



جامعة مولود معمري تيزي وزو
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق



البيع البحرية (البيع سيف وفوب)

مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون

تخصص: قانون الأعمال

تحت إشراف الأستاذة:

د/ فارسي

من إعداد الطالبة:

- بسول غنيمة

- بن أكلي لمية

لجنة المناقشة:

- د.دوان فاطمة، أستاذة محاضرة "أ"، جامعة مولود معمري، تيزي وزو،.....رئيسا.
- د.فارسي جميلة، أستاذة محاضرة "أ"، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، مشرفا ومقرر.
- أيت واعراب، أستاذة محاضرة "أ"، جامعة مولود معمري، تيزي وزو،.....ممتحنا.

تاريخ المناقشة: 2023/07/06

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

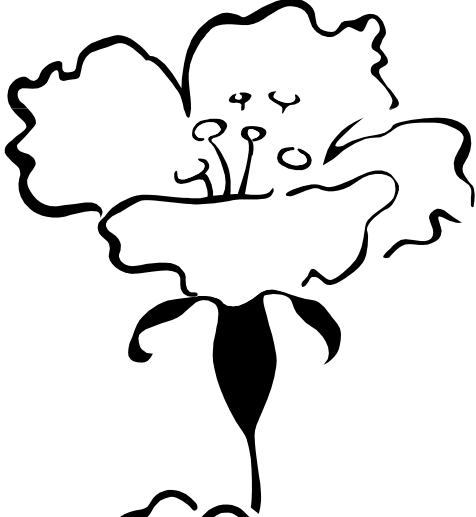
شكر وادرفان

بعد الانتهاء من إعداد بحثنا هذا يسعنا أن نتقدم بالشكر الجزيل
لأستاذتنا " الدكتورة فارسي جميلة" على ما قدمته لنا من توجيهات
قيمة, كانت عوناً لنا في هذا البحث المتواضع, فلها منا أسمى
عبارات الشكر وجزيل الامتنان.

نسال الله لها بالمزيد من الصحة والعافية, آمين.

* لمية وغنيمه *





إهداء

مبارك لِنفسي بكل ما تحمله الكلمة من معاني الفرح و اهدي ثمرة

هذا العمل المتواضع إلى أُمي و أبي حفظهما الله

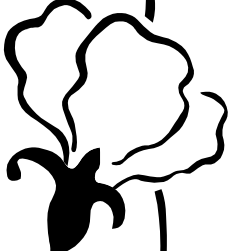
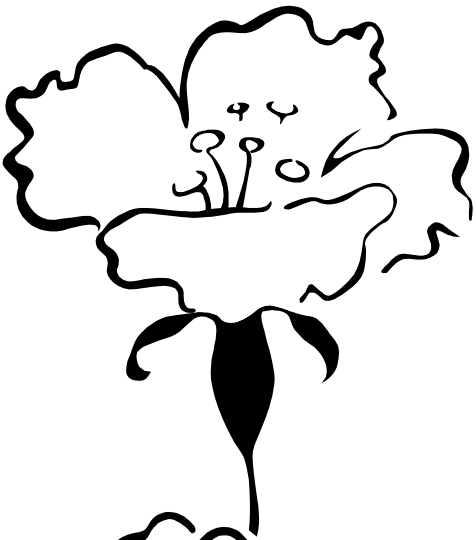
إلى أخواتي والى كل أفراد عائلتي.

إلى جدتي الله يطول في عمرها وروح جدي و جدتي رحمهما الله

والى كل من علمني حرفا في هذه الدنيا الفانية.

* لمية بن أكلي *





إهداء

أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع إلى من علمتني أن الشجاعة هي
أساس العمل المتقن إلى أُمي الغالية التي قدمت لي كل الإمكانيات
للنجاح.

وأهديه إلى أخي رفيق حياتي الذي لم يتخلى من الإيمان بأبني قادرة
على النجاح . إلى أصدقائي و جميع من وقفوا بجواري وساعدوني
بكل ما يملكون, وفي أصعدة كثيرة أقدم لكم هذا البحث, وأتمنى أن
ينال رضاكم.

* بسول غنيمة *



قائمة المختصرات

- سيف: cif : cost insurance and freight

- ص: صفحة.

- ط: طبعة.

- فوب: fob . Free on board

- ق م ج: القانون المدني الجزائري.

مقدمة

نشأت البيوع البحرية منذ القرن التاسع عشر بعدما رسخت الأعراف عنها شيئاً فشيئاً، وسميت بالبيوع البحرية لأنها تتعلق بأشياء تكون محلاً للنقل عن طريق البحر بقصد نقلها من البائع إلى المشتري وهي تنقسم إلى جزئين وهما بيوع الوصول والقيام، ومن المعلوم أن تطور البيوع البحرية يرجع إلى العرف والعادات والتقاليد وليس التشريعات كما هو الحال في العديد من المجالات الأخرى، لكن للقانون البحري مصادر يعود إليها القاضي لحسم النزاعات التي تعرض أمامه والمتعلقة بالملاحة البحرية من غير العرف والعادات، تتعدد موضوعات هذا القانون من واقع عدم انشغالها فقط بتنظيم الاستغلال التجاري البحري وإطلاعها إلى جوانب عديدة للملاحة البحرية فتتعدد مصادر قواعد القانون البحري الوطنية منها والدولية بالنظر إلى الأهمية الكبرى التي تكسبها، وهذه الأخيرة أنواع فهي بحسب غرضها تكون إما ملاحية تجارية أو ملاحية صيدا أو كما قد تكون نزهة وأيضا تنقسم بحسب طولها إلى ملاحية في أعالي البحار وملاحية ساحلية.

واعتمدها لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية في ماي 1992 ، يلاحظ أن رغم أهمية هذه البيوع إلا أن القانون الجزائري لم ينظم أحكامها وهذا على خلاف المشرع الفرنسي الذي كان السابق لسن أحكامها سنة 1969 ثم تعديلها سنة 2010 وإدراج نصوص البحرية في قانون النقل. وكذلك بعض التشريعات العربية ونشير في هذا السياق للقانون اليمني، العراقي والقطري.

لقد سعت الهيئات الدولية إلى تقنين البيوع البحرية الدولية حيث وضعت جمعية القانون الدولي قواعد البيع البحري سيف CIF في مؤتمر وارسو سنة 1928 ثم تعديلها في أكسفورد سنة 1932 وعرفت بقواعد وارسو أكسفورد والملاحظ انه ليست لهذه القواعد صفة الإلزام، لكن كثيرا ما يلجأ إليها الطرفان، لكن بمجرد الاستعانة بهذه القواعد في عقد البيع

CIF مثلا يجعلها ملزمة على عكس الاتفاقية الدولية التي لا تأخذ صفة الإلزام إلا إذا صادقت الدول عليها، وهذا ما يجعلها أكثر عملية من الاتفاقيات.

انتشر استعمال بيوع القيام(الانطلاق) خاصة بيع CIF و FOB بسرعة كبيرة في النشاط التجاري الدولي، مبرزاً واقعا جديدا للبيوع يقتضي التوجه إلى وضع الضوابط القانونية اللازمة لها، فخصص لها تنظيم دولي متميز.

إن اختيارنا للبيوع البحرية وبصفة خاصة البيع سيف وفوب موضوعا للبحث والدراسة يرجع للأهمية الاقتصادية والقانونية التي يمثلها هذا البيع، فدوره في الحياة التجارية عامة والتجارة البحرية بصفة خاصة يكتسي مكانة كبيرة استمدها من كونه يحتفظ بالمبادئ العامة للبيوع المعروفة في القانون المدني وينفرد بميزات تفرقه عن باقي العقود لاسيما طبيعته المركبة.

وهنا تدور الإشكالية عن ما المقصود بالبيع سيف و البيع فوب و الآثار المترتبة عنهما؟

هذا ما سنتطرق إليه في بحثنا حيث قسمناه إلى جزأين حيث في الجزء الأول سندرس البيوع سيف CIF وفوب FOB (الفصل الأول) و سيكون هو الجزء المفاهيمي الذي سيساعد لفهم الجزء الثاني الذي سندرس فيه الآثار الناجمة عن هذه البيوع (الفصل الثاني) على أطرافه المتعاقدة من التزامات وجزاءات.

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي لعقد البيع سيف وعقد البيع فوب

البيوع البحرية عند القيام هي تلك البيوع التي يتفق فيها على أن تسليم البضاعة المبيعة تكون عند ميناء القيام وأن تكون تبعة هلاك البضاعة أثناء النقل البحري على عاتق المشتري، ويعني ذلك أن المشتري هو الذي يتولى إبرام عقد النقل البحري في كل الفروض إذ تتنوع البيوع عند القيام وأهمها على الإطلاق البيع سيف و البيع فوب.

نجدد الإشارة هنا إلى أن غرفة التجارة الدولية وضعت قواعد خاصة بهذه البيوع على تسمية (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS) INCOTERMS .

وتعني هذه الكلمة المختصر للمصطلحات التجارية الدولية، وهي مجموعة من القواعد المتعارف عليها دوليا لتفسير أهم المصطلحات المستعملة في عقود التجارة الدولية مثل: CIF، FOB¹.

وقد ظلت هذه المجموعة سارية حتى عام 1953 حيث دعت الضرورة لإجراء مراجعة تكون أكثر تعبير عن ما جار به العرف في الأسواق الدولية، وتضمنت 10 بيوع، لكن منذ سنة 1953 طرأت تطورات كبيرة في مجال النقل كالنقل المتعدد الوسائط. ويعتبر قواعد الانكوتيرم أكثر القواعد الموحدة نجاحا، إذ لاقت إقبالا من قبل رجال أعمال، وهي قواعد اختيارية غير ملزمة يتم اللجوء إليها بإرادة الأطراف، لكن بمجرد الاستعانة بهذه القواعد كأن ينص في عقد البيع سيف إنكوتيرم فان هذه القواعد تصبح ملزمة بمجرد الإشارة إليها.

ونظرا لأهمية قواعد الانكوتيرم في تنظيم البيوع الدولية وفي إثراء ثقافة المستوردين الجزائريين، فلقد تم عقد ملتقى حول قواعد الانكوتيرم عام 2000 يومي 01 و02 جانفي من قبل المختص "برنارد دراير" الخبير لدى الاتحاد الأوروبي ولقد تم التركيز فيه على البيوع

1- DANIEL MAINGUY, Clauses relation à la vente, juris-classeur Contrats et distribution V2, édition 2000

البحرية ذلك أن معظم مبادلات التجارة الدولية تتم عن طريق البحر في الجزائر، منها عقد البيع "سيف" و"فوب".¹

والتجارة البحرية تحتل الجزء الأهم في التجارة الدولية وذلك لتوسط البحار بين مختلف الأقطار وانفتاح القارات على بعضها البعض وبسبب انخفاض تكاليف النقل البحري وسهولته مقارنة بأجور وصعوبات النقل البري، وكما هو الحال أن التجارة الدولية تعتبر البيوع البحرية البيوع الأكثر رواجاً ضمن البيوع المستعملة دولياً .

إذن سنتولى دراسة عقد البيع "سيف" و"فوب" وفقاً لقواعد مختلفة كالانكوتيرم أو اتفاقية فيينا 1980 الموحدة لأحكام البيع الدولي للبضائع فسنقسم هذا الفصل إلى جزئين، فالجزء الأول خصصناه للبيع "سيف" (المبحث الأول) والجزء الثاني سندرس فيه كل ما يخص البيع "فوب" (المبحث الثاني).

1- Le phare, journal des échanges internationaux Des transports et de la logistique n°86 juin 2006, Edite par KGN multimédia, p58

المبحث الأول

مفهوم عقد البيع سيف CIF

يعتبر البيع "سيف" من العقود البحرية عند القيام فان عقد البيع "سيف" يحقق مصالح كل من البائع و المشتري، فالأول يضمن استيفاء ثمن البضاعة التي باعها والثاني يضمن استلام البضاعة بالحالة المتفق عليها في اقصر مدة ممكنة، نظرا لما تقدم فان هذا النوع من العقود لاقى روجا كبيرا خاصة وإن المبادلات التجارية الدولية تشهد نشاطا وحيوية، لارتباط مصالح الدول ببعضها البعض، يعتبر عقد البيع سيف عقدا مميزا عن غيره من العقود على مستوى التجارة الدولية، ذلك أن تداوله بكثرة و تناسبه مع مناخ رجال الأعمال الذي يتميز نشاطهم التجاري بكثرة المعاملات، بالإضافة إلى استحالة تنقلهم في كل مرة لتتبع أعمالهم إذ أن التقنيات القانونية المميزة لهذا العقد ساهمت كثيرا في إبرام البيوع الدولية بالسرعة المطلوبة هذا من جهة ، من جهة أخرى فان البيع "سيف" يجمع بين ثلاثة أنواع من العقود وهي:

- عقد نقل البضاعة

- عقد شحن البضاعة

- عقد التأمين على البضاعة¹

وما تجدر الإشارة إليه أن البيوع البحرية بصفة عامة والبيع "سيف" بصفة خاصة لم تكن محل تنظيم تشريعي في اغلب الدول منها الجزائر، إلا البعض منها خصص لها أحكام خاصة مثل فرنسا، قانون التجارة العراقي، التونسي، الأمريكي ذلك أن هذه القواعد تسند للعادات والأعراف التجارية التي تسود المبادلات التجارية الدولية والتي تتسم بكثرة التغيير.

1- بوسنة زينب، عقد البيع سيف CIF، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2008، ص6

لتوضيح ما يدور حول البيع "سيف" لابد من تحديد أولاً مفهومه (المطلب الأول) ومن ثم تحديد خصائصه (المطلب الثاني).

المطلب الأول

تعريف عقد البيع "سيف" وطبيعته القانونية

عقد البيع "سيف" بصفة عامة هو اتفاق يجري بين طرفين هما البائع والمشتري ولكل مناهم له التزامات خاصة به، سنتطرق في هذا الطلب إلى تعريف البيع "سيف" بشكل مدقق ومعقق (الفرع الأول) والطبيعة القانونية له (الفرع الثاني).

الفرع الأول

تعريف البيع "سيف"

إن البيع "سيف" هو احد أنواع بيوع القيام، تنتقل الملكية فيه منذ الشحن ويتحمل فيها المشتري مخاطر البضاعة أثناء الرحلة، والذي يكون بإمكانه الرجوع بعدها على الناقل أو المؤمن¹.

يمثل اصطلاح البيع سيف اختصار الكلمات الإنجليزية:

“Cost, insurance, freight”

باللغة الفرنسية وهو اختصار CAF تعني ثمن البضاعة، قسط التأمين وأجرة النقل، كما يطلق عليه اسم Coût, assurance, fret ولها نفس المعنى كالأولى.

نظراً لشيوع هذا النوع من البيوع في الحياة العملية فقد خصصه المشرع الفرنسي وبعض التشريعات العربية بأحكام خاصة، ظهر هذا البيع في أواخر القرن التاسع عشر (19) تحت ضغط الحاجة العملية، إذ يصعب تحقيق وجود المشتري أو وكيل عنه في ميناء

1- فنطازي خير الدين، القانون البحري، محاضرات موجهة للسنة الثالثة قانون خاص، جامعة 8 ماي 1945، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قالمة، 2020، ص 105.

القيام ليتولى إبرام عقد النقل البحري ولقد ساهم في انتشار هذا النوع من البيوع عدة أسباب سياسية واقتصادية وأيضا تجارية يمكن الذكر منها:

- حاجة الدول لإشباع رغبات شعوبها، هذا ما أدى بدوره إلى زيادة التبادلات بين الدول في مختلف أنواع السلع.

- نمو التجارة الدولية وازدهارها وظهور الخطوط البحرية المنتظمة بالإضافة إلى اتساع حجم السفن الناقلة وزيادة مقدرتها على التحميل بحيث أصبحت تفيض عن حاجة التاجر الواحد.

- تفضيل التاجر المستورد البقاء في مركز عمله والاتصال بالباعة المصدرين في الخارج لشراء ما يحتاجه من البضائع، دون أن يتحمل مشاققة السفر وأخطاره لاستيراد بضاعته وفحصها قبل الشحن، من ثم استئجار السفينة المناسبة لنقلها وإبرام عقد التأمين.

- ظهور سندات الشحن وتنظيمها دوليا وفق اتفاقية بروكسل 1924 واتفاقية 1978، ويقدم هذا السند المظهر إليه حقوق والتزامات عقد النقل، الأمر الذي لم يكن مقررا من قبل.

- ظهور الإعلام الآلي وتطوره، حيث يتم الاستعانة بهذه التقنية الحديثة في مختلف الميادين التجارية والاقتصادية سواء في علاقة البائع والمشتري كوسيلة اتصال (الانترنت)، أو باستعمال الأنظمة المسايرة للتطورات الحديثة والمتمثلة في:

l'échange de donnée informatisées أي النظام الالكتروني لتبادل

المعلومات¹.

وبذلك نرى أن أهم أسباب ظهور هذا العقد تعود إلى انه يحقق مصالح كل من البائع والمشتري، وقد أقرت احد الأحكام القضائية الأمريكية هذه الوقائع حيث نص على ما يلي:
"إن من مميزات هذا العقد هي عدم اضطرار المشتري إلى التعامل مع الجهات الثلاثة وهي

1- منير قرمان، البيوع التجارية في ضوء القانون والقضاء، دار المكر الجامعي، القاهرة، 2003، ص177.

البائع، المشتري والمؤمن لديه، بل هو يحصر هذه العملية كلها في شخص واحد وهو البائع لقاء ثمن إجمالي"¹.

وسرعان ما احتل البيع "سيف" مكان الصدارة بالنسبة للبيوع البحرية من جديد ابتداء من سنة 1920 حتى نشوب الحرب العالمية الثانية، حيث عاد البيع البحري "فوب" ليحتل مكان الصدارة من جديد لنفس الأسباب السابقة وساعد في ذلك :

- اتجاه العديد من الدول لتأسيس شركات ملاحية وطنية أو لدعم هذه الدول وخاصة بالنسبة لتجارة التصدير.

- فرض القيود على المبادلات النقدية ورقابة النقد في دول العالم بصورة عامة.

وقد أصبح من أهم البيوع البحرية وفي هذا البيع لا يتحمل فيه البائع البضاعة منذ تقديم المستندات التي تتضمن ملكية البضاعة والتأمين عليها ونقله دون النظر للمصير الذي ستؤول إليه البضاعة في الطريق .

Les ventes CIF (CAF) : assurance frais et fret، cela signifie que le vendeur est responsable de la livraison des marchandises jusqu'au port de destination, d'autre part que le vendeur doit payer les frais d'assurance et de transport pour que les marchandises soient livrées au port de destination (CIF ne couvre que le transport de marchandise du port de destination aux installations de l'acheteur, l'acheteur est responsable de la réception et de tout les frais associée à cette réception).

1- حسين دياب، البيوع التجارية وعقد البيع سيف دراسة مقارنة، المجلد مؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1999، ص33.

الفرع الثاني

الطبيعة القانونية للبيع "سيف"

إن بيع "سيف" بيع مميز هذا لخصوصيته وارتباطه بعدة عمليات قانونية، منها إبرام عقد نقل الشحن والتأمين، كذلك بما كان في الغالب يقترن بإحدى الخدمات التي تقدمها البنوك وهي الاعتماد المستندي، نقصد بهذا الأخير تعهد من قبل احد المصارف بناء لطلب عميله بأن يدفع أو قبل الكمبيالة المسحوبة عليه من قبل المستفيد من الاعتماد، ذلك مقابل مستندات مطابقة لشروط الاعتماد، يكون ضمان المصرف رهن حيازي على المستندات الممثلة للبضاعة. فان تعدد الالتزامات ودور المستندات في هذا النوع من البيوع قد أدت إلى وجود نظريات مختلفة تتعلق بطبيعة البيع نفسه، ولقد انقسم الفقهاء والاجتهادات القضائية في تحديد الطبيعة القانونية، تمسك كل فريق منه بحجج تؤكد النتيجة المتوصل إليها.

أولاً: نظرية الوكالة

إن البعض من الفقهاء يرون أن البائع عند تنفيذه للالتزامات المتعارف عليها في البيع "سيف" (النقل والتأمين)، يكون وكيلا عن المشتري في ذلك أي تجزئة عقد البيع إلى عقد بيع فيما يتعلق بتجهيز البضاعة ووكالة فيما يتعلق بعقدي النقل والتأمين.

النقد: إن البعض الآخر ينتقد هذا الاتجاه قولا أن البائع وكيلا يعني أن تكون متطلباته عند الإخلال بالتزامات، يتناقض هذا مع اعتبار البائع وكيلا.

كما أن تجزئة العقد إلى بيع ووكالة يتعارض مع الفكرة التي ينهض عليها عقد البيع، أهم من ذلك أن هذا التكييف يعجز عن تفسير إبرام العقدين بوقت سابق لعقد البيع.¹

وهو ما يحصل في بيع البضاعة العائمة حيث تكون البضائع قد شحنت وابرمت عنها عقد التأمين، يأتي عقد البيع بعد ذلك فلا يكون البائع وكيلا في إبرام عقدي النقل والتأمين لشخص لا وجود له.

1- بوسنة زينب، مرجع سابق، ص 24 .

ثانيا: نظرية البيع للمستندات

ذهب جانب آخر من الفقه والقضاء إلى اعتبار أن البيع "سيف" بيع مستندات وليس بيع بضائع، وقد تبنى هذه النظرية بعض الفقهاء والقضاء في بلجيكا وفرنسا وخاصة إنجلترا .

إن التزام المشتري بدفع ثمن البضاعة فور تسلمه المستندات الممثلة لها، على الرغم من هلاكها أو علم البائع بهلاكها بعد الشحن، دفع البعض إلى القول بان البيع "سيف" يعتبر بيعا للمستندات وليس بيعا للبضاعة نفسها.

يعطي هذا الاتجاه للوثائق في البيع "سيف" أهمية كبيرة واستثنائية، إذ أن المشتري سوف تصبح له حيازة البضائع عند تسليم المستندات بحيث يمكنه التصرف في البضائع ببيعها قبل وصولها عن طريق نقل هذه المستندات، يتناسب هذا الاتجاه مع الطبيعة التجارية لغالبية المتعاملين في النشاط التجاري ذو الطبيعة الدولية، حيث الهدف المضاربة للحصول على الربح¹.

فان مثل هذا الذي يشتري بضائع من بلد آخر ليتصرف فيها قبل أن تصل إليه لا يهتم بالبضائع ذاتها وإنما يهتم فقط بالمستندات التي تمثلها، فالبضائع ليست في الحقيقة محل البيع وإنما المستندات ذاتها ما دام المشتري يلتزم بدفع الثمن عند تقديمها إليه ودون أن يكون قد شاهد البضائع أو تمكن من فحصها ليتبين مدى مطابقتها لشروط البيع.

ولكن اعتباره يلبي مصلحة التاجر الذي يضارب في بيع البضائع من خلال الوثائق الممثلة لها، هذا رأي لا يمكن التسليم به فإذا كانت المستندات هي محل البيع "سيف"، فان البائع يعتبر انه قد أوفى بجميع التزاماته عندما يسلم المشتري مستندات قانونية منظمة.

1- لطيف جبر الكوماني، القانون البحري، الطبعة الثانية، الدار العلمية للنشر والتوزيع، 2003، ص 193.

ثالثاً: نظرية البيع "سيف" بيع بضائع لا ينفذ إلا بتسليم المستندات

تذهب هذه النظرية إلى اعتبار البيع "سيف" بيع بضائع لا ينفذ إلا بتسليم المستندات المتعلقة بها للمشتري، قد نادى بهذه النظرية بعض الفقه والقضاء الانجليزي والبلجيكي، أساس هذه النظرية أن العقد "سيف" لا يمكن أن يتحقق بصفة نهائية إلا بتدخل عمل خارجي وهو تسليم المستندات، عليه فإن نقل الملكية يعقب على نقل المستندات. فالمستندات في رأي أصحاب هذه النظرية ليست شرطاً لنقل الحيازة وإنما لنقل الملكية لذلك فإن الاتجاه الذي يرى تحقق التسليم بمجرد تسليم البضائع إلى الناقل غير مقبول، لان الآخر يتسلمها لحساب البائع الذي تعاقد معه.

الواقع أن هذا الرأي لا يستقيم، فالبيع وخاصة بيع المنقولات هو سيد العقود الرضائية، فإذا كان القانون يقدم الأفضلية للمشتري الشيء المنقول عندما يكون قد حازه فعلاً، إلا أن ذلك لا يكون إلا في فرض نادر الوقوع في العمل، لاشك أن هذه النظرية من شأنها تغيير طبيعة البيع "سيف" كبيع عند الشحن تنتقل فيه الملكية والمخاطر إلى المشتري منذ الشحن، والواقع أن المستندات لا شأن بها بنقل الملكية فإذا كان المشتري "سيف" يصبح مالكا منذ الشحن فإن احتفاظ البائع بالمستندات لحين استثناء الثمن لا يعد أن يكون احتفاظ بحيازة البائع، كما ينطوي على حق رهن ضمني لضمان استثناء الثمن فالبيع يصبح تمام ولو لم تنتقل المستندات للمشتري¹.

1- بوسنة زينب، مرجع سابق، ص 27.

رابعاً: نظرية البيع "سيف" بيع لبضائع

إن النظريات المختلفة السالف الإشارة إليها لا تتفق مع طبيعة البيع "سيف" كبيع عند الشحن، الصحيح أن البيع "سيف" هو أساساً بيع لبضائع، فهو ليس بيع للمستندات كما أنه ليس بيع مختلطاً لبضائع ومستندات، كما أن نقل المستندات لا ينقل ملكية البضائع إلى المشتري وإنما ينقل حيازته فقط، أما الملكية فتنتقل إليه منذ الشحن وهذا الرأي هو أرجح الآراء الذي اخذ به الفقه والقضاء في فرنسا ومصر والجزائر واغلب الدول.

البضائع إذن هي محل البيع "سيف"، هذه البضائع يتعين أن تكون في حالة جيدة عند الشحن وأن تكون من النوع والصفة المتفق عليهما، كما يتعين أن تكون مؤمناً عليها بمعرفة البائع لحساب المشتري من مخاطر الرحلة البحرية، عندما يوفي البائع بهذه الالتزامات، يكون لها الحق في الثمن بشرط واحد وهو تقديم المستندات إلى المشتري، لا شأن له بمصير البضائع بعد ذلك، فالمشتري يشترط على البائع أن يشحن له بضائع مؤمن عليها وهي في حالة جيدة عند الشحن، إلا أنه لا يضمن له المحافظة عليها ولا وجودها بعد الشحن فالمشتري لا شك يرغب قبل كل شيء في الحصول على بضائع وليس على تعويض، تعطي له المستندات الحق في المطالبة به في حالة هلاك أو تلف.

المطلب الثاني

خصائص البيع "سيف" وانتقال المخاطر

قد ينشأ البيع "سيف" تحت ضغط الحاجة العملية إذ يصعب تحقق وجود المشتري أو وكيل عنه في ميناء القيام ليتولى إبرام عقد النقل البحري، يتضح من ذلك أن للبيع سيف ثلاثة عناصر جوهرية:

أن البائع يلتزم بشحن البضاعة والتأمين عليها من مخاطر النقل البحري، إن ملكية البضاعة تنتقل إلى المشتري من وقت الشحن، ومخاطر الطريق تكون على عاتق المشتري منذ الشحن، لكن قد يصعب إيجاد وقت انتقال المخاطر، تتنوع الاتجاهات حول هذا الموضوع حيث له أهمية كبيرة في البيع "سيف" وفي البيوع الدولية بصفة خاصة لأن ذلك يسمح بتحديد مسؤولية كل من طرفي عقد البيع.

سنقوم بتقديم خصائص عقد البيع "سيف" (الفرع الأول)، وأخيرا انتقال المخاطر في هذا النوع من البيوع (الفرع الثاني)

الفرع الأول

خصائص البيع سيف

بعد تعريف عقد البيع "سيف"، واستظهار أسباب الظهور والعوامل المساعدة على انتشاره إذ يعتبر من أهم البيوع التجارية الدولية الشائعة، تتجلى لنا الخصائص المميزة لهذا البيع كالآتي :

أولاً: التزام البائع بشحن البضاعة والتأمين عليها من المخاطر

يلتزم البائع في البيع "سيف" بمقتضى عقد البيع ذاته بإبرام عقد النقل والتأمين على البضاعة. يثبت قيام البائع بإبرام عقد النقل بمقتضى سند الشحن، كما يثبت قيامه بالتأمين على البضاعة بمقتضى وثيقة التأمين. ثم يرسل هذين المستنديين (سند الشحن ووثيقة التأمين) إلى المشتري، من هنا يمكن القول بأن بيع "سيف" إنما هو بيع للمستندات. بيد أن

هذا القول يتضمن الكثير من التجاوز في التعبير، لأن إرادة الطرفين إنما انصرفت إلى بيع البضاعة ذاتها وشرائها، أما المستندات فلا تخرج عن كونها أداة لإثبات قيام البائع بتنفيذ الالتزامات المفروضة عليه بمقتضى عقد البيع¹.

ثانياً: انتقال ملكية البضاعة إلى المشتري من وقت الشحن

يتم في البيع "سيف" تسليم البضاعة، وانتقال ملكيتها إلى المشتري من لحظة شحنها، وهذه في الواقع تحقق للمشتري فائدة، تتمثل في إمكانية التصرف في البضاعة سواء أن كانت في الطريق أولاً زالت في ميناء الشحن، التالي هو يستفيد من ارتفاع الأسعار، فيلجأ إلى بيعها لمشتري آخر والمشتري عندما يتصرف بالبضاعة، يكون بمقتضى السندات الممثلة للبضائع والتي تكون لديه، وهي التي سبق أن أرسلها إليه البائع لهذا قيل في البيع "سيف" بأنه بيع للمستندات، في الواقع إن البيع "سيف" هو بيع اتجهت فيه إرادة الطرفين البائع والمشتري إلى بيع بضاعة بذاتها أما المستندات المتعلقة بها فهي عبارة عن وسيلة لإثبات قيام البائع بتنفيذ التزاماته التي فرضها عقد البيع "سيف".

يلزم لانتقال الملكية، وفقاً للقواعد العامة أن يتم إفراز البضاعة وتعيينها لتتحول من منقول معين بنوعه إلى منقول معين بالذات. يثبت الإفراز بسند الشحن الذي يتضمن وصفاً للبضاعة المشحونة من حيث العدد أو الوزن والحالة والعلامات، هذا إذا كانت البضاعة من الممكن فرزها عند الشحن بأن كانت في طرود أو صناديق تحمل أرقاماً وعلامات وكانت هذه الأرقام والعلامات واردة في سند الشحن، أما إذا كانت البضاعة مشحونة صلباً دون تغليف كما هو الشأن في القمح أو الخشب، وكانت هذه البضاعة مبيعة لجملة من مشتريين، فليس ثمة إفراز عند الشحن².

1- مصطفى كمال طه، أساسيات القانون البحري (دراسة مقارنة)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت- لبنان، 2006، ص 302.

2- ألكي ليندة، البيع البحري سيف CIF، المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل، العدد السابع، مخبر القانون البحري والنقل، المجلد 05، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، الجزائر، 03-01، 2013، ص 303.

ثالثاً: انتقال مخاطر الطريق إلى المشتري من وقت الشحن

من آثار انتقال ملكية إلي المشتري من وقت الشحن، هو أن مخاطر الطريق التي يمكن أن تتعرض لها البضاعة، يتحملها المشتري وليس البائع الذي تبرئ ذمته منها من وقت الشحن، فلم يعد مسؤولاً عنها، فالبضاعة إذا هلكت أو تلفت وهي في طريقها إلى الميناء الوصول، فهذا الهلاك والتلف تقع تبعته على المشتري، ولا يعفيه من مسؤولية دفع الثمن كاملاً، إذا لم يكن دفعه إلى البائع وحتى التأخير يتحمله المشتري وليس البائع، إذا كان البائع قد شحن البضاعة في الوقت المتفق عليه في العقد. ومع ذلك فإن المشتري عادة يحتمي عند هلاك البضاعة أو تلفها والتأخر في تسلمها، بالرجوع على المؤمن بموجب وثيقة التأمين للحصول على مبلغ التأمين أو الرجوع إلى الناقل بحسب الأحوال لمطالبته بالتعويض عن ذلك. للمشتري حق الرجوع على البائع إذا كان الضرر الذي لحق البضاعة ناجم عن عيوب لحقت في البضاعة قبل شحنها، كالضرر الذي يصيب البضاعة بسبب في تغليفها. يتطلب هذا البيع تدخل أشخاص آخرين غير البائع والمشتري فتنشأ بذلك علاقات ثانوية مثل العلاقات التي تنشأ بين المشتري من جهة وبين الناقل والمؤمن من جهة أخرى، ومن أهم الأشخاص المتدخلين في هذا العقد أيضاً، البنوك التي تتولى عمليات تمويل أثمان البضائع بواسطة الإعتمادات المستندية أو التحصيل، تلعب البنوك الوسيطة دوراً هاماً في تنفيذ التزامات الطرفين، يترتب على ذلك نشوء علاقات قانونية خاصة بين هؤلاء الأشخاص وكل طرف في العقد لا يخضع لأحكام عقد البيع "سيف" كما سنرى فيما بعد وإنما تخضع للقواعد القانونية الخاصة بكل علاقة من هذه العلاقات¹.

الفرع الثاني

انتقال المخاطر

1- بوسنة زينب، مرجع سابق، ص 15 .

من آثار انتقال ملكية إلي المشتري من وقت الشحن، هو أن مخاطر الطريق التي يمكن أن تتعرض لها البضاعة، يتحملها المشتري وليس البائع الذي تبره ذمته منها من وقت الشحن، فلم يعد مسؤولاً عنها، فالبضاعة إذا هلكت أو تلفت وهي في طريقها إلى الميناء الوصول، تقع تبعته على المشتري، لا يعفيه من مسؤولية دفع الثمن كاملاً، إذا لم يكن قد دفعه إلى البائع حتى التأخير يتحمله المشتري وليس البائع، إذا كان البائع قد شحن البضاعة في الوقت المتفق عليه في العقد¹.

ومع ذلك لقد ظهر اتجاهين لتحديد انتقال المخاطر وهما كالتالي:

الاتجاه الأول: يرى أن المخاطر تنتقل من لحظة اجتياز البضائع حاجز السفينة. انتقد البعض هذا الاتجاه وأكد انه من الصعب تطبيق هذا المبدأ بالنسبة للبضائع التي تباع عائمة إذ لو شحنت لحساب مشتري معين، فإن هذا الأخير هو من يتحمل مسؤولية البضائع منذ تاريخ شحنها، أما إذا باشرت السفينة رحلتها ثم ابرم العقد بيع البضائع المشحونة على متنها لاحقاً، فلا يمكن تحميل المشتري مخاطر البضائع المباعة منذ تاريخ الشحن لأن عملية الشحن كانت سابقة لعقد البيع.

الأصل أن المسؤولية في هذه الحالة يتحملها البائع الذي يضارب الذي يضارب في عملية الشحن بحثاً عن الربح إذ يتعين عليه تحمل تبعات ما نتج².

الاتجاه الثاني: يرى أن انتقال المخاطر منذ تسليم البضائع على ظهر السفينة في ميناء الشحن، أو تسليمها للناقل، هو ما نصت عليها اتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع والتي جاء فيها انه إذا تضمن عقد البيع نقل البضائع ولم يكن البائع ملزماً بتسليمها في مكان معين، تنتقل التبعة إلى المشتري عند تسليم البضائع إلى أول ناقل لنقلها إلى المشتري.

1- أكلي ليندة، مرجع سابق، ص 304

2- دريسي أمينة، "أنواع البيوع البحرية"، العدد الثالث، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جيلالي ليايس، سيدي بلعباس، ص 421

لقد أكدت اتفاقية فينا المشار إليها انه بالنسبة للبضائع العائمة تنتقل المخاطر عند انعقاد العقد، على الرغم أن هذا الموقف يختلف عن ما هو شائع في التجارة البحرية إلا أن البعض قد أيده¹.

المبحث الثاني

مفهوم عقد البيع "فوب" FOB

يعتبر البيع "فوب" من أقدم بيوع القيام، ظهر قبل معرفة البيع "سيف"، والبيع "فوب" هو البيع الذي يجري فيه تسليم البضاعة في ميناء الشحن وعلى ظهر السفينة. في حالة اتفاق أطراف عقد البيع البحري على استعمال مصطلح "فوب" في البيع، هذا يعني انه على الطرفين إتباع هذا النوع من البيع في جميع مراحلها، لهذا البيع خصوصيات عديدة عند إبرامه تميزه عن البيوع البحرية الأخرى في وسط التجارة الدولية المعروفة.

إذن لدراسة عقد البيع "فوب" يستلزم ذكر مفهومه (المطلب الأول)، ثم تحديد خصائصه والبحث في انتقال المخاطر في هذا العقد.

المطلب الأول

المقصود بالبيع "فوب"

باعتبار أن البيع فوب "FOB" هو بيع دولي كثر استعماله في مجال التجارة الدولية بشكل غير محدود، إلا أنه لا يوجد بيع لا يخلو من تعقيدات خاصة فيما يخص القانون الواجب التطبيق باعتباره بيع دولي ويتم بين دولة وأخرى¹، قد نص المشرع الجزائري عن القانون الواجب التطبيق في المادة 09 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني الجزائري: "يكون القانون الجزائري هو المرجع في تكييف العلاقات المطلوبة تحديد نوعها عند تنازع القوانين لمعرفة القانون الواجب تطبيقه"².

1- هدى كرازة، صور بيوع التجارة الدولية البيع فوب -fob-، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص

قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2018، ص 2.

2- المادة 9 من الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المعدل و المتمم بالقانون رقم 07-05 المؤرخ في

13 مايو 2007 المتضمن القانون المدني.

كذلك نصت المادة 18 من القانون المدني الجزائري على انه: "يسرى على الالتزامات التعاقدية القانون المختار من المتعاقدين إذا كانت له صلة حقيقية بالمتعاقدين أو بالعقد، وفي حالة عدم إمكان ذلك يطبق قانون الموطن المشترك أو الجنسية المشتركة وفي حالة عدم إمكان ذلك، يطبق محل إبرام العقد."

وبالتالي تبقى دوما مشكلة القانون الواجب التطبيق بالنسبة لهذا العقد، إما يطبق قانون الموطن المختار من قبل البائع والمشتري، ونستبعد الموطن المشترك لأن عقد البيع "فوب" يختلف فيه الموطن كونه يتم عبر البحار من دولة لدولة أخرى، قد يتم تطبيق قانون المكان الذي أبرم فيه عقد البيع "فوب".

يستلزم الأمر علينا تقديم تعريف عقد "فوب" (الفرع الأول) و تحديد أنواعه (الفرع

الثاني).

الفرع الأول

تعريف البيع "فوب"

عرف البيع "فوب" بأنه : "هو عقد يلتزم بمقتضاه البائع بتسليم البضاعة للمشتري في ميناء الشحن على ظهر السفينة التي اختارها المشتري مقابل دفع الثمن وتنتهي التزامات البائع بتسليم المشتري البضاعة على هذا النحو، ومنذ لحظة هذا التسليم تنتقل ملكية البضاعة للمشتري الذي يتحمل مخاطر الطريق"¹.

وفي تعريف آخر فقد عرف أنه: "ذلك البيع الذي يتفق فيه البائع على أن يقوم المشتري بتسليم البضاعة المبيعة في ميناء الشحن على ظهر السفينة التي يحددها المشتري مقابل دفع الثمن ومن جوهر هذا الالتزام تتكون تسمية هذا البيع FOB وهي الحروف الأولى

1- كمال حمدي، القانون البحري، ط3، منشأة المعارف للنشر، 2007، ص637.

من لاصطلاح الانجليزي free on board ومعناه أن البائع يبرأ متى وضع البضاعة فوق ظهر السفينة، فكأنه يلتزم بمصاريف الشحن"¹.

عرف أيضا أنه: "نوع من أنواع البيوع البحرية، وهو اتفاق بين المشتري والبائع، يجبر فيه البائع على تسليم البضاعة على ظهر السفينة التي يحددها المشتري في مرفأ الشحن والتاريخ الذي يحدده المشتري وفي المهلة المتفق عليها، ويلتزم المشتري بإبرام عقد النقل ودفع أجرة النقل والتأمين على البضاعة وإبلاغ البائع بالمعلومات الكافية عن السفينة المؤجرة وعن تاريخ رسوها في ميناء الشحن، ودفع ثمن البضاعة إلى البائع، والمصطلح "فوب" هو اختصار للمصطلح الإنجليزي free on board وترجمتها بالفرنسية franco bord"².

إذن بالرغم من هذه التعريفات الكثيرة للبيع فوب إلا أنها تعطي نفس المعنى، وتصب في مجرى واحد، وهو أن البيع فوب يرتب على البائع التزام تسليم البضاعة للمشتري على متن السفينة التي اختارها المشتري، من هنا تبرأ ذمة البائع من التزام التسليم وتنتقل الملكية للمشتري الذي يتولى إبرام عقد النقل وعقد التأمين على البضاعة حتى يقي نفسه من أثار الهلاك الذي تظل على عاتقه أثناء نقل البضاعة.

يرى بعض الفقهاء الفرنسيين أن عقد البيع البحري "فوب" ليس بيعا بحريا لأن شرط "فوب" لا يتضمن بالنسبة للبائع إلا الالتزام بتسليم البضاعة على الرصيف بجوار السفينة أي قبل ابتداء عملية الشحن ، لكن الرأي الراجح أن الشرط "فوب" لا يؤدي إلى إخراج البيع "فوب" من عداد البيوع البحرية، لو أخذنا بهذا الرأي فكيف نفسر مثلا ما قضى به بشأن البيع "فوب" خاصة عندما يكون التلف راجعا إلى عيب في التغليف المقدم من البائع، أو بسبب رداءة صنف البضاعة المخفية عمدا والتي لا يمكن كشفها بالفحص العادي عند

1- علي البارودي، هاني دويدار، مبادئ القانون البحري، د ط، دار الجامعة الجديدة للنشر والتوزيع، مصر، 2003، ص 250

2- أحمد أسامة طرابلسي، عقد البيع(فوب)free on board، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، محفوظ لشعب، قسم الحقوق بن عكنون،جامعة الجزائر، 2014، ص 12-13

الشن، هذا ما قضت به محكمة النقض الفرنسية في قرار لها صادر بتاريخ 09 جويلية 1953 حيث جاء في حيثياته: "عندما تكون البضاعة قد قبلت عند القيام بواسطة هيئة اقتصادية، فإن المشتري "فوب" يمكن له الرجوع على البائع بسبب عيب في البضاعة مادام أنه يبين من مستندات الدعوى أن الطرفين لم يقصدا أبدا اعتبار شهادة القبول نهائية"¹.

يقوم البيع "فوب" FOB كقيام أي بيع عادي آخر فهو يرتكز على توافق إرادة البائع والمشتري، فالإرادة عنصر مهم وجوهري في تكوين عقد البيع "فوب"، يجب أن يكون التراضي بين المتقاعدين حتى يقوم عقد البيع، يجب أن يتجه تراضي الطرفين الى غاية مشروعة، هذه المشروعية تتحقق في محل الإلتزام.

إذن لابد لقيام عقد البيع "فوب" FOB من وجود التراضي بين البائع والمشتري، وأن يكون لهذا التراضي محلا يقع عليه، وأن يكون له سببا مشروعا².

الفرع الثاني

أنواع عقد البيع "فوب"

باعتبار أن البيع "فوب" FOB "بيع مرن ومتطور لكونه يتلائم مع رغبات البائع والمشتري أصبح البيع ينقسم لأنواع عدة يمكن حصرها في:
أولا: عقد البيع "فوب" التقليدي.

بمقتضاه يلتزم البائع بتسليم البضاعة على متن السفينة، على نفقته بعد القيام بتغليفها وتجهيزها ونقلها للميناء وشحنها على متن السفينة التي عينها المشتري، تنتقل الملكية بمجرد عملية الشحن للمشتري الذي بدوره يتحمل مخاطر الطريق منذ ذلك الوقت.

فالبيع "فوب" التقليدي ينظر لعلاقة البائع والمشتري دون الخدمات الإضافية التي يقدمها البائع للمشتري، يرتكز هذا البيع التقليدي على الإلتزامات الواقعة على عاتق البائع

1- أعراب كميلى، "البيع البحري فوب fob"، المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل، المجلد 4، العدد الخامس، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر، 2017، ص 136.

2- هدى كرازة، مرجع سابق، ص 18.

والمشتري فيما يتعلق بعملية الشحن، لا يقوم البائع بدفع النفقات المتعلقة بشحن البضاعة في الفترة التي توضع فيها على متن السفينة، ولا يقوم بحجز الفراغ من أجل وضع البضاعة¹.

ثانياً: عقد البيع "فوب" الحديث (العادي).

عقد البيع "فوب" الحديث هو: "إلتزام البائع بتقديم خدمات عدة للمشتري مثل إبرام عقد التأمين وعقد النقل كوكيل من المشتري، فإذا حصل على توكيل خاص من المشتري، عندها يتصرف بموجب عقد وكالة، وليس بموجب عقد البيع وإذا أدخل البائع بعقد النقل مثلاً فذلك يعد إخلالاً بعقد الوكالة لا إخلالاً بعقد البيع".

كما يمكن للمشتري أن يعين وكيلًا عنه يقوم بإبرام عقد التأمين على البضاعة وعقد النقل وكذلك استلام سند الشحن من الناقل للمشتري، في هذه الحالة نكون بصدد عقد وكالة خارج عن البيع "فوب" عكس ما ذكرنا في السابق عندما يكون البائع وكيل عن المشتري، لقد أثبتت التطورات الحديثة أن البيع "فوب" العادي (الحديث) هو البيع الأكثر استعمالاً من حيث التسهيلات التي يقدمها للمشتري، بحيث ليس من الضروري أن ينتقل لمكان البضاعة، فيمكنه تكليف البائع بالقيام ونقل وتأمين البضاعة بصفته وكيلًا عنه أو يعين وكيلًا ليقوم بنقل والتأمين على البضاعة، والمشتري هو المكلف بدفع أجور هذه العقود².

ثالثاً: عقد البيع "فوب" باختلاف وسيلة النقل

ونجد في هذه الحالة عدة تقسيمات للبيع "فوب" باختلاف وسيلة النقل:

أ- البيع بصيغة التسليم على القاطرة أو الشاحنة (FOT/FOR)

• **البيع بشرط التسليم على القطار: (FOR) free on rail** : وهو التزام البائع بتسليم

البضاعة على عربة القطار وهذه الأخيرة هي نقطة التسليم ويقدم سند النقل البري لتبراً

ذمته من التزام التسليم.

1- هدى كرازة، مرجع سابق، ص 11

2- أحمد أسامة طرابلسي، مرجع سابق، ص 13

• **البيع بشرط التسليم على الشاحنة: (FOR) free on truck** : وهو التزام البائع بتسليم السلعة على متن المركبة وتسليم السند إلى السائق أو إلى شركة النقل التي أبرم المشتري عقد النقل معها وهكذا يكون البائع قد أدى التزامه بالتسليم.

ب- البيع فوب الميناء الجوي (FOA) :

هو البيع الذي يقتصر على وسيلة نقل جوي فيلتزم البائع بتسليم البضاعة للناقل أو وكيله أو أي شخص آخر يقوم المشتري بتعيينه في الطائرة مثله مثل البيع "فوب".
ميزة البيع "فوب" في الميناء الجوي تكمن في أن التسليم يتم في المطار وليس في الطائرة، الحد الفاصل بين مسؤولية البائع ومسؤولية المشتري هي النقطة التي يستلم فيها الناقل الجوي البضاعة تكون في مستودعات الشحن الخاصة بالشركة التي تم عقد النقل الجوي معها، وإما تكون عند الطائرة مباشرة.

المطلب الثاني

خصائص البيع "فوب" وانتقال المخاطر

البيع "فوب" هو أحد بيوع القيام البحرية، يقع فيه على البائع الالتزام بتسليم البضاعة المباعة، من خلال المدة المحددة على ظهر السفينة والتي يعينها المشتري في ميناء الشحن الذي جرى تحديده في العقد، والبائع في هذا البيع تقع عليه تبعة المخاطر والمصروفات التي تتعلق بالبضاعة إلى حين تسليمها للمشتري في ميناء الشحن وعلى ظهر السفينة¹. مما تقدم يمكن إجمال خصائص البيع "فوب" (الفرع الأول) ولقد أقرت قواعد الانكوتيرم انتقال المخاطر وتوزيعها بين البائع والمشتري (الفرع الثاني).

1- عادل علي المقدادي، القانون البحري "السفينة - أشخاص الملاحة - النقل البحري - البيوع البحرية - الحوادث البحرية - التأمين البحري"، الإصدار الرابع، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 181.

الفرع الأول

خصائص البيع "فوب"

يتميز عقد البيع البحري "فوب" بعدة خصائص، تتمثل فيما يلي:

أولاً: انتقال ملكية البضاعة إلى المشتري من وقت شحنها

البيع "فوب" يوجب على البائع تسليم البضاعة في ميناء الشحن المتفق عليه، وعلى ظهر السفينة التي اختارها المشتري وعليه لنا كان التسليم للمشتري من قبل البائع على ظهر السفينة، فإنه من هذا الوقت تنتقل ملكية البضاعة من البائع إلى المشتري.

عليه فإن البيع "فوب" يرتب قاعدة أساسية بمقتضاها أن نقل ملكية البضاعة للمشتري يجري عندما توضع البضاعة محل العقد على ظهر السفينة التي سبق وأن عينها المشتري، وهذه القاعدة هي التي تميز البيع "فوب" عن البيوع الأخرى. اعتمدت غرفة التجارة الدولية « ICC » هذه القاعدة عندما تناولت مفهوم البيع "فوب" بالقول: "يتم نقل الملكية والمخاطر في البيع "فوب" منذ أن تكون السفينة قد أخذت البضاعة في عهدها"¹.

ولا شأن لانتقال سند الشحن إلى المشتري في انتقال ملكية البضاعة إليه، إذ لا توجد علاقة بين انتقال ملكية سند الشحن ودفع الثمن وبين انتقال ملكية هذه البضاعة بالتسليم على ظهر السفينة.

ثانياً: انتقال تبعه المخاطر إلى المشتري منذ تسليم البائع للبضاعة إلى الناقل.

إن كانت ملكية البضاعة في البيع "فوب" تنتقل إلى المشتري منذ شحن البضاعة على ظهر السفينة، يترتب على ذلك أن المخاطر التي قد تتعرض لها البضاعة تقع على عاتق المشتري من لحظة شحن البضاعة على ظهر السفينة التي عينها المشتري، إذ أن هذه اللحظة هي التي تؤشر انتقال الملكية إلى هذا الأخير، بالتالي فهو الذي يتحمل تبعه هلاك البضاعة.

1- عادل علي المقادي، المرجع السابق، ص 182.

إلا أن المشتري وإن كان يتحمل المخاطر التي تواجه البضاعة من لحظة شحنها، لكنه غير مسؤولاً عن الأضرار التي قد تتعرض لها البضاعة وهي على الرصيف قبل شحنها، إذا تبين أن الضرر الذي لحق البضاعة ناجم عن سوء تغليفها.

ثالثاً: يقع على المشتري واجب إبرام عقد النقل البحري للبضاعة

يكون إبرام عقد النقل البحري كالتزام أساسي، حيث أننا لا نكون بصدد عقد بيع بحري "فوب" إذا تعاقد البائع مع الناقل بصفته وكيلًا عن المشتري، لذلك يجب أن يتضمن عقد النقل البحري للبضائع الشروط المتفق عليها من ناحية الوقت الذي يجب أن تكون فيه السفينة مهيئة لاستقبال البضائع وتوفير الوسائل والأماكن التي تتفق مع طبيعة شحن ونقل البضاعة¹.

إلا أنه قد لا يتوافر للمشتري الوقت الذي يسمح له لإبرام عقد النقل أو التأمين على البضاعة، وفي هذه الحالة قد ينيب المشتري البائع بموجب اتفاق خاص أو وكالة بقيام البائع نيابة عن المشتري بإبرام عقد نقل البضاعة وكذلك التأمين عليها.

يلاحظ أن قيام البائع بهذا الواجب قد يقرب البيع "فوب" من البيع "سيف" إلا أن الأمر غير ذلك، فقيام البائع في البيع "فوب" بإبرام عقد النقل والتأمين على البضاعة لا يعتبر ناجم عن التزاماته بموجب البيع "فوب"، إنما هو يقوم بذلك بموجب اتفاق مستقل عن عقد البيع "فوب"².

رابعاً: تسليم البضاعة للمشتري يجري عند وضعها على ظهر السفينة.

أي عندما يضع البائع البضاعة محل العقد على ظهر السفينة، فإنه من هذا الوقت يتخلى عن حيازتها المادية لربان السفينة الذي يتولى حيازتها ووضعها في عهدة الناقل فإن البائع يأخذ من الناقل سند شحن البضاعة ويحتفظ به لحين استيفاء ثمن البضاعة من

1- أعراب كميعة، المرجع السابق، ص 136.

2- عادل علي المقدادي، المرجع السابق، ص 184.

المشتري، وحال استلام البائع ثمن البضاعة يجب عليه إرسال المستندات إلى مشتري البضاعة¹.

نستخلص من كل خصائص عقد البيع البحري "فوب" مزايا وعيوب والتمثلة في:
تحمل البائع في عقد البيع البحري "فوب" مصاريف ومخاطر إحضار البضاعة لميناء الشحن وحتى وضعها على ظهر السفينة التي يعينها المشتري الذي عليه أن يبرم عقد النقل البحري.

فمن مزايا هذا البيع للمشتري أن العناية بالبضاعة وكذا مخاطرها ومصاريف نقلها من مكان إنتاجها على حتى شحنها على ظهر السفينة تكون على البائع، أما بالنسبة للبائع فإنه لا يهتم بالنقل ولا بالتأمين على البضاعة، إذ أن المشتري هو الذي يتحمل إبرام عقدي النقل والتأمين البحريين.

وأما عيوب البيع البحري "فوب" بالنسبة للطرفين فتتسبب عن صعوبة التوفيق بين ميعاد وصول البضاعة على الرصيف وموعد ابتداء عمليات الشحن².

الفرع الثاني

انتقال المخاطر في البيع "فوب"

أقرت قواعد الأنكوتيرم أن المخاطر تنتقل إلى المشتري بمجرد اجتياز البضائع لحاجز السفينة، من ثم لا يتحمل المشتري المخاطر التي تواجه البضائع عندما تكون على الرصيف قبل شحنها.

ولقد أنتقد جانب من الفقه هذا المعيار وذلك بسبب عدم ملائمته لبعض الأنواع من عمليات الشحن أو كما لو لحق البضائع ضرر وهي معلقة في الهواء فوق حاجز السفينة

1- أحمد حسني، البيوع البحرية، دراسة لعقود التجارة البحرية الدولية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2001، ص 447.

2- أعراب كميلا، المرجع السابق، ص 137.

ولهذا يبدو من الصواب مسايرة الأعراف التي استقرت عليها بعض الموانئ الإنجليزية والتي تقضي مسؤولية البائع إلى أن تستقر البضائع على ظهر السفينة¹.

خطأ المشتري المتمثل بالإخفاق في تعيين السفينة التي تشحن فيها البضائع وفي الوقت المحدد في عقد البيع، أو إذا احتفظ المشتري بتعيين السفينة و تأخر في تحديد الوقت المعين فلا يسأل البائع عن الأضرار و عن النفقات الإضافية التي تنتج عن هذا التأخير، كذلك لا يسأل البائع عن الأضرار التي تلحق البضاعة على أن يثبت أن سبب الضرر يرجع إلى خطأ المشتري في تأخره عن تعيين السفينة في الوقت المحدد².

1- دريسي أمينة، المرجع السابق، ص 425.

2- لطيف جبر كوماني، المرجع السابق، ص 246

الفصل الثاني

آثار عقدي البيع "سيف" والبيع "فوب"

يعتبر كل من العقد "سيف" والعقد "فوب" من أهم العقود البحرية عند القيام وشأنه من شأن العقود الأخرى فيما يتعلق بالالتزامات فإنها ترتب على عاتق الطرفين جملة من الالتزامات والتي يتوجب عليهم العمل بها وعلى تحقيقها، كذلك هذا النوع من العقود كأى عقد بيع حيث انه يكون معرض للخرق، فقد يتخلف البائع عن تنفيذ شروط العقد أو على العكس يتخلف المشتري عن تنفيذ الالتزامات التي يفرضها العقد عليه.

سنخصص دراستنا في هذا الفصل على التزامات البائع و المشتري في كل من العقد "سيف" والعقد "فوب" (المبحث الأول)، الجزاءات المترتبة عن الإخلال بالالتزامات التعاقدية (المبحث الثاني).

المبحث الأول

التزامات عقد البيع "سيف" وعقد البيع "فوب".

الالتزام يعتبر رابطة قانونية ومالية بين شخصين أو أكثر ففي عقد البيع "سيف" يلتزم البائع بتجهيز البضاعة وإبرام عقد نقلها، التامين عليها والتزام بتسليم البضاعة وتسليم المستندات، أما المشتري يفرض عليه البيع "سيف" عدة التزامات التي تتمثل في كل من دفع الثمن تسلم المستندات، وتسلم البضائع.

أما في البيع "فوب" فيلتزم البائع بتجهيز البضاعة وتسليم البضائع والمستندات أما بالنسبة للمشتري فان البيع "فوب" يفرض عليه إبرام عقد النقل، تسليم البضائع والالتزام بدفع الثمن، والتأمين على البضائع.

في هذا المبحث سنتطرق إلى التزامات البائع والمشتري للبيع "سيف" (المطلب الأول) وإلى التزامات البائع والمشتري للبيع "فوب" (المطلب الثاني).

المطلب الأول

التزامات عقد البيع "سيف" CIF

إن العقود الملزمة لجانين والتي من ضمنها العقد "سيف" فانه يولد التزامات متبادلة على عاتق طرفي التعاقد (البائع والمشتري)، حيث انه لا تبرأ ذمتها إلا بأداء كل فيما يخصه أي ما يتعلق بالتزاماتهم بالنسبة للبائع (الفرع الأول) وكذلك المشتري (الفرع الثاني).

الفرع الأول

التزامات البائع في البيع "سيف"

يلتزم البائع في البيع "سيف" بمجموعة من الالتزامات الأساسية والرئيسية التي يمكن أن نجملها في النقاط التالية:

أولاً: تجهيز البضاعة:

الالتزام الأول على البائع أن يجهز البضائع المتعاقد عليها وفقاً لشروط العقد، وهذا بطلب تجهيز القائمة التجارية ويمكن أن تكون أي مستند إلكتروني متفق عليه في العقد وشهادة مطابقة تفيد بان البضاعة التي طلبها المشتري هي نفسها مع البضاعة المجهزة، وهذه الشهادة لا يجهزها البائع إلا إذا اشترطها العقد ولديها اسم آخر التي تتمثل في شهادة النوعية ويجوز للمشتري الاشتراط واللجوء إلى شرط الخبرة حيث يعطيه الحق بتثبيت حال البضاعة عندما كانت في ميناء القيام¹.

كذلك يجب أن يتم تجهيز البضاعة في المدة المعينة للشحن وعادة ما يترك تحديدها للبائع، فإذا كان الاتفاق على شهر فهنا يمكن للبائع اختيار يوم من أيام ذلك الشهر، إما فيما يتعلق بالتعامل فيختلف من ميناء لآخر ذلك حسب نوع البضاعة لذلك الإحالة إلى ما معمول به في ميناء الشحن هو الاختيار الصائب، أو يمكن أحالته إلى مكان وجود البضائع وإلى مكان عمل البائع مثلاً².

إن الالتزام بشحن البضاعة يلتزم بالالتزام بالتجهيز حيث أن كل ما يكون قبلاً عملية الشحن هو عبارة عن إجراء متروك للبائع ويكون ضمن الوقت المتفق عليه، لكن بما أن الاتفاق قد يكون بصيغة "سيف" فإن التجهيز لوحده لا يرتب للمشتري أي حق على البضائع لذلك فإن أجور الشحن تقع على البائع، ولا تشحن بضائع على سطح السفينة إلا إذا كان متفق عليه في عقد البيع أو ما تقضي به العادات المطبقة في ميناء الشحن، فيما يتعلق بمكان شحن البضاعة يعود القرار إلى إرادة الطرفين وإبلاغ المشتري بالبضائع عند تجهيزها في السفينة مع إعلامه بتاريخ إبحارها أو المتوقع لذلك³.

1- لطيف جبر كوماني، المرجع السابق ص 182

2- طالب حسن موسى، القانون البحري، ط 3، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2012، ص 217-218

3- لطيف جبر كوماني، المرجع السابق، 182

ثانيا: إبرام عقد النقل

يلتزم البائع في عقد البيع "سيف" بإبرام عقد نقل البضائع المبيعة من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول والتفريغ، يتعهد الناقل بإيصال بضاعة معينة من ميناء إلى آخر ويتعهد الشاحن بدفع المكافأة له والمسماة باجرة الحمولة. ومن أهم وسائل تسوية حقوق الأطراف في الرجوع إلى الناقل هو الاتفاق على شروط عقد البيع وخاصة بالنسبة للمشتري، إذ أن عدم الالتزام بهذه الشروط يعطي الحق للمشتري بالرجوع إلى الناقل، في حالة ما اذا كان عقد البيع لم ينص على هذه الشروط فان هذا يعطي الحق للناقل بتغيير خط سير السفينة أو مثلا إطالة الرحلة، فمن المستحسن الاتفاق على شروط العقد وإذا لم يتم الاتفاق فان البائع لا يعتبر حرا في تنفيذ هذا الالتزام بل عليه أن ينقل البضاعة وفقا لأعراف ميناء الشحن وبالنسبة إلى البضائع المماثلة والتي ترسل إلى نفس ميناء الوصول¹.

ومن أهم الشروط عقد نقل البضاعة المتعلقة بالسفينة حيث أن في إبرام عقد النقل يجب أن تكون السفينة لديها صلاحية لنقل مثل هذه البضاعة من ميناء القيام إلى ميناء الوصول مباشرة ، يقال عادة بيع "سيف" الإسكندرية مثلا ان هذه العبارة لا تعني أن البائع يسلم البضاعة في الإسكندرية وإنما التزام البائع بإبرام عقد نقل وعقد التامين حتي ميناء الإسكندرية وقد يرد البيع على البضاعة سبق أن تم شحنها وتسمي بضاعة عائمة، عندما تباع ينظم مستند شحن بشأنها و يثبت فيها بأنها مشحونة.

إن الاتفاق على تحديد السفينة يتضمن تحديد خط سير السفينة حيث أن على البائع إتباع الطريق الأسرع و الأكثر أمانا عليه أن يرسل البضاعة بسفينة مباشرة من ميناء القيام إلى ميناء الوصول وهذا دون شرط صريح في عقد البيع².

1- بوسنة زينب، المرجع السابق، ص46

2-رحموني ناصر، الآثار القانونية المترتبة على عقد البيع الدولي سيف، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص

إدارة أعمال، جامعة خميس مليانة، كلية الحقوق والعلوم السياسية،-2014، ص 13

كذلك الطريق الذي يسلكه البائع يكون الطريق العادي أو المؤلف وهذا بالنظر إلى الظروف السائدة وقت تنفيذ العقد، ليس في تاريخ إبرامه وللفاصل الزمني الموجود بينهما، وليس بالضرورة أن يكون الطريق الأقصر جغرافيا وان يكون ثابتا لا يتغير، إذا الطريق الذي وقع عليه الطرفين غير متاح أو أكثر كلفة فهنا على البائع شحن البضاعة بطريق آخر حسب الظروف وتقدير ذلك يرجع إلى وقائع الدعوى¹.

يلتزم البائع بدفع أجرة النقل للناقل وقت إبرام عقد نقل البائع المتعاقدة إليها إلى ميناء الوصول والفاخرة يرسلها إلى المشتري مع المستندات، لكن هناك استثناء حيث يؤجل البائع الدفع للناقل ويحصل الناقل على سند الشحن ينص على ذلك ويدفعها المشتري من ثم يخصمها من الفاتورة التجارية التي يرسلها البائع إليه².

ثالثا: التأمين على البضائع

من أهم التزامات البائع في البيع "سيف" أن يؤمن على البضاعة من أخطار النقل منذ الشحن إلى التفريغ، للحد الأدنى من المخاطر وإذا أراد توسيع نطاق التأمين يجب أن ينص عليه صراحة في البيع ويكون هذا التأمين مضافا في العقد من البائع أو من المشتري حسب ما يبينه البيع³.

يلتزم البائع بالتأمين على البضاعة ذلك وفقا للشروط التي نص عليها عقد البيع، ووفقا للأعراف والعادات التجارية السارية المفعول وقت إبرام العقد وللتعامل التجاري السابق بين الطرفين، وإن لم يحدد عقد البيع نوع التأمين وشروطه فهنا يلتزم البائع بتقديم وثيقة تأمين من نوع متوسط طبقا للشروط العادية ووفقا للعادات التجارية المعمول بها في ميناء الشحن عند وضع البضاعة على السفينة بالنسبة للبضاعة من نفس النوع ولرحلة مماثلة.

1- حسن دياب، المرجع السابق، ص 63.

2- رحموني ناصر، المرجع السابق، ص 13.

3- طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 218.

إن الناقل غير ملزم بالتأمين ضد غير المألوف من الأخطار إلا إذا اتفق على ذلك صراحة بين الطرفين حسب ما هو معروف في سوق التأمين وما تقضي الشروط الاعتيادية فيه فإن التأمين لا يغطي إخطار الحرب، باستثناء ما إذا المشتري صرح عن ذلك أو إذا كان خط الرحلة ضمن منطقة فيها أعمال حربية، على أن يخطر المشتري بذلك ويطلب موافقته على تغطية أخطار الحرب بالتأمين، ويكون التأمين على البضاعة المنقولة فقط ويكون التأمين على كل دفعة لوحدها وعدم اللجوء إلى وثيقة تأمين عائمة أو مفتوحة حيث يطلب تحويلها إلى المشتري وإذا تسلم البائع وصل التأمين، أو شهادة تأمين فيقتضي استبدالها بوثيقة نافذة وصحيحة¹.

يجوز التأمين في البيع "سيف" ما يساوي قيمة البضاعة وأقساط التأمين ذلك إذا تم الاتفاق على تأجيل دفع أجرة النقل ولا يجوز للمشتري رفض ذلك حيث انه لن يخسر لو غرقت البضاعة في الطريق حيث أن أجرة النقل لا تستحق في هذه الحالة، لا يجوز له الرجوع إلى المؤمن ولو نصت البوليصه عليها، بما انه لم يدفع أو لم يلتزم بدفعها كي لا يعود إلى حساب الغير دون سبب².

ينص غالبا على أن يضاف إلى ذلك نسبة 10 % أو 15 % من قيمة التأمين وتمثل هذه الزيادة في الربح الذي يتوقعه المشتري من هذه الصفقة.

رابعاً: الالتزام بتسليم البضاعة

يعتبر الالتزام بتسليم البضاعة أهم الالتزامات الملقاة على البائع لكن أولاً وقبل كل شيء يجب التفريق بين المصطلحين التسليم والتسلم حيث أن تسليم البضاعة يكون على ظهر السفينة في ميناء الشحن أما تسلم البضاعة فيتم التسلم في المكان والزمان المتفق عليهما في العقد.

1- لطيف جبر الكوماني، المرجع السابق، ص ص 183-184

2- رحموني ناصر، المرجع السابق، ص 39.

الأحكام الأساسية للبيع "سيف" تنص على أن تسليم البضائع يكون في ميناء الشحن بمجرد وضع البضاعة على ظهر السفينة الناقلة ويتم التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري ويكون حرا فيه، حيث أن المادة 367 من ق.م.ج تنص على: "يتم التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق ولو لم يتسلمه تسلم ما ديا ما دام البائع قد اخبره بأنه مستعد لتسليمه بذلك، ويحصل التسليم على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء المبيع".

إن تضمين الطرفين عقد البيع "سيف" يعتبر اتفاقا ضمنيا بينهما حيث أن وقت إفراز المبيع ووقت انتقال الملكية ووقت التسليم ومكانه وكذلك وقت انتقال مخاطر البضاعة إلى المشتري، يكون واقعة الشحن هي التي يحددها ولا يوجد ما يمنع ذلك في القواعد العامة، لكن إذا خلا العقد من شرط "سيف" فسوف تطبق المادة 386 من القانون المدني الجزائري بحيث أن طبقا لهذه المادة فإنه لا يتم التسليم إلا عند وصول المبيع للمشتري¹.

وعلى البائع تجهيز البضائع المتعاقد عليها وفقا لشروط العقد من حيث الكمية والنوعية، إذا لم تحدد النوعية في العقد فهنا يجهز بضائع تجارية أو من الصنف المتوسط أو البضائع الملائمة لغرض الشراء، يجب أن تكون البضائع سليمة عند إرسالها وفي حالة تمكنها من الوصول إلى الميناء المرسل إليه، إذا ورد أن البضائع عائمة فيجب أن تكون قد شحنت في حالة جيدة طبقا للاتفاق.

قد يكون عقد البيع بالاتفاق على أن البيع شرط المطابقة للعينة وإذا خالف البائع بذلك فإنه يحق للمشتري بالمطالبة بفسخ العقد لعدم مطابقة العينة، لتفادي هذه النزاعات انشأ التعامل الدولي شهادة تعرف بشهادة المطابقة أو شهادة النوع وهي شهادة تثبت أن البائع قام بتسليم البضاعة وفقا للنوعية والكمية المشروطة في العقد، لا يلتزم البائع بتسليم الشهادة إلا إذا اشترط عقد البيع أو العرف التجاري تقديمها ويمكن للأطراف على الحجية

1- بوسنة زينب، المرجع السابق، ص76

المطلقة لهذه الشهادة حيث انه لا يمكن للمشتري الاحتجاج بعدم صحة الشهادة إلا إذا اثبت أن عدم صحة البيانات عائد إلى غش البائع وتواطأ بين البائع والخبير المخبر للشهادة¹. ويمكن للمشتري أن يقوم بوضع شرط في العقد والذي يتمثل في شرط الخبرة عند الوصول لضمان عدم فسخ البيع وسبب الخسارة للطرفين فإنه يحتفظ لنفسه بأحقية فحص البضائع بواسطة الخبراء عند الوصول.

كما قد يتضمن عقد البيع شرط التقريب حيث أن البائع قد يشترط في عقد البيع أن زيادة أو نقص في كمية البضاعة لا تؤثر على صحة البيع إذ لا يحتج المشتري بفسخ العقد بسبب عدم مطابقة الكمية المحددة في العقد.

قد جرى القضاء في حالة عدم وجود عرف خاص زيادة أو نقصان، بالنسبة للبضائع المشحونة صبا فالحد المسموح به هو 5% في حالة ما إذا كان النقل بواسطة الخطوط المنتظمة، واستتجار جزء من السفينة هذا ما أقرت به المادة 30 من النشرة 600 الخاصة بالإعتمادات المستندية تعديل 2007.²

خامسا: الالتزام بتسليم المستندات

يلتزم البائع بإرسال المستندات الخاصة بالبضاعة إلى المشتري وتتضمن هذه المستندات سند الشحن البحري الذي يعتبر أهم مستند إذ أنه يثبت قيام البائع بواجب شحن البضاعة كما يمثل للمشتري المستند الذي يمكنه من تسلم البضاعة عند الوصول.

ومن بيانات سند الشحن فإنه يجب أن يتضمن البيانات التي تستلزمها التشريعات

البحرية و هي :

- اسم السفينة
- تاريخ ومكان الشحن
- كمية البضائع المشحونة

1- رحموني ناصر، المرجع السابق، ص25

2- بوسنة زينب، المرجع السابق، ص 78.

• الحالة الظاهرة لها وقت وضعها على ظهر السفينة

ولسند الشحن ثلاثة أنواع من حيث قابلية التداول فيكون سند الشحن اسمي، سند الشحن لأمر، سند الشحن لحامله حسب المادة 759 من الأمر رقم 76-80 المتعلق بالقانون البحري، ويكون سند الشحن واحد للتعبير عن تنفيذ التزامه بالطريقة السليمة ويكون السند في حالة نظيفة. الفقه والقضاء لم يتفقا حول نظافة سند الشحن نظرا لصعوبة أن نظافة سند الشحن تتعلق بالمسائل الخاصة كالاعتماد المستندي الذي يعتبر أكثر الطرق المستعملة الأداة اليمن، حيث أن البنوك تشترط نظافة سندات الشحن فقد نصت عليه المادة 27 من القواعد الموحدة للاعتماد المستندي 600: " لا يقبل البنك إلا مستندات النقل النظيفة هو الذي لا تضمن أية شروط أو ملاحظات تقرر الحالة السيئة للبضاعة أو التغليف".

قد لا يتمكن البائع من إيجاد السفينة التي تنقل البضاعة من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول لذا فهو يضطر عادة إلى إبرام عقدي نقل منفصلين لسفينتين مختلفتين وينتج عن هذا سندي الشحن، الأمر الذي يستدعي وقت كبير لهذا البائع يقدم سند واحد فيه كلما يعطي الرحلة من بدايتها إلى ميناء الوصول.

إن بوليصة التأمين هي التي يسلمها البائع للمشتري والتي تسلمها من قبل شركة التأمين وقد ظهرت أول مرة في بريطانيا سنة 1799 ثم في فرنسا 1885¹.

وثيقة التأمين على البضائع المنقولة بحرا نوعين:

- وثيقة تأمين صالحة لسفيرة واحدة.

- وثيقة تأمين صالحة لسفيرة مفتوحة أو عائمة².

1- PIERRE BONASSIESE et CHARIS TIAN SCPAEL، Droit maritime، Delta 2007، p 871

2- المادة 139 من الأمر رقم 95-07 المؤرخ في 25 يناير سنة 1995، المتعلق بالتأمينات ج.ر. عدد 13، الصادر في 08 مارس 1995.

أن البيع "سيف" يستعمل وثيقة التامين لسفريّة واحدة حيث أنها تنقل للمشتري كافة الحقوق على شركة التامين بطل التعويض في حالة حدوث كارثة أما وثيقة التامين المفتوحة. فهي تستعملها الشركات الكبيرة التي تختص في عمليات التصدير¹.

فيما يتعلق بالفاتورة التجارية التي تحررها البائع فتتضمن هذه الفاتورة كمية البضاعة المرسلّة، أوصافها والوحدات التي تتكون منها وثمان كل واحدة على حدا وقيمتها الإجمالية وقيمة أجرة النقل وأقساط التامين، بالإضافة إلى أسماء طرفي العقد وكل التفاصيل الأخرى المتعلقة بالبضاعة. لدينا مستندات ثانوية ومن أهم هذه المستندات، شهادة المنشأ حيث أن المشتري قد يشترط أن ترفق البائع مستندات شهادة المنشأ موقعة من الجهات المختصة، عادة ما يكون من غرفة التجارة والصناعة للبلد كما هو الحال عليه في الجزائر.

الفرع الثاني

التزامات المشتري في العقد "سيف"

من أهم التزامات المشتري في عقد البيع سيف لدينا التزامه بدفع الثمن وتسلم البضاعة وكذلك تسلم المستندات.

أولاً: التزام المشتري بدفع الثمن

أن هدف البائع هو الحصول على ثمن المبيع لهذا السبب فان المشتري يلتزم بدفع الثمن وذلك بالطريقة التي اتفقا عليها الطرفين. المقصود بالثمن الذي يلتزم المشتري بسداده للبائع هو الثمن الإجمالي المتفق عليه فيما بينهما لا يكون فقط ثمن البضائع، فالثمن هنا يتضمن كل من ثمن البضائع، قيمة أجرة النقل وأيضا قيمة أقساط التامين على البضائع وغيرها من التكاليف والنفقات التي اتفقا على أن يشمل الثمن الإجمالي، حيث تنص المادة 54 من اتفاقية فيينا لعام 1980 على أنه: "يتضمن التزام المشتري بدفع الثمن اتخاذ ما يلزم

1- معراج حديدي، النظام القانوني للتأمينات في الجزائر في ضوء التحولات الإقتصادية الجديدة، رسالة دكتوراة، كلية

الحقوق، بن عكنون، 2006، ص133

واستيفاء الإجراءات المطلوبة بموجب العقد أو بموجب القوانين والأنظمة الواجبة التطبيق من أجل تسديد الثمن".

إن الفقه والقضاء يتضمنون ثمن جزافي في مبلغ واحد بطريقة إجمالية وتكون غير قابلة للانقسام، قيمة البضاعة ذاتها بالإضافة إلى أجرة النقل وقسط التامين، فالمشتري سيف يكون دائماً على يقين من أن سعر التكلفة للبضائع لا يمكن بأي حال من الأحوال أن يتجاوز المبلغ المتفق عليه، وإن لم يمنع البعض من وصف الثمن إجمالي وعلى الرغم من الاختلاف الواضح بين الوصفين اكبر دليل على خصوصية البيع "سيف" تجعل من الثمن الجزافي هو أن المشتري يلزم بدفع الثمن المحدد في العقد ولا يتحمل مصاريف زيادة في أجرة النقل أو أقساط التامين بعد إبرام العقد بل يتحملها البائع¹.

إن سعر تكلفة للبضائع لا يمكن أن يتجاوز المبلغ المتفق عليه وإن كان البعض لم يمنع من وصف الثمن بأنه ثمن إجمالي، على الرغم من الاختلاف الواضح بين الوصفين واكبر دليل على خصوصية البيع "سيف" تجعل من الثمن جزافي هو أن المشتري يلزم بدفع الثمن المحدد في العقد ولا يتحمل مصاريف زيادة في أجرة النقل أو أقساط التامين بعد إبرام العقد بل يتحملها البائع².

يعتبر ثمن البضاعة مستحقة وذلك من تاريخ وصول الوثائق والمستندات إلى المشتري بغض النظر عن وصول البضاعة الفعلي، يتم الوفاء بثمن البضاعة من خلال مؤسسة مصرفية حيث أنها تصدر بناء على طلب المشتري اعتماداً مستندياً، ويكون غير قابل للإلغاء مقابل السندات المتفق عليها، إذ انه إذا تمت تلك العملية فإن البائع يسحب سفيحة يرفق بها المستندات المطلوبة من ثم بخصمها لدى مؤسسة مصرفية، إذن البائع

1-VINCENT HEUZE, Traité des contrat la vente international de marchandises, Delte, 2000, p 244

2- أكلي ليندة، المرجع سابق، ص 307.

يتعامل بها بصورة معتادة فيحصل على ثمن البضاعة، ويحول تلك المستندات إلى مصرف المشتري الذي لا يقوم بتسليمها إلى هذا الأخير إلا عند حصوله على الثمن المطلوب منه. هناك استثناءات منها في حالة تضمن العقد أحد الشروط التالية بحيث يختلف وقت أداء الثمن وهذه الشروط تتمثل في:

- **شرط الدفع مقابل المستندات عند الوصول:** حيث أن هذا الشرط يتعلق بتحديد الوقت الذي يجب أن يدفع فيه الثمن ولا يجيز للمشتري أن يفحص البضاعة أو أن يطلب خبير لمعاينتها قبل دفع الثمن، حيث أن في حالة هلاك أو تلف البضاعة لا يعفيه من الدفع فإذا لم تصل البضاعة في الوقت المفروض أن تصل إليه فإن الدفع يكون نظير المستندات في الوقت الذي كان مفروضا أن تصل إليه¹.

- **شرط الدفع بعد فحص البضاعة في الميناء:** إذ أن هذا الشرط يعطي الحق في فحص البضاعة إذا كانت مطابقة لشروط العقد من حيث الكمية والنوع، فلا يدفع إلا الثمن المستحق بعد خصم مقابل النقص في الكمية والتخلف النوع الذي يرجع إلى البائع، بحيث أن المشتري تحمل ما قد يكون أصاب البضاعة من تلف أو نقص أثناء عملية النقل.

- **شرط الدفع:** طبقا للوزن المسلم او الوزن الصافي المسلم في هذا الشرط المشتري يدفع الثمن حسب الكمية المسلمة، لكن هناك رأي يقول بان هذا الشرط ينقل مخاطر النقل للبائع إلا أن الغاية من هذا الشرط هو انه في ميناء الوصول توزن البضاعة و يحسب الثمن على أساس الوزن الثابت.

- **شرط الدفع المسبق:** يمكن للمشتري أن يرفض دفع الثمن قبل تقديم المستندات إليه حيث أن بإمكانه على الدفع المتقدم أن هذا الشرط يلزم المشتري بعدم التأخر عن الميعاد

1- ربحوني ناصر، المرجع السابق، ص 41

المتفق عليه حتى قبل وصول المستندات، اتفق الفقه والقضاء على صحة هذه الشروط والتي لا تتعارض مع الطبيعة الخاصة لهذا البيع.

إن مكان دفع الثمن يكون في المكان المتفق عليه في العقد، وغالبا ما يكون وقت تسلم المستندات وكما سبق الإشارة إليه أن الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء، والمؤكد نظرا لأنه يعتبر أحسن وسيلة للطرفين وهو أكثر الطرق المستعملة لدفع الثمن¹.

ثانيا: الالتزام بتسليم المستندات

الأصل ان يتم تسليم واستلام المستندات في فترة زمنية واحد، ينص عقد البيع غالبا على زمان ومكان التسليم والاستلام، تعتبر المستندات أداة نقل الحيازة للمشتري حيث يعتبر المشتري بتسليم المستندات حائز للبضاعة بعد أن يتسلم المشتري المستندات فانه يقوم بفحصها ويكون لديه الوقت الكافي لفحصها ويعبر عن قبوله لها كما سلمت إليه إما صراحة او ضمنا، يستنتج القبول الضمني بمجرد ركون المشتري إلى الصمت بعد تسلم المستندات، فالمشتري الذي يتسلم المستندات دون أن يقدم احتجاج أو تحفظ يعتبر قابلا لها، خاصة تلك التي تتعلق بشروط النقل ومكان وميعاد الشحن إلا أن هذا السكوت يجب أن يكون بعد وقت يترك لهذا الأخير من اجل الاطلاع على المستندات، هذا الوقت يترك لتقدير قاضي الموضوع².

كما للمشتري الحق بقبول المستندات بعد الفحص، فانه يمكن ان يرفضها لعدم مطابقتها لشروط العقد وبمجرد قبول المشتري لهذه المستندات دون تقديم أي احتجاج أو إجراء أي تحفظ ودون أن يبين الأخطاء الموجودة على المستندات، يعتبر أنه قابلا لهذه المخالفات ليس فقط في المخالفات الموجودة على المستندات، بل حتى الأعمال القانونية

1- محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، المجلد الرابع "عمليات البنوك" دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر

والتوزيع، 2008، ص 35

2-رحموني ناصر، المرجع السابق ص 43-44

التي قام بها البائع والتي تثبت المستندات تنفيذها المعيب، فلا يكون للمشتري الرجوع عن قبول هذا إلا إذا أثبت أن هذه المخالفات لم تكن ظاهرة وأقام الدليل على ذلك¹.

ثالثا: الالتزام بتسلم البضائع

يلتزم المشتري في البيع "سيف" بعد تسلمه للمستندات إلى التزامه بتسلمه البضائع، حيث أن المشتري عند تسلمه للمستندات في ميناء الوصول وانتقال حيازتها ومخاطرها إليه فإنه يبقى على شرط مطابقتها للشروط والأوصاف التي نص عليها عقد البيع، فإذا تبين عدم مطابقتها لشروط العقد بعد تسلمه للبضائع في ميناء الوصول وفحصه لها، ففي هذه الحالة كان له أن يرد البضاعة ويطلب بإعادة الثمن مع التعويض².

قد يلتزم المشتري بفحص البضاعة في ميناء الشحن بموجب شرط صريح في عقد البيع لكن هذا لا يمنع المشتري من إثبات أن العيب كان غير ظاهر أو يعود السبب إلى غش البائع، حيث انه يمكن قبول البضاعة صريحا أو ضمنيا، هذا إذا تسلم المشتري البضاعة ولم يبدى أي تحفظ عن حالتها بعد مرور زمن ولم يحتج، لا يمكن أن توضع قاعدة بشأن المهلة التي تترك للمشتري لفحص البضاعة، حيث انه عادة ما يخضع الأمر لتقدير قاضي الموضوع قد نصت المادة 39 من اتفاقية فينيا على أن:

"(1) يفقد المشتري حق التمسك بالعيب في مطابقة البضائع إذا لم يخطر البائع محددًا طبيعة العيب خلال فترة معقولة من اللحظة التي اكتشف فيها العيب أو كان من واجبه اكتشافه.

(2) وفي جميع الأحوال، يفقد المشتري حق التمسك بالعيب في المطابقة اذا لم يخطر البائع بذلك خلال فترة أقصاها سنتان من تاريخ تسلم المشتري البضائع فعلا، إلا إذا كانت هذه المدة لا تتفق مع مدة الضمان التي نص عليها العقد."

1- بوسنة زينب، المرجع السابق، ص 95

2- STEPHANE CHATILLON, Le contrat international, Vuibert 2001, p 134.

ولقد حددت كذلك المادة 790 من القانون البحري المدة التي تترك للمشتري لفحص البضاعة والتي ترجع فيها بعد اكتشاف العيب فلقد حددت هذه المدة بيوم واحد في حالة الفساد الظاهر وثلاثة أيام في حالة الفساد الخفي وقد قضت بذلك المحكمة العليا في قرارات عديدة صادرة عنها¹.

قد يقوم المشتري "سيف" ببيع البضائع أثناء الرحلة و بالتالي المشتري يقبل تسلم البضائع دون أي سبب يذكر، يجوز للبائع إيداع البضاعة لدى أمين أو في احد المخازن العامة و تسليم الإيصال للمشتري كي يستطيع استلام البضاعة ،حيث أن سند الشحن ينهي مفعوله بانتهاء مرحلة النقل ويلتزم البائع في الحالة الأخيرة بالحفاظ على الدعاوي المقررة للمشتري ضد الناقل بموجب سند الشحن وعقد النقل، يمكن للمشتري قبول الجزء المطابق للبضاعة وفسخ الجزء الغير مطابق².

المطلب الثاني

التزامات عقد البيع "فوب" FOB

عقد البيع "فوب" شأنه شأن العقود الأخرى حيث انه يتضمن التزامات على كلا الطرفين (البائع، المشتري) حيث انه يرتب التزامات في ذمة البائع وأخرى في ذمة المشتري وفي هذا المطلب سنبين كل من التزامات البائع في البيع فوب (الفرع الأول) وكذلك التزامات المشتري للبيع فوب (الفرع الثاني).

1- أنظر قرار المحكمة العليا الصادر بتاريخ 1989/04/30 عن الغرفة التجارية و البحرية، قضية CAAT Ia و أناكو ضد الشركة الجزائرية الليبية للنقل البحري كالتزام، المجلة القضائية العدد الرابع لسنة 1991، ص 152. قرار المحكمة العليا الصادر بتاريخ 1995/09/12 عن الغرفة التجارية و البحرية ، قضية شركة كات ومن معها ضد شركة متكاريريس أبي، المجلة القضائية العدد الثاني لسنة 1995، ص 132.

2- رحموني ناصر، المرجع السابق، ص 46

الفرع الأول

التزامات البائع في البيع فوب

يلتزم البائع في عقد البيع "فوب" بعدة التزامات لإتمام العقد والتي تتمثل في تجهيز البضاعة (أولاً) وتسليم البضاعة (ثانياً)، تسليم المستندات (ثالثاً)
أولاً: تجهيز البضاعة

يلتزم البائع في عقد البيع "فوب" بتجهيز البضاعة المتفق عليها مع المشتري حيث يجب أن تكون هذه البضاعة مطابقة من حيث نوعها وكميتها وحجمها ووزنها لما تم عليه الاتفاق في العقد وهذا ما بينته الفقرة 1 المادة 35 من اتفاقية فيينا للنقل الدولي للبضائع: "على البائع أن يسلم بضائع تكون كميتها ونوعيتها وأوصافها وكذلك تغليفها أو تعبئتها مطابقة لأحكام العقد".

عليه لو أن البضاعة التي قام البائع بتجهيزها لم تكن مطابقة لشروط العقد سواء كان من حيث نوعها أو كميتها أو وزنها أو حجمها، في هذه الحالة يكون البائع مسؤولاً اتجاه المشتري بتعويضه عن أي ضرر ناجم عن عدم مطابقة البضاعة لشروط العقد¹، حيث انه يتوجب على المشتري في حالة عدم المطابقة بإخطار البائع بذلك مجدداً بطبيعة وجود العيب أو النقص الذي تختلف فيه البضاعة عن شروط البيع فوب، يجب أن يكون ذلك خلال مدة معقولة وإلا فقد حقه بالتمسك بطلب التعويض عن عدم مطابقة البضاعة لشروط العقد، يجب أن تكون البضاعة مغلقة ومعبأة بالكيفية المناسبة لها قصد حفظها وحمايتها من المخاطر التي تتعرض لها وتقادي تلفها².

هذا ما نصت عليه المادة 35/د "معبأة أو مغلقة بالطريقة التي تستعمل عادة في تعبئة أو تغليف البضائع من نوعها، وفي حالة عدم وجود الطريقة المعتادة، تكون التعبئة والتغليف بالكيفية المناسبة لحفظها وحمايتها"

1-أعراب كميلى، المرجع السابق ص137.

2-عادل علي المقدادي، المرجع السابق، ص 186-187

ثانيا: الالتزام بتسليم البضائع

تسليم البضائع هو التزام يقع على عاتق البائع حيث عليه تسليم هذه البضاعة في ميناء الشحن، وعلى ظهر السفينة التي قام بتعيينها المشتري وعلى البائع في البيع "فوب" تسليم البضاعة في الوقت المتفق عليه، عادة ما يقترن التسليم بالتاريخ الذي توضع فيه البضاعة على ظهر السفينة ، لكي يقوم البائع بهذا الالتزام فانه يأخذ معه سند الشحن من الناقل، حيث يتضمن شحن البضاعة على ظهر السفينة والتاريخ المثبت في سند الشحن يبين في الواقع تنفيذ البائع لالتزامه بالتسليم وكذلك يحدد الوقت الذي جرى فيه التسليم¹.

إن وقت أو زمان التسليم يكون هو الزمان المتفق عليه في عقد البيع البحري "فوب"، حيث المشتري يقوم بإيجار السفينة واعلام البائع بالمواصفات ومتى موعد وصولها لميناء الشحن فعندما البائع لا يتمكن من تسليم البضاعة في الموعد المحدد في البيع "فوب" فيحق للمشتري مطالبة البائع بتعويض الأضرار التي لحقت به جزاء تأخره عن التسليم، إضافة إلى المصاريف التي نسبها التأخير كالمبالغ التي تحملها نتيجة تأخير السفينة التي عينها في ميناء الشحن².

إن مكان التسليم يكون لحظة التسليم في المكان المتفق عليه وهو مكان وصول السفينة لهذا يكون هو ميناء الوصول، حيث أن البائع يلتزم بتسليم البضاعة المتفق عليها على ظهر السفينة التي يكون المشتري عينها في ميناء الشحن، أو يتم الاتفاق عليه سابقا بين الأطراف في حالة ما إذا استحال تسليم المبيع بسبب المشتري لإهماله في تحديد السفينة أو إرسالها للمكان الذي اتفقا عليه، في هذه الحالة يحق للبائع التمسك بعدم التنفيذ وذلك نظرا لاستحالة القيام بتسليم البضاعة المتفق عليها في المكان المحدد بسبب إهمال من المشتري في تحديده للسفينة أو إرسالها³.

1- عادل علي المقدادي، المرجع السابق، ص 187.

2- هدى كرازة، المرجع السابق، ص 42.

3- هدى كرازة، المرجع نفسه، ص 43.

ثالثاً: الالتزام بتسليم المستندات

يلزم البائع في البيع "فوب" بتسليم المستندات المتعلقة بالبضاعة في هذا الصدد فإنه لا يوجد اختلاف عن التزام البائع في البيع "سيف" ومن أهم المستندات التي على البائع تسليمها لدينا أهمها التي تكمن في سند الشحن، إذ أنه عادة ما يصدر من الناقل وعلى البائع عند تسلمه لسند الشحن أن ينقله إلى المشتري مقابل الثمن، لكن عند تسلم البائع لسند الشحن من الناقل، عليه أن يلاحظ البيانات التي وردت فيه والمدونة من قبل البائع وعليه معرفة ما إذا كانت كاملة وصحيحة ومطابقة لشروط العقد، وعليه أن يطلب من الناقل أن يكون سند الشحن نظيفاً كذلك يجب أن يتضمن شرط الأمر لكي يتمكن المشتري من بيعها للغير بطريق التظهير¹.

ويتوجب على البائع التأكد من بيانات سند الشحن التي تتمثل أهمها:

- اسم السفينة
- اسم كل من الناقل والشاحن والمرسل إليه وعنوان كل منهم
- تاريخ و مكان شحن البضاعة
- كمية البضاعة
- حجم البضاعة و وزنها
- حالة البضاعة وقت شحنها على السفينة
- ميناء الشحن وميناء التفريغ
- عدد الفسخ
- تاريخ تسليم الوثيقة (أهمية هذا التاريخ يكمن في أنه يحدد مسؤولية الناقل)

1- عادل علي المقدادي، المرجع السابق، ص 188 .

كما يقع على البائع الحصول على إجازة تصدير البضاعة والتي بمقتضاها يمكن تصدير البضاعة من بلد البائع إلى بلد المشتري، ويقع على البائع دفع نفقات الحصول على إجازة التصدير¹.

لصعوبة حضور المشتري وقت شحن البضاعة في ميناء القيام يقوم بإصدار سند الشحن باسم البائع و يسلم سند الشحن من قبل المشتري نفسه أو من يمثله في ميناء القيام. فيمكن كذلك أن يتم تسليم المستندات عن طريق البنك، ذلك من خلال الاعتماد المستندي حيث يكون باتفاق بين المشتري أن يفتح المشتري اعتماد بنكي لصالح البائع بقيمة البضاعة المتفق عليها في العقد، أو يقوم المشتري كذلك باتفاق مع البنك أن الدفع لا يتم إلا عند استلامه للمستندات المتفق عليها، ثم يقوم البنك بمطابقة سند الشحن والمستندات الأخرى مع تعليمات المشتري التي أصدرها وبعد المطابقة يتم تحويل الثمن البضاعة².

هناك مستندات أخرى تتعلق بالبضاعة بتوجب على البائع الحصول عليه وإرسالها إلى المشتري وهي :

- **شهادة المنشأ أو التصدير:** وهي عبارة عن وثيقة يحررها قنصل دولة المشتري يقرر فيه أصل البضاعة تصدرها جهات مختصة في بلد المصنع، غرفة التجارة والصناعة قد يشترطها المشتري من البائع ويرفقها بالمستندات الأخرى.
- **شهادة بصحية البضاعة :** وهي وثيقة يستخرجها البائع من المصالح المختصة في بلده، ليثبت سلامة البضاعة من أي ضرر يلحق الإنسان من التلوثات والمواد المضرة ... التي تكون غير معروفة في بلد المشتري.
- **إجازة التصدير:** حيث أن هناك بعض السلع التي يستوجب بيعها دولياً تحتاج إلى استخراج إذن تصدير من بلد التصدير، وفي حالة تعسر استخراج الأذن على البائع فهنا

1- عادل علي المقدادي، المرجع السابق، ص 189

2- هدى كرازة، المرجع السابق، ص 44

تكون هناك استحالة في التصدير، بشرط ما إذا تبين انه قام بكل مجوداته، لكن تعذر عليه في هذه الحالة يعفى التزامه ويفسخ العقد ولا تعوض للمشتري.

- **الفاتورة التجارية:** يشمل هذه الفاتورة أوصاف دقيقة ومفصلة على عكس سند الشحن الذي يقف فقط على الوصف الظاهري للبضاعة، هذه الوصفة يحررها البائع ، تحتوي على كل من كمية البضاعة، أوصافها الوحدات التي تتكون منها وثمان كل وحدة وقيمتها الإجمالية وكل التفاصيل المتعلقة بالبضاعة وإسماء طرفي العقد¹.

الفرع الثاني

التزامات المشتري في البيع "فوب"

يلتزم المشتري في البيع "فوب" بنقل البضاعة (أولاً) تسلم البضاعة (ثانياً) دفع الثمن (ثالثاً) وأخيراً عقد التأمين على البضائع (رابعاً).

أولاً: الالتزام بنقل البضائع

يقع على عاتق المشتري في البيع "فوب" واجب إبرام عقد نقل البضائع من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول، بناء على ذلك فان على المشتري اختيار سفينة تشحن عليها البضاعة وعليه إعلام البائع باسم السفينة التي اختارها وميناء رسوها وتاريخ شحن البضاعة أو الفترة الزمنية التي يراها مناسبة للشحن وهذا ما توضحه الفقرة الأولى من المادة 300 من قانون التجارة بقوله: "يلتزم المشتري بان يستأجر سفينة وأن يحجز المكان اللازم على ظهرها على نفقته ويخطر البائع في الوقت المناسب باسم السفينة و رصيف التحميل و تواريخ التسليم على ظهرها".

وفي حالة ما إذا عجز المشتري عن تزويد البائع بتعليمات الشحن وانه لم يبلغ البائع خلال المدة المعينة للشحن فهنا البائع لا يسأل عن التعويض جزاء عدم تسليم البضاعة وفي

1- رحموني ناصر، المرجع السابق، ص 34

المقابل يكون المشتري مسؤولاً عن التعويض الناجم عن عدم القبول¹. حيث أن المشتري يتحمل كل الأضرار التي تلحق البضاعة وتجميع المصاريف الإضافية التي تترتب على عدم الإخطار من الوقت الذي تنتهي مدته ، إذا حصل أن تأخر وصول السفينة التي عينها المشتري لميناء الشحن في الوقت المتفق عليه مع البائع أو إذا غادرت تلك السفينة الميناء قبل انتهاء مدة الشحن أو تعذر عليها شحن المبيع، فإنه على يقع على المشتري أداء جميع المصاريف الإضافية المترتبة من جراء ذلك ويتحمل بنفس الوقت تبعة هلاك البضاعة إذا كانت معينة بذاتها.

يشترط في التعليمات الخاصة بشحن البضاعة المتعلقة بالمشتري بان تكون السفينة المختارة والمعينة لنقل البضاعة قادرة على تحميل البضاعة المتفق عليها خلال فترة الرحلة البحرية، وتكون قادرة على مواجهة الرحلة البحرية ومخاطر الطريق بما أن نقل البضاعة تتبعه انتقال المخاطر المتعلقة بالبضاعة².

ثانياً: الالتزام بتسليم البضاعة

الأصل هو أن المشتري يقوم بتسليم البضاعة في الميناء خاصة أن ملكية البضاعة تنتقل له عند شحنها على ظهر السفينة، يجب أن يتعين حضوره وقت التسليم في ميناء الشحن شخصياً أو تعيين ممثل عنه يقوم بفحص البضاعة قبل شحنها على ظهر السفينة ذلك بغية التأكد من مطابقتها لما تم عليه الاتفاق في العقد، على البائع أن يقوم بإحضار المشتري بوقت الشحن حتى يتسنى له الحضور ومعاينة البضائع قبل شحن البضاعة وفي حالة عدم إخطار البائع للمشتري بوقت الشحن في هذه الحالة يحق للمشتري رفض البضائع عند وصولها إلى ميناء الوصول إذا كانت غير مطابقة لشروط العقد³.

تنص المادة 60 من اتفاقية فيينا على:

1- هدى كرامة، المرجع السابق، ص 46.

2- عادل علي المقدادي، المرجع السابق، ص 190.

3- عادل علي المقدادي، المرجع نفسه، ص 190-191

"يتضمن التزام المشتري باستلام ما يلي:

أ- القيام بجميع الأعمال التي يمكن توقعها منه بصورة معقولة لتمكين البائع من القيام بالتسليم

ب- استلام البضائع

هذه المادة تبين أن المشتري ملزم بالقيام بجميع الأعمال المطلوبة منه بحيث هو ملزم كما ذكرنا سابقا باستئجار السفينة وحجز الفراغ اللازم والقيام بإعلام البائع بأنه قام بكل ما يجب فعله حتى يتمكن البائع بشحن البضاعة وتسليمها في الوقت المناسب ، ثم بالمقابل يقوم المشتري باستلام البضاعة.

إذا كانت البضاعة غير مطابقة لشروط العقد في هذه الحالة يقع على عاتق البائع عبئ قيامه بشحن البضاعة التي تتفق مع شروط العقد، قد يتقاضي البائع رفض المشتري البضاعة وهذا بالاتفاق معه مقدما على إنقاص الثمن في حالة عدم مطابقة البضاعة لشروط العقد وهذا ما نصت عليه المادة 50 من اتفاقية فيينا : "في حالة عدم مطابقة البضائع للعقد وسواء تم دفع الثمن أولا، جاز للمشتري أن يخفض الثمن بمقدار الفرق بين قيمة البضائع المطابقة في ذلك الوقت، غير انه إذا قام البائع بإصلاح الخلل في تنفيذ التزاماته وفقا لأحكام المادة 37 أو المادة 48، أو إذا رفض المشتري أن يقوم البائع بالتنفيذ وفقا للمادتين المذكورتين، فلا يجوز للمشتري أن يخفض الثمن".

كما يتفق الطرفين على ميعاد معين يتوجب على المشتري إبداء رفضه خلاله والا سقط حقه في ذلك ، مع ذلك إذا تم القبول من المشتري وكان القبول صحيحا فلا يجوز الرجوع عنه سواء كان هو الذي فحص البضائع أو ممثله فانه لا يجوز له رفض البضاعة إذا تسلمها ممثله لأنه ملزم بقبول ممثله ولو كان هذا الأخير لا يفحص البضاعة رغم إمكانيته بفحصها¹.

1- عادل علي المقدادي، المرجع السابق، ص 191.

ثالثا: الالتزام بدفع الثمن

إن الثمن في البيع فوب يصبح مستحقا على المشتري وقت تسليم البضاعة له من قبل البائع في ميناء الشحن و على متن السفينة، لكن قد يتفق الطرفان على دفع الثمن بمجرد استلام المشتري للمستندات الخاصة بالبضاعة وهذا الشرط يعتبر صحيحا إذ انه يتعين على المشتري تسديد الثمن بمجرد حصوله على مستندات البضائع ولا يمكن رفض دفع الثمن بحجة عدم وصول البضائع غير أن الراجح أن دفع الثمن يكون نقدا أو عن تسليم المشتري للبضاعة في ميناء الشحن وبعد وضعها على ظهر السفينة¹. فان العقد عادة ينص على دفع الثمن مقابل تقديم مستندات أخرى حيث إن هذه المستندات تثبت تسليم البضاعة على ظهر السفينة مثل:

- قانون الشراء
- بوليصة التأمين
- إيصال ضابط السفينة
- شهادة تفتيش
- شهادة المنشأ

وقد نصت المادة 54 من اتفاقية فيينا على انه : "يتضمن التزام المشتري بدفع الثمن اتخاذا ما يلزم واستيفاء الإجراءات المطلوبة بموجب العقد أو بموجب القوانين والأنظمة الواجبة التطبيق من اجل تسديد الثمن". وأكدت المادة 53 من اتفاقية فيينا على ضرورة دفع الثمن: "يجب على المشتري بموجب شروط العقد وهذه الاتفاقية أن يدفع ثمن البضائع وأن يستلمها".

1- عادل علي المقدادي، المرجع السابق، ص 192.

إن طريقة الدفع تجرى وفقا لشروط التي وضعها البائع والمشتري في عقد البيع البحري "فوب" وبالطريقة المعمول بها في بلد المشتري وعادة يكون ذلك عن طريق فتح اعتماد خاص باستيراد البضائع المتعاقد عليها¹.

وفي حالة ما إذا كان دفع الثمن مستحقا أصلا في المكان و الزمان الذي تسلم فيه البضاعة أم المستندات حسبما ينص عقد البيع فلا يجوز على المشتري أن يعلق دفع ثمن البضاعة على وصولها او فحصها وأن يرفض دفع ثمنها عند تقديم المستندات إليه بحجة وجود عجز في البضاعة المتفق عليها، بل يجب عليه دفع الثمن عند تسليم له المستندات وبعدها يطلب ندب خبراء مختصين لفحص البضاعة و نتيجة لذلك يقوم بطلب فسخ العقد او يطلب استبدال البضاعة ببضاعة تماثل البضاعة المتفق عليها أو استكمال النقص الموجود أو القيام بإنقاص الثمن².

بما أن هناك بحر يفصل بين كلا من المشتري والبائع فان الوفاء بثمن البضاعة هي أهم ما يتفق عليه فهو عقد البيع "فوب"، حيث أن غالبا ما يكون من دولتين مختلفتين لهذا فان البائع لا يطمئن إلى إرسال المستندات المتعلقة بالبضائع قبل التحقيق من مطابقة المستندات للشروط المتفق عليها في متن العقد بين الطرفين، لهذا فلا بد من وجود وسيط يكون بينهما ويكون موضع ثقة لكلا من البائع والمشتري والذي يتمثل في النتك في عملية الاعتماد المستندي³.

تعريف الاعتماد المستندي: المشرع الجزائري لم يتناول موضوع الاعتماد المستندي رغم أهميته على خلاف بعض التشريعات العربية الأخرى التي تناولته بالتفصيل، لا سيما التشريع التجاري المصري وقانون المعاملات التجارية الاتحادي لدولة الإمارات العربية

1- لطيف جبر كومانبي، القانون البحري، الطبعة الثانية، الدار العلمية للنشر والتوزيع، 2003، ص 177.

2- عبد القادر العطير، باسم محمد ملحم، الوسيط في شرح قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن 2009، ص 385.

3- هدى كرازة، المرجع السابق، ص 49

عرفه العرف التجاري الدولي بأنه: "تعهد مصرفي مشروط بالوفاء وبعبارة أوسع هو تعهد مكتوب من بنك يسمي المصدر يسلم للبائع المستفيد و ذلك بناء على طلب المشتري مقدم طلب أو أمر وبالمطابقة لتعليماته يستهدف القيام بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة وفي نظير مستندات مشترطة"¹.

وعرفه الدكتور جمال الدين عوض بأنه "الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على شخص يسمى الأمر أيا كانت طريقة تنفيذه أي سواء كان بقبول الكمبالية أو بالوفاء لصالح عميل لهذا الأمر ومضمون بحيازة المستندات الممثلة للبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال".

أطراف الاعتماد المستندي : أطراف الاعتماد المستندي أربعة وهم:

1. المشتري (المستورد) : وهو المتعامل الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي بالشروط

والمتطلبات التي يراها مطابقة لاتفاقية البيع المعقودة بينه وبين المستورد.

2. المستفيد من الاعتماد(المصدر): وهو البائع المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصالحه

ويقوم بتنفيذ شروط العقد ضمن المدة المحددة والمقررة للاعتماد وفي حال ما إذا كان

تبليغه بالاعتماد محرر من البنك المرسل الذي يقوم بإبلاغ البائع بنص خطاب الاعتماد

في بلده، بموجب هذا العقد يتسلم البائع ثمن البضاعة في حالة تنفيذ التزامه بتقديم

المستندات وفق شروط الاعتماد.

3. البنك فاتح الاعتماد: هو البنك الذي يقوم بفتح الاعتماد عند تقدم المشتري له بطلب

فتح الاعتماد فيقوم بدراسة ذلك الطلب ، في حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على

الشروط التي يقدمها له البنك يقوم بفتح الاعتماد ثم ارساله سواء للمستفيد مباشرة في

حالة الاعتماد البسيط أم لأحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في

عملية الاعتماد المستندي.

1- محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراجحة للنشر و التوزيع، الاردن ، 2004، ص 133

4. **البنك المرسل:** وهو البنك المرسل الذي يطلب إليه البنك فاتح الاعتماد بتبليغه للمستفيد وقد يضيف هذا البنك المرسل تعزيره للاعتماد فيصبح ملزم بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر¹.

ثالثاً: التزام المشتري بالتأمين

الالتزام بالتأمين في البيع "فوب" يقع على عاتق المشتري حيث مخاطر الطريق تقع عليه لذلك عليه أن يتفق مع ناقل بشروط تتفق مع طبيعة البضاعة فهو لديه مطلق الحرية في التأمين على البضائع من مخاطر الرحلة البحرية، إلا أنه يمكن للمشتري أن يتفق مع البائع اتفاق خاص على أن يقوم البائع بإبرام عقد النقل والتأمين للبضاعة لحساب المشتري يخضع فيه البائع لأحكام عقد الوكالة، أي أن البائع يقوم بإبرام عقد النقل والتأمين بصفته وكيلًا على المشتري وفي حالة ما لم يتم البائع بإبرام عقدي النقل والتأمين تنفيذًا للالتزام الناشئ عن عقد الوكالة فإن الإخلال لا يبرر فسخ عقد البيع بل التعويض عن الضرر الذي لحقه من جراء عدم تنفيذ الوكالة.

في حالة ما إذا قام البائع بإبرام عقد النقل فقط دون إبرام عقد التأمين على البضاعة، في هذه الحالة البيع "فوب" يقترب من البيع (C and F)، أما إذا قام بالتأمين وإبرام عقد النقل فإن البيع "فوب"، في هذه الحالة يقترب من البيع "سيف"، إذن معيار التفريق بين البيع "فوب" والبيوع البحرية الأخرى هي الصفة التي يتعاقد فيها البائع "فوب" عند إبرامه عقدي النقل والتأمين، عندما يقوم البائع بذلك بناءً على اتفاق خاص بين البائع والمشتري فهو يتصرف عند إبرامه عقد النقل والتأمين على البضاعة بصفته وكيلًا عن المشتري، هذه الوكالة تكون مستقلة عن البيع "فوب" حيث أنها لا تغير من طبيعة العقد "فوب" كما أنها

1- محمد نصر محمد، المرجع السابق، ص 134-135.

تؤثر على نطاقه وقواعده الأساسية وإنما تنفيذها بناء على ما يرتبه كل منهما من الالتزامات على عاتق البائع¹.

1- عادل علي المقدادي، المرجع السابق ، ص 190

المبحث الثاني

مسؤولية المتعاقدين في عقد البيع "سيف" و"فوب"

قد يتخلف البائع والمشتري عن أداء التزاماتهم التعاقدية التي حددت في عقد البيع "فوب" و"سيف"، حيث أن عقد البيع يكون معرضاً للخرق نظراً لظروف النقل والتغليف والوثائق وعملية الدفع لهذا فقد يتخلف احد الطرفين (البائع أو المشتري) في تنفيذ التزاماته، هذا ما يجعل الطرف الآخر في وضعية حرجة، هذا ما يثير مسؤولية على المخل بالتزامات وعقوبات عدة نظراً لما سببه من ضرر للطرف المضروب لكن هناك حالات يخل فيها احد الأطراف بالتزاماته ولا يسأل عن التعويض، هذا ما سنتناوله في بحثنا هذا فأولاً سنتطرق إلى مسؤولية الأطراف في عقد البيع "سيف" و"فوب" (المطلب الأول) وإلى حالات إعفاء الأطراف من التزاماتهم (المطلب الثاني).

المطلب الأول

جزاءات البيع "سيف" و "فوب"

إن مسؤولية البائع و المشتري هي مسؤولية عقدية تنشأ عند إخلال احد الطرفين بالتزاماته التي يربتها عليه عقد البيع ، حيث أن هذا يعتبر خطأ عقدي يعود بالضرر إلى الطرف الآخر بشرط أن تكون هناك رابطة سببية بين الخطأ العقدي والضرر الناتج.

عند إخلال البائع أو المشتري بالتزاماتهم اتجاه بعضهم تنشأ عنها مسؤولية ترتب

جزاء على كل من البائع (الفرع الأول) والمشتري (الفرع الثاني)

الفرع الأول

جزاء إخلال البائع بالتزاماته التعاقدية

تقع على البائع عدة جزاءات خرقة لالتزاماته منها:

أولاً: تخفيض الثمن

نصت المادة 50 من اتفاقية فيينا 1980 على : " في حالة عدم مطابقة البضائع للعقد وسواء أتم دفع الثمن أم لا جاز للمشتري أن يخفض الثمن بمقدار الفرق بين قيمة البضائع التي تم تسليمها فعلا وقت التسليم و قيمة البضائع المطابقة في ذلك الوقت. غير أنه إذا قام البائع بإصلاح الخلل في تنفيذ التزاماته وفقا لأحكام المادة 37 او المادة 48 أو إذا رفض المشتري أن يقوم البائع بالتنفيذ وفقا للمادتين المذكورتين فلا يجوز للمشتري أن يخفض الثمن".

حسب هذه المادة فان المشتري يجوز له في حالة عدم مطابقة البضائع للعقد سواء إذا تم دفع الثمن أم لم يدفع أن يخفض الثمن بمقدار الفرق بين قيمة البضائع التي تم تسليمها فعلا وقت التسليم وقيمة البضائع المطابقة في ذلك الوقت، غير أنه إذا قام البائع بإصلاح الخلل فان المشتري لا يجوز له أن يخفض الثمن¹.

ثانياً: إصلاح العيب

تنص المادة 46 فقرة 2 من اتفاقية فيينا على: "لا يجوز للمشتري في حالة عدم مطابقة البضائع للعقد أن يطلب من البائع تسليم بضائع بديلة إلا إذا كان العيب في المطابقة يشكل مخالفة جوهرية للعقد و طلب المشتري تسليم البضائع البديلة في الوقت الذي يخطر فيه البائع بعدم المطابقة وفقا لإحكام المادة 39 أو ميعاد معقول من وقت هذا الإخطار".

لا يجوز للمشتري في حالة عدم مطابقة البضائع للعقد أن يطلب من البائع إصلاح العيب في المطابقة، إلا إذا كان هذا الإصلاح يشكل عبئاً غير معقول على البائع مع مراعاة جميع ظروف الحال، ويجب الإصلاح إما في وقت الإخطار بوجود العيب وإما في ميعاد معقول من وقت هذا الإخطار مدة إضافية معقولة لتنفيذ التزاماته .

1 - أعراب كميعة، المرجع السابق، ص 141.

فيما عدا الحالات التي يتلقى فيها المشتري إخطارا من البائع بأنه سوف لا ينفذ التزاماته في الفترة الإضافية المحددة، لا يجوز للمشتري قبل انقضاء هذه الفترة أن يستعمل حقا من الحقوق المقررة له في حالة مخالفة العقد، غير أن المشتري لا يفقد بسبب ذلك حقه في طلب التعويضات عن التأخر في التنفيذ¹.

الفرع الثاني

جزاء إخلال المشتري بالتزاماته التعاقدية

إذا تخلف المشتري عن تنفيذ الالتزامات التي يفرضها العقد كأن يمتنع عن تسليم البضائع أو يتخلف عن إعطاء التعليمات الضرورية لإتمام التسليم فهناك وسائل لمواجهة هذا الإخلال ومن أهمها:

أولاً: التنفيذ العيني

وهذا يعني إلزام المشتري بدفع الثمن أو استلام البضاعة أو تنفيذ التزاماته الأخرى بشرط أن لا يكون البائع قد استعمل حقا له يتعارض مع هذه الحقوق، كما لو طلب فسخ العقد، إذا كان التسليم قد تم وامتنع المشتري عن سداد الثمن فإمكان البائع إيقاع الحجز التنفيذي على البضاعة أو الحجز التحفظي على أي مال آخر يعود إلى المشتري أو استعمال طريق الغرامات التهديدية إذا كان مأخوذا بها².

ثانياً : فسخ العقد

نظرا إلى المادة 49 من اتفاقية فيينا التي تنص على أنه:

1-يجوز للمشتري فسخ العقد:

أ- إذا كان عدم تنفيذ البائع للالتزام من الالتزامات التي يربتها عليه العقد أو هذه الاتفاقية يشكل مخالفة جوهرية للعقد، أو

1-أعراب كميلا، المرجع السابق، ص 141.

2-بوسنة زينب، المرجع السابق ، ص 109.

ب- في حالة عدم التسليم، إذا لم يقيم البائع بتسليم البضائع في الفترة الإضافية التي حددها المشتري وفقا للفقرة (أ) من المادة 47 أو إذا أعلن انه سوف لا يسلمها خلال تلك الفترة.

2- أما في الحالات التي يكون البائع فيها قد سلم البضائع فان المشتري يفقد حقه في فسخ العقد إلا إذا وقع الفسخ:

أ- في حالة التسليم المتأخر، في ميعاد معقول بعد أن يكون قد علم بان التسليم قد تم،
ب- وفي حالات المخالفات الأخرى غير التسليم المتأخر، إذا وقع الفسخ في ميعاد معقول

1- بعد أن يكون المشتري قد علم أو كان من واجبه أن يعلم بالمخالفة.

2- بعد انقضاء أي فترة إضافية يحددها المشتري وفقا للفقرة (1) من المادة 48 أو بعد أن يعلن البائع انه سوف لا ينفذ التزاماته خلال تلك الفترة الإضافية.

3- بعد انقضاء أي فترة إضافية، يعينها البائع وفقا للفقرة (2) من المادة 48 أو بعد أن يعلن المشتري أنه سوف لا يقبل التنفيذ "

إن اتفاقية فيينا تتبع نفس السياسة التي اتبعت بشأن حق المشتري في طلب الفسخ من اجل تقليل حالاته، فاقترحت الاتفاقية على الحالات التي تكون فيها مخالفة المشتري للعقد مخالفة جوهرية وسواء في ذلك وقع الإخلال بتنفيذ الالتزام في أداء الثمن أو في أي التزام آخر، وتلتزم الاتفاقية توجيه إنذار قبل طلب الفسخ كما هو الحال في القوانين الوطنية، الحكمة من توجيه الإنذار معقول وعليه الالتزام بما جاء فيه فلا يجوز له استعمال الفسخ إلا بعد انتهاء مدته إلا إذا استلم رفضا من المشتري خلال ذلك، فيكون حينئذ للبائع طلب الفسخ وهذا ما جاءت به المادة 49 من اتفاقية فيينا¹.

1- بوسنة زينب، المرجع السابق، ص 110.

المطلب الثاني

حالات الاعفاء من المسؤولية للعقد "فوب" و"سيف"

تنص المادة 127 من القانون المدني الجزائري على: "إذا اثبت الشخص أن الضرر نشأ عن سبب لا يد له فيها كحادث مفاجئ أو قوة قاهرة أو خطأ صدر من المضرور أو من الغير، كان غير ملزم بتعويض هذا الضرر ما لم يوجد نص قانوني أو اتفاق يخالف ذلك."

لا يسأل أحد الطرفين (البائع والمشتري) في عقد البيع البحري عند عدم تنفيذه بالالتزامات بشرط اذا اثبت أن عدم تنفيذه يعود إلى عائق خارج إرادته ويكون بسبب أجنبي وهذا السبب الأجنبي يكون إما القوة القاهرة (الفرع الأول)، خطأ الدائن (الفرع الثاني)، خطأ الغير (الفرع الثالث).

الفرع الأول

القوة القاهرة

تقضي القواعد العامة بعدم مسؤولية طرفي العقد عند الإخلال بالالتزامات المفروضة عليهما إذا كان يرجع إلى قوة خارجية من غير الممكن توقعها ولا تلافيها أو تلافي نتائجها. إذا كان الفقه والقضاء قد أعطيا لمفهوم القوة القاهرة تفسيراً مفاده أن هناك شيء خارجي لا يمكن توقعه ولا تلافيه يجعل التنفيذ مستحيلاً، فإن الأحكام الشائعة في التجارة الدولية أعطت لمفهوم القوة القاهرة معناً جديداً أملت ضرورات الحرص على استمرار الروابط القانونية نظراً لما في إنهاؤها من آثار ضارة للطرفين أو للمشتري على وجه الخصوص، لذلك ينظر إلى وضع المدين من الاستحالة أثناء التنفيذ أي أنه لا ينظر إلى الاستحالة بمعناها المادي المطلق في كونها مستحيلة على جميع الأشخاص لو وضعوا في مثل وضع المدين، إنما يؤخذ الجانب الشخصي للأخير، فيكفي أن تكون مستحيلة عليه ليتحقق أحد عناصر القوة القاهرة أي أنه يأخذ بالاستحالة النسبية في ظل ظروف التجارة الدولية، وإذا

كان في هذا المنحنى توسع لدائرة ما ينطبق عليه مفهوم الاستحالة وهو ما يتناقض مع الحرص على استمرار الروابط القانونية¹.

بذلك تنص المادة 79 من اتفاقية فيينا 1980 على: "لا يسأل أحد الطرفين عن عدم تنفيذ أي من التزاماته إذا أثبت أن عدم التنفيذ كان بسبب عائق يعود إلى ظروف خارجة عن إرادته وأنه لم يكن من المتوقع بصورة معقولة أن يأخذ العائق في الاعتبار وقت انعقاد العقد أو أن يكون بإمكانه تجنبه أو تجنب عواقبه أو التغلب عليه أو على عواقبه".

تحدثت المادة 79 من اتفاقية فيينا عن العائق حيث يدخل ضمن هذا المفهوم حالات كثيرة غير الحالات التي تدخل ضمن مفهوم القوة القاهرة والمعروفة في القواعد العامة أي أن مصطلح العائق فيه مرونة لاستيعاب العديد من الحالات كما أن الاتفاقية اعتمدت الجانب الشخصي بوجوب عدم تدخل العائق ضمن توقعه أثناء إبرام العقد أي أن المدين لم يمكن في تصويره أن يحصل، ويقع عبئ الإثبات على من يدفع بطلب الإعفاء من المسؤولية².

الفرع الثاني

خطأ المضرور

إذ كان عدم قيام المدين بتنفيذ التزامه التعاقدى قد نشأ عن خطأ الدائن، فإن مسؤولية المدين لا تتحقق ويتحمل الدائن تبعه الأخطاء الواردة منه.

قد يكون خطأ الدائن خطأ شخصيا كما لو كان المشتري لم يدفع الثمن في الميعاد المحدد وامتنع البائع عن التسليم فليس للمشتري أن يرجع على البائع بتعويض عما أصابه من ضرر بسبب تأخر البائع عن التسليم، حيث يمكن للبائع حبس العين في هذه الحالة حتى يستوفي الثمن بفضل قاعدة الدفع بعدم التنفيذ قد يكون خطأ الدائن راجع إلى تقصير

1- لطيف جبر الكوماني، المرجع السابق، ص 247-248

2- لطيف جبر الكوماني، المرجع نفسه، ص 248-249

ارتكبه أحد أتباعه، فيكون عليه تحميل المسؤولية، كذلك لا يسأل البائع عن الأضرار التي يكون سببها تخلف المشتري عن تسلم البضاعة في المكان والوقت المعين¹.

الفرع الثالث

خطأ الغير

يكتسب الغير في العقود البيع البحرية الدولية أهمية استثنائية علما أن جانبا من تنفيذ العقد يحصل من قبل أطراف متعددة، مثال ذلك الناقل حيث أن معظم الأضرار التي تلحق البضاعة البائع غير مسؤول عنها، كان تسلم البضائع معيبة أو تكون ناقصة أو متأخرة عن الوقت المحدد للتسليم في حالة ما إذا كان حصول النتيجة راجع إلى خطأ الناقل أن يكون البائع قد سلم بضائع مطابقة لشروط العقد².

وإن يكن قد تعاقد مع ناقل معتاد إذا كان مطلوب منه تولي واجب إبرام عقد النقل، كما بينت قيامه بالتغليف الملائم إذا كانت البضائع تنقل مغلقة، على ذلك إذا تضررت البضائع أثناء النقل أو بفعل الناقل، فتكون المسؤولية على هذا الأخير ولا يسأل عن ذلك البائع³.

1- بودفة أسامة، بلعيد أحمد، النظام القانوني لعقد النقل البحري للبضائع: عقد سيف Cif نموذج، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 2022، ص67

2- Alain Sériaux، la faute du transporteur، 2^{ème} édition، economica، 1998، p123.

3- لطيف جبر كوماني، المرجع السابق، ص247

خاتمة:

البيوع البحرية متعددة ومتنوعة إلا أن في دراستنا أخذنا بعين الاعتبار نوع معين من البيوع و التي تتمثل في بيوع القيام وهي عقد البيع البحري "فوب" وعقد البيع البحري "سيف" إذ أن كل من هذه البيوع يعتبر من أهم البيوع البحرية هذا يعود إلى كثرة استعمالها في مجال الاستيراد والتصدير .

يمتاز كل بيع بخصائص تميزه عن غيره من العقود البحرية، حيث أن البيع "سيف" يختص بثلاثة عناصر جوهرية التي تتمثل في إن البائع يلتزم بشحن البضاعة والتأمين عليها من مخاطر النقل البحري، وكذلك ملكية تنتقل إلى المشتري من وقت الشحن والخاصية الأخيرة تتمثل في مخاطر الطريق التي تكون على عاتق المشتري من وقت شحنها، أما بالنسبة للبيع البحري "فوب" فهو يختص بانتقال ملكية البضاعة إلى المشتري من وقت شحنها وانتقال تبعة المخاطر إلى المشتري منذ تسليم البائع للبضاعة إلى الناقل وأهم خاصية كذلك هو الواجب الذي يقع على المشتري فيما يتعلق بإبرام عقد النقل البحري للبضائع .

من خلال هذه الخصائص يظهر الفرق الموجود بين كل من العقدين (عقد البيع البحري فوب وعقد البيع البحري سيف)، حيث إن بموجب عقد البيع "سيف" CIF البائع هو من يتحمل تكاليف ومخاطر النقل حتى التسليم، أما في البيع "فوب" FOB البائع ينقل جميع المخاطر والتكاليف إلى المشتري بعد تحميل البضائع على سفينة الناقل.

بالرغم من الأهمية التي تكتسبها هذه العقود البحرية في استمرارية التجارة الدولية في الجزائر وكونها مطلة على البحر، إلا أنها لم تكن محل تنظيم تشريعي، قد يرجع ذلك إلى طبيعة هذه البيوع حيث أنها تتميز بتطور التشريع في التزامات الأطراف المتعاقدة باعتبار أن عقد البيع "سيف" وعقد البيع "فوب" من العقود الملزمة لجانبين، هناك التزامات تترتب على الأطراف لكن هناك حالات قد يخل أحد المتعاقدين بالتزاماته سواء كان البائع أو المشتري

فكل منهما تترتب عليه مسؤولية في حالة الإخلال بالتزاماته كالفسخ أو التعويض أو غيرها من الجزاءات الأخرى.

نظرا لدور البيع "سيف" و"قوب" وتأثيرهما على التجارة الدولية جعل هذه الطائفة من البيوع محل اهتمام التشريعات الدولية بصفة عامة، والتشريعات الداخلية وكذا الاتفاقيات الدولية مثلا اتفاقية فيينا سنة 1980. حيث انه تم عقد عدة اتفاقيات دولية لتنظيم عقدي البيع "سيف" و "قوب" بصفة عامة، والبيع الدولي للبضائع بصفة خاصة، حيث نصت على التزامات هذه العقود ، أما التشريعات العربية فان جهودها في تنظيم هذه العقود قليلة نجد العديد من التشريعات لم تتطرق إلى هذه البيوع كالمشرع الجزائري والمشرع المصري، إذ انه هناك فئة قليلة من التشريعات العربية نصت على هذه البيوع كالتشريع العراقي والتشريع البحريني.

يحتوي عقد البيع "سيف" و"قوب" داخلهما عقود أخرى لها أهمية كبيرة كعقد التامين البحري وعقد النقل البحري فهما يلعبان دورا مهما في عقد البيع "سيف" و"قوب"، حيث أن عدم إبرام عقدي النقل والتامين يؤدي بالضرورة إلى فشل عقد البيع، فأى إخلال يرتكبه طرف من أطراف هذه العقود يؤدي إلى عدم إمكانية تنفيذ عقد البيع البحري.

قائمة المراجع

أولاً: الكتب

1. احمد حسني، البيوع البحرية، دراسة لعقود التجارة البحرية الدولية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2001.
2. حسين دياب، البيوع التجارية وعقد البيع سيف دراسة مقارنة، المجد مؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1999.
3. طالب حسن موسى، القانون البحري، ط 3، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2012
4. عادل علي المقدادي، القانون البحري"السفينة- أشخاص الملاحة- النقل البحري- البيوع البحرية- الحوادث البحرية- التأمين البحري"، الإصدار الرابع، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
5. عبد القادر العطير، باسم محمد ملحم، الوسيط في شرح قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر و التوزيع،الأردن 2009.
6. علي البارودي، هاني دويدار، مبادئ القانون البحري، دار الجامعة الجديدة للنشر والتوزيع، مصر، 2003.
7. كمال حمدي، القانون البحري، الطبعة الثالثة، منشأة المعارف للنشر، مصر، 2007.
8. لطيف جبر الكوماني، القانون البحري، الطبعة الثانية، الدار العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2003.
9. محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار اليازة للنشر والتوزيع، الأردن، 2004 .
10. محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، المجلد الرابع"عمليات البنوك" دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
11. مصطفى كمال طه، أساسيات القانون البحري(دراسة مقارنة)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت- لبنان، 2006.
12. منير قزمان، البيوع التجارية في ضوء القانون والقضاء، دار الفكر الجامعي، مصر، 2003.

ثانيا: الرسائل والمذكرات الجامعية

أ- رسائل الدكتوراه:

- معراج حديدي، النظام القانوني للتأمينات في الجزائر في ضوء التحولات الإقتصادية الجديدة، رسالة دكتوراة، تخصص كلية الحقوق، بن عكنون، 2006.

ب- المذكرات:

1. مذكرات الماجستير:

1- طرابلسي أحمد أسامة، عقد البيع (فوب) free on board، مذكرة لنيل شهادة

ماجستير، تخصص قسم الحقوق، كلية الحقوق بن عكنون، الجزائر، 2014.

2- بوسنة زينب، عقد البيع سيف CIF، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون الأعمال،

كلية الحقوق بن عكنون، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2008.

2. مذكرات الماستر :

1. بودفة أسامة، بلعيد أحمد، النظام القانوني لعقد النقل البحري للبضائع: عقد سيف Cif

نموذج، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، تخصص قانون الأعمال،

كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، 2022.

2. رحموني ناصر، الآثار القانونية المترتبة عن عقد البيع الدولي سيف CIF مذكرة لنيل

شهادة الماستر في الحقوق، تخصص إدارة محلية، كلية الحقوق والعلوم السياسية،

جامعة خميس مليانة، 2014 .

3. هدى كرازة، صور بيوع التجارة الدولية البيع فوب-fob-، مذكرة مكملة لنيل شهادة

الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم

الحقوق، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2018،

ثالثا: المجالات:

1. أعراب كميلى، " البيع البحري فوب fob "، المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل، المجلد

4 ، العدد الخامس، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر، 2017، ص 133-147

2. أكلي ليندة، البيع البحري سيف CIF، المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، مخبر القانون البحري والنقل، المجلد 05، العدد السابع، الجزائر، 03-01، 2013، ص 299-311

3. دريسي أمينة، أنواع البيوع البحرية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جيلالي ليايس، سيدس بلعباس، العدد الثالث، ص 414-429

رابعاً: النصوص القانونية

أ- الاتفاقيات الدولية:

1- اتفاقية فيينا المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع 1980

ب- النصوص التشريعية

1- الأمر رقم 58-75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني المعدل و المتمم بالقانون رقم 07-05 المؤرخ في 13 مايو 2007، ج.ر.ج.ج، العدد 31 الصادر في 13 ماي 2007 .

2- أمر رقم 07-95 المؤرخ في 25 يناير سنة 1995، المتعلق بالتأمينات ج.ر.ج.ج عدد 13، الصادر في 08 مارس 1995.

خامساً: القرارات

1- قرار المحكمة العليا الصادر بتاريخ 1989/04/30 الصادر عن الغرفة التجارية والبحرية، قضية CAAT Ia وأناكو ضد الشركة الجزائرية الليبية للنقل البحري كلترام، المجلة القضائية العدد الرابع لسنة 1991، ص 152.

2- قرار المحكمة العليا الصادر بتاريخ 1995/09/12 عن الغرفة التجارية و البحرية ، قضية شركة كات و من معها ضد شركة متكاريرس أبي، المجلة القضائية العدد الثاني

لسنة 1995

A-Ouvrages :

- 1-Alain Sériaux, la faute du transporteur, 2^{ème} édition, economica, 1998
- 2-Pirre bonassiese et charis tian scpael, droit maritime, Delta 2007
- 3-Stéphane Chatillon, le contrat international, Vuibert 2001
- 4-VINCENT Heuzé, traité des contrat la vente internatrional de marchandises , Delte, 2000.

B- Articles :

- 1-Daniel mainguy, clauses relation à la vente, juris-classeur Contrats et distribution V2, édition 2000
- 2-Le phare, journal des échanges internationaux Des transports et de la logistique n°86 juin 2006, Edite par KGN multimédia, p58

01.....	مقدمة.....
03.....	الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لعقد البيع سيف وعقد البيع فوب.....
05.....	المبحث الأول : مفهوم عقد البيع سيف CIF.....
06.....	المطلب الأول: تعريف عقد البيع سيف وطبيعته القانونية.....
06.....	الفرع الأول: تعريف البيع سيف
09.....	الفرع الثاني: الطبيعة القانونية للبيع سيف.....
12.....	المطلب الثاني: خصائص البيع سيف وانتقال المخاطر.....
13.....	الفرع الأول: خصائص البيع سيف.....
15.....	الفرع الثاني: انتقال المخاطر.....
17.....	المبحث الثاني: مفهوم البيع فوب FOB.....
17.....	المطلب الأول: المقصود بعقد البيع فوب.....
18.....	الفرع الأول: تعريف عقد البيع فوب.....
20.....	الفرع الثاني: أنواع عقد البيع فوب.....
22.....	المطلب الثاني: خصائص البيع فوب وانتقال المخاطر.....
23.....	الفرع الأول: خصائص البيع فوب.....
25.....	الفرع الثاني: انتقال المخاطر في البيع فوب.....
27.....	الفصل الثاني : آثار عقدي البيع سيف والبيع فوب.....
28.....	المبحث الأول:التزامات عقد البيع سيف وعقد البيع فوب.....
28.....	المطلب الأول: التزامات عقد البيع سيف CIF.....
28.....	الفرع الأول: التزامات البائع في البيع سيف.....
36.....	الفرع الثاني: التزامات المشتري في البيع سيف.....
41.....	المطلب الثاني: التزامات عقد البيع فوب FOB
41.....	الفرع الأول:التزامات البائع في البيع فوب.....

46.....	الفرع الثاني:التزامات المشتري في البيع فوب
53.....	المبحث الثاني: مسؤولية المتعاقدين في عقد البيع سيف وفوب
53.....	المطلب الأول: جزاءات البيع سيف وفوب
53.....	الفرع الأول: جزاء إخلال البائع بالتزاماته التعاقدية
55.....	الفرع الثاني: جزاء إخلال المشتري بالتزاماته التعاقدية
57.....	المطلب الثاني: حالات الإعفاء من المسؤولية للعقد فوب وسيف
57.....	الفرع الأول: القوة القاهرة
58.....	الفرع الثاني: خطأ المضرور
59.....	الفرع الثالث: خطأ الغير
60.....	الخاتمة
62.....	قائمة المراجع
67.....	الفهرس

ملخص

البيوع البحرية عند القيام هي تلك البيوع التي يتفق فيها على أن تسليم البضائع المبيعة تكون عند ميناء القيام. لقد انتشر استعمالها خاصة البيع سيف و البيع فوب في النشاط التجاري الدولي، حيث أن البيع سيف تنتقل فيه الملكية من الشحن و يتحمل فيها المشتري مخاطر البضاعة أثناء الرحلة و البائع يلتزم بإبرام عقد النقل و التامين على البضاعة. ويثبت قيام البائع بإبرام عقد النقل بمقتضى سند الشحن، أما البيع فوب فإن البائع يسلم البضاعة للمشتري في ميناء الشحن وعلى ظهر السفينة التي اختارها المشتري مقابل دفع الثمن، وتنتقل ملكية البضاعة إلى المشتري من وقت شحنها. إن البيع سيف والبيع فوب من العقود الملزمة لجانبين فهناك التزامات تقع على الأطراف، وفي حالة عدم تنفيذ الالتزامات تقوم مسؤولية الطرف المخل بالتزاماته إذ تترتب عليه جزاءات إلا إذا كان السبب أجنبي.

الكلمات الدالة

البيع سيف، البيع فوب، انتقال المخاطر، التزامات فوب، التزامات سيف، مسؤولية المتعاقدين