصوص تنص المادة 65 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: (إذا اتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد و احتفاظا بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد ولم يشترطا أن لا أثر للعقد عند عدم الاتفاق عليهما . أعتبر العقد مبرما و إذا قام خلاف على المسائل التي لم يتم الاتفاق عليهما فإن المحكمة تقضي فيها لطبيعة المعاملة ولا يحكم القانون والعرف و العدالة).

٣- تنص المادة 379 من القانون المدني الجزائري على أنه : (يكون البائع ملزماً بالضمان إذا لم يشتمل المبيع على الصفات التي تعهد بوجودها وقت التسليم، أو إذا كان بالمبيع عيب ينقص من قيمته، أو من الانتفاع به).

ثانياً: القبول

القبول هو التعبير الذي يصدر عن الموجه إليه الإيجاب، معلناً عن إرادته بالرضاء بالعرض الذي وجهه إليه الموجب دون تعديل فيه¹، وقد نصت المادة 18 من إتفاقية فيينا في فقرتها الأولى على أن: "يعتبر قبولاً، التعبير أو السلوك الذي يصدر عن الموجه إليه الإيجاب والذي يدل على موافقته على هذا الإيجاب، ولا يعتبر السكوت أو الموقف السلبي في ذاتهما قبولاً." ويمكن أن يكون القبول عبارة عن تصريح أو عبارة عن تصرف وعمل مادي يدل على القبول² ويكون على شكلين:

١ القبول بالتصريح: وهي الطريقة المباشرة والبسيطة للتعبير عن القبول، فإذا كان التصريح واضحاً ودقيقاً ومتطابقاً مع الإيجاب إنعقد العقد من دون إشكال، وقد يكون التصريح بموافقة كتابية أو شفهوية أو عبر الرسائل الإلكترونية.

٢ القبول بالتصرف: ويكون ذلك بقيام المخاطب بالإيجاب بتصرفات مادية دالة عن نيته في التعاقد مثل قيامه بشراء المواد الأولية اللازمة لتصنيع البضاعة.

٣ السكوت: يوجد إجماع كبير من الإتفاقيات الدولية على عدم اعتبار السكوت قبولاً، وهذا ما تؤكدُه إتفاقية فيينا في الفقرة الأولى من المادة 18 منها أن: "السكوت وعدم التصرف لا يعتبر في حد ذاته قبولاً". ووفقاً لأحكام المادة 18 الفقرة 2 من إتفاقية فيينا فإنّ القبول لا ينتج أثره إلا متى وصل إلى الموجب.

ونفس الاتجاه أخذ به المشرع الجزائري وذلك في نص المادة 61 من القانون المدني، ويمكن سحب القبول أو الرجوع فيه متى وصل هذا الرجوع إلى الموجب قبل أو على الأقل في نفس وقت وصول القبول طبقاً لنص المادة 22 من إتفاقية فيينا³، ولا يعتبر القبول منتجاً لأثره إذا

١- محمد نصر محمد، المرجع السابق، ص 70.

٢- تنص المادة 60 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: (التعبير عن الإرادة يكون باللفظ، وبالكتابة، أو بالإشارة المتداولة عرفاً كما يكون باتخاذ موقف لا يدع أي شك في دلالاته على مقصود صاحبه. ويجوز أن يكون التعبير عن الإرادة ضمناً إذا لم ينص القانون أو يتفق الطرفان على أن يكون صريحاً).

٣- تنص المادة 22 من إتفاقية فيينا لعام 1980 على ما يلي: (يجوز سحب القبول إذا وصل طلب السحب الموجب قبل الوقت الذي يحدث فيه القبول أثره أو في نفس الوقت).

لم يصل إلى الموجب خلال الميعاد الذي حدده في إيجابه أو خلال ميعاد معقول، إذا لم يحدد الموجب ميعاداً للقبول، ويجب أن يؤخذ في الاعتبار في الإعتبار في تحديد الميعاد المعقول ظروف التعامل بما في ذلك سرعة وسائل المواصلات التي استخدمها الموجب^١.

ثالثاً: اقتران الإيجاب بالقبول

تطابق القبول مع الإيجاب هو الذي يؤدي إلى إنعقاد العقد، فالقبول غير المطابق للإيجاب زيادة أو نقصاً أو تعديلاً لا يؤدي إلى تمام العقد و يعتبر رفضاً يتضمن إيجاباً جديداً، والسكوت لا يعتبر في حد ذاته قبولاً، إلا متى كان هذا السكوت ملائماً.

ونعرض هنا للحظة التي يتم فيها البيع الدولي للبضائع، لأن هذا البيع تسبقه مفاوضات بين طرفيه تنتهي عادةً بتوجيه إيجاب من أحد الطرفين إلى الآخر، فإذا صدر القبول من الموجب له وكان تعبيراً مطابقاً للإيجاب فلا يحول شيء دون إبرام عقد البيع الدولي للبضائع، ولكي يتم العقد كان لابد من تحديد اللحظة التي يقترن فيها الإيجاب بالقبول^٢.

ويتم عقد البيع الدولي للبضائع في اللحظة التي يُعتبر فيها القبول منتجاً لأثره طبقاً لنصوص هذه الإتفاقية^٣، كما تكفلت المادة 24 ببيان متى يصل التعبير عن الإرادة إلى الطرف الآخر وذلك في الصور الآتية:

- إذا وُجه شفاهة إلى الموجه إليه التعبير (الطرف الآخر)

- إذا سلم من صاحب التعبير إلى الموجه إليه بأية وسيلة أخرى شخصياً أو إلى مركز أعماله أو إلى محل إقامته المعتادة إذا لم يكن له مركز أعمال أو عنوان بريدي^٤.

ويعني نص المادة 24 من إتفاقية فيينا بتحديد اللحظة التي يتم فيها عقد البيع أو يقترن فيها الإيجاب بالقبول، ويتضح من هذا النص أنّ إتفاقية فيينا قد أخذت بنظرية معينة من عدة

١- محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 70 .

٢- محمد نصر محمد، المرجع السابق، ص 79 .

٣- حسب المادة 23 من إتفاقية فيينا.

٤- محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص7.

نظريات تأخذ بها مختلف التشريعات الوطنية، فقد إعتدت الإتفاقية بنظرية وصول القبول أي تسليمه^١.

١- محمد نصر محمد، المرجع السابق، ص 81، 80.

الفصل الثاني: آثار عقد التجارة الدولية للبضائع

بما أن عقد البيع الدولي للبضائع من العقود الملزمة للجانبين، فهو يفرض التزامات متقابلة على كل من البائع والمشتري، حيث يستلزم كل واحد منهما، أن ينفذها وعلى أكمل وجه طبقا لما ينص عليه القانون والعقد والأعراف التجارية.

تعتبر مرحلة تنفيذ عقد البيع الدولي للبضائع من أهم المراحل التي يمر بها هذا العقد، نظرا لكونها السبب في تحقيق الهدف المتوخى من إبرامه، والغاية من التعاقد، حيث يترتب على عاتق أطراف العقد التزامات متعددة و مقابلة (المبحث الأول) وإذا أخل كل من البائع والمشتري بهذه الالتزامات، فإنه تترتب بذلك جزاءات على الطرف المخل بالتزامه، تتنوع بين جزاءات أصلية والتي منها ما تقي البيع الدولي للبضائع من الفسخ باعتباره جزاء صارم وقاسي في المعاملات التجارية، ومنها الفسخ بحد ذاته (المبحث الثاني).

المبحث الأول: التزامات أطراف عقد التجارة الدولية للبضائع

يقع تنفيذ عقد التجارة الدولية للبضائع أساسا على عاتق البائع (المطلب الأول) بحيث يلتزم بتنفيذ العقد المتفق عليه مع المشتري (المطلب الثاني)، ويعتبر عامل الوقت عاملا أساسيا في تنفيذ عقود التجارة الدولية يقع على البائع الالتزام بها، لأنه لا فائدة من تسليم المبيع بعد فوات أوانه، لأن ذلك قد يلحق خسائر معتبرة بالمشتري؛ فإن أي إخلال بعامل زمن التنفيذ فإنه يترتب المسؤولية المدنية على الجانب المقصر.

المطلب الأول: التزامات البائع

تتمثل التزامات البائع عموما في القيام بكل ما هو واجب لنقل ملكية الشيء المبيع للمشتري. كما أنه ملزم بتسليم السلعة أو البضاعة للمشتري. هذا و يقع على عاتق البائع كذلك التزام المطابقة، إذ يجب أن تكون السلعة مطابقة للأوصاف المتفق عليها في العقد، وصالحة للاستعمال في الأغراض التي خصصت لها و خالية من مطالبات الغير القانونية.

كذلك، يقع على عاتقه التزام تسليم الوثائق و المستندات التي تسمح بالتعريف بالبضاعة لأن في البيوع الدولية غالبا ما يتم بيع السلعة و هي موجودة في بلد بعيد عن المشتري و تكون بالتالي محل نقل من طرف وسطاء.

الفرع الأول: الالتزام بتسليم البضائع

الالتزام بتسليم المبيع يعد من الالتزامات الأصلية التي تقع على عاتق البائع ولو لم ينص عليه العقد وهو واجب النفاذ بمجرد تمام العقد¹، ما لم يتفق الطرفان على غير ذلك ويقصد بمضمون الالتزام بالتسليم هو عملية إيصال البضاعة إلى المشتري وطريقة تنفيذها التي تتم وفقاً لطرق معينة تتماشى وطبيعة الشيء المبيع كما يجب أن يتم ذلك في الزمان والمكان المتفق عليه، وتقع مصاريف هذا الالتزام على عاتق المدين وهو البائع، وما يُلاحظ أنّ التشريعات الحديثة ترتب التزامات هذا الأخير التزامات جديدة يقتضيها التطور التكنولوجي للآلات والتي يرغب المشتري في اقتناءها لمُسايرة التقدم وهذا تماشياً مع تقرير حماية المستهلك، والتسليم الفعلي يقوم على عنصرين: الأول أن يقوم البائع بوضع المبيع تحت يد المشتري بحيث يتمكن من حيازته، والانتفاع به دون عائق يحول بينه وبين هذا الانتفاع، والثاني إعلام البائع للمشتري بأن المبيع قد وضع تحت تصرفه، ومعنى ذلك أنّ مجرد العلم لا يكفي لحصول التسليم بل يلزم إخطار البائع للمشتري بذلك حتى يتمكن من الانتفاع بالمبيع²، ولا يُشترط في هذا الإخطار شكل معين بل يجوز أن يتم شفاهة مادام في وسع البائع أن يثبت قيامه بذلك، ويقع عبء إثبات حدوث التسليم بهذه الكيفية على البائع³. ونتجلى أهمية التسليم كذلك في أنه يعتبر وفاء للاثبات زام بالتسليم وطريقاً لانقضائه، وبالأخص في القانون المدني الجزائري، إذ يتوجب عليه انتقال تبعة هلاك المبيع إلى المشتري.

1- تنص المادة 364 من القانون المدني الجزائري على أنه: (يقوم البائع بتسليم الشيء المبيع للمشتري).

2- أحمد السعيد الزقرد، أصول قانون التجارة الدولية، البيع الدولي للبضائع، المكتبة العصرية، جامعة المنصورة، مصر، ط2، 2010، ص 132.

3- محسن شفيق، المرجع السابق، ص 159.

وعلى الرغم من التطور الكبير الذي طرأ على القواعد الموضوعية التي تحكم البيوع الدولية للبضائع من خلال إتفاقية فيينا لعام 1980، إلا أنها لم تضع تعريفاً واضحاً ومحدداً للإلتزام بالتسليم، كما كان عليه الحال في إتفاقية لاهاي 1964¹.

الفرع الثاني: الإلتزام بالمطابقة

لا يكفي أن يقوم البائع بتنفيذ التزامه بتسليم البضائع، بل يجب أن يقوم بتنفيذ التزام آخر يتعلق بالبضاعة نفسها وهو المطابقة. و مفهوم التزام البائع بالمطابقة هو تسليم بضائع مطابقة للشروط التي تم الاتفاق عليها في العقد، والتي كانت محل اعتبار لدى المشتري وتم على أساسها إبرام عقد البيع. ولهذا فإن فكرة المطابقة تعتبر من الأفكار القانونية الهامة في منظومة التزامات البائع في عقد بيع البضائع الدولي بصفة خاصة².

في أغلب البيوع الدولية عند إبرام الطرفين للعقد يكون المشتري بصدد شراء بضاعة بمقتضى الأوصاف التي ذكرت له، وتتخذ عادة من عينات أو نماذج يرسلها البائع ليختار منها المشتري السلعة التي يرغب فيها، لذلك يجب أن تكون البضاعة المسلمة مطابقة لأحكام العقد، لذا أصبح الإلتزام بالمطابقة³ في مجال عقد البيع الدولي للبضائع يحتل مكانة هامة وبارزة تفوق أهمية الإلتزام بالتسليم ذاته، فهي التي تفرز الفائدة التي تعود على المشتري من العقد، وعليه فإن هذه العملية غير مقصودة لذاتها بل لجوهرها المتمثل في كون المبيع المسلم مطابق لشروط العقد⁴.

وهناك ثلاث صور أساسية للمطابقة في عقد بيع البضائع بصورة عامة وعقد بيع

البضائع الدولي بصفة خاصة. و كل صورة من الصور الثلاث تمثل تحديداً أساسياً لماهية

1- محسن شفيق، المرجع السابق، ص 159.

2- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 144.

3- وعالجت إتفاقية فيينا الإلتزام بالمطابقة بفرعيها المادي والقانوني في المواد من 35 إلى 44 فعالجت إلتزام البائع بضمان إيداع الغير عند تنظيمها للإلتزام بالمطابقة، باعتبار أن البائع يضمن التعرض الصادر من الغير بملكية المشتري للبضائع، وهو الإلتزام بالمطابقة القانونية.

4 - Audit Bernard, la vente internationale de marchandises, convention des nations unies du 11 avril 1980, L,G,D,J, Paris, 1990, p 80.

https://www.persee.fr/docAsPDF/ridc_0035-3337_1991_num_43_1_2187.pdf

المطابقة والإخلال بأي واحدة منها يعتبر إخلالاً بالالتزام المطابقة، وكذلك الإخلال بها مجتمعة يعتبر إخلالاً بهذا الالتزام، والصور هي:

أولاً: المطابقة الكمية

ويقصد بها أن يلتزم البائع بتسليم نفس كمية البضاعة المحددة في العقد دون زيادة أو نقصان إلا إذا نص العقد على أن الكمية قابلة للزيادة أو النقصان بالنسبة لكل الكمية، مثال: أن يبرم عقد بيع لـ 1000 طن من القمح وينص في العقد أن هذه الكمية قابلة للزيادة أو النقصان بنسبة 10%، ويجب في كل الأحوال حسم موضوع تحديد الزيادة أو النقصان قبل التسليم¹.

ثانياً: المطابقة النوعية

ويقصد بها أن يلتزم البائع بتسليم بضاعة بنفس النوع المحدد في العقد، وليس بأفضل أو أردأ من ما هو محدد في العقد.

ثالثاً: المطابقة الوصفية

ويقصد بها أن يلتزم البائع بتسليم بضاعة بنفس المواصفات المذكورة في العقد بما فيها طريقة الحزم والتغليف والرص والتعبئة، وذلك حسب طبيعة البضاعة موضوع العقد². كذلك نصت اتفاقية لاهاي على التزام المطابقة ضمن النص الخاص بالالتزام البائع بالتسليم، فقررت في هذا الشأن أن البائع يلتزم بتسليم بضاعة مطابقة للعقد، وبهذا تكون الاتفاقية وفقاً لهذا النص جعلت المطابقة عنصراً من عناصر التسليم³.

و إضافة إلى المبدأ العام الذي قرره الاتفاقية، فقد تضمنت أيضاً تحديداً لحالات عدم توافر المطابقة في البيع الدولي، وتتمثل هذه الحالات في عدم توافر المطابقة الوصفية والنوعية و الكمية، وذلك على النحو التالي:

1. إذا سلم جزءاً من البضاعة المبيعة أو أكبر أو أقل من كمية البضاعة موضوع العقد.

1- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 146.

2- أسامة محمود حميدة، المرجع نفسه، ص 146.

3- محسن شفيق، المرجع السابق، ص 133.

٢. إذا سلم بضاعة غير المنصوص عليها في العقد أو بضاعة من نوع مختلف.
٣. إذا سلم بضاعة تختلف في مواصفاتها الواردة بالعينة أو النموذج اللذين سلمهما البائع أو تم إرسالهما إلى المشتري، وكانت محل اعتبار لدى المشتري عند إبرام العقد. ويستثنى من هذه الحالة أن يكون البائع قد قدم العينة أو الموديل بدون أي تعهد ضمني أو صريح على أن البضاعة تطابق ما جاء في العقد.
٤. إذا سلم بضاعة لا تتضمن المواصفات الضرورية اللازمة للاستعمال التجاري المعتاد.
٥. إذا سلم بضاعة حسب نوعيتها لا يمكن استعمالها في الأغراض الخاصة للمشتري، والتي كانت محل اعتبار في العقد.
٦. البضائع التي تختلف في نوعيتها وخصائصها عن النوعية والخصائص التي كانت ضمناً أو صراحة محل اعتبار في العقد^١.

وحددت الاتفاقية شرطاً خاصاً بدرجة عدم المطابقة التي تؤثر في التزام المطابقة، والشرط هو أن تكون المخالفة التي تمثل عدم المطابقة في البضاعة جوهرية، حيث قررت في هذا الشأن أن عيوب المطابقة المذكورة مثل الفرق في الكمية أو النقص في جزء من البضاعة أو عدم وجود المواصفات والخصائص غير الجوهرية أو التافهة لا يعتد بها ولا تؤثر في التزام المطابقة^٢.

وتناولت اتفاقية الأمم المتحدة التزام المطابقة بصورة تختلف عن اتفاقية لاهاي^٣، حيث أوردت ابتداء المبدأ العام للمطابقة ضمن التزام التسليم، ثم خصصت لأحكام المطابقة فرعاً مستقلاً عن التزام التسليم^٤.

١- في قضية إعادة منتجات مصدرة وزارة الفلاحة تخرج عن صمتها: خرجت وزارة الفلاحة، الإثنين، عن صمتها بشأن قضية إرجاع منتجات فلاحية تم تصديرها، مشيرة إلى أن الأمر لا علاقة له بغياب المعايير الصحية كما تم الترويج له . وأكدت الوزارة في بيان لها أن "الحالات التي تم ذكرها مؤخراً في وسائل الإعلام الوطنية، و المتعلقة بكميات البطاطا والتمور التي تم إرجاعها من كندا وروسيا وذلك لأسباب لا تتعلق بالصحة النباتية" دون ذكر الأسباب الحقيقية لذلك .

(...) <https://www.echoroukonline.com> قضية-إعادة-منتجات-مصدرة-وزارة-الفلاحة 2018/06/11

٢- أنظر المادة 1/33 و 2 من اتفاقية فيينا 1980. أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 148.

٣- ونصت اتفاقية الأمم المتحدة على أحكام خاصة بمطابقة البضائع حيث حددت الشروط التي يجب توافرها في البضاعة، والتي تؤدي إلى المطابقة ما لم يوجد اتفاق بغير ذلك، وهي:

وتجدر الإشارة إلى أن تبني اتفاقية الأمم المتحدة لمعيار علم المشتري أو افتراض علمه بالعيب وإغفالها لمعيار العيب التافه لا يعني عدم تطبيق المعيار الأخير في ظل أحكام الاتفاقية، حيث أنه يمكن تطبيق الأمر بواسطة القاضي وفق ظروف وملابسات العقد وسلطته التقديرية في هذا الشأن^٢.

نخلص من ذلك إلى أن تحديد ماهية المطابقة في البيع الدولي يقوم على عنصرين، أولهما: تحديد المفهوم العام للمطابقة، والذي يتمثل في التزام البائع بأن تكون البضائع موضوع التسليم مطابقة لشروط العقد وأحكام البيع الدولي. و ثانيهما: أن تتوافر المطابقة بصورها الثلاث الكمية والوصفية والنوعية^٣.

الفرع الثالث: الالتزام بتسليم الوثائق

يُعد الالتزام بتسليم الوثائق ضروريا في نظر اتفاقية فيينا لأنه يندرج ضمن تحديد التزامات البائع في عقد البيع الدولي للبضائع، فقد نصت المادة 34 من الاتفاقية السالفة الذكر على أنه : (إذا كان البائع ملزماً بنقل وحياسة المستندات المتعلقة بالبضاعة فعليه أن يقوم بذلك في المكان والزمان وفقاً للشكل المحدد في العقد).

نلاحظ أن هذه المادة قصيرة وقد أحالت بكل بساطة إلى أحكام زمان التسليم ومكانه ولم تحدد ماهية تلك الوثائق وعلى الأرجح هي كل الوثائق التي تمثل البضاعة المسلمة إلى

- أن تكون البضاعة صالحة للاستعمال في الأغراض التي تستعمل فيها عادة بضائع من نفس وصفها.
- أن تكون البضاعة صالحة للاستعمال في الأغراض الخاصة التي يقصدها المشتري بشرط أن يعلم البائع بذلك صراحة أو ضمناً وقت إبرام العقد.
- أن تكون البضاعة معبأة أو مغلفة بنفس طريقة تعبئة وتغليف بضائع من ذات نوع هذه البضاعة.
كما قررت الاتفاقية قاعدة بإعفاء البائع من مسؤوليته عن أي عيب من عيوب المطابقة المحددة وفق الأحكام التي سبق ذكرها في حالة علم المشتري بهذا العيب أو يفترض علمه به في وقت إبرام العقد. أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 150.

١- جمال محمود عبد العزيز، الالتزام بالمطابقة في عقد البيع الدولي للبضائع، النسر الذهبي للطباعة والنشر، القاهرة، 1996-1997، ص 54.

٢- أنظر المادة 3/35 من اتفاقية فيينا.

٣- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 151.

المشتري¹.

أمّا فيما يخص المستندات المرافقة للبضاعة خاصة في المعاملات التجارية فإنّ البضاعة تمثل عادةً بوثائق ومستندات تثبت وجودها كالوثيقة التي يمسكها قبطان السفينة عند شحن البضاعة أو وثيقة الشّحن التي يمسكها صاحب المخازن، فكل هذه الوثائق يجب تسليمها مع البضاعة نفسها².

ويترتب على وفاء البائع لالتزامه بتسليم المستندات مطابقة لما اتفق عليه، أن يتم تداول البضائع عبر الدول المختلفة بسهولة و يسر، كما توفر هذه المستندات للمشتري الحق في التصرف في البضاعة قبل وصولها وكذلك الحق في تسلمها عند وصولها، وفي الرجوع على الغير، كالتّأقل أو شركة التّأمين بما تخوله المستندات من حقوق للمشتري، سواء في مطالبة الناقل بالتعويض التّأميني وفقاً لوثيقة التّأمين³.

المطلب الثاني: التزامات المشتري

يُقوم عقد التجارة الدولية للبضائع على غرار باقي العقود على فكرة تبادل الالتزامات بين البائع والمشتري، بصورة أكثر وضوحاً وانسجاماً نظراً للارتباط الخاص بين الالتزامات في هذا العقد. وقد ظهر عند التعرض لالتزامات البائع أن تلك الالتزامات ترتب أحكاماً قانونية خاصة ترتبط بصورة مباشرة بالتزامات المشتري وتدور معها في إطار قانوني موحد بالتالي يلتزم المشتري في عقد البيع الدولي بالتزامات محددة بموجب العقد أو الاتفاقيات الدولية أو العرف التجاري الدولي⁴.

1 - Kahn philippe, la convention de vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises, in: Revue internationale de droit comparé. Vol. N 4, octobre- décembre 1981. https://www.persee.fr/docAsPDF/ridc_0035-3337_1981_num_33_4_3228.pdf/

2 -Youssef el Meskini, la vente internationale de marchandises, université cadi ayyad de Marrakech, D.E.S.A 2008,op,cit,p63.

3- محسن شفيق، المرجع السابق، ص 142.

4- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 245.

و قد عالجت إتفاقية فيينا 1980 إلتزامات المشتري في فصلها الثالث من جزئها الثالث في موادها من 53 إلى 59 فخصت للإلتزامات الأساسية للمشتري¹؛ حيث يُلزم المشتري أساساً بأن يدفع ثمن البضاعة وأن يتسلمها وفقاً لما يتطلبه العقد لهذا سنعرض في هذا المطلب للإلتزام بدفع الثمن والالتزام بتسلم البضاعة.

الفرع الأول: الإلتزام بدفع الثمن

الثمن² هو مبلغ من النقود يدفعه المشتري مقابل إنتقال ملكية المبيع إليه، ويُعتبر دفع الثمن من أهم الإلتزامات الأساسية الملقاة على عاتق المشتري، فيجب عليه أدائه بحسب مقتضيات حسن النية في تنفيذ العقود لكونه غاية البائع من البيع، ويجب أن يكون مبلغاً نقدياً وأن يتخذ المشتري كل ما يلزم من إجراءات ضرورية من أجل سداه³.

ففي حالة خلو العقد من تحديد ثمن⁴ البيع أو بيان الأسس التي يمكن في ضوءها تحديده فيما بعد يمثل عيباً جوهرياً يلحق بالعقد ذاته فيعدمه ويؤدي إلى بطلانه لتخلف ركن الثمن الذي ينبنى عليه هذا النوع من العقود وذلك عندما لا يتضمن العقد أي وسيلة حساب تسمح بتحديد الثمن بصفة موضوعية.

أولاً- تحديد الثمن

وتحديد الثمن يعني تعيين الثمن بصورة لا يكون معها احتمال للمنازعة في ذلك الأمر مستقبلاً بحيث يكون التعيين بشكل لا يدع مجالاً للشك⁵، والغالب هو أن يتم تحديد الثمن في

1- طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص19 .

2 - «Le prix a été défini comme la contrepartie monétaire que l'acquéreur a l'obligation de payer au vendeur en contrepartie du transfert du droit de propriété. Sa présence est indispensable quant à la qualification du contrat de vente». Yessad Houria, **Le contrat de vente Internationale de marchandises**, Thèse pour le doctorat en droit, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Mai 2008, P.320

الثمن هو محل التزام المشتري في عقد البيع، وهو المقابل للبضائع التي هي محل التزام البائع في عقد بيع البضائع. ويعرف الثمن في عقد البيع بصورة عامة بأنه : "مبلغ من النقود يتفق عليه طرفا العقد فيلتزم المشتري بدفعه إلى البائع مقابل انتقال ملكية المبيع إلى المشتري.

3- هذا ما نصت عليه المادة 54 من إتفاقية فيينا المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع.

4- المادة 55 من إتفاقية فيينا 1980 المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع.

5- محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 197.

العقد، وتأخذ التشريعات المختلفة بقاعدة تحديد الثمن وفق اتفاق الطرفين في العقد ، وإذا لم يحدد الثمن في العقد بصورة قاطعة يجب أن يكون قابلاً للتحديد بذكر أسس تحديد الثمن في العقد، ويقتضي ذلك وضع الوسيلة التي يتم بموجبها تحديد الثمن في وقت لاحق لإبرام العقد وعدم ترك مسألة التحديد لإرادة أي من طرفي العقد، لأن ذلك يؤدي إلى بطلان العقد لغياب الثمن بسبب عدم قابليته للتحديد^١.

ومن الوسائل الفعالة التي يتم بموجبها تحديد الثمن في عقد البيع في وقت لاحق على اتفاق الأطراف هو سعر السوق.

وقد أخذت أغلب التشريعات الوطنية بسعر السوق باعتباره أساساً لتقدير الثمن إذا اتضح من ظروف وملابسات العقد أن الطرفين قصداً أن يكون سعر السوق أو التجارة هو المعيار الذي يتم بموجبه تحديد الثمن. أما إذا لم يحدد الأطراف مكان وزمان السوق فإن التحديد يكون على أساس سعر السوق في المكان والزمان اللذين يجب فيهما تسليم المبيع إلى المشتري^٢.

ثانياً - زمان ومكان دفع الثمن

يقوم تنفيذ التزام المشتري بدفع الثمن على عنصرين أساسيين لازم بين تحديد هذا الالتزام، أولهما : عنصر الزمان، و ثانيهما : عنصر المكان. ولا يعتبر المشتري قد قام بتنفيذ التزامه كاملاً إلا بمراعاة هذين العنصرين، ويقصد بذلك أن يقوم المشتري بدفع ثمن البضائع في الزمان والمكان اللذين يستلزمهما البيع الدولي^٣.

١- محسن شفيق، المرجع السابق، ص 220-221.

٢- محسن شفيق، المرجع نفسه، ص 221.

٣- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 254.

١. زمان دفع الثمن

قررت اتفاقية فيينا في مادتها 58^١ انه يجوز للبائع أن يعتبر دفع الثمن شرطاً لتسليم البضائع أو المستندات، كما يجوز له أن يصدر أوامره إلى الناقل بالامتناع عن تسليم البضاعة وتسليم مستنداتها حتى يدفع الثمن، عندما يقتضي تنفيذ عقد نقل البضاعة إلى المشتري. غير أنه إذا كانت الفقرة 1 من المادة 58 قد خصت البائع بالذكر، فأجازت له الامتناع عن تسليم البضاعة أو تسليم المستندات حتى يقبض الثمن، فإن للمشتري الحق نفسه في أن يمتنع عن دفع الثمن حتى لبائع البضاعة أو المستندات تحت تصرفه^٢.

و أكثر من ذلك فالفقرة 2 من المادة 58 أعلاه أعطته حقا أوسعاً من ذلك، فلم تلزم بدفع الثمن إلا إذا أتاح له البائع الفرصة لفحص البضاعة أو المستندات، وبدون هذا الفحص يكون دفع الثمن مخاطرة يتعرض لها المشتري، غير أن هذا الحق مقيداً بشرط يتمثل في أن لا يكون مناقضاً لكيفية تسليم البضاعة أو أداء الثمن المتفق عليه بين الطرفين.

وعلى كل، فدفع الثمن واجب على المشتري بمجرد حلول ميعاد إيفائه، دونما حاجة إلى أي إجراء من جانب البائع و هذا ما أكدته صراحة المادة 59 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه : (يجب على المشتري أن يدفع الثمن في التاريخ المحدد في العقد أو الذي يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد أو أحكام هذه الاتفاقية دون حاجة إلى قيام البائع بتوجيه أي طلب أو استيفاء أي إجراء).

١- التي تنص على أنه: (. إذا لم يكن المشتري ملزماً بدفع الثمن في وقت محدد، وجب عليه أن يدفع الثمن عندما يضع البائع البضائع أو المستندات التي تمثلها تحت تصرف المشتري وفقاً للعقد وهذه الاتفاقية. ويجوز للبائع أن يعتبر الدفع شرطاً لتسليم البضائع أو المستندات..إذا تضمن العقد نقل البضائع جاز للبائع إرسالها بشرط أن لا تسلم البضائع أو المستندات التي تمثلها إلى المشتري إلا مقابل دفع الثمن.

لا يلزم المشتري بدفع الثمن إلا بعد أن تتاح له الفرصة لفحص البضائع، ما لم يكن ذلك متعارضاً مع كيفية التسليم أو الدفع المتفق عليها بين الطرفين.

٢- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 258.

٢. مكان دفع الثمن

تنص المادة 57 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:

(1) إذا لم يكن المشتري مُلْزماً بدفع الثمن في مكان معيّن وَجَبَ عليه أن يدفعه إلى البائع:

أ. في مكان عمل البائع؛ أو

ب. في مكان التسليم، إذا كان الدفعُ مطلوباً مُقابلَ تسليم البضائع أو المستندات.

2. يتحمل البائعُ أي زيادة في مصاريف الدَّفْع ناتجةً عن تَغْيِير مكان عمله بعد انعقاد

(العقد)

نخلص من ذلك إلى أن تحديد مكان دفع الثمن في عقد بيع البضائع الدولي يكون أصلاً بالرجوع إلى العقد، فإذا تضمن العقد مكاناً معيناً للدفع فإنه يجب على المشتري الالتزام به، وإذا لم يحدد العقد مكاناً للدفع فإن المشتري يلتزم بالدفع في مكان عمل البائع، أي مكان مباشرة البائع لأنشطته التجارية وهو المقر الأصلي للتصدير. وإذا كان الوقت المحدد لدفع الثمن هو ذات الوقت المحدد لتسليم البضاعة أو المستندات فإن مكان دفع الثمن يكون هو مكان تسليم البضاعة أو المستندات^١.

الفرع الثاني: الالتزام بتسليم البضائع

يعتبر التزام تسليم البضاعة الالتزام الأساسي الثاني للمشتري في عقد بيع البضائع

الدولي بعد التزام دفع الثمن، وهو الالتزام الذي يقابل ويكمل التزام البائع بالتسليم من الناحية العملية و هو عملية مكملة للتسليم الذي يقوم به البائع، ذلك أن وضع البضاعة تحت تصرف المشتري للانتفاع بها دون عائق يستلزم عملياً أن يقوم المشتري بالاستيلاء فعلاً على البضاعة على نحو يمكنه من الانتفاع بها^٢.

١- نقلاً عن أسامة محمود حميدة، نفس المرجع السابق، صفحة 261

٢- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 274.

وقد اهتمت قواعد الانكوتيرمز واتفاقيتنا لاهاي والأمم المتحدة بالتزام تسلم البضاعة في عقد بيع البضائع الدولي باعتباره التزاماً أساسياً من التزامات المشتري، حيث قررت قواعد الانكوتيرمز التزام المشتري بتسليم البضاعة في كافة أنواع البيوع الدولية التي حددتها كالتزام مستقل ومكمل للالتزام البائع بالتسليم^١.

وتضمنت اتفاقية لاهاي التزام المشتري بتسليم البضاعة إلى جانب التزامه بدفع الثمن، حيث قررت في هذا الشأن أن المشتري يلتزم بدفع ثمن البضاعة وتسلمها على النحو الذي يحدده العقد وأحكام الاتفاقية^٢.

واستناداً على هذا المبدأ يكون المفهوم الشامل والنموذجي للتسليم هو: (التزام المشتري بالقيام بالأعمال الإيجابية على نحو معقول بغرض تمكين البائع من وضع البضائع تحت تصرفه للسيطرة عليها والانتفاع بها وإدخال البضائع فعلاً في حيازته).

الفرع الثالث : الالتزام بفحص البضاعة والإخطار بعدم المطابقة

كان لتطور حركة التجارة الدولية مساهمة كبيرة في زيادة الاهتمام بالبيع الدولي، كونها تتميز برغبة أطرافها في تحقيق قدر معين من الاستقرار و تعاملاتهم التجارية من خلال تنفيذ التزاماتهم المنصوص عليها في عقد البيع. فإن البائع بالتزامه تسليم بضاعة مطابقة ففي المقابل يتعين على المشتري قيامه بفحصها. وفي حال تبين عدم مطابقتها للشروط التعاقدية بظهور عيوب عند عملية الفحص، فينبغي توجيه إخطار للبائع يحدد فيه هذه العيوب و طبيعتها^٣.

١- أسامة محمود حميدة، المرجع نفسه، ص 277.

٢- أسامة محمود حميدة، المرجع نفسه، ص 279.

٣- فيصل عدنان عبد شيعان، الاخطار بعيب عدم المطابقة كواجب على المشتري في ظل اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع فيينا 1980، مجلة العلوم القانونية/كلية القانون - جامعة بغداد- العدد الأول، 2018، ص 406.

يعد فحص البضاعة الخطوة الأولى للتأكد من خلوها من النقائص التي تجعلها غير مطابقة للعقد. ويقتضى الفحص القيام بجملة عمليات مادية تختلف باختلاف جنس البضاعة، كوزنها أو كيلها أو قياسها أو اختبار مذاقها أو إجراء فحوص كيميائية على عينات منها أو تشغيلها.

والأمر الذي عنيت به الاتفاقية في شأن الفحص هو وقت إجرائه ، فاشتراط أن يقع "في أقرب وقت ممكن تسمح به الظروف" ^١. وفي هذا النص شيء من التجهيل في عدم تحديد ميعاد لذلك واكتفى باشتراط المبادرة إلى إجرائه تاركاً الأمر لظروف الحال ولتقدير القاضي أو المحكم.

وفي هذا مرونة لعلها أفضل من التحديد القاطع. ثم أنه لم يعين نقطة بداية سريان هذا الميعاد، مكتفية بما جاء في المادة 39 التي تسقط حق المشتري في التمسك بعدم المطابقة (إذا لم يخطر البائع به خلال سنتين من تاريخ تسلمه البضاعة فعلاً).

و عليه، إذا كشف الفحص عن عدم المطابقة ، كان على المشتري أن يقوم بإخطار البائع بوجوده وبطبيعة العيب الذي ظهر ليتأهب البائع لإصلاحه أو مناقشة المشتري فيه وجمع الأدلة على سلامة البضاعة من العيب تحسباً للدخول في نزاع مع المشتري حول هذا الأمر.

ويجب إعمال الإخطار وفقاً للفقرة الأولى من المادة 39 "خلال فترة معقولة من اللحظة التي اكتشف فيها المشتري العيب أو كان من واجبه اكتشافه . والفترة المعقولة في السريان هي إحدى النقطتين الزمانيتين التاليتين:

١. اللحظة التي يكتشف فيها المشتري العيب.
٢. اللحظة التي كان من واجبه أن يكتشف فيها العيب.

١- تقضي المادة 1/38 من اتفاقية فيينا 1980 بما يلي:(على المشتري أن يفحص البضائع بنفسه أو بواسطة غيره في أقرب ميعاد ممكن تسمح به الظروف).

فالأصل إذن أن يعمل الإخطار خلال فترة معقولة من اكتشاف العيب، فإذا جاء بعد انقضاء فترة من تسليم البضاعة يرى البائع أنها أطول من المعقول، فمعنى هذا، من وجهة نظره، أن المشتري إما أن يكون أهمل في إجراء الفحص "في أقرب وقت ممكن تسمح به الظروف" كما تتطلب الفقرة الأولى من المادة 38، وإما أنه صرف في اكتشاف العيب وقتاً "غير المعقول". وفيصل الأمر في الحالتين هو ما كان يفعله شخص معقول الإدراك إذا وجد في نفس الظروف.

وجزاء إهمال عمل الفحص أو عمل الأخطار في المواعيد المعقولة السالفة الإشارة إليها هو سقوط حق المشتري في التمسك بعدم المطابقة¹.

فإذا طالب البائع بضمان عدم المطابقة رغم هذا الإهمال، كان من حق البائع الدفع بعدم قبول هذه المطالبة لفوات مواعيد الفحص أو الإخطار.

وقد خففت المادة 44 من اتفاقية فيينا أثر هذا الجزاء حيث نصت على أنه: "في حالة ما إذا كان هناك عذر معقول للمشتري تأخر بسببه في عمل الإخطار فإنه يكون بالخيار بين المطالبة بتخفيض الثمن وبين المطالبة بالتعويض على ألا يغطي هذا التعويض إلا الخسارة التي لحقت بسبب العيب في البضاعة دون الكسب الذي فاته.

مع ذلك فإن هذا الأمر مشروط بأن يتم الإخطار المتأخر خلال مدة السقوط الحاسمة التي تنص عليها الفقرة الثانية من المادة 39 وهي سنتان من تاريخ تسليم البضاعة للمشتري تسليمياً فعلياً، ومدة السنتان المحسوبة من تاريخ تسلم البضاعة هي مدة حاسمة باترة لا يستطيع بعدها المشتري أن يتمسك بخيار عدم المطابقة حرصاً على استقرار المراكز القانونية ونفاذ العقد وإلا فقد المشتري حق التمسك بعدم المطابقة.

يستثري النص الحالة التي يتضمن فيها العقد "شرط ضمان" يقضي بضمان البائع لكل عيب أو لعيوب معينة لمدة قد تزيد على مدة السنتين أو تنقص عنها؛ وهو فرض ليس بنادر

1- المادة 1/39 من إتفاقية فيينا التي تنص على أنه: (يُفقد المشتري حق التمسك بالعيوب في مطابقة البضائع إذا لم يُخطر البائع محدداً طبيعة العيب خلال فترة معقولة من اللحظة التي اكتشف فيها العيب أو كان من واجبه اكتشافه)

الوقوع في التجارة الدولية، ويكثر وقوعه في بعض أنواع من السلع، كالعقاقير الطبية والمأكولات المحفوظة والساعات والسيارات.

فإذا وجد الشرط صريحاً، ظل البائع ضامناً للعيب للمدة المنصوص عليها في العقد.

حيث تقضي في ذلك العبارة الأخيرة من الفقرة الثانية من المادة 39 "... إلا إذا كانت هذه المدة (مدة السنتين) لا تتفق مع مدة ضمان ينص عليها العقد".

يلاحظ على هذه العبارة أنها جاءت من العموم بحيث تشمل كل حالة تكون فيها مدة

الضمان الاتفاقي "غير متفقة" مع مدة السنتين سواء بالزيادة أو بالنقصان، فإذا كانت مدة

الضمان الاتفاقي تزيد على السنتين، امتد الضمان إلى وقت انتهائها، وإذا كانت أقل من

السنتين، فلا يعمل الضمان إلا للمدة الأقصر، ويعتبر ذلك اتفاقاً على تعديل نص من

الاتفاقية، وهو أمر جائز.

المبحث الثاني: جزاء مخالفة الالتزامات من طرف أطراف العقد

باعتبار أن عقد البيع الدولي للبضائع هو من العقود الملزمة للجانبين، يترتب التزامات

على عاتق كل من البائع و المشتري، فإن القوة الملزمة لهذا العقد تقتضي بأن يقوم كل متعاقد

بتنفيذ التزاماته على أكمل وجه وذلك من أجل تحقيق الغاية التي التزم من أجلها و تحقيق

الهدف من إبرام العقد بصفة عامة وإلا ترتب على الإخلال بهذه الالتزامات جزاءات أصلية

(المطلب الأول) و أخرى تكميلية و احتياطية (المطلب الثاني).

المطلب الأول: الجزاءات الأصلية

إذا لم يحم البائع بتنفيذ أي التزام من التزاماته التي سبق ذكرها كلياً أو جزئياً سواء كان

بامتناعه عن تسليم البضائع مطلقاً، أو تسليمه البضائع في غير المكان والزمان المحددين

بموجب العقد أو العرف أو اتفاقية معينة، أو تسليم بضائع غير مطابقة للعقد، أو امتناعه عن

تسليم المستندات، أو تسليمه مستندات ناقصة أو غير مطابقة، فإنه في هذه الحالة يكون قد أخلّ بتنفيذ التزاماته، ونتيجة لذلك تنشأ للمشتري حقوق معينة في مواجهة البائع^١.

و تتفاوت الجزاءات التي تترتب نتيجة لإخلال البائع بالتزاماته حسب درجة المخالفة، حيث يتم تصنيف المخالفة في هذا الصدد إلى مخالفة جوهريّة ومخالفة غير جوهريّة، فإذا كانت المخالفة جوهريّة، بمعنى أنها تسبب ضرراً مباشراً للمشتري وتؤدي إلى حرمانه من الفائدة التي أبرم العقد من أجلها فإنه في هذه الحالة تترتب الجزاءات الأصلية في مواجهة البائع، وهي الفسخ والتنفيذ العيني.

أما إذا كانت المخالفة غير جوهريّة أي أنها تسبب ضرراً غير متوقع للمشتري إلا أنه لا يحرمه الفائدة التي كان يربوها من إبرام العقد بصورة كاملة، فإنه في هذه الحالة تترتب الجزاءات الأخرى التي تلي الجزاءات الأساسية في المرتبة، وهي: تخفيض الثمن والتنفيذ العيني في صورة إصلاح العيب؛ ويجوز للمشتري في الحالتين: طلب التعويض إذا أصابه ضرر نتيجة لإخلال البائع بالتزاماته^٢.

الفرع الأول: التنفيذ العيني

الأصل أن يقوم كل طرف بتنفيذ التزاماته وفق ما تم الاتفاق عليه في العقد. فإذا أخل طرف بتنفيذ التزام من تلك الالتزامات كان للطرف الآخر أن يطلب جبر الطرف المخل بتنفيذ الالتزام عينياً بشرط أن يكون ذلك التنفيذ ممكناً.

١- صفوت ناجي بهنساوي، الالتزام بتسليم البضائع في عقد البيع الدولي، دراسة لاتفاقية فيينا 1980، المؤسسة الفنية للطباعة و النشر، حمدي سلامة و شركاؤه، القاهرة، 1996، ص 47.

٢- جمال محمود عبد العزيز، المرجع السابق، ص 366-367.

أما إذا كان غير ممكناً أو مرهقاً فإن الأمر يقتصر على التعويض النقدي بشرط أن لا ينتج عن الإخلال ضرر جسيم بالطرف الدائن، وهذا هو مفهوم التنفيذ العيني وفق القواعد العامة للعقد وهو من الحقوق الأصلية للمتعاقد باعتبار أن الأصل هو تنفيذ العقد وفق ما تم الاتفاق عليه^١.

ويقوم التنفيذ العيني على فكرة إجبار المدين على تنفيذ الالتزام. كما أن فكرة الإجبار في حالة إخلال البائع بالتزاماته تتطلب وسائل محددة يتم عن طريقها إجبار البائع على تنفيذ التزامه وجبر الضرر عن المشتري. وتتمثل تلك الوسائل في الغرامة التهديدية والإذن للمشتري بشراء بضائع مماثلة لتكملة البضائع محل البيع، أو استبدالها وإصلاح العيب في البضاعة و الوسائل المذكورة هي نفس الوسائل التي يتم بها التنفيذ العيني في عقد بيع البضائع الدولي^٢. وقررت الاتفاقيتان الدوليتان التنفيذ العيني كجزاء يترتب نتيجة لإخلال البائع بالتزاماته، حيث حددت اتفاقية لاهاي هذا الجزء بمناسبة كل التزام على حدة، والوسائل التي يتم بها تنفيذ هذا الجزء بصورة تتناسب وطبيعة كل التزام. وقررت الاتفاقية أنه في حالة إخلال البائع بالتزامه بالتسليم في المكان والزمان المحددين فإن للمشتري طلب تنفيذ العقد عيني^٣.

و وضعت الاتفاقية شرطاً لطلب التنفيذ العيني في حالة الإخلال بالتزام التسليم وهو أنه لا يجوز للمشتري طلب تنفيذ العقد عينياً بواسطة البائع إذا كان بإمكانه شراء بضائع بديلة للبضائع محل العقد، وكان هذا الشراء يتفق مع العرف، وإذا تم ذلك يفسخ العقد بقوة القانون وقت وقوع الشراء الجديد^٤.

وقررت الاتفاقية أيضاً حق المشتري في طلب التنفيذ العيني للعقد في حالة إخلال البائع بالتزام المطابقة، وهذا يعني جبر البائع على تسليم بضائع مطابقة من ناحية الكمية والوصف والنوع وفق ما هو محدد في العقد^٥.

١- جمال محمود عبد العزيز، المرجع السابق، ص 366-367.

٢- محسن شفيق، المرجع السابق، ص 174-175.

٣- انظر المادة 2/24 و 3 من اتفاقية لاهاي.

٤- انظر المادة 25 من إتفاقية لاهاي 1964.

٥- انظر المادة 41 من إتفاقية لاهاي 1964.

حددت الاتفاقية وسائل التنفيذ العيني في حالة الإخلال بالتزام المطابقة، وهي: إصلاح العيب إذا كانت البضائع منتجة أو مصنعة بواسطة البائع بشرط أن يكون في استطاعة البائع إصلاح هذا العيب، أو إكمال الجزء الناقص إذا كانت البضائع معينة بالذات، أو إعطاء بضائع بديلة تكون مطابقة لشروط العقد، أو تغيير الجزء المعيب أو تكملة الكمية الناقصة إذا كانت البضائع معينة بالنوع^١.

أما اتفاقية فيينا 1980 فقد قررت مبدأ التنفيذ العيني كجزء لإخلال البائع بالتزاماته بصورة عامة^٢. وبالنسبة لوسائل التنفيذ العيني فإن السياسة العامة للاتفاقية هو ترك تحديد تلك الوسائل للقوانين الوطنية مع تقريرها لأحكام خاصة بوسائل التنفيذ العيني في حالة إخلال البائع بالتزام المطابقة، وحددت في هذا الصدد وسيلتين^٣ هما:

أولاً: طلب استبدال بضائع مطابقة بالبضائع غير المطابقة، و يشترط لتطبيق هذه الوسيلة:

- أن يشكل عيب المطابقة الموجود في البضاعة مخالفة جوهرية لشروط العقد، أي أن يؤدي إلى حرمان المشتري من الفائدة التي كان يرجوها من إبرام العقد.
- أن يقدم المشتري طلب الاستبدال في ذات الوقت الذي يخطر فيه البائع بعدم المطابقة، أي في وقت إصداره لإخطار المطابقة أو في ميعاد معقول من تاريخ هذا الإخطار.

ثانياً: طلب إصلاح عيب المطابقة، ولا يشترط لتطبيق هذه الوسيلة أن يشكل العيب مخالفة جوهرية، ولكن يشترط

- ألا يترتب على إصلاح عيب المطابقة عبئاً مرهقاً على البائع.

- أن يقدم المشتري طلب إصلاح العيب في نفس الوقت الذي يخطر فيه البائع بعدم المطابقة، أي في وقت إصداره لإخطار المطابقة أو في ميعاد معقول من تاريخ هذا الإخطار^٤.

١- انظر المادة 42 من إتفاقية لاهاي 1964.

٢- انظر المادة 1/46 من إتفاقية فيينا 1980.

٣- انظر المادة 2/46 و 3 من إتفاقية فيينا 1980.

٤- محسن شفيق، المرجع السابق، ص 175-176.

الفرع الثاني: فسخ عقد البيع

اهتم الفقه القانوني اهتماما كبيرا بنظرية الفسخ في البيع بصورة عامة وذلك لتأثيره المباشر على استمرار العقد، وامتداد ذلك التأثير إلى المجالات الأخرى ذات الصلة بالعقد مثل المجالات الاقتصادية والمالية. ويثير الفسخ في البيع الدولي اهتماماً أكبر نسبة لتأثيره السلبي على التجارة الدولية والاقتصاد الدولي بصفة خاصة¹.

يعرف الفسخ بصورة عامة بأنه انحلال للرابطة التعاقدية بأثر رجعي، وهو جزء يترتب لعدم قيام أحد طرفي العقد بتنفيذ الالتزامات التي يحددها العقد. والفسخ قد يكون قضائياً أو اتفاقياً أو قانونياً. والفسخ القضائي يكون بموجب حكم يصدر من القضاء بناء على طلب أحد الأطراف. والفسخ الاتفاقي يكون بالاتفاق على اعتبار العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه دون الحاجة إلى حكم قضائي عند الإخلال بالالتزامات التي يحددها العقد. أما الفسخ القانوني فيكون نتيجة لانقضاء الالتزام بسبب استحالة تنفيذه وانقضاء الالتزامات المقابلة له تبعاً لذلك، وترجع استحالة التنفيذ في الفسخ القانوني لسبب أجنبي لا يد لأبي من الطرفين فيه².

حددت اتفاقية لاهاي مجالات تطبيق الفسخ في البيع الدولي بالنسبة لكل التزام على حدة، حيث قررت حق المشتري في فسخ العقد في حالة إخلال البائع بزمان التسليم على أن يشكل ذلك الإخلال مخالفة جوهرية، و بشرط أن يخطر المشتري البائع بذلك الإخلال خلال فترة معقولة³.

وبالنسبة لإخلال البائع بمكان التسليم فقد أعطت الاتفاقية المشتري الحق في فسخ العقد بشرط أن يشكل إخلال البائع مخالفة جوهرية، وأن يكون مصحوباً بمخالفة جوهرية بزمان التسليم. و تنطبق نفس القاعدة على إخلال البائع بالتزام المطابقة، حيث قررت الاتفاقية حق المشتري في الفسخ بشرط أن يكون مقترناً ذلك الإخلال بإخلال البائع أيضاً بزمان التسليم.

١- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 211.

٢- عبد الحميد الشواربي، فسخ العقد في ضوء القضاء والفقه، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997، ص 15.

٣- أسامة محمود حميدة، المرجع نفسه، ص 214.

و الملاحظ أن اتفاقية لاهاي قد أخذت بأمرين لتقرير حق الفسخ:

أولهما : أن تكون المخالفة جوهرية، أي أن تؤدي إلى حرمان المشتري من المنفعة التي أبرم العقد من أجلها، وذلك في حالة الإخلال بزمان التسليم مع ضرورة إخطار المشتري للبائع بذلك الإخلال خلال فترة معقولة.

وثانيهما: أخذها بالإخلال المركب في حالة الإخلال بمكان التسليم والمطابقة، ويقتضي ذلك أن يشكل الإخلال مخالفة جوهرية ويقترن بإخلال آخر بزمان التسليم، والاتفاقية تضع بذلك ضوابط مشددة لتقرير الفسخ باعتباره جزءاً قاسياً ويؤدي إلى إنهاء العقد برمته وتسعى لتفاديه^١.

أما اتفاقية الأمم المتحدة (فيينا) فقد نصت على حق المشتري في الفسخ بالنسبة لإخلال البائع بالتزاماته بوجه عام، ومن ضمنها التزام التسليم والمطابقة، وحددت تبعاً لذلك مجالين لتطبيق الفسخ^٢، هما:

أولاً: إذا كان إخلال البائع بالتزام من التزاماته المحددة في العقد أو في الاتفاقية ومنها التزامه بالتسليم والمطابقة يشكل مخالفة جوهرية، ففي هذه الحالة يكون الفسخ دون قيد أو شرط وتبرر هذه الحالة الفسخ استناداً إلى خطورة المخالفة، بحيث أنها تؤدي إلى حرمان المشتري من الفائدة التي أبرم العقد من أجلها^٣.

ثانياً: في حالة عدم التسليم إذا لم يقدّم البائع بتسليم البضائع في الفترة الإضافية المعقولة التي حددها المشتري للبائع لتنفيذ التزامه وفقاً للفقرة 1 من المادة 47 من الاتفاقية، أو إذا أعلن البائع المشتري بأنه سوف لا يقوم بتسليم البضائع خلال هذه الفترة الإضافية^٤.

١- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 214.

٢- انظر المادة 1/49 من اتفاقية فيينا.

٣- محسن شفيق، المرجع السابق، ص 182.

٤- محسن شفيق، المرجع السابق، ص 183.

و يبرر الفسخ في هذه الحالة بفكرة عدم قيام البائع بتنفيذ التزاماته رغم توجيه الإعدار له، ويقتصر الفسخ هنا على إخلال البائع بالتزام تسليم البضائع دون الالتزامات الأخرى مثل المطابقة^١.

كذلك حددت الاتفاقية مجالات خاصة لتطبيق الفسخ في الحالات التي يكون فيها البائع قد قام بتسليم البضائع، و وضعت في هذا الشأن شروطاً^٢ يلزم توافرها لذلك التطبيق، وهي:

١. في حالة التسليم المتأخر إذا وقع الفسخ في ميعاد معقول من الوقت الذي يعلم فيه المشتري بأن التسليم قد تم.

٢. في حالة المخالفات الأخرى غير التسليم المتأخر إذا وقع الفسخ في ميعاد معقول. ويبدأ حساب الميعاد من الآتي:

بعد الوقت الذي يعلم فيه المشتري أو كان من واجبه أن يعلم.

بعد انقضاء أي مهلة إضافية يحددها المشتري وفق الفقرة 1 من المادة 47 من الاتفاقية، أو بعد الوقت الذي يعلن فيه البائع بأنه سوف لا يقوم بتنفيذ التزاماته خلال تلك المهلة الإضافية.

بعد انقضاء أي فترة إضافية يحددها البائع وفق الفقرة 2 من المادة 48، أو بعد الوقت الذي يعلن فيه المشتري أنه سوف لا يقبل التنفيذ بعد ذلك.

ونلاحظ أن الشروط المذكورة أعلاه التي حددتها اتفاقية الأمم المتحدة بشأن الفسخ في

الحالات التي يكون فيها البائع قد قام بتسليم البضائع هي قواعد إجرائية خاصة بميعاد الفسخ،

حيث تبنت الاتفاقية في هذا الصدد ضابط المدة المعقولة التي يجب أن يتم الفسخ خلالها،

وذلك بهدف استقرار العقد وبث الطمأنينة لدى الأطراف. وإضافة إلى تلك الشروط الإجرائية

يجب توافر الشروط الموضوعية التي حددتها الاتفاقية لتقرير الفسخ^٣.

١- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 215.

٢- انظر المادة 2/49 من اتفاقية فيينا.

٣- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 215.

المطلب الثاني: الجزاءات التكميلية والاحتياطية

الجزاءات التكميلية والاحتياطية تتوق في حالة امتناع أحد المتعاقدين عن تنفيذ التزاماته بحسن نية، وتمثل في التعويض أو ما عرف بالتنفي بمقابل، وذلك لجبر الضرر الذي لحق الطرف المتضرر من جراء هذا الإخلال. ولقد جعلته اتفاقية فيينا للجزاء التكميلية الوحي (الفرع الأول) أما الجزاء الاحتياطي الذي أقرته الاتفاقية هو جزاء تخفيض الثمن أو ما يعرف أيضا بإنقاص الثمن وهو من الحقوق الأصلية المقررة للمشتري، حيث يبقى هذا الأخير العقد بالرغم من إخلال البائع بالتزامه بالمطابقة لأن سَلَمَ لِمِثْقِ أَقْلٍ أَوْ عَيْبِ فِيهَا (الفرع الثاني).

الفرع الأول: التعويض^١.

تتفق التشريعات في تقرير التعويض كحق خاص لجبر الضرر الناشئ في حالة مخالفة أحد الطرفين لالتزاماتها في عقد البيع، حيث يكون للطرف الذي وقع الإخلال في مواجهته طلب التعويض إذا أخل الطرف الآخر بالتزاماته المحددة في العقد. وتختلف هذه التشريعات في تكييف التعويض، حيث تقره بعض التشريعات كحق أصلي بينما تقره تشريعات أخرى كحق تكميلي للجزاءات الأخرى مثل التنفيذ العيني والفسخ^٢. وعليه فإذا أخل المتعاقد بالتزاماته في عقد البيع الدولي للبضائع يكون في هذه الحالة ملزما بالتعويض للطرف الآخر الدائن وذلك لكى يكون متى توفرت شروط استحقاق هذا التعويض^٣.

أولا: شروط استحقاق التعويض

حتى يستحق الدائن تعويضا من المدين يشترط توافر أركان المسؤولية العقدية والتي تتمثل في:

١- المواد من 74 إلى 77 من إتفاقية فيينا 1980.

٢- أسامة محمود حميدة، المرجع نفسه، ص 312.

٣- حميدة قومييري، المرجع السابق، ص 120.

أ. الخطأ العقدي

يقصد به عدم قيام المدين بتنفيذ التزامه التعاقدى أو التأخير في التنفيذ ويستوي في ذلك أن يكون عدم التنفيذ أو التأخير فيه عن عمد أو إهمال من المدين ويعرف كذلك امتناع أحد المتعاقدين عن الوفاء بما التزم بموجب العقد. و هذا قرره اتفاقية فيينا لسنة 1980.

ب. الضرر

يعتبر الضرر الركن المئني في المسؤولية العقدية وهو الأذى الذي يصيب المتعاقد من جراء المساس بحق من حقوقه أو بمصلحة مشروعة^١.

و قد تناولت اتفاقية فيينا مسألة الضرر الأدبي الذي قد ينتج عن إخلال المتعاقد بالتزامه. حيث أوجبت أن يكون الضرر متوقعا، و لا تسمح باستبعاده حتى في حالة الغش و الخطأ الجسيم من جانب المدين^٢.

ج. علاقة السببية:

تعد ركن أساسي في المسؤولية العقدية ، إذ لا يكفي لتحقيق هذه المسؤولية أن يكون هناك خطأ عقدي من جانب أحد المتعاقدين في البيع الدولي للبضائع و ضرر لحق بالمتعاقدين الأخر، بل يجب أن يكون هذا الضرر نتيجة لخطأ المدين ونشأ عنه.

ح. الإعذار: يتم إعدار المدين بعدة أساليب تتمثل في:

- يتم الإعدار عن طريق المدين بورقة رسمية من أوراق المحضرين. و يقوم مقام الإعدار الأوراق الرسمية المشابهة م بئ عريضة الدعوى أي التكليف بالحضور أمام المحكمة و لو رفعت الدعوى أمام محكمة غير مختصة والتبني الرسمي الذي يسبق التنفيذ وكذلك محضر الحجز وهو من أعمال التنفيذ. فلا يكفي إعدار المدين بلبية ورقة ولو كانت في خطاب مسجل

١- حميدة قومييري، المرجع السابق، ص 122.

٢- حميدة قومييري، المرجع نفسه، ص 126-127.

أو برقية. يمكن الاتفاق على أن يتم الأعدار بأي صورة من الصور بمجرد الإخطار الشفوي وعلى الدائن عبء إثبات وقوع الإعدار¹.

ثانيا: تقدير التعويض

قد يحدث ويقوم القاضي بتقدير التعويض وهو ما يعرف بالتعويض القضائي وقد يكون تقدير مقدار هباتفاق الطرفين وهذا هو التعويض الاتفاقي أو الشرط الجزائي² وقد يكون تقدير التعويض عن طريق القانون نفسه كما هو الحال في تحديد سعر الفائدة عن الت أخير وهذا هو التعويض القانوني³.

قررت الاتفاقيتان الدوليتان التعويض كجزء تكميلي للجزاء الأخرى المحددة لإخلال البائع والمشتري بالتزامتهما. والغرض من التعويض كجزء مكمل هو أيضا جبر الضرر الذي لحق بالطرف الذي وقع الإخلال في مواجهته إضافة إلى تقرير حقه في استعمال الجزاءات الأصلية الأخرى التي سبق التعرض لها.

أولا: تقدير التعويض في اتفاقية لاهاي 1964

نصت اتفاقية لاهاي ابتداء على حق المشتري في طلب التعويض في حالة إخلال البائع بالتزام التسليم أو التزام المطابقة إضافة إلى التنفيذ العيني أو الفسخ⁴.

1- محمد حسين منصور، النظرية العامة للالتزام، أحكام الالتزام. دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، بدون طبعة، 2006، ص 11.

2- عرف المشرع الفرنسي الشرط الجزائي في مادتين، المادة 1126 والتي تنص: " الشرط الجزائي هو الشرط الذي بموجبه يتعهد أحد الأشخاص ضمانا لتنفيذ اتفاق بتقديم شيء في حالة عدم التنفيذ"، أما المادة 1229: "تعويض الدائن عن الأضرار التي تلحقه من جراء عدم تنفيذ الالتزام الأصلي". و حسنا فعل المشرع الجزائري الذي لم يعرف الشرط الجزائي بل اكتفى بتأكيد مشروعيته في المادة 183 وبيان أحكامه في المواد 184 و 185 ق.م.

3- محمد حسين منصور، المرجع نفسه، ص 51.

4- المادتين 63 و 68 من اتفاقية لاهاي 1964.

كما قررت الاتفاقية أيضا حق البائع في طلب التعويض في حالة إخلال المشتري بالتزام من التزاماته المحددة في العقد، وهي دفع الثمن أو تسلم البضاعة أو تعيين مواصفات البضاعة إضافة إلى التنفيذ العيني أو الفسخ وحددت اتفاقية لاهاي القاعدة الخاصة بتقدير التعويض بصورة موحدة في حالة إخلال البائع أو إخلال المشتري، وفي هذا الشأن ميزت الاتفاقية بين حالتين، هي:

أ. في حالة عدم فسخ العقد:

ويكون تقدير التعويض في هذه الحالة على أساس الخسارة التي لحقت بالطرف المضرور والربح الذي فاته. ويجب أن لا يتعدى التعويض الخسارة التي كان يجب على الطرف الذي وقع الإخلال منه توقعها في وقت إبرام العقد في ضوء الوقائع التي كان يعلم بها أو كان يجب أن يعلم بها كنتيجة محتملة للإخلال بالعقد.

ب. في حالة فسخ العقد:

ويكون تقدير التعويض في هذه الحالة على أساس الفرق بين سعر البضائع المحدد في العقد وسعرها السائد في السوق وقت فسخ العقد. ويلزم لتطبيق هذه القاعدة أن يكون هنالك ويشترط أن يتم حساب التعويض في هذه سعر سائد أي محدد للبضائع موضوع العقد الحالة على أساس السعر السائد في السوق الذي تمت فيه المعاملة الخاصة بالبيع. في حالة عدم وجود سعر جاري بهذه الصورة، أو بمعنى آخر عدم إتمام المعاملة في سوق معين يكون الأخذ بسعر سوق يعتبر بديلا معقولا مع مراعاة خصم تكلفة نقل البضاعة¹.

ثانيا: تقدير التعويض في اتفاقية الأمم المتحدة (فيينا 1980)

قررت اتفاقية الأمم المتحدة التعويض في حالة مخالفة البائع لالتزاماته أو المشتري لالتزاماته، باعتباره حقا تكميليا للجزاء الأصلي سواء كان التنفيذ العيني أو الفسخ. و وضعت في هذا الشأن أحكاما مشتركة خاصة بتقدير التعويض تطبق على التزامات البائع والمشتري بصورة موحدة.

1- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 326.

وحددت الاتفاقية المذكورة المبدأ العام لتقدير التعويض على أساس الخسارة التي لحقت بالطرف المضرور والكسب الذي فاته بشرط أن لا يزيد التعويض عن قيمة الكسب الضائع والخسارة التي توقعها الطرف المخل أو التي كان يجب عليه أن يتوقعها في ضوء الوقائع التي كان يعلم بها أو التي كان يجب أن يعلم بها باعتبارها نتائج محتملة للإخلال^١.

ونلاحظ أن الاتفاقية تقدر التعويض وفقاً للقاعدة المعمول بها في التشريعات الوطنية على أساس الخسارة التي لحقت بالطرف المضرور والكسب الذي فاته.

و ينحصر التعويض في الضرر المتوقع من جانب الطرف الذي وقع الإخلال في مواجهته، أو في الضرر الذي كان يجب عليه أن يتوقعه. وتحديد الضرر المتوقع أو الذي كان يجب توقعه يكون من خلال الوقائع التي كان يعلم بها الطرف المخل أو التي كان يجب عليه أن يعلم بها^٢.

إضافة إلى المبدأ العام لتقدير التعويض تقرر الاتفاقية أيضاً قواعد تفصيلية لتحديد التعويض في حالة الإخلال بالتسليم حسب نتائج ذلك الإخلال، وتقرر الاتفاقية في هذا الشأن قاعدة خاصة للتقدير في حالة فسخ العقد وقيام المشتري بشراء بضائع بديلة، أو قيام البائع بإعادة بيع البضائع؛ حيث يكون تقدير التعويض في هذه الحالة على أساس الفرق بين السعر المحدد في العقد وسعر شراء البضائع البديلة أو سعر البضائع عند إعادة بيعها إضافة إلى التعويضات الأخرى المقررة وفق المبدأ العام الذي سبق ذكره^٣.

و يشترط لتقدير التعويض بموجب هذه القاعدة أن يتم التصرف من جانب المشتري بشراء بضائع بديلة، أو التصرف من جانب البائع بإعادة بيع البضائع بصورة معقولة وخلال فترة معقولة^٤.

١- انظر المادة 2/84 من اتفاقية فيينا.

٢- انظر المادة 74 من اتفاقية فيينا.

٣- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 327.

٤- محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 209.

الفرع الثاني: تخفيض الثمن

يقتصر جزاء تخفيض الثمن على إخلال البائع بالتزام المطابقة دون الالتزامات الأخرى، ويترتب على هذا الجزاء الاستمرار في التنفيذ الفعلي لعقد البيع من خلال ترتيب التزام المشتري المالي بدفع الثمن على ضوء حالة البضاعة ودرجة العيب الموجود فيها. ونتيجة لذلك فإن هذا الجزاء يؤدي إلى تقادي الفسخ في البيع الدولي مما يساعد على استقرار البيوع الدولية ومنع الاضطراب في التجارة الدولية^١.

يقصد بتخفيض الثمن إلزام البائع برد جزء من ثمن البضاعة محل العقد إلى المشتري إذا كان المشتري قد دفع الثمن كاملاً، أو عدم التزام المشتري بدفع كل ثمن البضاعة إذا لم يكن قد دفعه كاملاً أو لم يدفعه بعد، بمعنى أن الثمن الذي يقوم المشتري بدفعه كمقابل للبضاعة يكون ناقصاً، ويكون الأمر سيان إذا كان قد دفع جزء منه أو لم يدفعه مطلقاً^٢.

حيث أن مجال جزاء تخفيض الثمن هو التزام المطابقة، فإن تطبيق هذا الجزاء يشمل حالات المطابقة الثلاث: الكمية والوصفية والنوعية، والعيب في أي حالة من الحالات الثلاث يستوجب تطبيق جزاء تخفيض الثمن^٣.

نصت اتفاقية لاهاي على جزاء تخفيض الثمن في حالة إخلال البائع بالتزام المطابقة، وحددت طريقة حساب التخفيض، وهو الفرق بين القيمة الحقيقية للبضائع وقت إبرام العقد وقيمة البضائع التي تم تسليمها غير المطابقة للعقد. و حذت حذوها اتفاقية الأمم المتحدة أيضاً حيث قررت حق المشتري في تخفيض الثمن^٤ في حالة إخلال البائع بالتزام المطابقة كحق أصلي ثالث إضافة إلى التنفيذ العيني والفسخ.

١- جمال محمود عبد العزيز، المرجع السابق، ص 435.

٢- جمال محمود عبد العزيز، المرجع السابق، ص 436.

٣- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 217.

٤- (كما أن النمط العام للجزاءات متماثل في كلتا الحالتين. فإذا ما تم الوفاء بجميع الشروط المطلوبة، جاز للطرف المغبون أن يطلب تنفيذ التزامات الطرف الآخر، أو أن يطالب بالتعويضات أو أن يفسخ العقد. كذلك فإن للمشتري الحق

المشتري هو الذي يحدد قيمة التخفيض في الثمن على أن يراعي طريقة التقدير التي حددتها الاتفاقية والتي يجب أن يلتزم بها المشتري عند التقدير، وهي أن يكون التخفيض بنسبة الفرق بين قيمة البضاعة التي سلّمت فعلا وقت التسليم وقيمة البضاعة لو كانت كاملة المطابقة في ذلك الوقت. وتلتزم المحكمة بهذا التحديد في حالة نشوء نزاع بين البائع والمشتري حول تقدير التخفيض^١. وحددت اتفاقية الأمم المتحدة ثلاث حالات لا يجوز للمشتري فيها توقيع جزاء تخفيض الثمن برغم إخلال البائع بالتزام المطابقة، وهي:

أولاً: في حالة ما إذا عرض البائع إصلاح عيب المطابقة، وكان قد قام بتسليم البضائع قبل حلول الميعاد^٢.

ثانياً: في حالة ما إذا عرض البائع إصلاح عيب المطابقة، وكان قد قام بتسليم البضائع في الميعاد المحدد أو بعده^٣.

ثالثاً: في حالة ما إذا رفض عرض البائع بإصلاح عيب المطابقة.

ويسقط حق المشتري في تخفيض الثمن في الحالات التي يكون فيها بإمكان البائع إصلاح عيوب المطابقة ويعرض ذلك الإصلاح، ولكن يرفض المشتري ذلك العرض على النحو الذي سبق ذكره، وفي هذه الحالة لا يكون للمشتري التمتع بذلك الحق استناداً على تقصيره الذي يتمثل في عدم قبول معالجة الوضع. وفي هذه القاعدة تطبيق لمبدأ توازن الالتزامات المتقابلة وحسن النية في البيوع الدولية^٤.

أما بالنسبة للمشرع الجزائري، فقد تناول تخفيض الثمن كحق يتمسك به المشتري في حالة إخلال بالتزامه فيما يخص الهلاك الجزئي الذي يلحق بالمبيع قبل التسليم، بشرط ألا

في تخفيض الثمن إذا كانت البضائع التي سلّمت لا تتفق مع العقد). مذكرة تفسيرية من أمانة الأونسيترال حول اتفاقية الأمم بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، الأمم المتحدة، كانون الثاني/يناير 2011 .

١- محسن شفيق، المرجع السابق، ص 186.

٢- وفقاً للمادة 37 من اتفاقية فيينا

٣- وفقاً للمادة 48 من اتفاقية فيينا التي تجيز للبائع إصلاح الخلل في الالتزامات بشرط ألا يترتب على ذلك الإخلال تأخير غير معقول أو مضايقة غير معقولة للمشتري . وللمشتري الحق في طلب التعويض وفق أحكام الاتفاقية.

٤- أسامة محمود حميدة، المرجع السابق، ص 219.

يكون هذا الهلاك الجزئي أو النقص جسيماً من شأنه أن يؤدي بالمشتري أن يطلب فسخ عقد البيع^١ و هذا ما قضت به المادة 370 من القانون المدني الجزائري^٢.

١- حميدة قومي، المرجع السابق، ص 97.

٢- حيث تنص على أنه: (إذا نقصت قيمة المبيع قبل التسليم لتلف أصابه جاز للمشتري إما أن يطلب فسخ البيع إذا كان النقص جسيماً بحيث لو طرأ قبل العقد لما تم البيع و إما أن يبقي البيع مع إنقاص الثمن)

خاتمة:

يعتبر عقد التجارة الدولية للبضائع عقد بيع عادي أضفيت عليه الصفة الدولية بالنظر إلى مصالح التجارة الدولية، كون آثاره تتعدى الاقتصاد الداخلي للدولة من خلال عمليات استيراد وتصدير البضائع.

وعليه، فإذا تقرر أن عقد البيع هو عقد دولي، حاولت عدة اتفاقيات دولية للقضاء على مشكلة تحديد القانون الوطني واجب التطبيق من خلال توحيد قواعد التنازع التي تحكم عقود البيع الدولي للبضائع منها اتفاقية لاهاي للقانون الواجب التطبيق على البيوع الدولية للمنقولات المادية سنة 1955 واتفاقية لاهاي المتعلقة بالقانون الواجب التطبيق على عقود البيع الدولي للبضائع سنة 1986.

لكن وإن باءت هذه الاتفاقيتان بالفشل فقد ساهمتا إلى حد كبير في دعم بعض المقومات الأسس التي تحكم التجارة الدولية بشكلها العام، باعتبارها مصدرا لا يستهان به في ذلك. إذ تأسست على أنقاضهما، إن صح التعبير، أحكام جديدة أكثر شمولية و ذلك ب وضع قانون موحد يحكم جميع قواعد البيع الدولي للبضائع، تحت رعاية هيئة الأمم المتحدة من خلال اعتماد اتفاقية دولية تسمى اتفاقية فيينا سنة 1980، في المؤتمر الدبلوماسي المنعقد في 11 أبريل 1980، وهي مدونة شاملة للقواعد القانونية التي تنظم تكوين عقود البيع للبضائع، والتزامات المشتري والبائع، وسبل الإنصاف عند الإخلال بالعقد. والتي بدأ نفاذها في 1 جانفي 1988.

إن إبرام عقد البيع الدولي للبضائع يسبقه في الغالب دخول أطرافه في مفاوضات من أجل ضبط حقوق والتزامات كل طرف في حال إبرام العقد في المستقبل. إذ يتبادل طرفي عقد البيع الدولي للبضائع التعبير عن إرادتيهما المتطابقتين انعقد العقد وترتب على عاتق كل طرف التلزامات تجاه الطرف الآخر. حيث يقع على عاتق البائع الآلت زام بتسليم البضائع وتسليم المستندات المتعلقة بها، وأيضا الالتزام بالمطابقة وضمن التعرض الصادر من الغير، و إذا أخل

البائع بإحدى هاتيه الالتزامات، يملك المشتري إما أن يطالب البائع بتنفيذ التزاماته، و إما أن يفسخ العقد.

أما الالتزامات التي يربتها العقد على عاتق المشتري فتتمثل في الالتزام بدفع ثمن البضاعة والالتزام بتسليمها، و إذا أخل المشتري بإحدى هاتيه الالتزامات، يحق للبائع: إما أن يطالب المشتري بدفع الثمن أو باستلام البضائع، أو أن يفسخ العقد.

باستقراء أحكام اتفاقية فيينا 1980 الخاصة بالتزامات البائع والمشتري، والجزءات التي تترتب على مخالفة كل منهما بالتزاماته التعاقدية، يتبين أن الاتفاقية تحاول دائما الإبقاء على العلاقة التعاقدية، وحمايتها من الزوال، وذلك في عدة مواضع، نذكر منها على سبيل المثال: إذا ما قام البائع بتسليم البضائع أو المستندات على خلاف الاتفاق، قبل الميعاد المتفق عليه أجازت له الاتفاقية أن يصلح أي نقص أو عيب قد يشوب البضائع أو المستندات، حتى حلول الميعاد المتفق عليه، شريطة أن لا يترتب على استعمال هذا الحق مضايقة للمشتري أو تحميله نفقات غير معقولة طبقا للمادتين 43 و 43 من اتفاقية فيينا.

فيما يخص استعمال حق الفسخ، حاولت الاتفاقية وضع شروط تحد من استعماله، وهذا دائما بغرض الإبقاء على العلاقة التعاقدية، حيث وضعت شرطا أساسيا حتى يستطيع صاحب الحق استعماله، وهو المخالفة الجوهرية، أي لا بد أن يترتب على عدم تنفيذ أحد الطرفين لالتزاماته ضرر جوهريا، ويتم تقرير ما إذا كان الضرر جوهريا أم لا من خلال منفعة العقد، أي أن يترتب على الضرر حرمان الطرف المضرور بشكل أساسي من المنفعة التي كان يحق له توقع الحصول عليها من العقد.

قائمة المراجع:

أولاً- باللغة العربية

أ- الكتب

- ١ أحمد السعيد الزقرد، أصول قانون التجارة الدولية، البيع الدولي للبضائع، المكتبة العصرية، جامعة المنصورة، ط2، 2010.
- ٢ أحمد عبد الكريم سلامة، القانون الدولي الخاص، الجنسية و الموطن و معاملة الأجانب، دار النهضة، القاهرة، 2008.
- ٣ - _____، 'قانون العقد الدولي، مفاوضات العقود الدولية، قانون الإرادة وأزمته، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008.
- ٤ حنان عبد العزيز مخلوف، العقود الدولية، محاضرات مقدمة بكلية الحقوق، جامعة بنها، مصر، 2010.
- ٥ حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1993.
- ٦ طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997.
- ٧ حسام الدين الأهواني، المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية و مراحل إعداد العقد الدولي، بحث مقدم إلى مؤتمر الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي، كلية الحقوق، جامعة القاهرة 1993-1994.
- ٨ خالد أحمد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا 1980، بدون دار النشر، الطبعة 2، 2001.
- ٩ - خالد عبد الفتاح محمد خليل، حماية المستهلك في القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002.
- ١٠ ثروت حبيب، دراسة في قانون التجارة الدولية مع الاهتمام بالبيع الدولية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1974.
- ١١ - صفوت ناجي بهنساوي، الالتزام بتسليم البضائع في عقد البيع الدولي، دراسة لاتفاقية فيينا 1980، المؤسسة الفنية للطباعة و النشر، حمدي سلامة و شركاؤه، القاهرة، 1996.
- ١٢ - عبد الحميد الشواربي، فسخ العقد في ضوء القضاء والفقهاء، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997.
- ١٣ - طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان ، 2008.
- ١٤ - محسن شفيق، إتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، دراسة في قانون التجارة الدولي، دارالنهضة العربية، القاهرة، 1988.
- ١٥ - مختار عبد الحكيم طالبة مسلم، التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2013.

- ١٦ - محمود سمير الشرقاوى، العقود التجارية الدولية دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.
- ١٧ - هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، دار الفكر الجامعي، القاهرة، 2001.
- ١٨ - محمد إبراهيم موسى، انعكاسات العولمة على عقد التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2007.
- ١٩ - محمد حسين منصور ، النظرية العامة للالتزام، أحكام الالتزام . دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2006.
- ٢٠ - محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراجية للنشر و التوزيع، عمان، 2012.
- ٢١ - محمود محمد ياقوت، حرية المتعاقدين في اختيار قانون العقد الدولي بين النظرية والتطبيق، دراسة تحليلية ومقارنة في ضوء الاتجاهات الحديثة، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000
- ٢٢ - زاهية سي يوسف، عقد البيع، الطبعة الثالثة، دار الأمل للطباعة والنشر والتوزيع، تيزي وزو، الجزائر. 2000.
- ٢٣ - صفوت ناجي بهنساوي، الالتزام بتسليم البضائع في عقد البيع الدولي، دراسة لاتفاقية فيينا 1980، المؤسسة الفنية للطباعة و النشر، حمدي سلامة و شركاؤه، القاهرة، 1996.
- ٢٤ - وائل حمدي أحمد، حسن النية في البيوع الدولية، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع ، القاهرة، 2010.

ب - الرسائل والمذكرات الجامعية:

-الرسائل الجامعية:

- ١ - أسامة محمود حميدة، الالتزامات المتقابلة لأطراف البيع الدولي والأحكام المشتركة بينها، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق، جامعة الخرطوم، مارس 2004.
- ٢ - شبة سفيان، عقد البيع الدولي، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة تلمسان، 2011-2012.
- ٣ - وفاء مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا لعام 1980، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق، جامعة القاهرة، 2005.

-المذكرات الجامعية:

- ١ -العيورات رضوان، تكوين عقد البيع الدولي وفقا لاتفاقية فيينا 1980، مذكرة لنيل الماجستير في الحقوق، كلية الحقوق و العلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة زيان عاشور الجلفة، 2010-2011.
- ٢ -تياب نادية، التحكيم كآلية لتسوية نزاعات عقود التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري- تيزي وزو، 2006 .
- ٣ -عصام نجاح، إبرام عقد البيع الدولي، عقود التجارة الدولية، طالبة ماستر، قانون أعمال، جامعة 8 ماي 1946 قالمة، السنة الجامعية 2014-2015.

ت- المقالات العلمية:

- ١ -العياشي شتواح، نظرة قانون لاهاي الموحد لمعيار دولية عقد البيع، مجلة العلوم الاجتماعية، عدد 19، ديسمبر 2014، ص 307-315
<https://asjp.cerist.dz/en/article/1399>
- ٢ فيصل عدنان عبد شجاع، الاخطار بعيب عدم المطابقة كواجب على المشتري في ظل اتفاقية الامم المتحدة للبيع الدولي للبضائع فيينا 1980، مجلة العلوم القانونية/كلية القانون - جامعة بغداد- العدد الأول، 2018، ص 404-460.
- ٣ هاني حمدان عبد الله المرسومي، على سلمان صالح المرسومي، البيوع و المسائل المستبعدة من نطاق اتفاقية فيينا لعقد بيع البضائع الدولي لعام 1980، مجلة جامعة تكريت للحقوق، السنة 1، المجلد 1، الجزء 1، مارس 2017، ص 667-704.

ث- الاتفاقيات والمعاهدات الدولية:

- ١ -اتفاقية لاهاي 1964 بشأن البيع الدولي للمنقولات المادية.
- ٢ -اتفاقية فيينا لسنة 1980 للبيع الدولي للبضائع.
- ٣ -مبادئ يونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية الدولية، المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، الطبعة الثانية، 2004، روما 2008.

د- النصوص القانونية:

-القوانين:

١ -أمر رقم 58-75 مؤرخ في 1975/09/26، يتضمن القانون المدني، ج. ر عدد 78، صادر في 1975/09/30، معدل ومتمم.

٢ -أمر رقم 59-75 مؤرخ في 1975/09/26، يتضمن القانون التجاري، ج. ر عدد 77، صادر في 1975/09/30، معدل ومتمم.

-المراسيم التنفيذية:

مرسوم تنفيذي رقم 39-90 مؤرخ في 1990/01/30، يتعلق برقابة الجودة وقمع الغش، ج. ر، عدد 5، الصادر في 1990/01/31، معدل ومتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 01-315 المؤرخ في 2001/10/16 ج. ر عدد 61، صادر في 2001/10/21.

ثانيا- باللغة الفرنسية:

I- ouvrages :

1- Youssef el Meskini, la vente internationale de marchandises, université cadi ayyad de Marrakech, D.E.S.A 2008.

II- Thèses :

1- **YESSAD Houria**, « le Contrat de vente internationale de marchandises », thèse de doctorat en droit, Faculté de droit, Université Mouloud Mammeri, 2008

المواقع الالكترونية:

١ طارق الحموري، قراءة مبسطة في عقود التجارة الدولية، ندوة صياغة و إبرام عقود التجارة الدولية شرم الشيخ -جمهورية مصر العربية المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، 25-29 ديسمبر 2007، تم تحميله و الاطلاع عليه عبر:

<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/arado/unpan029770.pdf>

- <http://revues.univ-setif2.dz>

الموقع الالكتروني للغرفة الوطنية للتجارة و الصناعة

- <https://www.caci.dz/ar>

- <https://www.echoroukonline.com>

قضية-إعادة-منتجات-مصدرة-وزارة-الفلاحة 2018/06/11

- 1- Audit Bernard, la vente internationale de marchandises, convention des nations unies du 11 avril 1980, L.G.D.J. Paris, 1990, p 80.
https://www.persee.fr/docAsPDF/ridc_0035-3337_1991_num_43_1_2187.pdf
- 2- Kahn Philippe, la convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises, in: Revue internationale de droit comparé. Vol. N 4, octobre- décembre 1981.
https://www.persee.fr/docAsPDF/ridc_0035-3337_1981_num_33_4_3228.pdf/
- 3- <https://lexis360.lexisnexis.fr/droit-document/>

ملخص:

يعتبر عقد التجارة الدولية للبضائع عقد بيع عادي أض فيت عليه الصفة الدولية حيث حاولت عدة اتفاقيات دولية القضاء على مشكلة تحديد القانون الوطني واجب التطبيق من خلال توحيد قواعد التنازع التي تحكم عقود البيع الدولي للبضائع منها اتفاقية لاهاي للقانون الواجب التطبيق على البيوع الدولية للمنقولات المادية سنة 1955 واتفاقية لاهاي المتعلقة بالقانون الواجب التطبيق على عقود البيع الدولي للبضائع سنة 1986. حيث تأسست أحكام جديدة أكثر شمولية و ذلك بوضع قانون موحد يحكم جميع قواعد البيع الدولي للبضائع، تحت رعاية هيئة الأمم المتحدة من خلال اعتماد اتفاقية دولية تسمى اتفاقية فيينا سنة 1980، في المؤتمر الدبلوماسي المنعقد في 11 أبريل 1980، وهي مدونة شاملة للقواعد القانونية التي تنظم تكوين عقود البيع للبضائع، والتزامات المشتري والبائع، وسبل الإنصاف عند الإخلال بالعقد. والتي بدأ نفاذها في 1 جانفي 1988.

مفاتيح:

عقد البيع الدولي للبضائع، اتفاقية فيينا سنة 1980، اتفاقية لاهاي المتعلقة بالقانون الواجب التطبيق على عقود البيع الدولي للبضائع سنة 1986، المصطلحات التجارية (الإنكوتيرمز (incoterms

0.....	مقدمة
6.....	الفصل الأول : ماهية عقد التجارة الدولية للبضائع
7.....	المبحث الأول: مفهوم عقد التجارة الدولية للبضائع
7.....	المطلب الأول: التعريف بعقد التجارة الدولية للبضائع
7.....	الفرع الأول: مدلول عقد التجارة الدولية للبضائع
13.....	الفرع الثاني: خصائص عقد التجارة الدولية للبضائع
14.....	المطلب الثاني: مصادر عقد التجارة الدولية للبضائع
15.....	الفرع الأول: العقود النموذجية والشروط العامة
17.....	الفرع الثاني: القواعد الدولية لتفسير المصطلحات التجارية - الانكوتيرمز
20.....	الفرع الثالث: القانون الموحد للبيع الدولية (اتفاقية لاهاي سنة 1964)
22.....	الفرع الرابع: اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولية للبضائع لسنة 1980
24.....	المبحث الثاني: أحكام التعاقد في عقد التجارة الدولية للبضائع.
24.....	المطلب الأول: أطراف عقد التجارة الدولية للبضائع
25.....	الفرع الأول: المركز القانوني للشخص الطبيعي كطرف في عقد التجارة الدولية للبضائع
25.....	أولاً: أهلية الشخص الطبيعي لإبرام عقد البيع الدولي للبضائع
26.....	ثانياً: المستهلك كطرف في عقد التجارة الدولية للبضائع
26.....	الفرع الثاني: المركز القانوني للشخص المعنوي كطرف في عقد التجارة الدولية للبضائع
30.....	المطلب الثاني: أركان عقد التجارة الدولية للبضائع
31.....	الفرع الأول: الأركان الإجرائية
31.....	أولاً: المفاوضات
37.....	ثانياً: صياغة عقد البيع الدولي للبضائع
41.....	الفرع الثاني: الأركان الموضوعية لعقد التجارة الدولية للبضائع
41.....	أولاً: الإيجاب
44.....	ثانياً: القبول
45.....	ثالثاً: اقتزان الإيجاب بالقبول

47.....	الفصل الثاني: آثار عقد التجارة الدولية للبضائع
47.....	المبحث الأول: التزامات أطراف عقد التجارة الدولية للبضائع
47.....	المطلب الأول: التزامات البائع
48.....	الفرع الأول: الالتزام بتسليم البضائع
49.....	الفرع الثاني: الالتزام بالمطابقة
52.....	الفرع الثالث: الالتزام بتسليم الوثائق
53.....	المطلب الثاني: إلتزامات المشتري
54.....	الفرع الأول: الالتزام بدفع الثمن
57.....	الفرع الثاني: الالتزام بتسلم البضائع
58.....	الفرع الثالث : الالتزام بفحص البضاعة و الإخطار بعدم المطابقة.
61.....	المبحث الثاني: جزاء مخالفة الالتزامات من طرف أطراف العقد
61.....	المطلب الأول: الجزاءات الأصلية
62.....	الفرع الأول: التنفيذ العيني
65.....	الفرع الثاني: فسخ عقد البيع
68.....	المطلب الثاني: الجزاءات التكميلية و الاحتياطية
68.....	الفرع الأول: التعويض.
73.....	الفرع الثاني: تخفيض الثمن
76.....	خاتمة:
78.....	قائمة المراجع: