

جامعة محمد خيضر بسكرة
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق



مذكرة ماستر

الحقوق
القانون العام
قانون إداري
رقم:

إعداد الطالب:
سعدى بلال
يوم:

عقد البيع الدولي للبضائع

لجنة المناقشة:

رئيسا	الجامعة	الرتبة	شراد صوفيا	العضو 1
مشرفا	الجامعة	الرتبة	عاشور نصر الدين	العضو 2
مناقشا	الجامعة	الرتبة	قروف موسى	العضو 3

السنة الجامعية: 2019 - 2020

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

" لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا
اكتسبت رَبَّنَا لَا تُوْخِذْنَا إِنْ نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا رَبَّنَا وَ لَا
تَحْمِلْ عَلَيْنَا إِصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِنْ قَبْلِنَا رَبَّنَا
وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ وَاعْفُ عَنَّا وَارْحَمْنَا أَنْتَ
مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ".

صدق الله العظيم

الآية 285 سورة البقرة.

شكر و عرفان

أرى لزاما عليا أنا الطالب **سعدى بلال** تسجيل الشكر و إعلامه
و نسبة الفضل لأصحابه، استجابة لقول
النبي صلى الله عليه و سلم: «من لم يشكر الناس لم يشكر الله».
و كما قيل :

علامة شكر المرء إعلان حمده فمن كتم المعروف منهم فما شكر
فالشكر أولا لله عز و جل على أن هدانا لسلوك طريق البحث و التشبه بأهل
العلم و إن كان بيننا و بينهم مفاوز.

كما أخص بالشكر لأستاذي الكريم و معلمي الفاضل المشرف على هذا
البحث الدكتور **عاشور نصر الدين**، فقد كان حريصا على قراءة كل ما أكتب
ثم يوجهني إلى ما يرى بأرق عبارة و أطف إشارة، فله مني وافر الثناء و
خالص الدعاء.

وإلى كل موظفي كلية الحقوق والعلوم السياسية بسكرة.
إلى كل من مد لي يد المساعدة لإتمام هذا العمل المتواضع

إهداء

بسم الله الذي لا إله سواه وعلا علاه

والصلاة والسلام على خير الصحب والأنام سيدنا محمد، نبينا وحبينا
والحمد لله والشكر لله الذي وفقنا لهذا ولم نكن نصل إليه فضله علينا، أما
بعد أهدي عملي هذا:

إلى من علمني النجاح و الصبر... إلى من علمني العطاء بدون انتظار...
أبي.

إلى من علمتني و عانت الصعاب لأصل إلى ما أنا فيه... إلى من كان
دعائها سر نجاحي و حنانها بلسم جراحي... أمي.

إلى جميع أفراد أسرتي العزيزة إخوتي كل باسمه أينما وجدوا.

و إلى الزوجة ... الغالية.

وإلى كل زملائي في الدراسة و إلى كل من حوتهم الذاكرة ونسيهم القلم إلى
كل من ترك بصمة في حياتي جزاكم الله كل خير.

إلى أصدقائي رفقاء دربي من داخل الجامعة و خارجها.

الطالب: سعدي بلال

خطة البحث

مقدمة

الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع.

المبحث الأول: مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع.

المطلب الأول: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع.

المطلب الثاني: خصائص عقد البيع الدولي للبضائع.

المطلب الثالث: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن بعض العقود الأخرى.

المبحث الثاني: الطبيعة الدولية لعقد بيع البضائع.

المطلب الأول: المعايير المحددة لطبيعة العقد الدولي للبضائع.

المطلب الثاني: موقف الاتفاقيات الدولية من المعايير المحددة للطبيعة الدولية.

المبحث الثالث: تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وإثباته.

المطلب الأول: المفاوضات.

المطلب الثاني: الإيجاب والقبول.

المطلب الثالث: إثبات عقد البيع الدولي للبضائع.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع.

المبحث الأول: التزامات البائع وجزاء الإخلال بها.

المطلب الأول: الإلتزام بتسليم البضائع والمستندات.

المطلب الثاني: الإلتزام بالمطابقة وضمن التعرض الصادر من الغير.

المطلب الثالث: الجزاءات التي تترتب على مخالفة البائع للعقد.

المبحث الثاني: التزامات المشتري.

المطلب الأول: الإلتزام بدفع الثمن.

المطلب الثاني: الإلتزام بتسليم البضاعة.

المطلب الثالث: الجزاءات التي تترتب على مخالفة المشتري للعقد.

الخاتمة.

مقدمة:

تعد عقود التجارة الدولية من الركائز الأساسية لتسيير عجلة الاقتصاد الدولي في الوقت الحاضر، حيث تمثل الأداة القانونية الأكثر شيوعاً لتبادل السلع والخدمات عبر الحدود.

ويعتبر عقد البيع الدولي للبضائع أكثر عقود التجارة الدولية انتشاراً وأشهرها على الإطلاق فيلعب هذا العقد دوراً هاماً على صعيد الجماعة الدولية التي تشهد تطوراً ملحوظاً في ظل العولمة، وحرية التجارة والتكتلات الاقتصادية، والتقدم التقني الهائل الذي ربط أجزاء المعمورة من خلال الاتصالات والفضائيات وشبكة الانترنت.

وأصبحت العقود أداة تسيير للتجارة الدولية ووسيلة للمبادلات الاقتصادية والخدمات المعلوماتية عبر الحدود، وتتنوع العقود بتنوع موضوعاتها، فالى جانب عقود التجارة الدولية التقليدية في مجال البيع والعمل والتأمين، ظهرت عقود أخرى لمواكبة مناخ الاستثمار والتنمية الاقتصادية والمعاملات الإلكترونية، كعقود نقل التكنولوجيا والتأجير الائتماني والتعاون الصناعي، والتجارة الإلكترونية وغيرها.

ولقد كان للتطورات الاقتصادية والتكنولوجية الهائلة عميقة الأثر على العملية التعاقدية ووزنها الاقتصادي والقانوني والدولي، حيث ظهرت الكثير من العقود المركبة والمعقدة التي ترد على مشروعات عملاقة، تقدر بأموال طائلة، وتتطوي على كثير من التعقيدات الفنية والقانونية والمالية، ولها تأثيرها البالغ، بما تحمله من فوائد.

و تزداد الصعوبة بسبب تفاوت المراكز القانونية للأطراف بإبرام الكثير من العقود الدولية المعاصرة، حيث تبرم غالباً بين الشركات الاقتصادية العملاقة متعددة الجنسيات من جهة والدول والأشخاص الاعتبارية العامة من جهة أخرى.

فالشركة تتمتع بقوة اقتصادية فائقة في مواجهة الدولة التي تتمتع بمزايا استثنائية، مما يثير العديد من التحفظات والدقة في إبرام وصياغة وهيكل تلك العقود وتوازنها، وبذل جهود شاقة في المفاوضات بشأنها.

وشهدت منازعات العقود الدولية تطوراً ملحوظاً، حيث بعدت عن قواعد القانون الدولي الخاص التقليدي المتعلقة بتنازع الاختصاص القانوني أو القضائي، فلم تعد عقود التجارة الدولية تخضع لمنهج قواعد الإسناد المألوفة التي تستتبع حسم النزاع أمام القضاء الوطني بالتطبيق لأحد

القوانين الداخلية، بالاتفاق المسبق على عرض المنازعات على التحكيم وتطبيق الأعراف والمعاهدات التجارية والمهنية السائدة في الأسواق العابرة للحدود.

ويرجع سبب اللجوء إلى هذه القواعد العرفية أن القوانين الوطنية كانت تعجز في كثير من الحالات عن متابعة تطورات التجارة الدولية، حتى قيل بأن التجارة الدولية لا تجد أحسن الظروف لنموها إلا إذا أفلتت من قيود واختلاف التشريعات والقوانين الوطنية، والتي تجعل القلق وعدم الأمان ملازماً للعقود الدولية التي تخضع لها، وهي ما يطلق عليها بقانون التجارة الدولية.

- إشكالية البحث:

وعلى هذا الأساس يمكننا طرح الإشكالية التالية: ما هي الإلتزامات التي تسري لتنظيم وتأطير العلاقة التعاقدية من الناحية العملية وهذا وفقاً لما ورد في الاتفاقيات الدولية المتعلقة بعقد البيع الدولي للبضائع؟

فكيف يتم إبرام عقد البيع الدولي للبضائع، وما هي الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع حسب اتفاقية فيينا 1980.

- أسباب اختيار الموضوع:

- هناك عدة أسباب أدت بنا لاختيار هذا الموضوع من بينها

- ضرورة إبراز أهمية عقد البيع الدولي للبضائع

- مدى أهمية عقد البيع الدولي للبضائع في الجانب الدولي

- أهمية الموضوع وأهدافه:

تكمن أهمية الموضوع في أن عقد البيع الدولي للبضائع له دور يسهل مختلف المعاملات بين التجار في مختلف الدول من جانب التصدير والاستيراد والمحافظة على حقوق التجار فيما بينهم.

إعطاء مفهوم واسع حول مجال التجارة الدولية للبضائع وتبسيط الضوء على مختلف إستراتيجيات هذا الموضوع القيم.

- الدراسات السابقة للموضوع:

- الطيب زروتي، مذكرة دكتوراه دولة تحت عنوان النظام القانوني للعقود الدولية في القانون الجزائري المقارن، الجزء الأول، جامعة الجزائر، السنة الجامعية 1991.

- خالد أحمد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع، وفقاً لاتفاقية فيينا لعام 1980 الطبعة الثانية، 2001.

- المنهج المتبع في البحث:

لقد اعتمدنا في بحثنا هذا المنهج الوصفي التحليلي لأنه الأنسب لمثل هذه المواضيع التي حللتها اتفاقية فيينا 1980 من كل الجوانب.

وقد قسمنا هذا الموضوع إلي الخطة التالية:

الفصل الأول إبرام عقد البيع الدولي للبضائع المبحث الأول مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع
المطلب الأول تعريف عقد البيع الدولي للبضائع المطلب الثاني خصائص عقد البيع الدولي
للبضائع المطلب الثالث تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن بعض العقود الأخرى

المبحث الثاني الطبيعة الدولية لعقد بيع البضائع المطلب الأول المعايير المحددة لطبيعة
العقد الدولي للبضائع المطلب الثاني موقف الاتفاقيات الدولية من المعايير المحددة للطبيعة
الدولية المبحث الثالث تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وإثباته.

المطلب الأول المفاوضات المطلب الثاني الإيجاب والقبول المطلب الثالث إثبات عقد البيع
الدولي للبضائع

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع.

المبحث الأول التزامات البائع وجزاء الإخلال بها المطلب الأول الإلتزام بتسليم البضائع
والمستندات المطلب الثاني الإلتزام بالمطابقة وضمنان التعرض الصادر من الغير
المطلب الثالث الجزاءات التي تترتب على مخالفة البائع للعقد المبحث الثاني التزامات المشتري
المطلب الأول الإلتزام بدفع الثمن المطلب الثاني الإلتزام بتسليم البضاعة
المطلب الثالث الجزاءات التي تترتب على مخالفة المشتري للعقد.



الفصل الأول

إبرام عقد البيع الدولي للبضائع



الفصل الثاني

الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي
للبيضائع



مقدمة



خاتمة



قائمة المصادر و المراجع



الفهرس

الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع.

حتى يكون عقد البيع الدولي للبضائع منتجا لأثره، مرتبا لالتزامات على عاتق طرفيه، لابد أن ينعقد صحيحا، أي لابد من وجود إيجاب وقبول متطابقين. لكن وفي الغالب، وقبل تبادل طرفي العقد الإيجاب والقبول، يدخلان في مرحلة تمهيدية تسمى مرحلة المفاوضات. لكن، وقبل التطرق إلى إبرام عقد البيع الدولي للبضائع، لابد من ضبط مفهومه أولا.

إن عقد البيع الدولي للبضائع هو عقد بيع عادي أضيفت عليه الصفة الدولية. ولضبط مفهوم هذه الصفة، هناك معيارين محددين يعتمد عليهما وهما: المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي. وللقول أن عقد بيع البضائع أنه عقد دولي، تثير إشكالية تتمثل في القانون الواجب التطبيق على عقد البيع الدولي للبضائع، في الوقت الذي تتنازع بشأنه عدة قوانين لكن ومن الناحية العملية، تم حل هذه الإشكالية المعقدة، وذلك بإنشاء قانون موحد يحكم عقد البيع الدولي للبضائع، يطلق عليه اسم " اتفاقية فيينا 1980 " .

وعليه سنقسم دراستنا في هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

المبحث الأول نتطرق فيه إلى: مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع، أما المبحث الثاني فتناولنا فيه الطبيعة الدولية لعقد بيع البضائع، والمبحث الثالث تناولنا فيه تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وإثباته.

المبحث الأول: مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع.

نضرا لأهمية هذا المبحث الذي يعتبر بوابة للدخول لهذا الموضوع الهام لهذا قسمناه للخطة التالية حيث تناولنا في المطلب الأول تعريف عقد البيع الدولي للبضائع وإبراز أهم خصائصه التي يتميز بها .

المطلب الأول: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع.

لا يوجد تعريف محدد لعقد البيع الدولي للبضائع لكن سنحاول تعريفه من خلال العقد العادي والعقد الدولي والاجتهاد الشخصي.

الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

الفرع الأول: تعريف عقد البيع الداخلي.

نستطيع أن نعرف عقد البيع على أنه " توافق إرادتين أو أكثر على إحداث أثر قانوني " مثل البيع، والإيجار والهبة والشركة.¹

تعريف القانون الفرنسي للعقد حسب المادة 1101 " العقد اتفاق يلتزم بمقتضاه شخص أو أكثر نحو شخص آخر أو أكثر بإعطاء شيء أو بعمله أو الإمتاع عن عمله".

تعريف المشرع الجزائري للعقد: نجد نفس التعريف انتهجه المشرع الجزائري في مادته 54 من القانون المدني الجزائري " العقد إنفاق يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص آخرين بمنح، أو فعل، أو عدم فعل شيء ما".

الفرع الثاني: تعريف عقد البيع الدولي.

عقد البيع الدولي للبضائع هو كل عقد يتعلق بشأن من الشؤون الخاصة كتبادل السلع والمنتجات والخدمات ويكون أطرافه من الأشخاص العاديين (الطبيعي أو المعنوي) أو مع الهيئات الأجنبية أو الدول بوصفها من أشخاص القانون العام الداخلي . إن العقد، بصفة عامة " هو توافق إرادتين أو أكثر على إحداث أثر قانوني معين يتمثل في إعطاء شيء أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل" فيتسم العقد بالدولية عندما يكون أحد عناصره أجنبيا.²

ويقصد بالبيع الدولي للبضائع حسب المادة الأولى من اتفاقية الأمم المتحدة على أنه: " تطبق أحكام هذه الاتفاقية على عقود بيع البضائع المعقودة بين أطراف توجد أماكن عملهم في دول مختلفة ".

من خلال ما سبق يمكن تعريف عقد البيع الدولي للبضائع على أنه:

البيع عقد يلتزم بمقتضاه البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري مقابل الثمن الذي يلتزم المشتري بأدائه له ويكون أحد عناصره أجنبيا.

¹ - محمد صيري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري النظرية العامة للالتزام، الطبعة الثانية ، الجزء الأول دار الهدى 2004 ، الجزائر ، ص38.

² - محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2006، ص10.

المطلب الثاني: خصائص عقد البيع الدولي للبضائع.

من خلال تعريف عقد البيع الدولي للبضائع يتضح أن لهذا الأخير خصائص تميزه عن باقي العقود المشابهة له و تتمثل فيما يلي:

الفرع الأول : من العقود المسماة ، الرضائية ، ملزمة للجانبين .

أولاً: عقد من العقود المسماة :

هو العقد الذي وضع له المشرع إسماً خاصاً به وتكفل ببيان أحكامه وذلك لأنه شائع في الواقع العملي، يبرمه الأفراد تحت إسم معين يعرف به، لذلك فقد تدخل المشرع لتنظيمه ووضع أحكام خاصة التي أوردها القانون بشأنه. وهي قواعد مكملة لإرادة المتعاقدين في مجموعها لا تطبق إلا إذا لم يتفق المتعاقدان على خلافها، وكمثال عن العقود المسماة :عقود البيع و المقايضة و الإيجار و الوكالة.¹

ثانياً: من العقود الرضائية:

العقد الرضائي هو العقد الذي يكفي لانعقاده مجرد التراضي ينعقد مرتباً لكافة آثاره القانونية بمجرد تراضي إرادتين أو أكثر بحيث لا يتطلب المشرع لانعقاده شكلاً معيناً وإنما يكفي تراضي الطرفين المتعاقدين على عناصر العقد أي يكفي التعبير عن الإرادة لأجل انعقاد العقد أياً كان شكل هذا التعبير سواء كان شفاهة أو كتابة أو بالإشارة الدالة على الموافقة على العقد .

ثالثاً :عقد من العقود الملزمة للجانبين :

و يسمى أيضاً العقد التبادلي لأنه ينشئ على كل من طرفيه التزامات متقابلة في ذمة كلا العاقدين حيث يصبح كل واحد منهما دائناً و مديناً في نفس الوقت وكمثال (البيع الذي يلتزم معه البائع بنقل ملكية المبيع في مقابل التزام المشتري بدفع الثمن).²

1 - محمد صبري السعدي، المرجع السابق، ص51.

2 - نفس المرجع، ص 58،60.

الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

الفرع الثاني : من العقود معاوضة ، محدد القيمة ، ناقل الملكية.

أولاً: عقد معاوضة :

تقوم هذه الخاصية على أن كل طرف من الطرفين المتعاقدين ينالون منافع تعد متعادلة على وجه محسوس إذ أن البائع يحصل على ثمن نقدي في مقابل نقل ملكية الشيء المبيع إلى المشتري و يجب أن يكون الثمن الذي يحصل عليه البائع متناسباً مع قيمة الشيء المبيع هذا و يشترط في الثمن أن يكون مبلغاً من النقود.¹

ثانياً: عقد محدد القيمة :

في عقد البيع الدولي الذي يبرمه التجار في الدول المختلفة يجب أن يكون محدد القيمة لأن كل من الطرفين المتعاقدين و هما البائع و المشتري يعلم أو يستطيع أن يعلم في لحظة إبرام العقد مقدار ما يأخذ و مقدار ما يعطي.

و ذلك بتحديد المبيع من حيث الصنف و الصفات و الخصائص و درجة الجودة و المقدار أو الوزن أو عدد الوحدات يجب أن ينص العقد على طريقة تغليفها و نوع الأغلفة و الطرف الذي يتحمل نفقاته.²

ثالثاً: عقد ناقل للملكية :

وهي الخاصية الحقيقية لعقد البيع حيث أن نقل الملكية هو الغرض الأساسي الذي يتميز به عقد البيع عن العقود الأخرى فقد أوضح المشرع الجزائري أن البائع يلتزم في عقد البيع بأن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا مالياً آخر و الالتزام بنقل الملكية يعد أثراً مباشراً لعقد البيع فالعقد بذاته لا ينقل الملكية مباشرة و إنما يتم نقل الملكية بناءً على التزام البائع بنقلها و هذا الالتزام يتولد عن عقد البيع و قد صار الالتزام بنقل الملكية في القوانين الحديثة ليس من

1 - الياس ناصيف، العقود الدولية العقود الانتمانية في القانون المقارن، الطبعة الأولى، توزيع منشورات الحلبي الحقوقية لبنان، 2010، ص36.

2 - نفس المرجع ، ص 37.

طبيعة البيع فحسب بل من مستلزماته أيضا فكل عقد بيع لا بد أن ينشأ التزاما في ذمة البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري تنفيذا لالتزامه بذلك أي قيامه بالأعمال اللازمة لذلك .¹

المطلب الثالث: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن بعض العقود الأخرى.

من خلال هذا المطلب سنتطرق لتمييز عقد البيع الدولي للبضائع مقارنة بعقد المقاول في القانون المدني العراقي.

عالج القانون المدني العراقي عقد المقاول في مادته 865 منه، بعد أن عرف في المادة 864 بأنه " عقد به يتعهد أحد الطرفين أن يصنع شيا أو يؤدي عملا لقاء أجر يتعهد به الطرف الآخر " .

أما المادة 865 فقد أجازت أن يقتصر المقاول على التعهد بتقديم عمله ، كما يجوز أن يتعهد أيضا بتقديم العمل والمادة معا ويسمى العقد في هذه الحالة إستصناعا ففي الحالة الأخيرة يختلط بها البيع بالإستصناع الذي يتقدم به المقاول بالعمل والمادة فيشبه فيه عقد المقاول مع عقد البيع، إذ من السهل أن يعتبر المقاول بائعا للمواد التي يستخدمها في العمل ولا يستثنى من ذلك إلا حالة ما إذا كانت قيمة الأدوات والمواد الثانوية بالنسبة لعمل المقاول كما هو الحال بالنسبة للرسام الذي يقدم إلى جانب عمله الورق أو القماش أو الألوان فهذه المواد ثانوية بالنسبة لعمل المقاول كما هو الحال بالنسبة للرسام الذي يقدم إلى جانب عمله الورق أو القماش أو الألوان فهذه المواد أقل بكثير من قيمة عمل الفنان ومهارته وتعتبر تبيعه بالنسبة لعمله الأصلي، ويذهب غالبية الفقه والقضاء إلى اعتبار العقد المذكور عقد بيع لأشياء مستقبلية إلا إذا كانت المواد التي يقدم بها الطرف الثاني في العقد ذات قيمة ثانوية بالنسبة لقيمة عمل الطرف الأول.

فالخياط إذا تعهد بتقديم القماش يصح اعتبار العقد المبرم معه بيعا لشيء مستقل إذا كانت قيمة القماش أكبر من قيمة العمل، أما إذا كانت أقل فالعقد يبقى مقاولا، وبالتالي لا يعد الخياط (المقاول) بائعا إذا قدم المشتري جزءا من المادة المقدمة، وإذا تقاربت القيمتان فالعقد مركب مع بيع ومقاول على الرأي الراجح.

¹ - زاهية سي يوسف، عقد البيع، الطبعة الثالثة، دار الأمل للطباعة والنشر والتوزيع، جامعة مولود معمري تيزي وزو الجزائر، ص13.

الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

فحرصت اتفاقية فيينا على تحديد من يعتبر العقد بيعا عندما يكون موضوعه توريد سلع بعد صنعها أو إنتاجها، وهذا ما جاء في نص المادة الثالثة من اتفاقية فيينا ولهذا السبب جاءت المادة لوضع ضابط للفرقة بين عقد البيع الذي يخضع لأحكام الاتفاقية وعقد المقاوله أو الاستصناع الذي يخرج عن نطاقها.¹

المبحث الثاني: الطبيعة الدولية لعقد بيع البضائع.

سنحاول في هذا المبحث التطرق للطبيعة الدولية لهذا العقد من خلال الحديث عن المعيار القانوني و الاقتصادي الذي يحدد طبيعة هذا العقد و موقف الاتفاقيات منه.

المطلب الأول: المعايير المحددة لطبيعة العقد الدولي للبضائع.

في سبيل الكشف متى يكون العقد دوليا، اقترح الفقه معياران، معيار قانوني يعتد بعناصر الرابطة العقدية ومدى تطرق الصفة الأجنبية لهذا العناصر كلها أو بعضها ومعيار اقتصادي يعبر عن مدى اتصال رابطة العقد بمصالح التجارة الدولية.

الفرع الأول: المعيار القانوني.

يقوم هذا الاتجاه على فكرة أساسية مؤداها أن العقد يعد دوليا فيما لو اتصلت عناصره القانونية بأكثر من نظام قانوني واحد. وقد أخذ بهذا المعيار العديد من أحكام التحكيم، مثل الحكم الذي أصدرته إحدى هيئات التحكيم في إطار نضام تحكيم غرفة التجارة الدولية بباريس 20 يوليو 1985.²

وعلى ذلك الأساس، فمن اللازم علينا تحليل العقد محل التساؤل والوقوف على طبيعة عناصره المختلفة و عما إذا كانت وطنية خالصة، أم تطرق إليها عنصر أجنبي، أو بعبارة أخرى فإنه يتعين للقول بدولية العقد أن تكشف عن مدى تطرق الصفة الأجنبية إلى عناصره القانونية المختلفة.³

¹ - عادل محمد خير، عقود البيع الدولي للبضائع، من خلال اتفاقية فيينا، دار النهضة العربية، الطبعة الأولى، القاهرة 1994 ص42.

² - بشار محمد الأسعد، عقود الدولة في القانون الدولي، الطبعة الأولى، منشورات زين الحقوقية، البقاع، 2010 ص22.

³ - هشام خالد، ماهية العقد الدولي، منشأة النشر المعارف، الإسكندرية، 2008، ص 97.

الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

سواء كان هذا العنصر مكان إبرام العقد، أو مكان تنفيذه، أو جنسية المتعاقدين، أو موطنهم كان العقد دوليا فيكفي فقط ارتباط هذه العناصر بدولة أجنبية فأكثر.

إن هذا الاتجاه ميز، فيما يتعلق بالعناصر القانونية للعقد والتي قد تنطبق إليها الصفة الأجنبية، حيث ميز بين العناصر الفعالة أو المؤثرة، والعناصر غير الفعالة أو المحايدة. فهناك من عناصر العقد من إذا تطرقت إليه الصفة الأجنبية لا يشكل ذلك أهمية كبيرة، ولا يكف لتوفر الصفة الدولية لهذه الرابطة على النحو المفهوم في القانون الخاص.¹

وبشير في هذا الصدد إلى أن الجنسية الأجنبية للمتعاقد لا تعتبر عنصرا مؤثرا في العقود التجارية وعقود المعاملات المالية بصفة عامة، ومن ثم لا تصلح في ذاتها أساسا لإضفاء الطابع الدولي على هذه العقود.

ومن جهة أخرى فإنه ورغم أن " محل إبرام العقد " يعد معيارا مؤثرا عند إسناد العقود من حيث الشكل، فإنه كثيرا ما يكون عنصرا محايدا لا يصلح أساسا لإضفاء الطابع الدولي على الرابطة العقدية من حيث الموضوع.

وعلى العكس فإن محل تنفيذ العقد وكذلك اختلاف موطن المتعاقدين ولو اتحد المتعاقدين في الجنسية، يعد من العناصر الحاسمة أو المؤثرة في إضفاء الطابع الدولي على عقود المعاملات المالية والتبادل التجاري.²

وإذا كان هذا كل ما يتعلق بالمعيار القانوني التقليدي، فماذا عن المعيار الاقتصادي؟
الفرع الثاني : المعيار الاقتصادي.

ظهر المعيار الاقتصادي في أواخر العشرينات من القرن الماضي في مجال القانون النقدي والمدفوعات الدولية.

فوضع قواعد خاصة فقط بالعقود المتعلقة بالتجارة الدولية، من ذلك إقرارها بشرط التحكيم المدرج في العقود المبرمة بين الدول وأحد الأشخاص الأجنبية وإذا تضمن العقد الداخلي مثل هذا الشرط وقع الشرط باطلا ومن بين القواعد كذلك الشروط المتعلقة بالعملة وضمان مخاطر

¹ - jean – Michel jacquet , le contrat, international, 2eme édition, Dalloz, France 1999.p6.

² - هشام صادق، عقود التجارة الدولية، دار المطبوعات الجامعية ، الإسكندرية، 2007، ص75-77.

الفصل الأول:

إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

تحويل العملة، وإذا تضمن العقد الداخلي مثل هذا الشرط وقع الشرط باطلا مطلقا لتعارضها مع النظام العام، ولا يجوز إدراجها في العقود الداخلية.

من هنا، دعت الضرورة إلى وجوب وضع تعريف محدد ودقيق للعقد الدولي، حتى نستطيع تمييزه عن العقد الداخلي.

ولما كانت هذه القواعد تهدف إلى تحقيق مصالح التجارة الدولية، لجأ قضاء النقض الفرنسي إلى المعيار الاقتصادي لضبط دولية العقد، وقد تبنى التعريف الفقهي الذي اعتبر أن العقد دوليا، وفقا للمعيار الاقتصادي، إذا تعلق بمصالح التجارة الدولية فقد لجأت المحكمة في بعض أحكامها إلى ما أسماه الفقه بالمعيار الاقتصادي لدولية العقد.¹

أي أن آثاره تتعدى الاقتصاد الداخلي للدولة عن طريق عمليات تصدير واستيراد البضائع والخدمات، ويستتبع ذلك حركة تنقل الأموال والقيم الاقتصادية عبر الحدود.²

إن المعيار الاقتصادي لدولية العقد بهذا المفهوم لا يتناقض مع المعيار القانوني الذي يعتبر العقد دوليا إذا اتصل بأكثر من نظام قانوني واحد. كذلك إن أعمال المعيار القانوني المضيق الذي يقضي بالتفرقة بين العناصر المؤثرة والعناصر المحايدة في الرابطة العقدية، لا يتعارض مع المعيار الاقتصادي الذي يقوم على أساس ارتباط العقد بالتجارة الدولية.

الفرع الثالث: الجمع بين المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي لدولية العقد.

يتجه القضاء الفرنسي الحديث، عند التصدي لإشكالية تحديد دولية عقد معين من عقود المعاملات المالية والتجارية، يقوم بالجمع بين المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي، أي لا يكفي فقط بالتأكد من وجود عنصر أجنبي في الرابطة التعاقدية (المعيار القانوني) وإنما يتحقق كذلك من ارتباط العقد بمصالح التجارة الدولية (المعيار الاقتصادي).³

1 - jean - Michel jacquet op sit, p 9.

2 - محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص11-12.

3 - هشام صادق، المرجع السابق، ص106، 114- 116.

المطلب الثاني: موقف الاتفاقيات الدولية من المعايير المحددة للطبيعة

الدولية.

الفرع الأول: الاتفاقيات الدولية التي دلت على التعريف القانوني المتطور بشكل صريح.

إن الاتفاقيات الدولية التي تتبنى التعريف القانوني المتطور وبشكل صريح، هي تلك الاتفاقيات التي تعتبر العقد دولياً الذي إذا تطرقت الصفة الأجنبية لعنصر من عناصره القانونية. وليس أي عنصر إنه عنصر حاسم يستطيع بذاته الربط بين مصالح دولتين حقيقة وواقعا، وبالتالي فهي تستبعد العناصر الأخرى الغير المؤثرة والحيادية، مثل عنصر الجنسية ومحل إبرام العقد وتكتفي بعنصر واحد، وذلك في سبيل الحد من توسع نطاق تطبيقها أكثر مما يلزم.

وتكاد الاتفاقيات التي تنتمي لهذا الصنف تتفق على كون العنصر الذي يحقق الأهداف المذكورة هو عنصر اختلاف محل إقامة مؤسسات أطراف العقد، والأمثلة عن هذه الاتفاقيات كثيرة نذكر منها: اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقد البيع الدولي للبضائع (فيينا 11 ابريل 1980)، الاتفاقية الموحدة بشأن البيع الدولي للبضائع (لاهاي 1964).¹ والاتفاقية الموحدة لتكوين عقد البيع الدولي للأشياء المنقولة و المادية، والاتفاقية الموحدة بشأن التمثيل في البيع الدولي للبضائع (جنيف 1983)، والاتفاقية الموحدة بشأن التمويل بالكهرباء الدولي.

هذا وقد وجدت مجموعة أخرى من الاتفاقيات التي تعتبر أن العنصر القانوني الفاعل والحاسم والقادر بذاته على جعل العقد يتصل بأكثر من قانون دولة واحدة هو عنصر مكان التنفيذ بدول مختلفة، ومن الاتفاقيات التي تبنت هذا العنصر القانوني نذكر، الاتفاقية المتعلقة بعقود السفر الدولي (بروكسيل 1970) واتفاقية هامبورغ بشأن عقود النقل البحري واتفاقية (فارسوفيا 10 / 02 / 1929) بشأن النقل الجوي الدولي، واتفاقية (جنيف 1956) بشأن عقود النقل الدولي للبضائع عبر البر.

¹ - محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الراجحة للنشر والتوزيع، عمان، 2012، ص10.

الفرع الثاني : الاتفاقيات الدولية التي دلت على التعريف القانوني المتطور بشكل ضمني.

توجد اتفاقيات لها طريقة خاصة في تحديد العقد الدولي، بحيث أنها لا تكلف نفسها عناء تعيين العنصر القانوني الذي يمكن اعتباره كعنصر قادر بذاته على إضفاء الطابع الدولي على العقد، بل تكتفي فقط بالإحالة على مقتضيات الاتفاقيات التي من جنسها، ومن أمثلة هذا الصنف من الاتفاقيات نجد مثلاً الاتفاقية الموحدة بشأن شراء الفاتورة الدولي، والتي تعتبر أن عقد شراء الفواتير يكون دولياً عندما يكون ناشئاً عن "عقد بيع دولي للبضائع" وفي نفس الإطار نجد اتفاقية لاهاي 1915 بشأن البيوع ذات الطابع الدولي للأشياء الدولي، والتي كذلك نصت بمقتضى الفترة الأولى من مادتها الأولى على أن تطبق الاتفاقية على البيوع ذات الطابع الدولي للمنقولات المادية.¹ فكلا الاتفاقيتين لا يعرف دولية العقد.

وفي نظرنا أنهما لا يخرجان عن التعريف القانوني الذي سطرناه، ودليلنا في ذلك إنها تحيل على اتفاقيات تبنت المعيار القانوني المنظور صراحة، إضافة أنه بالتأمل في مقتضيات المواد الأولية نجد أنها تصب في مصب واحد هو التعريف القانوني الانتقائي، فمثلاً اتفاقية لاهاي 1955 تشير في المادة الثالثة منها لقاعدة تنازع يكون بمقتضاها العقد منظماً بمقتضى قانوني بلد إقامة البائع، الأمر الذي نستنتج أن هذه الاتفاقية كغيرها تجعل من عنصر اختلاف مؤسسات الأطراف ضابط لإضفاء الدولية على العقد.

وإلى جانب هذا الشكل من الاتفاقيات المذكورة، يوجد كذلك شكل آخر من الاتفاقيات التي كذلك تستعمل عبارات مبهمة في تحديد دولية العقد، نذكر من ذلك على سبيل المثال اتفاقية روما 19 يونيو 1980 بشأن القانون المطبق على الالتزامات التعاقدية، والتي جاء في مادتها الأولى "تطبق الاتفاقية حين توجد أوضاع تتضمن تنازع قوانين حول الالتزامات التعاقدية" وهي نفس العبارة التي استعملتها اتفاقية لاهاي 22 ديسمبر 1986 بشأن البيع الدولي للبضائع بمقتضى فقرتها الثانية من المادة الأولى لتحديد دولية العقد كشرط مسبق لتطبيق مقتضياتها، إلا أن هذا الإبهام والغموض من استعمال عبارة كتنازع القوانين، سرعان ما

¹ - حسام الدين عبد الغني الصغير، تفسير اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، دار الفكر الجامعي الإسكندرية، ص5.

الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

يتبدد عندما نعلم أن منهج تنازع القوانين لا يجد مجالا له إلا في إطار التعريف القانوني وليس له أي دور في إطار غيره من التعريف الاقتصادي مثلا، بل إن الأمر يزداد جلاء بتفحص مقتضيات المواد اللاحقة.

بناء على كل ما سبق نعتقد أن الاتفاقيات بصنفيها الصريح والضمني لا تعتمد أي من المعايير التي قال بها الفقه الحديث منه والتقليدي، بل لها مقارنة خاصة في التعامل مع مفهوم العقد الدولي، باختصار انه تعريف قانوني متطور يعتبر العقد دوليا العقد الذي تتطرق الصفة الأجنبية لعنصر من عناصره القادرة بذاتها على ربط العقد بأكثر من بلد واحد حقيقة وواقعا لا تجريدا ونظريا.¹

الفرع الثالث : البيوع المستبعدة .

أولا: البيوع المستبعدة صراحة.

نصت المادة الثانية من اتفاقية فيينا على أن لانطبق أحكامها على البيوع الآتية:

1- السلع الاستهلاكية:

استبعدت اتفاقية فيينا بيع السلع غير التجارية التي تباع بقصد الاستهلاك من البيوع الخاضعة لها، وتقصد الاتفاقية من ذلك أن تستبعد البيوع التي تتم بين البائع والمشتري بقصد الاستهلاك الشخصي أو العائلي أو المنزلي، فإذا اشترى سائح مثلا بعض السلع من بلد أجنبي وكان هذا البيع مما يمكن، أن يدخل في نطاق تطبيق الاتفاقية، فإنه متى تبين أن الهدف منه هو الاستعمال الشخصي، فإنه يخرج من نطاق الاتفاقية.

2- البيع في المزاد:

استبعدت اتفاقية فيينا في الفقرة (ب) من المادة الثانية، البيع بالمزاد من الخضوع لأحكامها، ولم يكن هذا البيع مستبعدا من القانون الموحد الملحق باتفاقية لاهاي سنة 1964.

ونلاحظ أن المقصود بالبيع بالمزاد، الذي يتم اختيارا بالمزاد العلني، ويقال في تبرير استبعاد البيع بالمزاد، أنه يعد من البيوع المحلية التي تتصل بالقوانين الوطنية أكثر من تعلقه بالتجارة

¹- Hugues kenfack, droit de commerce international, 3eme édition, Dalloz, France, p90.

الفصل الأول:

إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

الدولية. ذلك أن البيع بالمزاد ينعقد فور رسو المزاد في مكان وجود الشيء وبالتالي فإن القضاء في مختلف الدول يخضع هذا البيع لمكان رسو المزاد.¹

3- البيع البحري:

استبعدت الفقرة (ج) من المادة الثانية من اتفاقية فيينا، البيع الذي يتم تنفيذا لأمر صادر من سلطة يخولها القانون إصدار هذا الأمر، من الخضوع لأحكام الاتفاقية. ويعتبر البيع البحري الذي يتم تنفيذا لأمر صادر من القضاء أو من السلطة العامة من البيوع المستبعدة أيضا وفق الفقرة 1 (د) من المادة السادسة من القانون الموحد لاتفاقية لاهاي، ويقال في تبرير هذا الاستبعاد أن صلتها بالتجارة الدولية منعدمة فضلا عن وقوعها بمقتضى إجراءات إدارية أو قضائية تختلف في كل دولة عن الأخرى إطلاقا يصعب معه توحيدها.

4- بيع القيم المنقولة والأوراق التجارية والنقود :

تنص الفقرة (د) من المادة الثانية من اتفاقية فيينا على استبعاد بيع القيم المنقولة التي تشمل الأسهم وسندات الاستثمار والأوراق التجارية كالكيميالات والشيكات من الخضوع لأحكام الاتفاقية، كما استبعدت الفقرة المذكورة أيضا بيع النقود أي عمليات الصرف الأجنبي من الخضوع للاتفاقية ويستبعد بيع هذه القيم من الاتفاقية ولو كان بيعا دوليا، لأن بيع هذه القيم يخضع لأحكام قانونية خاصة به تكون غالبا أحكام ملزمة.

ونلاحظ أن هذا الاستثناء لا يشمل عقود البيع التي تمثل فيها البضاعة بمستند خاص كسند الشحن أو تذكرة النقل أو صك إيداع البضائع في مخازن عامة، ولو سمي البيع بيع مستندات لأن دور المستندات هنا يتصل بالتزام البائع بتسليم البضاعة، لذلك يدخل هذا البيع في نطاق البيع الدولي الخاضع للاتفاقية.²

1 - محمد نصر محمد، المرجع السابق، ص33.

2 - نفس المرجع ، ص34.

5- بيع السفن والمراكب والطائرات:

احتفظت اتفاقية فيينا في الفقرة (هـ) من المادة الثانية باستثناء بيع السفن والمراكب والطائرات من الخضوع لأحكام الاتفاقية وهو استثناء وارد في القانون الموحد لاتفاقية لاهاي سنة 1964 في المادة 5 (1/ب) بالرغم من إثارة اعتراضات كثيرة حول هذه البيوع من نطاق اتفاقية فيينا، وذلك راجع إلى أن التشريعات تعاملها معاملة العقار.

6- بيع الكهرباء:

استبعدت اتفاقية فيينا في الفقرة (و) من المادة الثانية بيع الكهرباء من الخضوع لأحكام الاتفاقية وهو ما تنص عليه الفقرة 1 (ج) من المادة الخامسة من القانون الموحد لاتفاقية لاهاي. واستبعاد بيع الكهرباء لا يشمل استبعاد مصادر الطاقة الأخرى، الاستثناء لا يقاس عليه ولا يتوسع في تفسيره.¹

ثانيا: البيوع المستبعدة ضمنا.

هناك بعض البيوع لم تنص الاتفاقية على استبعادها صراحة، ولكن يمكن استخلاص استبعادها ضمنا من مجموع نصوص اتفاقية فيينا وذلك على النحو التالي:

1- بيع العقار:

تعالج الاتفاقية البيع الدولي للبضائع، ولما كان العقار لا يعتبر قانونا من البضائع أو السلع فإنه يستبعد من الخضوع لأحكام الاتفاقية. ونلاحظ أن عنوان القانون الموحد لاتفاقية لاهاي سنة 1964 باللغة الفرنسية هو بيع المنقولات المادية بينما يستخدم الأصل الإنجليزي لهذا القانون اصطلاح بيع البضائع أما اتفاقية فيينا فإنها تستخدم اصطلاح بيع البضائع سواء في الأصل الفرنسي أو الأصل الإنجليزي.

2- بيع المنقول المعنوي:

¹ - - محمد نصر محمد المرجع السابق، ص 34-35.

تؤدي نصوص الاتفاقية كذلك، إلى أنها لا تسري على بيع المنقول المعنوي برغم أن الاتفاقية لم تستعمل اصطلاح الأصل الفرنسي للقانون الموحد لاتفاقية لاهاي وهو بيع المنقولات المادية، إلا أن مجموع نصوص الاتفاقية تؤدي إلى أنها تسري على بيع المنقولات المادية دون بيع المنقولات المعنوية كحقوق الدائنية وبيع المحل التجاري، وبيع حقوق الملكية الصناعية والتجارية، وحقوق الملكية الأدبية والفنية.¹

3- استبعاد عقدي الاستصناع والمقاولة:

تنص الفقرة (1) من المادة الثالثة من اتفاقية فيينا "على أن تعتبر من قبيل عقود البيع العقود التي يتم صنعها أو إنتاجها، ما لم يقدم الطرف الذي يطلب هذه السلع جزءا جوهريا من المواد اللازمة لتصنيعها أو إنتاجها". وبمقتضى هذا النص فإن بيع السلع المصنوعة أو المنتجة أو التي يتعهد فيها البائع بصنعها أو بإنتاجها، كبيع صفقة من الآلات سيتم تصنيعها بمعرفة البائع، أو بيع كمية من القمح سيتم زراعتها بواسطة البائع، فإن العقد هنا يعتبر عقد بيع ويخضع لأحكام الاتفاقية .

أما إذا قدم الطرف الذي يطلب هذه السلع جزءا جوهريا من المواد التي تدخل في صناعة أو إنتاج السلعة محل البيع، فإن العقد لا يعتبر في هذا الفرض من عقود البيع الخاضعة للاتفاقية. وبالتالي يعتبر عقد الاستصناع وعقد المقاولة من البيوع المستبعدة التي لا تخضع للاتفاقية.²

المبحث الثالث : تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وإثباته.

إن الجزء الثاني من اتفاقية فيينا 1980 يتضمن أحكام تكوين عقد البيع الدولي للبضائع بينما الجزء الثالث منها يتحدث عن الأحكام الموضوعية لهذا العقد. ولم تعالج الاتفاقية من قواعد تكوين عقد البيع الدولي للبضائع سوى ركن الرضا، فلم تنظم ركني المحل والسبب، بل أنها لم تعالج كل أحكام الرضا، ولم تتناول منه ألا الإيجاب والقبول، فأهملت تنظيم أحكام الأهلية والأحكام المتعلقة بعيوب الرضا، لصعوبة التوحيد فيها.

كما هو معلوم أن العقد ينعقد بصدور إيجاب وقبول متطابقين، على أن الأمر لا يتم بهذه الصورة البسيطة في نطاق عقد البيع الدولي للبضائع، لأن هذا العقد تسبقه عدة مفاوضات .

¹ - محمد نصر محمد ، المرجع السابق ، ص 37.

² - نفس المرجع، ص38.

الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

وعلى هذا الأساس قسمنا هذا المبحث على النحو التالي حيث تناولنا في المطلب الأول المفاوضات والمطلب الثاني الإيجاب والقبول والمطلب الثالث إثبات عقد البيع الدولي للبضائع.

المطلب الأول : المفاوضات.

هناك مرحلة تمهيدية تتمثل في المفاوضات التي يجريها الطرفان المتعاقدان قبل الإيجاب والقبول فكثيرا ما يسبق التعبير عن الإرادة في البيوع الدولية مفاوضات تمهيدية، يتمكن من خلالها كل طرف من معرفة حقوقه والتزاماته في حال إبرام العقد مستقبلا. وعلى هذا الأساس قسمنا هذا المطلب إلى الفرع الأول التعريف بالمفاوضات وبيان أهميتها الفرع الثاني الإلتزامات المفروضة في مرحلة المفاوضات الفرع الثالث قيام المسؤولية في مرحلة المفاوضات.

الفرع الأول: التعريف بالمفاوضات وبيان أهميتها.

أولا: التعريف بالمفاوضات.

المفاوضات عبارة عن حوار ومناقشة وتجاوز بين طرفين أو أكثر بصدد موضوع معين لحسم الخلاف، والتوفيق بين المصالح المتعارضة، والوصول إلى اتفاق بشأنه.¹ كما تعرف المفاوضات بأنها المناقشة المشتركة بين طرفين متقابلين بصدد عناصر عقد في المستقبل.²

وفي العقود الدولية يتم التفاوض بين الحكومات والأفراد والشركات بصدد مشروعات ومشاكل اقتصادية أو تجارية أو قانونية بهدف إقامة رابطة عقدية متوازنة تحقق المصالح المشتركة لأطرافها، ويتم ذلك من خلال تبادل الأفكار والمقترحات ومناقشتها، وقد يفشل الأطراف في تحقيق التوافق، وقد يتم ذلك في شكل شفهي أو كتابي رسمي أو غير رسمي.³

ثانيا: أهمية المفاوضات.

تعتبر المفاوضات مرحلة سابقة على التعاقد، ولا يؤثر عدم وجودها على تكوين العقد أو صحته، لكنها تحتل أهمية كبيرة لا يمكن تجاهلها، وذلك للاعتبارات التالية:

1. يحتل التفاوض أهمية بالغة في عصرنا الراهن أمام ظهور العقود المركبة والمعقدة التي أسفرت عنها الأساليب الحديثة للتعامل الذي يترتب عنه انتقال السلع والخدمات

1 - محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص28.

2 - المنظمة العربية للتنمية الإدارية، عقود التجارة الدولية، ندوة إدارة عقود التجارة الدولية، ص12.

3 - محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص29.

- عبر الحدود المقدره بالمليارات، لذا بات من الضروري أن يسبق هذه العقود مرحلة من المفاوضات تفاديا لإشكالات ومنازعات تخص تنفيذ العقد المستقبلي.
2. لاشك في حيوية مرحلة التفاوض حيث يتم فيها الإعداد والتحضير للعقد وبحث كفاية كامل جوانبه الفنية والمالية والقانونية.
3. تزداد أهمية التفاوض بالنسبة للعقود الفنية المركبة التي تبرم بين شركات عملاقة ذات نشاط دولي والدول النامية التي تسعى إلى إقامة مشروعاتها وتحقيق أهدافها التنموية وفق أفضل الشروط التي تتناسب مع إمكانياتها المادية.
4. بوجود مرحلة المفاوضات لا يمكن لأي من أطراف العقد أن يدعي بأنه طرف مذعن، حتى ولو كان الطرف الآخر ذا غلبة اقتصادية أو محتكرا للسلعة، لأن المفاوضات توفر له فرصة مناقشة شروط العقد.

الفرع الثاني: الإلتزامات المفروضة في مرحلة المفاوضات.

تتمثل هذه الإلتزامات المفروضة في مرحلة المفاوضات بوجود التعاون وتقديم النصح والإعلام والمحافظة على الأسرار.

أولا: الإلتزام بالتعاون.

إن التزم المتفاوض بالتعاون يعتبر إلزاما أساسيا حيث ينبغي أن يحدد أغراضه وأهدافه من العقد الساعي إليه والاحتياجات الفعلية لديه، ويبدو ذلك بوضوح في كافة العقود الفنية مثل الحاسب الآلي، ولو احتاج الأمر الاستعانة بخبير أو الاستعلام لدى الشركات المتخصصة.

ثانيا: الإلتزام بالإعلام.

يتعين على المتفاوض الإفضاء إلى الطرف الآخر بكل مآلديه من بيانات ومعلومات تتعلق بالعقد موضوع التفاوض، حتى تستتير إرادة المتعاقدين.¹

¹ - محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص58.

تبدو أهمية هذا الالتزام بصدد العقود التي يحتاج فيها أحد الطرفين، لمعاونه الآخر بسبب تفاوت الخبرة، ولاشك أن ذلك يتعلق على كافة العقود محل الدراسة، نظرا لسرعة التطورات والتعقيدات الفنية المتلاحقة.

رابعا: الالتزام بالمحافظة على الأسرار.

يلتزم المتفاوض بالمحافظة على الأسرار التي يطع عليها أثناء التفاوض، حيث قد تقتضي المفاوضات أفضاء أحد الطرفين للآخر ببعض أسراره الهامة الفنية أو المهنية، حتى ولو لم تكن هذه الأسرار تحظ بالحماية القانونية.¹

الفرع الثالث : قيام المسؤولية في مرحلة المفاوضات.

أولا : طبيعة المسؤولية.

القاعدة أن المفاوضات أعمال مادية غير ملزمة، ولا يترتب عليها في ذاتها، أي أثر قانوني، ولا تنشئ على عاتق الطرفين أي التزام فكل متفاوض حر في قطع المفاوضات دون مسؤولية، وهو غير مطالب بتقديم مبرر عن ذلك، فالعدول عن المفاوضات لا يعد في ذاته سببا لقيام المسؤولية في حق الطرف القائم بذلك، إلا إذا كان متعسفا في الانسحاب أو صدرت منه أفعال تتنافى مع الأمانة وحسن النية، أو تشكل سلوكا خاطئا، فهنا فقط تقوم مسؤوليته التقصيرية المبنية على الخطأ الثابت، ويقع على عاتق المضرور عبئ إثبات هذا الخطأ.²

ومن صور الخطأ التي عليها قيام المسؤولية التقصيرية:

1. قطع المفاوضات بدون مبرر شرعي: ويقصد بذلك وجود سبب موضوعي يدعو إلى

ذلك، فإذا لم يكن هناك مبرر مشروع، فإن قطع التفاوض يكون خاطئا لمنافاته لقواعد حسن النية والأمانة في التفاوض.

¹ - محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص59.

² - نفس المرجع، ص62.

2. إستفزاز المتفاوض ودفعه إلى قطع المفاوضات: حيث يقوم المتفاوض باستفزاز الطرف الآخر بأساليب غير مقبولة بغرض إنهاء المفاوضات.
3. مخالفة الإلتزامات التفاوضية: التي يفرضها مبدأ حسن النية وهي كما رأينا الإلتزام بالإعلام والنصح ثم التحذير والتعاون.
4. إفشاء الأسرار ثم الإطلاع عليها: وتتم أثناء التفاوض أو استغلالها دون إذن الطرف الآخر.
5. السلوك الخاطئ في التفاوض: لاشك أن انحراف المتفاوض عن السلوك المألوف يعتبر خطأ كما لو لجأ إلى الغش، أو تعمد الإضرار بالطرف الآخر.¹

ثانيا: التعويض عن الضرر في المفاوضات:

إذا ثبت خطأ المتفاوض وترتب على ذلك ضرر مادي أو أدبي، كان للمضرور الحق في إثبات ذلك والمطالبة بالتعويض أو الإلزام بإبرام العقد، و يقتصر دور القاضي على مجرد الحكم بالتعويض النقدي الجابر للضرر طبقا للقواعد العامة. ويدخل في عناصر التعويض: نفقات التعويض، ضياع الوقت والجهد، تقويت صفقة مهمة.²

المطلب الثاني : الإيجاب والقبول.

سنتبع في هذا المطلب نفس المنهج الذي أتبعته اتفاقية فيينا 1980 أي سندرس ركن الرضا فقط، أي سنتطرق لدراسة: الإيجاب، والقبول، واقتران الإيجاب بالقبول.

الفرع الأول : الإيجاب.

الإيجاب هو عرض جازم يتقدم به شخص معين إلى آخر، أو آخرين بقصد إبرام عقد ما للحصول على قبول هذا العرض وبالتالي إنشاء العقد، إذا ما تلاقى معه قبول. وقد عرفته

¹ - محمد حسين منصور ،المرجع السابق ، ص62-63.

² - نفس المرجع، ص64.

محكمة النقض المصرية بأنه: " عرض يعبر عنه الشخص على وجه جازم عن إرادته في إبرام عقد معين، حيث إذا اقترن به قبول مطابق له انعقد العقد ".¹

وعليه وقصد الإلمام بجميع المسائل المتعلقة بالإيجاب، سنتناول في هذا الفرع العناصر التالية: شروط الإيجاب، الوقت الذي ينتج فيه الإيجاب أثره، العدول عن الإيجاب، وسقوط الإيجاب.

أولاً: شروط الإيجاب:

تنص اتفاقية فيينا في المادة العاشرة فقرة 1 بقولها : " يعتبر إيجاباً أي عرض لإبرام عقد إذا كان موجهاً إلى شخص أو عدة أشخاص معينين، وكان محددًا بشكل كافٍ، ويتبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام به في حالة القبول، ويكون العرض محددًا بشكل كافٍ إذا عين البضائع وتضمن صراحة أو ضمناً تحديداً للكمية والتمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدهما ".

وبالرجوع للمادة أعلاه، نجد أنها تشترط ثلاث شروط لاعتبار العرض إيجاباً وهي:

1. أن يكون العرض موجه إلى شخص أو عدة أشخاص: أما العرض العام الموجه إلى الجمهور أو إلى طائفة من الناس دون تعيين فلا يعتبر إيجاباً وإنما دعوة إلى عمل إيجاب.

2. أن يكون العرض محددًا تحديداً كافياً: وقد حدد نص الفقرة 1 من اتفاقية فيينا ما هو المقصود بالتحديد الكافي فقال:

أ - " يكون العرض محددًا بشكل كافٍ إذا عين البضائع وتضمن صراحة أو ضمناً تحديداً للكمية والتمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدهما ".

ب - أن يتضمن العرض تعبيراً عن اتجاه إرادة الموجب إلى الالتزام بإبرام العقد إذا صادف العرض قبولاً من المعروض عليه: وهو ما جاء في المادة 14 من الاتفاقية " يعتبر إيجاباً أي عرض لإبرام عقد ، ويتبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام به في حالة القبول ".

¹ - محمد لبيب شنب، الوجيز في مصادر الالتزام، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، ص 107.

ج - وهذا هو العنصر الأساسي في النص، لأنه هو الذي ينقل العرض من مرحلة المفاوضات إلى مرحلة العزم على التعاقد.¹

تعتبر المفاوضات في بعض العقود، لا سيما في عقد البيع، وهي المرحلة السابقة على التعاقد ولا يصدر عن أحد المتعاقدين إيجاباً نهائياً إلا بعد مفاوضات مع الطرف الآخر، فالإيجاب إذن هو نتيجة المفاوضات.²

ثانياً: الوقت الذي ينتج الإيجاب أثره:

تجيب على هذا السؤال الفقرة 1 من المادة 15 من اتفاقية فيينا بما يأتي:
" يحدث الإيجاب أثره عند وصوله إلى المخاطب " .

ويمكن للموجب أن يسحب إيجابه، حتى ولو كان هذا الإيجاب غير قابل للرجوع فيه، إذا وصل سحب الإيجاب إلى المخاطب قبل وصول الإيجاب أو في وقت وصوله، وهذا ما نصت عليه المادة 15 فقرة 2 من اتفاقية فيينا 1980، بقولها: " يجوز سحب الإيجاب، ولو كان غير قابل للرجوع عنه، إذا وصل سحب الإيجاب إلى المخاطب قبل وصول الإيجاب أو في وقت وصوله " .³

ثالثاً: العدول عن الإيجاب.

يمكن للموجب أن يعدل عن الإيجاب إذا وصل العدول عن الإيجاب إلى المخاطب قبل أن يكون هذا الأخير قد أرسل قبوله، وهذا ما جاءت به المادة 16 فقرة 1 من اتفاقية فيينا 1980 بنصها على أنه: " يجوز الرجوع عن الإيجاب لحين انعقاد العقد إذا وصل الرجوع عن الإيجاب إلى المخاطب قبل أن يكون هذا الأخير قد أرسل قبوله " .

¹ - إلياس ناصيف، موسوعة العقود المدنية والتجارية، الجزء التاسع، بيروت، 1997، ص 554- 555 .

² - محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر، 1992، ص 89.

³ - إلياس ناصيف، المرجع السابق، ص 556.

ولكن، هناك حالتين لا يمكن فيهما للموجب أن يعدل عن إيجابه، وهما حسب المادة 16 فقرة 2 من اتفاقية فيينا:

- أ. إذا تبين منه أنه لا رجوع عنه، سواء بذكر فترة محددة للقبول أو بطريقة أخرى.
- ب. إذا كان من المعقول للمخاطب أن يعتبر أن الإيجاب لا رجوع عنه وتصرف على هذا الأساس.

رابعاً : سقوط الإيجاب.

تنص المادة 17 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه : "يسقط الإيجاب، ولو كان لا رجوع عنه، عندما يصل رفضه إلى الموجب " .

ومعنى هذا النص أن الإيجاب، ولو كان إجاباً ملزماً، فإنه يسقط متى رفضه من وجه إليه الإيجاب، ولو لم تنقص المادة التي حددها الموجب للقبول.

الفرع الثاني: القبول.

القبول هو التعبير عن إرادة الطرف التي وجه إليه الإيجاب بارتضائه العرض الذي تقدم به الموجب.¹

وسنحاول التطرق في هذا الفصل إلى صور التعبير عن الإرادة، والوقت الذي ينتج فيه القبول أثره، عدم تطابق القبول الإيجاب، وسريان الميعاد المحدد للقبول، والرجوع في القبول.

أولاً: صور التعبير عن القبول.

لقد نصت المادة 18 من اتفاقية فيينا في فقرتها الأولى على أن " يعتبر قبولاً، أي بيان أو أي تصرف آخر صادر من المخاطب يقيد الموافقة على الإيجاب، أما السكوت أو عدم القيام بأي تصرف فلا يعتبر أي منهما في ذاته قبولاً " .

1- jean charbonnier: droit civil – lis obligation – tome 4, 21 e édition refondue Thémis 1998, p77.

وتعنى هذه المادة أن القبول كما يكون صريحاً بصدر تعبير محدد يدل عليه، من الموجب له، فإنه قد يكون ضمناً باتخاذ الموجب له سلوكاً يعبر عن موافقته على الإيجاب الموجه إليه كما لو قام المشتري بدفع الثمن أو قام البائع بتسليم المبيع . كما أكدت المادة أن السكوت أو اتخاذ موقف سلبي من جانب المخاطب لا يصل إلى درجة القبول، فسكوت المخاطب لا يرقى إلى درجة القبول، فسكوت المخاطب لا يرقى إلى درجة القبول الضمني.¹

وبالرغم من إشارة المادة أعلاه أن السكوت لا يعتبر في ذاته قبولاً، إلا أن التعبير في ذاته يمكن أن يستنتج منه أنه من الجائز اعتبار السكوت قبولاً إذا وقع في ظرف، أو لابيسته أوصاف يمكن معها اعتبار أنه علامة رضا، كما هو الأمر في التعامل السابق بين الطرفين والمتضمن أن عدم الرد بالرفض خلال فترة معينة يعتبر قبولاً.²

ثانياً: الوقت الذي ينتج فيه القبول أثره.

نصت المادة 18 فقرة 2 من اتفاقية فيينا على أنه: " يحدث قبول الإيجاب أثره من اللحظة التي يصل فيها الموجب ما يفيد الموافقة. ولا يحدث القبول أثره إلا إذا لم يصل إلى الموجب خلال المدة التي اشترطها، أو خلال مدة معقولة في حالة عدم وجود مثل هذا الشرط، على أن يؤخذ في الاعتبار ظروف الصفقة وسرعة وسائل الاتصال التي اتخذها الموجب، ويلتزم قبول الإيجاب الشفوي في الحال، ما لم يتبين من الظروف خلاف ذلك ."

ولا يعتبر القبول منتجاً لأثره إذا 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 تحديد الميعاد المعقول ظروف التعامل بما في ذلك سرعة وسائل المواصلات التي استخدمها الموجب. وإذا كان الإيجاب شفويًا وجب أن يكون القبول فورياً، إلا إذا اتضح من الظروف غير ذلك .

وعلى أية حال، فإنه متى تضمن الإيجاب أو دل التعامل السابق بين المتعاقدين أو قضى العرف بأن الموجه إليه الإيجاب، عليه أن يعبر عن قبوله بالقيام بعمل معين كإرسال البضاعة المباعة أو دفع الثمن، دون إخطار الموجب فإن القبول ينتج أثره منذ اللحظة التي يقوم فيها

¹- محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص98.

²- الياس ناصيف، المرجع السابق، ص559-560.

الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

الموجه إليه الإيجاب بهذا العمل بشرط أن يتم هذا العمل خلال الميعاد المحدد في الإيجاب لصدور القبول أو خلال الميعاد المعقول إذا لم يحدد الموجب ميعاداً للقبول.¹

وهذا ما جاء في **المادة 18 فقرة 3** من اتفاقية فيينا 1980 بنصها على أنه: " ومع ذلك إذا جاز، بمقتضى الإيجاب أو التعامل الجاري بين الطرفين أو الأعراف، أن يعلن المخاطب الذي عرض عليه الإيجاب عن قبوله بالقيام بتصرف ما، كالذي يتعلق بإرسال البضائع أو تسديد الثمن، دون إخطار الموجب، عندئذ يكون القبول نافذاً في اللحظة التي تم فيها التصرف المذكور، بشرط أن يجري ذلك خلال المدة المذكورة في الفقرة السابقة."

ثالثاً: عدم تطابق الإيجاب بالقبول.

تنص **المادة 19 فقرة 1** من اتفاقية فيينا على أنه: " إذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول، ولكنه تضمن إضافات أو تحديدات أو تعديلات يعتبر رفضاً، للإيجاب ويشكل إيجاباً مقابلًا."

وعلى ذلك فالنص أوضح تماماً في أن عدم تطابق القبول مع الإيجاب ليس من شأنه أن يؤدي إلى انعقاد عقد البيع الدولي للبضائع، ولكن تعتبر الإضافة أو القيد أو التعديل بمثابة إيجاب جديد يحتاج إلى قبول من الموجب حتى ينعقد العقد وفقاً للتغيير المقترح من الموجب له.²

وتنص **الفقرة الثانية من المادة 19** من اتفاقية فيينا على أنه: " ومع ذلك، إذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول وتضمن عناصر متممة أو مختلفة لا تؤدي إلى تغيير أساسي للإيجاب، فهو يشكل قبولاً، إلا إذا قام الموجب، دون تغيير غير مبرر، بالاعتراض على ذلك شفويًا، أو بإرسال إخطار بهذا المعنى، فإذا لم يعترض الموجب على النحو المذكور، يكون العقد قد تضمن ما جاء في الإيجاب مع التعديلات التي جاءت في صيغة القبول."

ويهدف النص المتقدم إلى تيسير تكوين العقد، فمتى كانت هناك تعديلات في الإيجاب لا تغير في جوهر شروطه، فإن العقد يتم طبقاً لهذه الشروط التي يتضمنها الإيجاب والمعدلة وفقاً

¹ - أحمد حشمت أبو سنيت، نظرية الالتزام في القانون المدني الجديد، الكتاب الأول، مصادر الالتزام، الطبعة الثانية، القاهرة 1954، ص 75.

² - محمود سمير الشراقوي، المرجع السابق، ص 102.

الفصل الأول:

إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

للتغييرات غير الجوهرية الواردة في القبول، ما لم يعترض الموجب على هذه التغييرات شفاهة أو بإرسال إخطار فوري إلى الموجب له بحل هذا الاعتراض .

ولكي نميز بين التغييرات الجوهرية والغير جوهرية ؟ أجابت **المادة 19** **فقرة 3** من اتفاقية فيينا على هذا التساؤل بنصها على أن : " الشروط الإضافية أو المختلفة المتعلقة بالثمن أو التسديد أو النوعية أو الكمية أو مكان وموعد التسليم للبضائع أو ما يتعلق بمدى مسؤولية أحد الطرفين تجاه الطرف الآخر أو تسوية المنازعات، هذه الأمور تعتبر أنها تؤدي إلى تغيير أساسي بما جاءت به صيغة الإيجاب " .¹

رابعا: سريان الميعاد المحدد للقبول.

تضمنت **المادة 20** **فقرة 1** من اتفاقية فيينا على أنه: " يبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول في برقية أو رسالة من لحظة تسليم البرقية للإرسال أو من التاريخ المبين بالرسالة، وإذا لم يكن التاريخ مبينا بها فمن التاريخ المبين على الغلاف. ويبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول بواسطة الهاتف أو التلكس أو غير ذلك من وسائل الاتصال الفوري من لحظة وصول الإيجاب إلى المخاطب " .

بالرجوع إلى نص المادة أعلاه، يتبين لنا أن الميعاد الذي يحدده الموجب للقبول يبدأ سريانه من تاريخ تسليم البرقية لإرسالها إلى المخاطب، أو من التاريخ المبين في الرسالة، فإذا لم يكن التاريخ مذكورا في الرسالة فالعبرة بالتاريخ المذكور على الغلاف.

ووفقا **للفقرة الثانية من المادة 20 من اتفاقية فيينا**، فإنه يدخل في حساب الميعاد المحدد للقبول أيام الإجازات الرسمية أو الأيام التي يتعطل فيها العمل إذا وقعت هذه الأيام خلال الميعاد. وعلى أي حال فإنه إذا لم يمكن تسليم الإخطار بالقبول في عنوان الموجب في اليوم الأخير للميعاد المحدد للقبول لأنه يقع في يوم إجازة رسمية أو في يوم يتعطل فيه العمل في المكان الذي يوجد فيه مركز أعمال الموجب فإن الميعاد يمتد إلى أول يوم عمل التالي .²

¹- محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص104.

² - نفس المرجع ، ص106.

تنص المادة 22 من اتفاقية فيينا على أنه : " يجوز سحب القبول إذا وصل طلب السحب إلى الموجب قبل الوقت الذي يحدث فيه القبول أثره، أو في نفس الوقت " .

يتبين من النص أن الرجوع في القبول جائز في حالتين هما :

الحالة الأولى: إذا وصل طلب إلغاء القبول إلى الموجب قبل وصول إعلان القبول كما لو أرسل إعلان القبول بخطاب عادي، ثم بادر الموجب له إلى إرسال برقية لإلغائه، ووصلت البرقية قبل وصول الخطاب.

الحالة الثانية: إذا وصل إلغاء القبول في الوقت نفسه. ولا يلتفت إلى أيهما فضه الموجب قبل الآخر. وفي غير هاتين الحالتين لا رجوع في القبول إذا وصل إلى الموجب وأحدث أثره، لأن العقد يكون عندئذ قد انعقد، ولا سبيل إذن لإسقاطه إلا بإبطاله.¹

الفرع الثالث: اقتران الإيجاب بالقبول.

تنص المادة 23 من اتفاقية فيينا على أنه : "ينعقد العقد في اللحظة التي يحدث فيها قبول الإيجاب أثره وفقا لأحكام هذه الاتفاقية " .

كما تنص المادة 24 من اتفاقية فيينا على أنه : " في حكم هذا الجزء من الاتفاقية يعتبر الإيجاب أو الإعلان عن قبول أو أي تعبير آخر عن القصد قد وصل إلى المخاطب عند إبلاغه شفويا أو تسليمه إليه شخصيا بأي وسيلة أخرى أو تبليغه في مكان عمله أو في عنوانه البريدي، أو تسليمه في مكان سكنه المعتاد إذا لم يكن له مكان عمل أو عنوان بريدي " .

¹ - الياس ناصيف ، المرجع السابق، ص 565.

الفصل الأول:

إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

لذلك حرصت المادة 23 على أن تؤكد أن العقد يتم منذ اللحظة التي يعتبر فيها القبول منتجاً لأثره وفقاً لأحكام الاتفاقية أي منذ أن يصل القبول إلى الموجب، ففي هذه اللحظة يقترن الإيجاب بالقبول .

تكفلت المادة 24 من الاتفاقية ببيان متى يصل التعبير عن الإرادة إلى الطرف الآخر وذلك في الصور الآتية :

1 - إذا وجه شفاهة إلى الموجه إليه التعبير (الطرف الآخر) .

2 - إذا سلم من صاحب التعبير إلى الموجه إليه بأية وسيلة أخرى :

أ- شخصياً .

ب- أو إلى مركز أعماله .

ج- أو إلى محل إقامته المعتادة إذا لم يكن له مركز أعمال أو عنوان بريدي.

ويعنى نص المادة 24 من اتفاقية فيينا إذن بتحديد اللحظة التي يتم فيها عقد البيع أو يقترن فيها الإيجاب بالقبول، ويتضح من هذا النص أن اتفاقية فيينا أخذت بنظرية معينة من عدة نظريات تأخذ بها مختلف التشريعات الوطنية.

فقد اعتدت الاتفاقية بنظرية وصول القبول أي تسليمه وهو ذات المذهب الذي اعتنقه القانون الموحد لاتفاقية لاهاي.

أما اتفاقية فيينا فقد حرصت على بيان الحالات التي يمكن القول فيها أن التعبير عن الإرادة وصل إلى الموجه إليه هذا التعبير ببيان الحالات الأربع التي أشرنا إليها فيما تقدم .

وقد غلبت اتفاقية فيينا نظرية وصول التعبير، بينما يتنازع هذا الموضوع في التشريعات الوطنية عدة نظريات نوجزها فيما يلي.¹

¹ - محمود سمير الشراوي، المرجع السابق، ص111.

الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

(أ) **نظرية إعلان القبول** : يعتبر العقد توافق إرادتين فمتى أعلن الطرف الآخر قبوله للإيجاب المعروض عليه، فقد توافقت الإرادتان وتم العقد ، ويرى أنصار هذه النظرية أنها تلائم مقتضيات الحياة التجارية من وجوب السرعة في التعامل .

على أنه يؤخذ على هذه النظرية أن الإرادة لا تنتج أثرها إلا من وقت العلم بها، إذ قد يعدل من عبر عن إرادته عن هذا التعبير بعد صدوره .

(ب) **نظرية تصدير القبول** : لا تختلف هذه النظرية عن النظرية السابقة كثيراً، إذ ينتج القبول أثره بإعلانه على أن يكون هذا الإعلان نهائياً لا رجعة فيه، ولا يكون كذلك إلا بإرسال القبول إلى الموجب .

ويؤخذ على هذه النظرية أن القبول المصدر يمكن استرداده لأن الخطاب المرسل ملك للمرسل حتى يتسلمه المرسل إليه.

(ج) **نظرية تسليم القبول** : لا يكون القبول نهائياً بتصديره لأنه يمكن استرداده وهو في الطريق كما قدمنا وإنما يعتبر القبول نهائياً إذا وصل إلى الموجب، ففي هذا الوقت يتم العقد سواء علم به الموجب أو لم يعلم، على أن وصول القبول قرينة على العلم به .

(د) **نظرية العلم بالقبول** : لا يكفي إعلان القبول بل يجب علم الموجب به، ويعتبر وصول القبول قرينة على العلم به ولكنها قرينة قضائية يمكن الأخذ بها أو عدم الأخذ بها وهي قرينة قابلة لإثبات العكس في جميع الأحوال.¹

وهذه النظرية متفرعة عن النظرية السابقة فهي تشترط العلم وتعتبر وصول القبول قرينة عليه.

ويبدو أن القانون المصري يأخذ بهذه النظرية إذ تنص **المادة 91** مدني 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 ."

¹ - محمود سمير الشراوي ، المرجع السابق ، ص 112.

الفصل الأول:

إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

وقد رأينا أن اتفاقية فيينا قد أخذت بنظرية تسليم القبول أو تصديره، وأن هذا التسليم لا يعني حتما العلم بل يكفي أن يوجه القبول إلى الموجب شفاهه أو أن يسلم إلى الموجب سواء تم تسليمه إليه شخصيا (وهنا يعتبر العلم مؤكداً) أو يسلم إلى مركز أعماله أو إلى عنوانه البريدي أو محل إقامته المعتادة (وهنا يفترض العلم).¹

المطلب الثالث: إثبات عقد البيع الدولي للبضائع.

سنحاول في هذا المطلب التطرق لإثبات عقد البيع الدولي للبضائع من خلال التقسيم التالي: مبدأ حرية شكل العقد، شرط التحفظ على مبدأ حرية تكوين وإثبات العقد، المقصود بالكتابة في اتفاقية فيينا.

الفرع الأول: مبدأ حرية شكل العقد:

يعتبر مبدأ حرية تكوين إثبات التصرفات التجارية، من المبادئ المسلم بها في مختلف النظم القانونية. وبالرغم من أن اتفاقية فيينا تعالج البيع الدولي للبضائع وتنص صراحة على أنه لا يشترط أن يكون البيع تجارياً لكي يخضع لأحكامها، إلا أنه من المقرر أن هذه الاتفاقية تتصرف أحكامها أساساً إلى البيع التجاري الدولي، لذلك لم يكن من الغريب أن تقرر الاتفاقية مبدأ حرية كل من تكوين وإثبات عقد البيع الدولي للبضائع.

وتكلمت المادة 11 من الاتفاقية على:

" لا يشترط أن يتم انعقاد عقد البيع أو إثباته كتابة، ولا يخضع لأي شروط شكلية. ويجوز إثباته بأي وسيلة. بما في ذلك الإثبات بالبينة ".
ومن هذا النص يبين أن عقد البيع الدولي للبضائع يعتبر وفقاً لاتفاقية فيينا عقداً رضائياً وليس عقداً شكلياً، فلم تشترط لإبرام هذا العقد أن يفرغ في شكل معين.

ومن ناحية أخرى، فإن الاتفاقية قررت أيضاً عدم خضوع إثبات هذا العقد لشكل معين، فهو يخضع لمبدأ حرية الإثبات، فيجوز إثباته بكافة طرق الإثبات بما في ذلك شهادة الشهود.

¹ - محمود سمير الشراوي ، المرجع السابق ، ص 113.

وقد جاء نص المادة 11 من اتفاقية فيينا على هذا النحو ليستجيب لحاجات التجارة الدولية، التي تتحرر من قيود الشكل عند إبرام عقد البيع الدولي.¹

الفرع الثاني: شرط التحفظ على مبدأ حرية تكوين وإثبات العقد.

إذا كان مبدأ حرية تكوين وإثبات عقد البيع الدولي للبضائع هو الأصل وفقاً لأحكام اتفاقية فيينا، فإن الاتفاقية راعت أن قوانين بعض الدول، قد تتطلب شكلاً معيناً لتكوين عقد البيع لذلك وضعت الاتفاقية تحفظاً على مبدأ حرية شكل العقد، يجيز للدول التي تأخذ به، أن تطبق القاعدة التي يأخذ بها قانونها الوطني متى كان واجب التطبيق على العقد وفقاً لقواعد تنازع القوانين، إذا كان هذا القانون يتطلب الكتابة كشكل للعقد.

لذلك نصت المادة 12 من الاتفاقية على أن:

" جميع أحكام المادة 11 والمادة 29 أو الجزء الثاني من هذه الاتفاقية التي تسمح باتخاذ أي شكل غير الكتابة لأجل انعقاد عقد أو تعديله أو فسخه رضائياً أو لوقوع الإيجاب أو القبول أو الإعلان عن قصد أحد الطرفين لا تطبق عندما يكون مكان عمل أحد الطرفين في إحدى الدول المتعاقدة المنضمة إلى هذه الاتفاقية التي أعلنت تحفظها بموجب المادة أو تعديل آثارها ".

ويلاحظ على هذا النص ما يأتي :

1 - يشير إلى عدم تطبيق المادة 11 والتي رأينا حكمها في البند السابق والتي تقضى بمبدأ حرية شكل عقد البيع. وكذلك المادة 29 من الاتفاقية التي تقرر فقرتها الأولى أن عقد البيع يمكن تعديله أو إنهاؤه بمجرد تراضي الطرفين.

بينما تقضى الفقرة الثانية منها بأن العقد المكتوب الذي يتضمن شرطاً يتطلب أن يتم أي اتفاق على تعديل أو إنهاء العقد بالكتابة فإنه لا يكفي التراضي لتعديل أو إنهاء العقد وعلى أية حال فإن سلوك أحد الطرفين يمكن أن يمنعه من التمسك بهذا النص إذا اعتمد الطرف الآخر على هذا السلوك.

¹ - محمود سمير الشوقوي ، المرجع السابق ، ص 122 .

الفصل الأول:

إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

وكذلك يشير نص **المادة 22** إلى عدم تطبيق أحكام **القسم الثاني** من الاتفاقية الذي يتضمن قواعد الإيجاب والقبول، أي أن النص يشير إلى عدم التقيد بأحكام الاتفاقية التي لا تشترط شكلاً معيناً للتعبير عن الإرادة عند إبرام عقد البيع إذا كان مركز أعمال أحد المتعاقدين في دولة متعاقدة أخذت بالتحفظ الوارد في **المادة 96 من الاتفاقية**.

2 - **تقضى المادة 96** من الاتفاقية بإيراد تحفظ من شأنه، أنه يجوز لأية دولة متعاقدة يتطلب قانونها أن يبرم عقد البيع أو يثبت بالكتابة، أن تعلن في أي وقت وطبقاً **للمادة 12** من الاتفاقية بأن نصوص **المادة 11** و**المادة 29** و**القسم الثاني** من الاتفاقية المتعلقة بالإيجاب والقبول والتي تسمح بأن يتم عقد البيع أو تعديله أو إنهائه بالتراضي أو أن يصدر الإيجاب أو القبول أو أي تعبير عن الإرادة في أي شكل غير الكتابة، بالألا تطبق هذه الأحكام إذا كان مركز أعمال أي من طرفي العقد في هذه الدولة أي الدولة التي تعلن الأخذ بالتحفظ المشار إليه **بالمادة 96**.

ويلاحظ أن هذا التحفظ لا يشترط لنفاده الأخذ به عند التصديق على الاتفاقية أو الانضمام إليها وإنما يمكن الأخذ به في أي وقت، أي تستطيع أن تعلن أية دولة متعاقدة الأخذ بهذا التحفظ حتى بعد الانضمام إلى الاتفاقية.

3 - تؤكد الجملة الأخيرة من **المادة 12** **فقرة 2** من الاتفاقية أن نص **المادة 12** يعتبر أمراً فلا يجوز للمتعاقدين النص على مخالفته أو تغيير حكمه أو أثره.¹

الفرع الثالث: المقصود بالكتابة في اتفاقية فيينا:

رأينا من عرض النصوص الواردة في اتفاقية فيينا بشأن شكل العقد، أن الأصل هو حرية شكل عقد البيع، والاستثناء أن تأخذ بعض الدول بالتحفظ الوارد في **المادة 96** من الاتفاقية فتطبق أحكام قوانينها التي تتطلب الكتابة كشكل لإبرام عقد البيع أو كشرط لإثباته.

ويقصد بالكتابة (**كل محرر مكتوب صادر عن المتعاقدين**). على أن معنى الكتابة في مجال قانون التجارة الدولية، ووفقاً للاتجاه الحديث لا يشمل فقط كل محرر مكتوب يثبت أنه صادر عن أحد المتعاقدين أو عنهما معا وذلك بتوقيعه ممن صدر عنه، بل يشمل المحرر المكتوب

¹ - محمود سمير الشراوي ، المرجع السابق ، ص 124.

الفصل الأول:

إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

وفقاً للمعنى الحديث في قانون التجارة الدولية (أي محرر يثبت إرساله من أحد الطرفين إلى الآخر ولو لم يكن موقعاً بخط الصادر منه هذا المحرر من ذلك البرقية والتكس).

لذلك نصت **المادة 13** من اتفاقية فيينا على تقنين هذا المبدأ صراحة، فتقرر أنه :

" يشمل مصطلح "كتابة" ، في حكم هذه الاتفاقية، الرسائل البرقية والتكس".

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع.

إذا انعقد عقد البيع الدولي للبضائع بتبادل طرفيه التعبير عن إرادتين متطابقتين أنشأ الإلتزامات على عاتق كل من البائع والمشتري.

وقد تضمن الجزء الثالث من اتفاقية فيينا 1980، في الفصلين الثاني والثالث الإلتزامات كل من البائع والمشتري في عقد البيع الدولي للبضائع والجزاءات التي تنشأ على إخلال كل منهما بالإلتزامات التعاقدية، وذلك في المواد من 30 إلى 65 .

وقد حددت المادة 30 من اتفاقية فيينا 1980 الإلتزامات البائع على سبيل الإجمال حيث نصت على أنه: " يجب على البائع أن يسلم البضائع والمستندات المتعلقة بها وأن ينقل ملكية البضائع على النحو الذي يقتضيه العقد وهذه الاتفاقية " .

كما حددت المادة 53 من اتفاقية فيينا الإلتزامات المشتري، بنصها على أنه: " يجب على المشتري، بموجب شروط العقد وهذه الاتفاقية، أن يدفع ثمن البضائع وأن يستلمها".

وعليه سنقسم هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول سنتطرق فيه للإلتزامات البائع وجزاء الإخلال بها. وفي المبحث الثاني سنتناول الإلتزامات المشتري وجزاء الإخلال بها.

وتجدر الإشارة إلى أننا سنركز، في دراستنا لهذا الفصل، على ما جاء من أحكام في اتفاقية فيينا 1980.

المبحث الأول: التزمات البائع وجزء الإخلال بها.

تنص المادة 30 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه: " يجب على البائع أن يسلم البضائع والمستندات المتعلقة بها وأن ينقل ملكية البضائع على النحو الذي يقتضيه العقد وهذه الاتفاقية ."

بالرغم من أنه يفهم من النص أعلاه أنه يقع على عاتق البائع: تسليم البضائع، تسليم المستندات، ونقل الملكية، إلا أن الاتفاقية أوردت، عند تفصيل التزمات البائع، الإلتزام بتسليم البضائع والمستندات في فرع واحد (المواد 31 - 34) و الإلتزام بالمطابقة في فرع ثان (المواد 35 44) واكتفت الاتفاقية بالإشارة إلى التزم البائع بنقل الملكية بصفة إجمالية في المادة 30 منها. وقد أشارت المادة 4 من الاتفاقية أنه يعد من المسائل المستبعدة من نطاقها: تنظيم الآثار التي قد يحدثها عقد البيع بشأن ملكية البضائع المبيعة، بحيث تخضع هذه المسألة لأحكام القوانين الوطنية.

وعليه، سنقسم مبحثنا هذا إلى أربعة مطالب، نعالج فيها الموضوعات التالية على النحو التالي: التزم البائع بتسليم البضائع، التزم البائع بتسليم المستندات، التزم البائع بالمطابقة وضمن التعرض الصادر من الغير، الجزاءات على إخلال البائع بالتزماته.

المطلب الأول: الإلتزام بتسليم البضائع والمستندات.

سنقسم دراستنا في هذا المطلب إلى فرعين، الفرع الأول سنخصصه لدراسة الإلتزام بتسليم البضائع، أما الفرع الثاني فنخصصه لدراسة الإلتزام بتسليم المستندات.

الفرع الأول: الإلتزام بتسليم البضائع.

لم تضع اتفاقية فيينا 1980 تعريف عاما للتسليم، إلا أنها حرصت في مواضع متفرقة على بيان المعنى المقصود منه، وهي تقصد أحد المعنيين:

1. فهي تقصد به أحيانا مجرد وضع البضاعة تحت تصرف المشتري ويشترط حتى

يعتبر المبيع موضوعا تحت تصرف المشتري أن يكون متمكنا من حيازته حياة

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

يستطيع معها أن ينتفع به الانتفاع المقصود، من غير أن يحول حائل دون ذلك ولكن، لا تشترط أن تنتقل الحيازة فعلا إلى المشتري، بحيث يستولى على المبيع استيلاء ماديا، فمادام المشتري متمكنا من هذا الاستيلاء، فإن البائع يكون قد نفذ التزامه بالتسليم.

2. وتقصد به أحيانا أخرى، "المناولة" أي الحيازة المادية الفعلية للبضاعة، فتسليم البضاعة المبيعة هنا يكون ماديا أي بمناولتها من البائع إلى المشتري أو من ينوب عنه يدا بيد، بحيث تدخل البضاعة تحت تصرف المشتري فعلا.¹

وحتى تكون دراستنا في هذا الفرع شافية وكافية، سنتطرق فيه إلى مكان تسليم البضائع وأيضا إلى زمان تسليم البضائع.

أولا: مكان تسليم البضائع.

الأصل أن يقوم البائع بتسليم البضائع في المكان المتفق عليه في العقد، لكن الغالب في التجارة الدولية أن يتضمن العقد شرطا من الشروط الدولية للبيع والتي تسمى بـ "الانكوترمز".² التي تتولى تحديد مكان التسليم.

فإذا خلى عقد البيع الدولي من تحديد ذلك، تتدخل المادة 31 من اتفاقية فيينا لتحديد مكان التسليم، حيث نصت المادة على أنه: " إذا كان البائع غير ملزم بتسليم البضائع في أي مكان معين آخر، فإن التزامه بالتسليم يكون على النحو التالي:

أ. تسليم البضائع إلى أول ناقل لإيصالها إلى المشتري، إذا تضمن عقد البيع نقل البضائع.

¹ - صفوت ناجي بهنساوي، الإلتزام بتسليم البضائع في عقد البيع الدولي دراسة لاتفاقية فيينا سنة 1980 مصر، 1996، ص 18 - 20.

² - تفهم الانكوترمز incoterms بعدة معاني على أنها: بمثابة دليل لمصطلحات تجارية دولية، وتعتبر أحيانا عن قواعد وقوانين دولية لتفسير المصطلحات التجارية والمفاهيم التجارية المثبتة في الغرفة التجارية الدولية، أو هي تعبير عن المصطلحات التجارية الدولية المستخدمة في البيوع الدولية، ذلك أمها تتصرف إلى صيغ قانونية تجارية معروفة على الصعيد الدولي، تحدد ماهية التزامات طرفي عقد البيع الدولي، وتعيين الإلتزامات في شأن نقل البضاعة والتأمين عليها وتخليص ثمنها والتعامل بشأنها في الجمارك. للإطلاع أكثر أنظر: محمد نصر محمد الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الرابحة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2013، ص 108 - 109.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

ب. وفي الحالات التي لا تندرج تحت الفقرة الفرعية السابقة، إذا كان العقد يتعلق ببضائع محددة أو بضائع معينة بالجنس ستسحب من مخزون محدد أو تصنع أو تنتج وعرف الطرفان وقت إبرام العقد أن البضائع موجودة في مكان معين أو أنها ستصنع أو تنتج في مكان معين ... يلتزم البائع بوضع البضائع تحت تصرف المشتري في ذلك المكان.

ت. وفي الحالات الأخرى ... يلتزم البائع بوضع البضائع تحت تصرف المشتري في المكان الذي كان يوجد فيه مكان عمل البائع وقت إبرام العقد ".
بالرجوع إلى نص المادة أعلاه، نجد أنها ميزت بين ثلاث فروض فيما يخص مكان تسليم البضائع:

الفرض الأول:

وفيه يقتضي تنفيذ عقد البيع نقل البضاعة، ويكون البائع هو الملزم بإبرام عقد النقل، وفي هذا الفرض يتم التسليم في المكان الذي تم فيه مناولة البضاعة إلى الناقل الأول بقصد إرسالها إلى المشتري.

فلا يتم التسليم في هذا الفرض إلا إذا حاز الناقل البضاعة حيازة مادية، ولا يكفي مجرد وضعها تحت تصرفه، كنقلها إلى رصيف الميناء مثلا، إخطاره بوجودها على الرصيف.

الفرض الثاني:

وفيه لا يوجب عقد البيع على البائع إبرام عقد نقل البضاعة، ويتعلق فيه البيع ببضاعة معينة بذاتها، موجودة في مكان معين، أو معينة بنوعها فقط، ستفرز من مخزون محدد موجود في مكان معين، أو ستصنع أو يتم إنتاجها في مكان معين، ويعلم كل من البائع والمشتري وقت إبرام العقد، أن البضاعة موجودة في مكان معين، أو أنها ستصنع أو يتم إنتاجها في مكان معين.

ويقع التسليم في هذا الفرض بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في ذلك المكان فالبايع لا يلتزم، بمقتضى الإلتزام بالتسليم، بنقل البضاعة إلى حيث يريد أو يوجد المشتري إنما يتم التسليم بمجرد وضع البضاعة تحت تصرف المشتري في المكان الموجود فيه وقت إبرام عقد البيع، أو المكان الذي سيتم فيه صنعها أو إنتاجها، وعلى المشتري، بعد إخطاره أن يسعى إلى حيث تكون البضاعة التي وضعت تحت تصرفه ليقوم باستلامها.¹

¹ -صفوت ناجي بهنساوي، المرجع السابق، ص 24 - 27.

وبواجه هذا الفرض الحالات التي لا تنطبق في الفرضين السابقين، كحالة البضاعة المعينة بالذات التي لا يعلم المشتري، وقت إبرام العقد، مكان وجودها ويقع التسليم في هذا الفرض بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في المكان الذي كانت توجد فيه منشأة البائع وقت إبرام العقد، فالعبرة في تحديد مكان التسليم بالمكان الذي كانت توجد فيه منشأة البائع وقت إبرام عقد البيع، فإذا تغير هذا المكان بعد ذلك، فلا يبرأ البائع من التزامه إلا بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في منشأة البائع وقت إبرام عقد البيع، إلا إذا وافق المشتري على تسلم البضاعة في المكان الجديد لمنشأة البائع.

ثانياً: زمان تسليم البضائع.

تنص المادة 33 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه: "يجب على البائع أن يسلم البضائع:

- أ. في التاريخ المحدد في العقد أو في التاريخ الذي يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد، أو
- ب. في أي وقت خلال المدة المحددة في العقد أو التي يمكن تحديدها بالرجوع إلى العقد إلا إذا تبين من الظروف أن المشتري هو الذي يختار ميعادا للتسليم، أو
- ت. خلال مدة معقولة من انعقاد العقد في جميع الأحوال الأخرى".¹

بالرجوع إلى نص المادة أعلاه، نجد أنها كرست مبدأ سلطان الإرادة لتحديد زمن تسليم البضائع، وذلك من خلال اتفاق الأطراف في العقد على زمن التسليم، أو قد يتم ميعاد التسليم بتحديد مدة معينة أو قابلة للتعيين، كما لو قيل خلال الأسبوع الأول من شهر جانفي، فيكون للبائع اختيار اليوم الذي يتم فيه التسليم خلال هذه المدة، إلا إذا اتفق الأطراف على أن يترك هذا الاختيار للمشتري، أو يتبين من ظروف الحال ترك الاختيار للمشتري.

فإذا لم يتضمن عقد البيع تحديد تاريخ للتسليم أو تحديد مدة معينة يتم خلالها، فإن تسليم البضاعة محل البيع يجب أن يتم خلال مدة معقولة، يتم تقديرها اعتباراً من تاريخ إبرام العقد.²

¹ - Philippe malouri et Laurent aynes, les contrats spéciaux, ed cugas, paris,1990,p 188.

² - محمود سمير الشرفاوي، المرجع السابق، ص 133 - 134.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

و ينظر في تحديد الوقت المعقول لظروف البيع و طبيعة البضاعة و ما إذا كانت جاهزة فعلا للتسليم، أو أنه يتم تصنيعها مستقبلا. وعلى أية حال، فهذه المسألة يقدرها المحكم باعتبارها من مسائل الواقع.¹

الفرع الثاني: الإلتزام بتسليم المستندات.

غالبا ما يقتضي البيع الدولي نقل البضاعة من دولة إلى دولة أخرى، وينتج عن ذلك التزام البائع بتسليم المستندات المتعلقة بها، كوثيقة الشحن، وثيقة التأمين، شهادة المنشأ... وقد اهتمت الاتفاقية بهذا الإلتزام لأن تنفيذه على وجه سليم ييسر مرور البضاعة عبر الدول.

ولم تتضمن الاتفاقية بيانا بالمستندات التي يتوجب على البائع تسليمها، وذلك لأن هذه المستندات تختلف باختلاف أنواع البضائع، وما تتطلبه الجهات الإدارية والجمركية في الدول التي تمر بها، ولهذا اقتصرت الاتفاقية على تأكيد الإلتزام ومعالجة بعض المسائل المتصلة به.²

حيث نصت اتفاقية فيينا في مادتها 34 على أنه: " إذا كان البائع ملزما بتسليم المستندات المتعلقة بالبضائع، فإن عليه أن يوفي بهذا الإلتزام في الرمان والمكان المعينين في العقد وعلى النحو الذي يقتضيه، وإذا كان البائع قد سلم هذه المستندات قبل الميعاد المتفق عليه فله حتى ذلك الميعاد أن يصلح أي نقص في مطابقة المستندات بشرط ألا يترتب على استعمال هذا الحق مضايقة المشتري أو تحميله نفقات غير معقولة ومع ذلك، يحتفظ المشتري بالحق في طلب تعويضات وفقا لأحكام هذه الاتفاقية ".³

وبالرجوع لنص المادة أعلاه، نجد أن البائع ملزم بتسليم المستندات الممثلة للبضاعة في الزمن والمكان المتفق بينهما، وفقا للشكل المحدد لها. كما أعطت المادة للبائع الحق في استكمال ما قد يكون من نقص أو عدم مطابقة المستندات للعقد إذا سلم المستندات إلى

¹ - أحمد السعيد الزرقد، أصول قانون التجارة الدولية، البيع الدولي للبضائع، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع ص170.

² - إلياس ناصيف، المرجع السابق، ص570.

³ - طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص380 .

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

المشتري قبل الميعاد المتفق عليه، بشرط أن يستعمل البائع هذا الحق خلال المدة المتفق عليها لتنفيذ البائع لالتزاماته، وأن لا يترتب على ذلك إلحاق ضرر غير معقول بالمشتري الذي يكون من حقه في جميع الظروف أن يطالب البائع بتعويض ما يلحقه من ضرر بسبب نقص المستندات.

المطلب الثاني: الإلتزام بالمطابقة وضمن التعرض الصادر من الغير.

تضمن الفصل الثاني من الجزء الثالث من اتفاقية فيينا 1980 الذي تعرض لالتزامات البائع، التزام البائع بتسليم البضاعة للمشتري مطابقة للشروط الواردة في عقد البيع، ونظم هذا الإلتزام في المواد 35 - 40 من الاتفاقية.

ومن جهة أخرى، تضمنت المواد 41 - 44 من الاتفاقية تنظيم التزام البائع بضمان إدعاء الغير.

وعلى هذا الأساس، سنقسم هذا المطلب إلى فرعين: الفرع الأول نتناول فيه التزام

البائع بالمطابقة، أما الفرع الثاني سنتناول فيه التزام البائع بضمان ادعاء الغير.

الفرع الأول: التزام البائع بالمطابقة.

في الغالب لا يعاين المشتري البيوع الدولية، البضاعة موضوع البيع قبل التعاقد، بل يبرم العقد بموجب أوصاف في البضاعة تذكر في العقد، وقد تؤخذ على أساس عينات أو نماذج يرسلها البائع إلى المشتري ليختار منها السلعة التي تتماشى مع احتياجاته.

والقاعدة هي أن يضمن البائع مطابقة البضاعة لشروط العقد سواء من حيث الكمية أو من حيث الصفة والمواصفات وطريقة الحزم أو التغليف وغير ذلك من الصفات التي يتضمنها العقد.

فالعقد إذا هو ضابط المطابقة، فكل ما يشترطه من صفات في البضاعة يكون عنصرا في ذاتيتها، ويجب أن تتضمنه عند تسليمها إلى المشتري، وإلا فإن البائع يكون قد تخلف عن تنفيذ التزامه.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

وقد نصت المادة 35 فقرة 1 من اتفاقية فيينا 1980 على هذا الإلتزام بقولها: 1. " على البائع أن يسلم بضائع تكون كميتها ونوعيتها وأوصافها وكذلك تغليفها أو تعبئتها مطابقة لأحكام العقد".¹

وعلى هذا الأساس سنتطرق في هذا الفرع إلى العناصر التالية: شروط المطابقة، وقت توافر المطابقة، فحص البضائع وإخطار عدم المطابقة.

أولاً: شروط المطابقة.

في الأصل، يتم تحديد شروط المطابقة في العقد، ولكن وفي حالة خلو العقد من تحديد ذلك تتمثل شروط المطابقة، حسب المادة 35 فقرة 2 من اتفاقية فيينا، فيما يلي:

أ. أن تكون صالحة للاستعمال في الغرض التي تستعمل من أجلها عادة بضائع من نفس النوع.

ب. أن تكون صالحة للاستعمال في الأغراض الخاصة التي أحيط بها البائع علماً و صراحة أو ضمناً، وقت انعقاد العقد، إلا إذا تبين من الظروف أن المشتري لم يعتمد على خبرة البائع أو تقديره، أو كان من الغير المعقول للمشتري أن يعتمد على ذلك.

ج. أن تكون متضمنة صفات البضاعة التي سبق للبائع عرضها على المشتري كعينة أو نموذج.

د. أن تكون معبئة أو مغلفة بالطريقة التي تستعمل عادة في تعبئة أو تغليف البضائع من نوعها، وفي حالة عدم وجود الطريقة المعتادة، تكون التعبئة والتغليف بالكيفية المناسبة لحفظها وحمايتها.

3. لا يسأل البائع، وفقاً لشروط العقد وأحكام هذه الاتفاقية، عن كل عيب في المطابقة يوجد وقت انتقال التبعة إلى المشتري، وإن لم يظهر هذا العيب إلا في وقت لاحق.²

¹ - محمد نصر محمد، المرجع السابق، ص 182.

² - نفس المرجع، ص 183.

تنص المادة 36 فقرة 1 من اتفاقية فيينا على أنه: "يسأل البائع، وفقاً لشروط العقد وأحكام هذه الاتفاقية، عن كل عيب في المطابقة يوجد وقت انتقال التبعة إلى المشتري وإن يظهر هذا العيب إلا في وقت لاحق".

ويعني هذا النص، أن التزام البائع بالمطابقة يقوم، بصفة عامة، عند تسليم البائع البضائع إلى المشتري، إذ تربط الاتفاقية بين انتقال تبعة الهلاك والتسليم.

ومع ذلك يظل البائع مسئولاً عن عدم المطابقة، الذي يظهر بعد انتقال تبعة الهلاك، أي بعد تسليم البضاعة إلى المشتري، فهذا الأخير لا يتمكن عادة من اكتشاف ما قد يكون بالبضاعة من عيوب خفية عند الفحص الأولي للبضاعة، لذلك فإن البائع يسأل عن أي عيب في المطابقة يثبت وجوده قبل انتقال تبعة الهلاك، ولو لم يظهر إلا بعد ذلك، ما دام الثابت أن عناصر العيب كانت موجودة في البضاعة قبل تسليمها إلى المشتري.¹

إن الشائع في التجارة الدولية، وجود ضمان اتفاقي يتحمل البائع بمقتضاه صلاحية البضاعة للاستعمال العادي أو الخاص، أو احتفاظها بخصائص معينة لمدة محددة، فإن أخل البائع بالتزامه بضمان الصلاحية، ونتج عن ذلك عيب ما في البضاعة محل البيع اعتبر ملزماً بالضمان على أساس عدم مطابقة البضاعة لشروط العقد، شريطة أن يثبت المشتري أن البائع قد تخلف عن تنفيذ الالتزام بضمان الصلاحية.²

وهذا ما نصت عليه المادة 36 فقرة 2 من اتفاقية فيينا بقولها: "وكذلك يسأل البائع عن كل عيب في المطابقة يحدث بعد الوقت المشار إليه في الفقرة السابقة، وينسب إلى عدم تنفيذ أي من التزاماته، بما في ذلك الإخلال بأي ضمان يقضي ببقاء البضائع خلال مدة معينة صالحة للاستعمال الخاص، أو محتفظة بصفات أو بخصائصها".

وقد يجري التسليم قبل الميعاد المحدد له، وتكون البضاعة التي تسليمها غير مطابق للعقد أو لنصوص الاتفاقية، ففي هذه الحالة يظل البائع، حتى حلول الميعاد الأصلي للتسليم محتفظاً بحقه في إصلاح عدم المطابقة، ليقطع الطريق على المشتري إذا أراد استعمال الحقوق التي تمنحه إياها الاتفاقية في حالة تخلف البائع عن تنفيذ التزاماته فيكون من حقه مثلاً تكملة

1 - محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 139.

2 - - أحمد السعيد الزرقد، المرجع السابق، ص 178.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

النقص الوارد في البضاعة، أو تغيير القطع الفاسدة أو إصلاحها أو غير ذلك من التدابير التي تصبح معها البضاعة مطابقة للعقد.

وهذا ما جاءت به المادة 37 من اتفاقية فيينا بنصها على ما يلي: " في حالة تسليم البضائع قبل الميعاد، يحتفظ البائع حتى ذلك الميعاد بحق تسليم الجزء أو الكمية الناقصة المسلمة أو توريد بضائع بديلة للبضائع غير المطابقة لما جاء في العقد أو إصلاح العيب في مطابقة البضائع بشرط أن لا يترتب على استعمال هذا الحق مضايقة للمشتري أو تحميله نفقات غير معقولة ومع ذلك يحتفظ المشتري بالحق في طلب تعويضات وفقا لأحكام هذه الاتفاقية ".
ثالثا: فحص البضائع وإخطار عدم المطابقة.¹

1- فحص البضائع:

تنص المادة 38 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:

أ. على المشتري أن يفحص البضائع بنفسه أو بواسطة غيره في أقرب ميعاد ممكن تسمح به الظروف.

ب. إذا تضمن العقد نقل البضائع، يجوز تأجيل هذا الفحص لحين وصول البضاعة.

ج. إذا غير المشتري وجهة البضائع أو أعاد إرسالها دون أن تتاح له فرصة معقولة

لفحصها، وكان البائع يعلم، أو كان من أوجهه أن يعلم وقت انعقاد العقد باحتمال

تغيير وجهة البضاعة أو إعادة إرسالها، جاز تأجيل فحصها إلى حين وصولها إلى

المكان الجديد ".

إعمالا لهذا النص أعلاه، فإنه على المشتري أن يفحص البضائع بنفسه أو بواسطة غيره في أقرب ميعاد ممكن تسمح به الظروف، ويتم فحص البضائع للتأكد من مطابقتها لشروط العقد عن طريق جملة من العمليات المادية مثل: الكيل إجراء التحاليل الكيميائية أو الفحص الميكانيكي بالنسبة للبيوع الدولية للمعدات والأجهزة الإلكترونية....

وعملا على استقرار علاقات التجارة الدولية، وحتى لا يظل البائع مهددا بإدعاء عدم المطابقة مدة طويلة، انتظارا لقيام المشتري بإجراء الفحص المذكور في أقرب وقت ممكن تسمح به الظروف.

¹ - الياس ناصيف، المرجع السابق، 574 - 575.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

كما أشارت المادة أعلاه على الحالة التي يشمل فيها البيع الدولي على الإلتزام بنقل البضاعة، و التي يجوز فيها تأجيل فحص البضاعة لحين وصولها، خصوصا في الحالات التي لا يتيسر فيها للمشتري إجراء الفحص إلا في مكان وصول البضاعة. فإذا لم تنهياً للمشتري فرصة معقولة لأجراء الفحص و هو ما يتحقق في الفرص الذي يتغير فيه المشتري وجهة البضاعة من مكان إلى آخر خلاف مكان الوصول الأصلي، لأسباب يراها و عندئذ يجوز تأجيل فحص البضاعة إلى حين وصولها إلى المكان الجديد. لكن ذلك مشروط بشرطين هما:

1. ألا تكون الفرصة قد تيسرت للمشتري لفحص البضاعة، أما إذا أُتيح له إجراء الفحص وجب عليه إجراؤه ولا يجوز تأجيله.
2. وجوب علم البائع، علما واقعيًا أو مفترضا، وقت انعقاد العقد، احتمال تغيير وجهة البضاعة أو إعادة إرسالها، ويتحقق علم البائع الواقعي بتغيير وجهة البضاعة إذا ثبت أن المشتري قد أخطر به البائع، سواء تعلق الإخطار باحتمال تغيير وجهة البضاعة ذاتها أو إعادة تصديرها، أما العلم الافتراضي باحتمال تغيير وجهة البضاعة أو إعادة تصديرها فيتحقق من خلال الظروف و الملابس التي تقطع بافتراض علم البائع. فإذا توفر هذان الشرطان معا، أمكن للمشتري تأجيل فحص البضاعة إلى حين وصولها إلى المكان الجديد.¹

2- الإخطار:

تنص المادة 39 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:

- أ. 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.
- ب. و في جميع الأحوال، يفقد المشتري حق التمسك بالعيب في المطابقة إذا لم يخطر البائع 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 - أحمد السعيد الزقرد ، المرجع السابق، ص179-181.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

و يتضح من هذا النص أن الإخطار أمر ضروري لصيانة حقوق المشتري، بحيث يفقد جميع حقوقه إذا لم يبادر بإخطار البائع بالعيب، على أن يرسل الإخطار إلى البائع خلال فترة معقولة تبدأ من اللحظة التي اكتشف فيها العيب أو كان من واجبه أن يكتشفه. و في جميع الأحوال، يفقد المشتري حقه في التمسك بالعيب في المطابقة إذا لم يخطر البائع خلال فترة أقصاها سنتان، تبدأ من تاريخ تسلم المشتري البضائع فعلا، إلا إذا كانت هذه المدة لا تتفق مع مدة الضمان التي نص عليها العقد.

الفرع الثاني: الإلتزام بضمان التعرض الصادر من الغير.

تنص المادة 41 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه: "على البائع أن يسلم بضائع خالصة من أي حق أو ادعاء للغير، إلا إذا وافق المشتري على أخذ البضائع مع وجود مثل هذا الحق أو الادعاء، ومع ذلك إذا كان الحق أو الادعاء مبنيا على الملكية الصناعية أو أي ملكية فكرية أخرى، فإن الترتامات البائع تخضع لأحكام المادة 42".

و يتضح من نص المادة أعلاه، شمول ضمان البائع لأي تعرض يصدر من الغير و يترتب عليه المساس بحق المشتري بالانتفاع بالمبيع، سواء تمثل التعرض المذكور في مجرد ادعاء أو حق، و يقصد بالأول التزام البائع بالضمان، و لو كان ما يدعيه الغير لم يرق بعد إلى مرتبة الحق، أما الثاني فيتمثل في وجود حق، كامل الأركان، للغير على البضاعة المبيعة. ولا يفهم من النص أنه يكفي، لمطالبة البائع بالضمان، احتمال وقوع التعرض أو خشية وقوعه، بل يشترط أن يقع التعرض فعلا، ولا يكون التعرض فعليا إلا إذا اتخذ الغير، بناء على الحق الذي يدعيه، موقفا ايجابيا من شأنه حرمان المشتري من كل أو بعض سلطاته على المبيع.¹

و فيما يخص تعرض الغير للمشتري، المبني على حق من حقوق الملكية الفكرية وضعت له اتفاقية فيينا حكما خاصا، و ذلك في المادة 42 فقرة 1 منها، التي تنص على أنه:

1. على البائع أن يسلم بضائع خالصة من أي حق أو إدعاء للغير مبني على أساس الملكية الصناعية أو الفكرية، كان البائع يعلم به أو لا يمكن أن يجله وقت انعقاد

¹ - أحمد السعيد الزقرد، المرجع السابق، ص 183-184 .

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

العقد، بشرط أن يكون ذلك الحق أو الادعاء مبنيًا على الملكية الصناعية أو أي ملكية فكرية أخرى، وذلك:

- أ. بموجب قانون الدولة التي سيعاد فيها بيع البضائع أو استعمالها إذا كان الطرفان قد توقعًا وقت انعقاد العقد أن البضائع ستباع أو تستعمل في تلك الدولة، أو
- ب. في الحالات الأخرى بموجب قانون الدولة التي يوجد فيها مكان عمل المشتري¹.

ويتبين من النص أعلاه، أنه بعد أن قرر مبدأ ضمان البائع لتعرض الغير المبني على حق من حقوق الملكية الفكرية بالنسبة للبضاعة محل البيع، تطرق النص إلى شروط هذا الضمان إذ قرر وجوب توافر شرطان هما:

1. أن يكون البائع على علم بحق أو إدعاء الغير، أو لا يتصور جهل البائع لذلك على أن يتوافر هذا العلم عند إبرام عقد البيع.
 2. أن يسند حق الغير إلى حقوق الملكية الفكرية، إما وفقًا لقانون الدولة التي سيعاد فيها بيع البضائع أو استعمالها، وكان طرفًا للبيع يتوقعان إعادة بيع البضائع أو استعمالها في تلك الدولة، أو وفقًا لقانون الدولة التي يوجد فيها مركز عمل المشتري في الحالات الأخرى غير حالة بيع البضاعة أو استعمالها على نحو آخر¹.
- وتعرض المادة 42 فقرة 2 من اتفاقية فيينا 1980 لحالتين لا يعمل فيهما ضمان البائع، إذ تنص على أنه: " لا يشمل التزام البائع بمقتضى الفقرة السابقة الحالات التي:
- أ. يعلم فيها المشتري وقت انعقاد العقد أو لا يمكن أن يجهل وجود الحق أو الإدعاء أو
 - ب. ينتج فيها الحق أو الإدعاء عن إتباع البائع للخطط الفنية أو الرسوم أو التصاميم أو غير ذلك من المواصفات التي قدمها المشتري.
- وتشير الفقرة (أ) من المادة 42 للحالة التي يثبت فيها سوء نية المشتري، بعلمه أو بعدم جواز افتراض جهله بوجود الحق أو الإدعاء للغير على البضاعة.

أما الفقرة (ب) من المادة أعلاه، فإنها تؤدي كذلك إلى حرمان المشتري من الضمان متى تبين أن سند حق الغير أو إدعائه على البضاعة المبيعة يرجع إلى مراعاة البائع في إنتاجه

¹ - محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 145.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

للسلعة المبيعة لما قدمه المشتري من رسومات فنية أو تصاميم أو أشكال أو أية مواصفات أخرى، إذ يجب أن يحمل المشتري نفسه مسؤولية ما قام به من اعتداء على الحقوق الفكرية للغير.

- إخطار البائع بالتعرض:

تنص المادة 43 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:

1. " يفقد المشتري حق التمسك بأحكام المادة 41 أو المادة 42 إذا لم يخطر البائع بحق أو إدعاء الغير محددًا هذا الحق أو الإدعاء في ميعاد معقول من اللحظة التي علم فيها بهذا الحق أو كان من واجبه أن يعلم به.
2. لا يجوز للبائع التمسك بأحكام الفقرة السابقة إذا كان يعلم بحق أو ادعاء الغير وطبيعة هذا الحق أو الإدعاء ".

يهدف هذا النص إلى تمكين البائع من الاستعداد لممارسة التزامه بالضمان، ولمحكمة الموضوع تقدير الميعاد المعقول للإخطار، ويسقط حق المشتري في الضمان متى أهمل إخطار البائع بالتعرض في ميعاد معقول.

ومع ذلك، لا يجوز للبائع أن يتمسك بسقوط حق المشتري في الضمان، متى تبين أن البائع كان يعلم بحق أو إدعاء الغير على البضاعة، كما أنه كان يعلم بطبيعة الحق الذي يدعيه هذا الغير، والعبرة هنا بالعلم الحقيقي لا بالعلم المفترض.¹

المطلب الثالث: الجزاءات التي تترتب على مخالفة البائع للعقد.

تنص المادة 45 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:

1. إذا لم ينفذ البائع التزاما مما يرتبه عليه العقد أو هذه الاتفاقية، جاز للمشتري :
 - أ. أن يستعمل الحقوق المقررة في المواد 46 إلى 52.
 - ب. أن يطلب التعويضات المنصوص عليها في المواد 74 إلى 77.

¹- محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 146-147.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

2. لا يفقد المشتري حقه في طلب التعويضات إذا استعمل حقا من حقوقه الأخرى في الرجوع إلى البائع.

3. لا يجوز للقاضي أو للمحكم أن يمنح البائع أي مهلة لتنفيذ التزاماته عندما يتمسك المشتري بأحد الجزاءات المقررة في حالة مخالفة البائع للعقد.

وبموجب الفقرة الأولى من المادة أعلاه، نستنتج أن للمشتري ثلاث حقوق، يمكن أن يستعمل أي منها في حالة مخالفة البائع لالتزاماته، و هي الحقوق المقررة في المواد 46 إلى 52 من الاتفاقية، تتمثل هذه الحقوق في: التنفيذ العيني، الفسخ، إنقاص الثمن، واستعمال المشتري لأي من هذه الحقوق لا يفقده الحق في المطالبة بالتعويض.

و على هذا الأساس، سنقسم دراستنا في هذا المطلب إلى ثلاثة فروع، نعالج فيها العناصر التالية على التوالي: **التنفيذ العيني، الفسخ، إنقاص الثمن.**

الفرع الأول : التنفيذ العيني.

تنص المادة 46 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه :

1. يجوز للمشتري أن يطلب من البائع تنفيذ التزاماته إلا إذا كان المشتري قد استعمل حقا يتعارض مع هذا الطلب.

2. 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 لأحكام المادة 39 أو في ميعاد معقول من وقت هذا الإخطار.

3. يجوز للمشتري، في حالة عدم مطابقة البضائع للعقد، أن يطلب من البائع إصلاح العيب في المطابقة، إلا إذا كان هذا الإصلاح يشكل عبئا غير معقول على البائع مع مراعاة جميع ظروف الحال، ويجب طلب الإصلاح إما في وقت الإخطار بوجود العيب في المطابقة وفقا للمادة 93 و إما في ميعاد معقول من وقت هذا الإخطار".

و بالرجوع إلى نص المادة 46 فقرة 1 أعلاه، يتبين لنا أنه يجعل التنفيذ العيني هو الجزاء الأصلي لتخلف البائع عن أي من التزاماته في البيع الدولي للبضائع. و مع ذلك، فإن النص لم

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

يحدد الوسائل التي يجوز للمحكمة الالتجاء إليها لإجبار البائع على تنفيذ التزامه، و في هذه الحالة يتم الرجوع إلى القانون الوطني الواجب التطبيق على النزاع.

إذا كانت مخالفة البائع لالتزامه تتمثل في تسليم بضائع غير مطابقة للعقد، كان للمشتري من أجل الحصول على بضائع مطابقة، استعمال إحدى هاتين الوسيلتين:

الوسيلة الأولى: تتمثل في طلب استبدال البضاعة غير المطابقة ببضاعة أخرى مطابقة بشرط أن يكون العيب في المطابقة يشكل مخالفة جوهرية لما تم الاتفاق عليه في العقد، فإذا كان العيب في المطابقة لا يشكل مخالفة جوهرية للعقد لا يجوز للمشتري أن يطلب من البائع تسليم البضائع البديلة، كما يشترط كذلك أن يقدم المشتري طلب تسليم البضائع البديلة في الوقت الذي يخطر فيه البائع بعدم المطابقة وفقاً لأحكام **المادة 39** أو في ميعاد معقول من وقت هذا الإخطار.

أما الوسيلة الثانية: المخولة للمشتري، عند استلامه لبضائع غير مطابقة للعقد أن يطلب من البائع إصلاح العيب في المطابقة، لكن هذا الطلب مقرون بالشروط التالية:

1. ألا يكون إصلاح العيب المذكور يشكل عبئاً غير معقول على البائع، مع مراعاة جميع ظروف الحال.
2. أن يقدم المشتري طلب إصلاح العيب إما في وقت الإخطار بوجود العيب في المطالبة وفقاً للمادة **39**، و إما في ميعاد معقول من وقت هذا الإخطار.¹

- جواز قيام البائع بعلاج الخلل بعد تاريخ التسليم:

تنص **المادة 48 من اتفاقية فيينا 1980** على أنه:

- 1 - مع عدم الإخطار بأحكام المادة 49، يجوز للبائع، و لو بعد تاريخ التسليم أن يصلح على حسابه كل خلل في تنفيذ التزاماته بشرط ألا يترتب على ذلك تأخير غير معقول و لا يسبب للمشتري مضايقة غير معقولة أو شكوكا في قيام البائع بدفع المصاريف التي أنفقها المشتري، و مع ذلك يحتفظ المشتري بحق المطابقة بالتعويضات المنصوص عليها في هذه الاتفاقية.

¹ - أحمد السعيد الزقرد ، المرجع السابق ، ص 194-195.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

2 - إذا طلب البائع من المشتري أن يعلمه بما إذا كان يقبل التنفيذ و لم يرد المشتري في ميعاد معقول جاز للبائع تنفيذ التزاماته في الميعاد الذي حدده في طلبه، ولا يجوز للمشتري قبل انقضاء هذا الميعاد استعمال أي حق يتعارض مع تنفيذ البائع لالتزاماته.

3 - إذا قام البائع بإخطار المشتري بعزمه على تنفيذ التزاماته في المدة المحددة فالمفروض أنه طلب من المشتري أن يعلمه بقراره وفقا للفقرة السابقة.

4 - لا يحدث الطلب أو الإخطار الذي يقوم به البائع وفقا للفقرتين 2 و 3 من هذه المادة أثره إلا إذا وصل إلى المشتري".

بالرجوع إلى الفقرة الأولى من المادة 48 أعلاه، نستنتج أن هناك شروط لا بد من تحققها حتى يستفيد من حق معالجة الإخلال، بأحد التزاماته بعد تمام تسليم البضاعة للمشتري تتمثل هذه الشروط في:

1. يجوز للبائع أن يعرض على المشتري إصلاح الخلل، ولو كانت المخالفة جوهرية على أن لا يكون المشتري في هذه الحالة قد بادر إلى المطالبة بفسخ العقد، وإلا فلا مجال لإصلاح الخلل في هذه الحالة، وقد عبرت المادة 48 فقرة 1 أعلاه عن هذا الشرط بعبارة " مع عدم الإخلال بالمادة 49 " وهي المادة التي تقرر للمشتري حق الفسخ في حالة المخالفة الجوهرية من قبل البائع.

2. يقع على عاتق البائع مصاريف إصلاح الخلل الذي وقع في تنفيذ التزامه.

3. أن يقوم البائع بإبلاغ المشتري باستعداده للإصلاح في أقصر وقت ممكن.

ويعد هذا الشرط في مصلحة طرف العقد، إذ يمكن البائع من تفادي فسخ المشتري للعقد متى كانت المخالفة جوهرية ويطمئن المشتري على أن البائع لديه الاستعداد للقيام بإصلاح العيب.¹

4. ألا يسبب إصلاح الخلل مضايقة غير معقولة للمشتري، كما لو كان محل البيع مثلا آله بها عيب، وكان إصلاح هذا العيب يستغرق وقتا طويلا، يؤدي إلى تعطيل العمل في منشأة المشتري لمدة طويلة.

¹ - محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع 1980، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001، ص 20.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

5. يلتزم البائع برد ما يكون قد أنفقه المشتري من مصاريف لإصلاح العيب، ويجوز للمشتري إذا ساوره شك في قدرة البائع على رد هذه المصاريف أن يرفض قيام البائع بالإصلاح.

ويجب على البائع أن ينتظر موافقة المشتري على قبول الإصلاح، بشرط أن تتم هذه الموافقة في ميعاد معقول، دون أن يجوز للمشتري أن يستعمل أي حق تقرر له الاتفاقية يتعارض مع التنفيذ، مثل: حق الفسخ.¹

الفرع الثاني: الفسخ.

إذا قرر المشتري استعمال حق الفسخ، فلا يشترط أن يطلبه من القضاء وإنما يكفي أن يعلن هذا الفسخ، ولا يحدث إعلان الفسخ أثره إلا إذا تم بواسطة إخطار موجه إلى الطرف الآخر، ويرجع ذلك إلى حرص الاتفاقية على صالح التجارة الدولية والتي تقتضي الإسراع إلى تصفية العقد، إذا تعذر الحفاظ عليه، دون استلزام حكم من القضاء قد يطول انتظاره مما يعرض البضاعة للتلف أو الهلاك قبل أن يفصل في مصيرها، كما أن تقرير الفسخ بقوة القانون يثير الكثير من الشكوك حول مصير العقد، فلا يساعد على تحقيق الاستقرار في التجارة الدولية.

وقد أخذت اتفاقية فيينا بهذا الحكم نقلاً عن القانون الألماني، فلا يعرف القانون الألماني الفسخ القضائي، إنما يقع الفسخ كقاعدة عامة بالإرادة المنفردة للدائن والذي لا يلتزم إلا بأن يوجه أعدارا إلى المدين يحدد له فيه مدة معقولة للتنفيذ. وإذا رفعت دعوى إلى القضاء بشأن ذلك الفسخ فإن القاضي ليست له أي سلطة تقديرية في ذلك.

تنص المادة 49 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:

(1) يجوز للمشتري فسخ العقد:

أ) إذا كان تنفيذ البائع لالتزاماته التي يربتها عليه العقد أو هذه الاتفاقية يشكل مخالفة جوهرية للعقد، أو

¹ - محسن شفيق، المرجع السابق، ص122.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

ب) في حالة التسليم، إذا لم يتم البائع بتسليم البضائع في الفترة الإضافية التي حددها المشتري وفقا للفقرة (1) من المادة 47 أو إذا أعلن أنه لن يسلمها خلال تلك الفترة.

(2) أما في الحالات التي يكون البائع فيها قد سلم البضائع، فإن المشتري يفقد حقه في فسخ العقد، إلا إذا وقع الفسخ:

أ. في حالة التسليم المتأخر، في ميعاد معقول بعد أن يكون قد علم بأن التسليم قد تم.

ب. و في الحالات المخالفة الأخرى غير التسليم المتأخر، إذا وقع الفسخ في ميعاد معقول:

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

2. بعد انقضاء أي فترة إضافية يحددها المشتري وفقا للفقرة (2) من المادة 48 أو بعد أن يعلن المشتري أنه لن يقبل التنفيذ".

بالرجوع إلى نص المادة 49 فقرة 1 أعلاه، نجد أنها أوردت حالتين فقط، على سبيل الحصر يجوز فيهما للمشتري فسخ العقد، وتتمثل هاتين الحالتين فيما يلي:

الحالة الأولى:

أن تكون مخالفة البائع لتنفيذ أحد التزاماته مخالفة جوهرية لما تم الاتفاق عليه في العقد أو جاء في أحكام الاتفاقية.

و قد أوردت اتفاقية فيينا 1980، في مادتها 25، على الحالات التي تكون فيها المخالفة مخالفة جوهرية، بقولها: "تكون مخالفة العقد من جانب أحد الطرفين مخالفة جوهرية، إذا تسببت في إلحاق ضرر بالطرف الآخر من شأنه أن يحرمه بشكل أساسي مما كان يحق له أن يتوقع الحصول عليه بموجب العقد، إلا إذا لم يكن الطرف المخالف يتوقع مثل هذه النتيجة، ولم يكن أي شخص سوي الإدراك من نفس الصلة يتوقع مثل هذه النتيجة في نفس الظروف".

و من هذا النص، يتبين لنا أن المخالفة تعد جوهرية متى توافر شرطان، هما:

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

1. أن ينتج عن هذه المخالفة ضررا جوهريا، ضررا من شأنه حرمان الطرف الآخر بشكل أساسي من المصالح التي كان يتوقعها من إبرام العقد.
2. أن يكون هذا الضرر في وسع الطرف المخل توقعه، أو في وسع الشخص سوي الإدراك الذي يوجد في مثل ظروف الطرف المخل أن يتوقعه، أي يشترط أن يكون الضرر الذي ينتج عن المخالفة متوقعا، و الهدف من ذلك هو حماية الطرف المخل من نتائج الضرر غير المتوقع.¹

الحالة الثانية:

متى تخلف البائع عن تنفيذ التزامه بتسليم البضاعة إلى المشتري خلال المهلة الإضافية التي منحها إياه المشتري وفقا للفقرة 1 من المادة 47 من الاتفاقية، أو أن البائع أعلن أنه لن يسلم البضاعة خلال تلك المهلة.

- القيود الزمنية الواردة على استعمال حق الفسخ:

وضعت اتفاقية فيينا في المادة 49 قيودا على استعمال المشتري لحقه في الفسخ، و تهدف من ذلك أن يسرع المشتري في تحديد القرار الذي يتخذه بشأن مآل عقد البيع حتى لا تتعرض البضاعة للتلف أو لانخفاض سعرها في السوق أو لتحميل البائع مصاريف إيداع البضاعة في أحد المخازن....

لذلك قررت المادة 49 فقرة 2 من الاتفاقية أن يفقد المشتري حقه في فسخ العقد إذا لم يستعمله في ميعاد معقول، و ذلك في الحالات التي يكون فيها البائع قد قام بتسليم البضاعة المباعة إليه. وقد حدد النص بداية سريان الميعاد المعقول للتمسك بحق الفسخ، فإذا قام البائع بتسليم البضاعة متأخرا عن الميعاد الواجب تسليمها فيه، فعلى المشتري أن يستعمل حقه في الفسخ في ميعاد معقول يسري منذ علمه بأن التسليم قد تم، أما في الحالات الأخرى غير التسليم المتأخر فعلى المشتري فسخ العقد في ميعاد معقول يسري من تاريخ علم المشتري بالمخالفة التي وقعت من جانب البائع، سواء كان هذا العلم علما حقيقيا، أو علما مفترضا أي كان من واجب المشتري أن يعلم بالمخالفة.

¹ - محمود سمير الشرفاوي، المرجع السابق، ص117-118.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

وفي حالة تحديد المشتري لمهلة إضافية للبائع لتنفيذ التزاماته، فيسري الميعاد المعقول للفسخ بعد انقضاء هذه المهلة، أو بعد إعلان البائع أنه لن يقوم بالتنفيذ خلالها.

أما إذا استعمل البائع الرخصة المخولة له بمقتضى المادة 48 فقرة 2 من الاتفاقية، والمتعلقة بتحديد مهلة إضافية يقبلها المشتري ليقوم البائع بتنفيذ التزامه ولو بعد تاريخ التسليم، فيسري الميعاد المعقول لاستعمال المشتري لحق الفسخ بعد انقضاء هذه المهلة، أو بعد إعلان المشتري أنه سوف لن يقبل التنفيذ.¹

الفرع الثالث: تخفيض الثمن

تنص المادة 50 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه: "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 أو المادة 48، أو إذا رفض المشتري أن يقوم البائع بالتنفيذ وفقا للمادتين المذكورتين، فلا يجوز للمشتري أن يخفض الثمن".

يتبين من نص المادة أعلاه، أنه يشترط لكي يتمسك المشتري بهذا الجزاء توافر الشروط التالية:

1. بالرغم من أن جزاء إنقاص الثمن يعد جزاء أصليا، ألا أنه يطبق فقط في حالة إخلال البائع بالتزاماته بالمطابقة، فإذا لم تكن البضاعة مطابقة للعقد، جاز للمشتري إعلان إنقاص الثمن.

و يحق للمشتري أن يتمسك بإنقاص الثمن سواء كان الإخلال بالمطابقة جوهريا أم لا إذ قد يفضل المشتري، بالرغم من جوهريته المخالفة، أن يبقي على العقد و لا يستعمل حقه في الفسخ، و أن يكتفي فقط بطلب إنقاص الثمن بقدر العيب الموجود في البضاعة.

2. يحق للمشتري أن يطالب بإنقاص الثمن في حالة عدم المطابقة بنسبة الفرق بين قيمة البضائع التي تم تسليمها فعلا، و قيمة البضائع المطابقة، والعبارة في تقدير قيمة

¹ - محمود سمير الشرقاوي ، المرجع السابق ، ص157-162.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

البضاعة بثمنها وقت التسليم، فلا يؤخذ بالسعر وقت إبرام العقد، فهذا الجزاء يطبق حتى ولو ارتفع ثمن البضاعة المباعة وقت التسليم عن ثمنها وقت إبرام العقد.

3. لا يحق للمشتري أن يطالب بإنقاص الثمن في حالة عدم المطابقة، متى عرض البائع

إصلاح العيب إذا تم التسليم قبل الميعاد المحدد وفقا لنص **المادة 37** من الاتفاقية، ما

لم يتبين عدم توافر شروط استعمال البائع للرخصة المقررة له وفقا لهذا النص.

كما لا يجوز للمشتري أن يطالب بإنقاص الثمن في حالة عدم المطابقة، متى عرض

البائع إصلاح العيب إذا تم التسليم في ميعاده أو بعد هذا الميعاد وفقا للرخصة المقررة له في

المادة 48، و قبل المشتري هذا الإصلاح.

كما يفقد المشتري حقه في التمسك بهذا الجزاء إذا رفض البائع إصلاح العيب طبقا

للمادتين 37 و 48 من اتفاقية فيينا 1980.

ولا يترتب على حرمان المشتري من التمسك بإنقاص الثمن في الحالات السابقة، حرمانه من

حقه في المطالبة بالتعويض عما قد لحقه من ضرر بسبب فعل البائع.¹

المبحث الثاني : التزامات المشتري وجزاء الإخلال بها.

تنص **المادة 53** من اتفاقية فيينا 1980 على أنه: "يجب على المشتري، بموجب شروط

العقد و هذه الاتفاقية، أن يدفع ثمن البضائع و أن يسلمها".

بالرجوع إلى نص المادة أعلاه، نجد أنها حددت التزامين رئيسيين على عاتق المشتري، و

هما: الالتزام بدفع الثمن، و الإلتزام بتسليم البضاعة.

و عليه، سنقسم دراستنا في هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب:

المطلب الأول سنتطرق لدراسة الإلتزام بدفع الثمن، و المطلب الثاني سنخصصه لدراسة الإلتزام

بتسليم البضاعة، أما المطلب الثالث سندرس فيه جزاء إخلال المشتري بالتزاماته.

¹ - محسن شفيق، المرجع السابق، ص138.

المطلب الأول: الإلتزام بدفع الثمن.

الثمن هو مبلغ من النقود يدفعه المشتري مقابل انتقال ملكية المبيع إليه.

يلتزم المشتري بدفع الثمن، وما قد يلحق به من فوائد. هذا بالإضافة إلى تحمل مصروفات البيع وتكاليفه.

و يتضمن الإلتزام بدفع الثمن ثلاثة عناصر هي: تحديد الثمن، مكان الدفع، و زمن الدفع الدفع، و سنعالج كل عنصر من هذه العناصر في فرع مستقل.¹

الفرع الأول: تحديد الثمن

تنص المادة 55 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه: "إذا انعقد العقد على نحو صحيح دون أن يتضمن صراحة أو ضمناً، تحديداً لثمن البضائع أو بيانات يمكن بموجبها تحديده يعتبر أن الطرفين قد أحالا ضمناً في حالة عدم وجود ما يخالف ذلك إلى السعر الاعتيادي الموجود وقت انعقاد العقد بالنسبة لنفس البضائع المباعة في ظروف مماثلة في نفس النوع من التجارة".

ويقصد من هذا النص أنه عند عدم الاتفاق على الثمن أو على وسيلة تحديده، يتم الرجوع إلى الثمن المتداول في التجارة لبضاعة من نفس النوع، كما يعتبر النص عقد البيع صحيحاً و لو لم يحدد الثمن أو وسيلة تحديده، مادام أن العقد صحيحاً بالنسبة لأركانها الأخرى.

و تجدر الإشارة إلى أنه إذا حدد الثمن حسب وزن البضائع، ففي حالة الشك يحسب الثمن على أساس الوزن الصافي.

الفرع الثاني: مكان الدفع

تنص المادة 57 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:

(1) إذا لم يكن المشتري ملزماً بدفع الثمن في مكان معين وجب عليه أن يدفعه إلى البائع:

¹ - محمد حسين منصور، أحكام البيع التقليدية والإلكترونية والدولية وحماية المستهلك، دون طبعة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006، ص 382.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

أ. في مكان عمل البائع، أو

ب. في مكان التسليم، إذا كان الدفع مطلوباً مقابل تسليم البضائع أو المستندات.

(2) يتحمل البائع أي زيادة في مصاريف الدفع ناتجة عن تغيير مكان عمله بعد انعقاد العقد".

إذا لم يحدد عقد البيع مكان الوفاء بالثمن، يتم تسديد ثمن البضاعة إما في مقر عمل البائع أو في مكان نقل حيازة البضاعة أو المستندات الممثلة لها إلى البائع في مقر عمله، فإنه يتحمل زيادة نفقات الوفاء بالثمن، التي تنشأ عن تغيير البائع لمقر عمله بعد إبرام العقد.¹

الفرع الثالث: زمن الوفاء بالثمن

تنص المادة 58 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:

(1) 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، و يجوز للبائع أن يعتبر الدفع شرطاً لتسليم البضائع والمستندات.

(2) إذا تضمن العقد نقل البضائع جاز للبائع إرسالها بشرط أن لا تسلم البضائع أو

المستندات التي تمثلها إلى المشتري إلا مقابل دفع الثمن.

(3) لا يلتزم المشتري بدفع الثمن إلا بعد أن تتاح الفرصة لفحص البضائع، ما لم يكون ذلك

متعارضاً مع كيفية التسليم أو الدفع المتفق عليها بين الطرفين".

ويتبين من هذا النص، انه يجوز للبائع أن يعتبر دفع الثمن شرطاً لتسليم البضائع أو

المستندات، كما يجوز له أن يصدر أو أمره إلى الناقل بالامتناع عن تسليم البضاعة وتسليم

مستنداتها حتى يدفع الثمن، عندما يقتضي تنفيذ عقد نقل البضاعة إلى المشتري.

غير انه إذا كانت الفقرة 1 من المادة 58 أعلاه قد خصت البائع بالذكر، فأجازت له الامتناع

عن تسليم البضاعة أو تسليم المستندات حتى يقبض الثمن، فإن للمشتري الحق نفسه في أن

يمنتع عن دفع الثمن حتى لبائع البضاعة أو المستندات تحت تصرفه، وأكثر من ذلك فالفقرة 2

من المادة 58 أعلاه أعطته حقاً 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

¹ - محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 174.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

لها المشتري، غير أن هذا الحق مقيدا بشرط يتمثل في أن لا يكون مناقضا لكيفية تسليم البضاعة أو أداء الثمن المتفق عليه بين الطرفين.

وعلى كل حال، فدفن 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 ".¹

ومع ذلك، فالغالب عمليا أن يتبادل الطرفان بعض المراسلات في هذا الشأن، يذكر فيها المشتري بحلول ميعاد التسديد أو باقتراب حلوله، ويلفت فيها المشتري نظر البائع إلى ضرورة إعداد البضاعة لتكون تحت تصرفه تمهيدا لدفع ثمنها.¹

المطلب الثاني: الإلتزام بتسليم البضاعة.

تنص المادة 60 من اتفاقية فيينا 1980 على انه: " يتضمن التزام المشتري بالاستلام ما يلي:
أ. القيام بجميع الأعمال التي يمكن توقعها منه بصورة معقولة لتمكين البائع من القيام بالتسليم.

ب. استلام البضائع "

ويتبين من النص أعلاه أنه يجب توافر عنصرين في الإلتزام بتسليم البضاعة:

1. أن يقوم المشتري بكل ما يلزم من أعمال وتصرفات تمكن البائع من تسليم البضائع كالحصول على المستندات اللازمة لاستيراد البضاعة....
2. أخذ البضاعة فعلا وبشكل مادي تحت سيطرته وفي حيازته.²

¹ - الياس ناصيف، المرجع السابق، ص 598 - 600.

² - محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 177.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

المطلب الثالث: الجزاءات التي تترتب على مخالفة المشتري للعقد.

تنص المادة 61 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:"

1) إذا لم ينفذ المشتري التزاما مما يرتبه عليه العقد أو هذه الاتفاقية جاز للبائع:
أ) أن يستعمل الحقوق المقررة في المواد 62 إلى 65.
ب) أن يطلب التعويضات المنصوص عليها في المواد 74 إلى 77.

2) لا يفقد البائع حقه بطلب التعويضات إذا استعمل حقا من حقوقه الأخرى في الرجوع على المشتري.

3) لا يجوز للقاضي أو للمحكم أن يمنح المشتري أي مهلة لتنفيذ التزاماته عندما يتمسك البائع بأحد الجزاءات المقررة في حالة مخالفة المشتري للعقد".

و من خلال المادة 61 أعلاه، نستنتج أن للبائع الحق في المطالبة بتطبيق الجزاءات المقررة له، و المتمثلة في: التنفيذ العيني، الفسخ، و إلزام المشتري باستكمال بيان المواصفات للبضاعة محل البيع، و سنتناول بالدراسة كل جزء من الجزاءات في فرع مستقل.

الفرع الأول: التنفيذ العيني.

يستطيع المشتري طلب إجبار البائع على تسليم المبيع إذا كان معينا بذاته وموجودا لم يهلك

ولم يتم التصرف به.¹

تنص المادة 62 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:" يجوز للبائع أن يطلب من المشتري دفع الثمن أو استلام البضائع أو تنفيذ التزاماته الأخرى، إلا إذا كان البائع قد استعمل حقا يتعارض مع هذا الطلب".

¹ jerome huet, les preincipaux contrats, spiciaux, droit des etats, umis, p132.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

خولت المادة 62 أعلاه للبائع حق مطالبة المشتري بالتنفيذ العيني أو تنفيذ التزاماته، لكن هذا الحق مشروط بأن لا يكون البائع قد استعمل حقا يتعارض مع هذا الحق، كأن يكون البائع قد طالب بفسخ العقد.

و لم تحدد المادة الوسائل التي يجوز للمحكمة اللجوء إليها لإجبار المشتري على تنفيذ التزاماته، و مرجع الأمر إذن إلى القانون الوطني الواجب التطبيق، وغالبا ما يكون قانون القاضي.¹

الفرع الثاني: الفسخ.

وهو حق المشتري آليا في فسخ العقد إذا لم يقم البائع بتنفيذ التزامه لسبب إرادي أو غير إرادي.²

تنص المادة 64 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:

أولا: يجوز للبائع فسخ العقد.

- أ. إذا كان عدم تنفيذ المشتري لالتزام من الإلتزامات التي يرتبها عليه العقد أو هذه الإلتزامات يشكل مخالفة جوهرية للعقد، أو
- ب. إذا لم ينفذ المشتري التزاماته بدفع الثمن أو لم يستلم البضائع في الفترة الإضافية التي حددها البائع وفقا للفقرة(1) من المادة 63، أو إذا أعلن أنه لن يفعل ذلك حتى خلال تلك الفترة.

ثانيا: أما في الحالات التي يكون المشتري فيها قد دفع الثمن، فلا يجوز للبائع فسخ العقد إلا إذا وقع الفسخ:

- أ. في حالة التنفيذ المتأخر من قبل المشتري، قبل أن يكون البائع قد علم بأن التنفيذ قد تم.

¹ - وليد علي محمد عمر، الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الإلتزامات الجوهرية للمشتري، المكتب الفني للإصدارات القانونية، 2001، ص 117.

² - أبو الخير عبد الو نيس الخويلدي، حق المشتري في فسخ العقد المبرم بواسطة الاتصالات الحديثة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2006، ص 20.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

ب. و في حالات المخالفات الأخرى غير التنفيذ المتأخر، إذا وقع الفسخ في ميعاد معقول وذلك :

1. بعد أن يكون البائع قد علم بالمخالفة، أو كان من واجبه أن يعلم بها، أو
2. بعد انقضاء فترة إضافية يحددها البائع وفقا للفقرة(1) من المادة 63 أو بعد أن يعلن المشتري أنه لن ينفذ التزاماته خلال تلك الفترة الإضافية".

بالرجوع إلى المادة 64 الفقرة 1 أعلاه نستنتج أن هناك حالتين فقط يجوز فيهما للبائع استعمال حقه في فسخ العقد، وتتمثل هاتين الحالتين في:

الحالة الأولى: إذا كان الخلل الذي وقع في تنفيذ التزامات المشتري يشكل مخالفة جوهرية سواء وقع الخلل في تنفيذ الالتزام بأداء الثمن أو في أي التزام آخر يرتبه العقد أو الاتفاقية.

الحالة الثانية: إذا منح البائع مهلة إضافية لتنفيذ التزاماته، ولم ينفذ المشتري خلال هذه المهلة التزاماته، أو أنه لن ينفذ التزاماته خلال هذه المهلة.

وطبقا للفقرة الثانية من المادة 64 أعلاه، فإن البائع يفقد حقه في فسخ العقد إذا دفع المشتري الثمن بكامله، سواء في الميعاد المتفق عليه أو في وقت متأخر عن هذا الميعاد، غير أن فقدان البائع لحق الفسخ في هذه الحالة ليس مطلقا، وإنما هو مقيد من ناحيتين:

1. فإذا كان الخلل ناشئا عن تأخر المشتري في تنفيذ التزاماته، فإن الفسخ الذي يكون البائع قد أعلنه قبل علمه بقيام المشتري بهذا التنفيذ المتأخر يقع صحيحا ومنتجا لآثاره فالحق الذي يفقده البائع إذن هو حق إعلان الفسخ بعد أن يعلم بقيام المشتري بالتنفيذ.

2. أما إذا كان الخلل ناشئا عن سبب آخر غير التأخير في التنفيذ، كما لو لم يقيم المشتري بالسداد أصلا أو قام بسداد جزئي للثمن وتخلف عن سداد الباقي، أو رفض تسليم البضاعة، فإن البائع يفقد حقه في طلب الفسخ إذا لم يستعمله خلال مدة معقولة وتسري هذه المدة:

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

أ. ابتداء من الوقت الذي يعلم فيه البائع أو كان من واجبه أن يعلم بإخلال المشتري بالتزامه.

ب. منذ أن تتقضي أية مهلة إضافية يمنحها البائع للمشتري لتنفيذ التزامه، أو منذ أن يعلن المشتري أنه سوف لن يقوم بتنفيذ التزاماته خلال هذه المهلة.¹

ثالثاً: آثار الفسخ:

يترتب على وقوع الفسخ أضرار أساسيان، الأول بالنسبة للمستقبل وهو انحلال العقد أي زواله، وإبراء المتعاقدين مما يرتبه عليهما من التزامات. والثاني بالنسبة للماضي وهو أن يعود الطرفان إلى الحالة التي كانا عليها قبل العقد، فيرد كل منهما ما حصل عليها بموجبه. وقد وضعت الاتفاقية أحكاماً تنظم بها انقضاء التزامات الطرفين والرد.

ولا تتناول الاتفاقية الآثار التي يمكن أن تترتب على الفسخ بالنسبة للغير، ذلك أن تطبيقها يقتصر على تكوين عقد البيع والحقوق والالتزامات التي ينشئها هذا العقد لكل من البائع والمشتري². أما أثر الفسخ على الغير الذي تلقى حقاً على البضاعة موضوع العقد من أحد الطرفين فينطبق في شأنه القانون الوطني واجب التطبيق وفقاً لقواعد القانون الدولي الخاص.

وأجازت الاتفاقية الجمع بين الفسخ والتعويض، وجعلت التعويض جزاءً تكميلياً يحصل بموجبه الطرف المضرور على ما يعرضه عن الضرر الذي لحقه بسبب إخلال الطرف الآخر بالتزاماته والذي أدى به إلى إعلان فسخ العقد. ووضعت أحكاماً خاصة تنظم بها التعويض الذي يحصل عليه في حالة الفسخ.

وعلى ذلك نتناول في هذا الجزء آثار الفسخ، والتي تتمثل في انقضاء التزامات المتعاقدين ثم حق الاسترداد، وأخيراً التعويض الذي يستحق للطرف الذي أعلن الفسخ.

1 - انقضاء التزامات المتعاقدين:

الأصل أن يؤدي الفسخ إلى زوال العقد. ومؤدى زوال العقد بالنسبة للمستقبل أن يتحلل المتعاقدان من التزاماتهما التي لم يتم تنفيذها، فلا يحق لأي واحد منهما طلب تنفيذها أو التمسك بأي شرط من شروط العقد. ويرجع ذلك إلى أن المتعاقد الذي أعلن فسخ العقد كان بالخيار بين الفسخ واستبقاء العقد. فإذا اختار استبقاء العقد كان له المطالبة بتنفيذه أو اللجوء إلى أي وسيلة أخرى لمواجهة الإخلال الذي صدر من المتعاقد الآخر. أما إذا اختار الفسخ فلا

¹ - محسن شفيق، المرجع السابق، ص 124.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

محل بعد ذلك للمطالبة بهذا التنفيذ أو التمسك بأي شرط من شروط العقد، لأن ذلك يعني التمسك مرة أخرى بالعقد وهو الخيار الذي رفضه بإعلان الفسخ¹.

وقد أخذت اتفاقية فيينا بهذه القاعدة العامة فقررت أنه بفسخ العقد يصبح الطرفان في حل من الإلتزامات التي يربتها عليهما العقد، مع عدم الإخلال بأي تعويض مستحق². وكانت اتفاقية لاهاي قد تضمنت ذات الحكم فحددت أثر الفسخ بأنه إبراء المتعاقدين من الإلتزامات بموجب العقد عدا التعويضات التي قد يحكم بها³.

وإذا كانت الإلتزامات الرئيسية للبائع هي تسليم البضاعة والمستندات المتعلقة بها ونقل ملكيتها، والإلتزامات الرئيسية للمشتري هي دفع الثمن واستلام البضاعة فإن هذه الإلتزامات إذا لم يكن قد تم تنفيذها فلا يجوز لأي متعاقد منهما طلب هذا التنفيذ.

ويطبق هذا الحكم سواء كان سبب الفسخ هو إخلال أحد المتعاقدين بالإلتزاماته أو قوة قاهرة وهو ما أطلقته عليه الاتفاقية لفظ "عائق". ذلك أن الاتفاقية لم تفرق بينهما ولم تجعل للعائق سوي أثر واحد هو الإعفاء من التعويض.

كما يطبق هذا الحكم على جميع حالات الفسخ، فيستوي أن يكون الفسخ كلياً أو جزئياً، كما يستوي أن يكون بعد حلول ميعاد تنفيذ العقد أو مبتسراً. وإذا كان عقد البيع على دفعات فإنه يستوي أن يتعلق الفسخ بدفعة واحدة منه أو بالدفعات المستقبلية وحدها أو يمتد إلى العقد كله.

لكن الفسخ إذا كان جزئياً، فإن تحلل المتعاقدين من الإلتزاماتهما لا يكون إلا بالنسبة للإلتزامات المتعلقة بالجزء من العقد الذي تم فسخه. فلا يلتزم البائع بتسليم الجزء من البضاعة الذي تعلق به الفسخ، ولا يلتزم المشتري بدفع ثمن هذا الجزء.

2 - استبقاء الحق في التعويضات: فلا يؤثر الفسخ في حق كل من الطرفين في الاستناد إلى العقد الذي فسخ لمطالبة الطرف الآخر بالتعويض المستحق بسبب الفسخ. فإذا أعلن البائع فسخ العقد بسبب تخلف المشتري عن دفع الثمن أو استلام البضاعة، فإن هذا الفسخ لا يحول دون البائع ومطالبة المشتري بتعويض الضرر الذي لحقه بسبب هذا الإخلال. وكذلك إذا أعلن المشتري فسخ العقد بسبب إخلال البائع بالإلتزامه بالتسليم أو المطابقة، فلا يحول ذلك دونه ومطالبة البائع بالتعويض عن هذا الإخلال⁴.

¹- حسام الدين كامل الأهواني، "النظرية العامة للإلتزام - الجزء الأول، مصادر الإلتزام"، دار النهضة العربية، الطبعة الثانية

1995، ص421.

²- المادة 1/81 من اتفاقية فيينا.

³- المادة 1/78 من اتفاقية لاهاي.

4-Anna Kazimierska, op. cit., p. 25.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

وقد أكدت اتفاقية فيينا هذه القاعدة في أحكام أخرى، فأجازت للمشتري استعمال الحقوق المقررة له إذا لم ينفذ البائع التزاماً مما يرتبه عليه العقد أو هذه الاتفاقية ومنها حقه في إعلان الفسخ، وصرحت بأنه لا يفقد بسبب ذلك حقه في طلب التعويضات¹.

كما أعطت ذات الحق للبائع إذا استعمل حقاً من الحقوق المقررة له في حالة عدم تنفيذ المشتري التزاماً مما يرتبه عليه العقد أو الاتفاقية². بل إنها وضعت أحكاماً خاصة لتقدير التعويض في حالة فسخ العقد³.

يتضح بذلك أن اتفاقية فيينا أجازت الجمع بين الفسخ والتعويض، واعتبرت التعويض في هذه الحالة جزاءً تكميلياً، على خلاف بعض القوانين الوطنية التي لا تجيز ذلك⁴.

ف نجد أن القانون الإنجليزي على سبيل المثال يعتبر التعويض هو الجزاء الأصلي عند إخلال البائع بتنفيذ التزامه بالتسليم، أما التنفيذ العيني والفسخ فيعتبر كل منهما جزاءً استثنائياً⁵.

لكننا نجد تشريعات وطنية عديدة تجيز الجمع بين الفسخ والتعويض، وتعتبر التعويض في هذه الحالة جزاءً تكميلياً. ففي القانون المصري إذا أخل البائع بالتزامه بالتسليم جاز للمشتري أن يطالبه بالتنفيذ العيني أو فسخ العقد، وللقاضي سلطه تقديرية في إجابته إلى طلبه، وله أن يطلب في الحالتين تعويضاً عما عسى أن يكون قد أصابه من الضرر من جراء إخلال البائع بالتزامه⁶.

وقضت محكمة النقض المصرية أن للدائن الذي أجبب إلى فسخ عقده أن يرجع بالتعويض على المدين إذا كان عدم قيام المدين بتنفيذ التزامه راجعاً إلى خطئه بإهمال أو تعمد. وينبني التعويض على أساس المسؤولية التقصيرية وليس على أحكام المسؤولية العقدية، ذلك أن العقد بعد أن يفسخ لا يصلح أساساً لطلب التعويض وإنما يكون أساسه هو خطأ المدين⁷.

وأجاز القانون التجاري الأمريكي الموحد الحصول على التعويض إلى جانب إنهاء العقد فإذا أخل البائع بالعقد وقام المشتري بشراء بضاعة بديلة دون تأخير غير معقول، جاز للمشتري بالإضافة إلى إنهاء العقد الحصول على تعويض يتمثل في الفرق بين ثمن الشراء الجديد والتمن المتفق عليه في العقد. فإذا لم يكن قد قام بالشراء فإن التعويض يتم تقديره على أساس الفرق بين سعر السوق وقت علمه بالمخالفة والسعر المتفق عليه في العقد⁸.

¹ - المادة 1/45، 2 من اتفاقية فيينا.

² - المادة 1/61، 2 من اتفاقية فيينا.

³ - المادتين 75، 76 من اتفاقية فيينا، وانظر لاحقاً الفصل الثالث من هذا الباب.

⁴ - Audit, op. cit., p. 181 No 190.

⁵ - د. محمود سمير الشراوى، المرجع السابق، ص 62.

⁶ - عبد الرزاق أحمد السنهوري "الوسيط في شرح القانون المدني"، الناشر دار النهضة العربية "الجزء الرابع، البيع والمقايضة"، الطبعة الثانية، 1986، ص 768-769.

⁷ - نقض جلسة 1990/12/5، الطعن رقم 643 لسنة 55 قضائية، مجموعة المكتب الفني، س 41 ج 2، ص 849.

⁸ - G. Schaber & C. Rohwer "Contracts", op. cit., p. 277 No. 137.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

كما نص صراحةً على أن إنهاء العقد لا يعني الإعفاء من المطالبة بالتعويضات عن الإخلال الذي حدث¹.

وأوردت قواعد الـ Unidroit حكماً مماثلاً نصت فيه على أن إنهاء العقد يترتب عليه تحلل الأطراف مستقبلاً من التزاماتهم المتقابلة، ولا يحول هذا الإنهاء دون المطالبة بالتعويض عن عدم التنفيذ².

أجازت بذلك الجمع بين إنهاء العقد وطلب التعويض عن الأضرار التي نتجت عن هذا الإنهاء والإخلال الذي أدى إليه.

ويشترط وفقاً لأحكام اتفاقية فيينا لاستبقاء الحق في التعويضات بعد فسخ العقد أن يقع الفسخ بسبب إخلال أحد المتعاقدين بالتزاماته. أما إذا كان الفسخ بسبب قيام عائق حال بين المتعاقد وتنفيذ التزاماته، فإن هذا العائق سوف يؤدي إلى الإعفاء من التعويضات فلا يحق للمتعاقد في هذه الحالة سوى أن يفسخ العقد ويسترد ما سبق أن أداه دون أن يكون له الحق في أي تعويضات.

فإذا قام العائق بالنظر إلى البائع على سبيل المثال، فتعذر عليه تسليم البضاعة بعد أن يكون المشتري قد عجل له الثمن أو بعضاً منه، كان من حق هذا المشتري أن يعلن الفسخ ثم يسترد الثمن المدفوع دون تعويض على البائع. وإذا قام العائق بالنظر إلى المشتري فاستحال عليه دفع الثمن بعد أن يكون البائع قد سلمه البضاعة أو بعضاً منها، كان من حق هذا البائع أن يعلن الفسخ ثم يسترد البضاعة دون تعويض على المشتري³.

3 . استبقاء شروط تسوية المنازعات: وإذا كان مؤدى الفسخ أن يتحرر المتعاقدان من الإلتزامات التي تقع على عاتق كل منهما بسبب العقد، فإن ذلك لا يعني إبراء المتعاقدين من جميع التزاماتهما أو انقضاء كافة شروط العقد، إذ تظل بعض الشروط قائمة وواجبة النفاذ رغم الفسخ

وقد ذكرت الاتفاقية ذلك صراحةً فنصت على أن الفسخ لا يؤثر على أي من شروط العقد المتعلقة بتسوية المنازعات أو أي من أحكامه الأخرى التي تنظم حقوق الطرفين والتزاماتهما المترتبة على فسخ العقد⁴.

¹ - المادة 2-720 من القانون التجارى الأمريكى الموحد.

² - مبادئ العقود التجارية الدولية Unidroit، الترجمة العربية، المادة 7-3-5-فقرة 1، 2، ص293.

³ - محسن شفيق، المرجع السابق، ص254-255.

⁴ - المادة 1/81 من اتفاقية فيينا.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

ولم تتضمن اتفاقية لاهاي حكماً مماثلاً، إذا اقتصر حكمها على استبقاء التعويضات التي قد يحكم بها¹.

في حين أوردت قواعد الـ Unidroit ذات الحكم فنصت على أن الإنهاء لا يؤثر على أي حكم في العقد يخص تسوية المنازعات أو أي حكم آخر من شأنه أن يسري حتى بعد الإنهاء². وعلى ذلك فإن الفسخ لا أثر له في شروط العقد المتعلقة بتسوية المنازعات فالغالب أن يتضمن العقد شروطاً تتعلق بتسوية المنازعات التي قد تنشأ بين المتعاقدين، كالاتفاق على إحالة النزاع إلى التحكيم، أو الاتفاق على اختصاص محكمة دولة معينة أو على تطبيق قانون معين. وهذه الشروط تظل قائمة بعد الفسخ وتحدث آثارها ولا يؤثر فيها انهيار العقد³.

ويرجع ذلك إلى أن هذه الشروط تتميز عن الأداءات الاقتصادية والقانونية المتبادلة والناشئة عن العقد بحيث لا يترتب على فصلها عنه أو إضافتها إليه المساس بجوهره أو الإلتزامات الأساسية الناشئة عنه⁴. كما أن القصد من الاتفاق على هذه الشروط وإضافتها إلى العقد هو حل المنازعات التي قد تنشأ بين المتعاقدين، فلا يبدأ تطبيقها إلا بعد أن تثور هذه المنازعات بينهما. فإذا اتفق في العقد على شرط التحكيم ثم أعلن أحد المتعاقدين فسخ العقد وثار النزاع بينهما بخصوص مبررات الفسخ أو قدر التعويض المستحق عن الإخلال الذي حدث، فإنه يتعين إعمال هذا الشرط وإحالة النزاع إلى التحكيم ليفصل فيه. ولا يتصور تجاهل هذا الشرط وعدم تطبيقه، إذ أنه لم يوضع إلا لهذا الغرض⁵.

وتأخذ غالبية التشريعات الوطنية بهذه القاعدة، فتستبقى شروط تسوية المنازعات وتوجب تطبيقها رغم فسخ العقد⁶. وقد استقر هذا الرأي بالنسبة لشرط التحكيم على وجه الخصوص سواء ورد في صلب العقد أو في ورقة مستقلة عنه، فيتمتع باستقلال قانوني كامل في مواجهة العقد الذي يثير التحكيم بشأنه، فلا يتأثر ببطان العقد أو فسخه⁷.

وقد أخذ القانون المصري بهذا الحكم، فنص في قانون التحكيم في المواد المدنية والتجارية على أن شرط التحكيم يعتبر اتفاقاً مستقلاً عن شروط العقد الأخرى، ولا يترتب على بطلان

¹ Tallon, in "Bianca & Bonell", op. cit., p. 601.

² - مبادئ العقود التجارية الدولية Unidroit، الترجمة العربية، المرجع السابق، الفقرة 3 من المادة 7-3-5، ص 293.

³ - محسن شفيق، المرجع السابق، ص 262 رقم 351.

⁴ - حسام الدين كامل الأهواني، المرجع السابق ص 423-423.

⁵ - Honnold, op. cit., p. 560-561 No 442.

⁶ - Tallon, in "Bianca & Bonell", op. cit., p. 603.

⁷ - حسام الدين كامل الأهواني، المرجع السابق، ص 423.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

العقد أو فسخه أو إنهائه أي أثر على شرط التحكيم الذي يتضمنه إذا كان هذا الشرط صحيحاً في ذاته¹.

ويجب لاستبقاء شروط تسوية المنازعات بعد فسخ العقد أن تكون هذه الشروط صحيحة في ذاتها وفقاً للقانون الواجب التطبيق.

ذلك أن اتفاقية فيينا لا تنظم صحة العقد أو صحة شروطه وإنما يرجع في ذلك إلى القانون الواجب التطبيق. فاستبقاء هذه الشروط بعد الفسخ لا يعني تصحيحها، إذ لا تطبق إذا كانت باطلة، ولا يتعلق نص الاتفاقية إلا بأثرها في حالة صحتها.

4 - استبقاء الشروط المتفق على تطبيقها بعد فسخ العقد: ولا يؤثر الفسخ على أي من أحكام العقد التي تنظم حقوق الطرفين والتزاماتهما المترتبة على فسخ العقد. فقد يتضمن العقد نفسه أحكاماً تتعلق بالحقوق والالتزامات التي يلتزم بها المتعاقدان بعد فسخ العقد، وتظل هذا الأحكام قائمة ومنتجة لأثارها رغم الفسخ وحتى يتم تنفيذها. فلا تنقضي إلا بالتنفيذ أو باتفاق الطرفين على عدم تطبيقها.

وتعد هذه الأحكام مستقلة عن العقد بنفس القدر الذي عليه شرط التحكيم وشروط تسوية المنازعات. إذ أن المتعاقدين قد اتفقا على تطبيقها في حالة فسخ العقد، ومن أمثلتها شروط الإغفاء من المسؤولية والشرط الجزائي والشروط التي تنظم التعويضات في حالة الفسخ وكيفية تقديرها وكذلك تلك المتعلقة بكيفية الرد. لكن هذه الشروط يجب أن تكون صحيحة وفقاً للقانون الواجب التطبيق حتى يمكن استبقاؤها².

ويرجع هذا الحكم إلى أن آثار الفسخ يجوز الاتفاق على خلافها، فلا يوجد ما يمنع من أن يتضمن العقد شروطاً يتفق على استقلالها بحيث لا تتأثر بالفسخ، بل ويكون من الواجب إعمالها نتيجة عدم زوالها.

وقد أجازت الاتفاقية للمتعاقدين استبعاد تطبيقها أو مخالفة أي نص من نصوصها أو تعديل آثاره. وقد تخالف بعض التشريعات الوطنية هذا الاتجاه، فنجد أن الشرط الجزائي في أحكام القضاء المصري ينقضي بفسخ العقد. فقد استقرت أحكام محكمة النقض المصرية على أن الشرط الجزائي التزم تابع للالتزام الأصلي إذ هو اتفاق على جزاء الإخلال بهذا الالتزام، فإذا

¹ المادة 23 من قانون التحكيم في المواد المدنية والتجارية رقم 27 لسنة 1994. وقد أخذ القانون المصري بهذا الحكم نقلاً من القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي للجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية (Uncitral)، والذي اعتمد في 21 يونيو 1985، إذ نص في الفقرة الأولى من المادة 16 على أنه: "ينظر إلى شرط التحكيم الذي يشكل جزءاً من عقد كما لو كان اتفاقاً مستقلاً عن شروط العقد الأخرى، وأى قرار يصدر من هيئة التحكيم ببطان العقد لا يترتب عليه بحكم القانون بطلان شرط التحكيم". انظر الترجمة العربية للقانون النموذجي في: "قانون التحكيم في المواد المدنية والتجارية، والمذكرات الإيضاحية وجميع الأعمال التحضيرية المتعلقة به"، طبعة إدارة التشريع بوزارة العدل، القاهرة، 1995.

² - حسام الدين كامل الأهواني، المرجع السابق، ص 424.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

سقط الإلتزام الأصلي بفسخ العقد سقط معه الشرط الجزائي ولا يقيد بالتعويض المقدر بمقتضاه، فإن استحق تعويض للدائن تولى القاضي تقديره وفقاً للقواعد العامة¹.

لكن هذا الاتجاه لمحكمة النقض المصرية قد انتقد بشدة لأن الشرط الجزائي يستهدف تنظيم النتائج التي تترتب على عدم تنفيذ العقد، فيبقى الشرط ولا يزول بفسخ العقد، بل يجب تقدير التعويض وفقاً له، لأن المتعاقدين لم يتفقا عليه إلا لهذا الغرض. فيجب أن ينظر إليه باعتباره شرطاً مستقلاً عن العقد، يستهدف التعويض عن عدم التنفيذ. وهو لا يختلف عن الاتفاق اللاحق على الفسخ والذي يستهدف تحديد التعويض، إلا في لحظة انعقاده قبل وقوع الفسخ. وإذا كان المشرع المصري قد قنن فكرة استقلال شرط التحكيم في قانون التحكيم في المواد المدنية والتجارية رقم 27 لسنة 1994، فإن ذلك لا بد أن يكون له تأثيره على بقاء الشرط الجزائي بالرغم من فسخ العقد لأن كلاً من شرط التحكيم والشرط الجزائي يتحدان في أنهما يتعلقان بتسوية النتائج المترتبة على عدم التنفيذ، فيجب أن يكون لكليهما استقلال عن شروط العقد الأخرى. مما يلزم معه أن تعدل محكمة النقض المصرية عن هذا القضاء وفقاً لهذه المستجدات².

5 - وتدخل في الحقوق والإلتزامات التي يمكن أن تبقى رغم فسخ العقد أنواع أخرى، إذ أن الاتفاقية قد استخدمت تعبيراً عاماً يسمح بدخول صور كثيرة فيه، كما أنها لم ترد بهذا النص حصر ما يمكن أن يبقى بعد الفسخ وإنما أرادت ضرب الأمثلة فقط. وقد كانت قواعد الـ Unidroit أكثر توفيقاً عندما استخدمت للتعبير عن الأحكام التي لا يؤثر فيها الإنهاء عبارة "أو أي حكم آخر من شأنه أن يسري حتى بعد الإنهاء". مما يسمح بأن يدخل فيها كل الأحكام التي تكون بطبيعتها قابلة للتطبيق بعد إنهاء العقد.

ويدخل في هذه الحقوق والإلتزامات التزام المشتري باتخاذ الإجراءات المعقولة والمناسبة للظروف لضمان حفظ البضاعة لحين ردها إلى البائع، لأن هذا الإلتزام لا يبدأ تطبيقه إلا بعد فسخ العقد. وحق المشتري في استرداد النفقات التي أنفقها في سبيل ذلك. وكذلك حق المشتري في استرداد الثمن الذي سبق أن دفعه مع الفائدة على هذا الثمن محسوبة اعتباراً من يوم دفعه.

ويمكن أن يدخل في ذلك أيضاً الإلتزام بالحفاظ على السرية¹. فإذا أفصح البائع للمشتري عن معلومات سرية ضرورية للإنتاج تتعلق بالمعدات التي ينتجها، والتي لم تصبح بعد

¹ - نقض جلسة 1978/4/18، الطعن رقم 663 لسنة 44 ق، مجموعة المكتب الفني، س 29 ص 1020، ونقض جلسة 1991/4/1، الطعن رقم 2328 لسنة 57 ق، غير منشور. انظر: المستشار عبد المنعم دسوقي: "قضاء النقض في المواد المدنية - الجزء الأول - المجلد الأول"، 1994، ص 394.

² - حسام الدين كامل الأهواني، المرجع السابق، ص 422-423.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

معلومات شائعة، فإن المشتري يظل حتى إنهاء العقد من جانبه ملتزماً بالألا يفصح عن هذه المعلومات السرية . بل إن الإلتزام بضمان السرية يعد من أهم الإلتزامات الناشئة عن مرحلة التفاوض قبل إبرام العقد ولو لم يتم إبرامه، إذ يلتزم كل طرف بالألا يستغل ما حصل عليه من معلومات فى مرحلة التفاوض فى حالة فشل المفاوضات.

وقد يبرم أطراف التفاوض اتفاقات مستقلة تهدف إلى تنظيم علاقاتهم ومسئولياتهم قبل بعضهم البعض فى مرحلة التفاوض وقبل إبرام العقد محل التفاوض، ومنها الاتفاق بالإلتزام بالسرية فى مرحلة المفاوضات، والذي يهدف إلى منع أى من أطراف التفاوض من الإفصاح عما تم تبادلته خلال التفاوض إلى الغير، أو استخدام هذه البيانات أو المعلومات من قبل أى من الأطراف لحسابه الشخصى دون الاستئذان المسبق من صاحب هذه المعلومات¹.

ويمكن أن تطبق أيضاً بعد الفسخ الأحكام التى اتفق الطرفان على تطبيقها لى تنظم تنفيذ العقد وما يتضمنه من التزامات. إذ يمكن الاستهداء بهذه الأحكام لتحديد الإجراءات الواجبة الإلتباع بعد فسخ العقد، باعتبارها الأحكام التى ارتضى الطرفان تطبيقها، ويدخل فى ذلك الاتفاق على كيفية الاتصال بين الطرفين، والأحكام التى يتفق على تنظيمها لكيفية سداد الثمن لى تنظم رد البائع الثمن المدفوع إلى المشتري وكذلك الأحكام التى تنظم تسليم البضاعة لى تنظم رد البضاعة التى سبق تسليمها.

تنص المادة 81 من اتفاقية فيينا 1980: "

1- بفسخ العقد يصبح الطرفان فى حل من الإلتزامات التى يترتبا عليهما العقد، مع عدم الإخلال بأى تعويض مستحق، ولا يؤثر الفسخ على أى من شروط العقد المتعلقة بتسوية المنازعات أو أى من أحكامه الأخرى التى تنظم حقوق الطرفين والالتزامات المترتبة على فسخ العقد.

2- يجوز لأى طرف قام بتنفيذ العقد كلاً أو جزءاً أن يطلب استرداد ما كان قد ورده أو دفعه إلى الطرف الآخر بموجب العقد، وإذا كان كل من الطرفين ملزماً بالرد وجب عليهما تنفيذ هذا الإلتزام فى وقت واحد."

تنص المادة 82 من الاتفاقية على أنه: "

1- يفقد المشتري حقه فى أن يعلن فسخ العقد أو أن يطلب من البائع تسليم بضائع بديلة إذا استحال على المشتري أن يعيد البضائع بحالة تطابق، إلى حد كبير، الحالة التى تسلمها بها.

¹ - هانى صلاح سرى الدين: "المفاوضات فى العقود التجارية الدولية - دراسة مقارنة فى القانونين المصرى والإنجليزى"، بحث منشور فى مجلة الأحكام، المجلد الرابع، 1996، ص 65، الناشر: شركة الخدمات التعليمية، رئيس مجلس الإدارة ورئيس التحرير على عبد الفتاح الشلقانى.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

2- لا تنطبق الفقرة السابقة:

- أ - إذا كانت استحالة رد البضائع أو ردها بحالة تطابق، إلى حد كبير، الحالة التي تسلمها بها المشتري لا تنسب إلى فعله أو تقصيره، أو
- ب - إذا تعرضت البضائع، كلاً أو جزءاً، للهلاك أو التلف السريع نتيجة الفحص المنصوص عليه في المادة (38)، أو
- ج - إذا قام المشتري، قبل أن يكتشف، أو كان من واجبه أن يكتشف، العيب في المطابقة ببيع البضائع، كلاً أو جزءاً في إطار العمل التجاري العادي، أو قام باستهلاكها، أو بتحويلها في سياق الاستعمال العادي.

تنص المادة 83 من الاتفاقية على أنه: "

المشتري الذي يفقد حقه في أن يفسخ العقد أو أن يطلب من البائع تسليم بضائع بديلة وفقاً للمادة (82) يحتفظ بجميع حقوقه الأخرى في الرجوع على البائع بموجب شروط العقد وأحكام هذه الاتفاقية."

تنص المادة 84 من اتفاقية فيينا على أنه: "

1- إذا كان البائع ملزماً بإعادة الثمن وجب عليه أن يرد الثمن مع الفائدة محسوبة اعتباراً من يوم تسديد الثمن.

2- يسأل المشتري تجاه البائع عن جميع المنافع التي حصل عليها من البضائع أو من جزء منها:

أ - إذا كان عليه إعادة البضائع أو جزء منها، أو

ب - إذا استحال عليه إعادة البضائع كلها أو جزء منها، أو إعادتها كلاً أو جزءاً بحالة تطابق، إلى حد كبير، الحالة التي كانت عليها عند تسلمها، بالرغم من أنه قد أعلن فسخ العقد أو طلب من البائع تسليم بضائع بديلة."

نخلص مما تقدم إلى أن الأثر الأول للفسخ هو زوال العقد بالنسبة للمستقبل، أي تحلل المتعاقدين من التزاماتهما التي لم يتم تنفيذها، فلا يجوز لأي واحد منهما مطالبة الآخر بتنفيذها.

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

لكن الاتفاقية نصت على أن الفسخ لا يؤثر على حق الطرف المضرور في الحصول على التعويضات عن الضرر الذي لحقه من جراء الإخلال بالعقد. فأجازت بذلك الجمع بين الفسخ والتعويض، واعتبرت التعويض جزاءً تكملياً. ويشترط لذلك ألا يكون الفسخ بسبب قيام عائق حال بين المتعاقد وتنفيذ التزامه، لأن الطرف المخالف يعفي في هذه الحالة من التعويضات. ولا يؤثر الفسخ على أي من شروط العقد المتعلقة بتسوية المنازعات، كشرط التحكيم، أو أي من أحكامه الأخرى التي تنظم حقوق الطرفين والتزاماتهما المترتبة على فسخ العقد، بشرط أن تكون صحيحة في ذاتها وفقاً للقانون الواجب التطبيق.

الفرع الثالث: تحديد مواصفات المبيع.

تقتضي طبيعة المبيع في بعض عقود بيع البضائع، أن يحدد المشتري للبائع بعض المواصفات التي يتطلبها في البضاعة محل البيع، لذلك اعتبرت اتفاقية فيينا تحديد المشتري لهذه المواصفات، خلال الميعاد المحدد في العقد أو خلال فترة معقولة، من بين التزامات المشتري في عقد البيع الدولي.

لذلك نصت المادة 65 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:

- 1) إذا كان العقد يقضي بأن على المشتري أن يعين شكل البضائع أو مقاييسها أو الصفات الأخرى المميزة لها، و لم يقدم هذه المواصفات في الميعاد المتفق عليه أو خلال مدة معقولة بعد استلام طلب بذلك من البائع، جاز للبائع دون الإخلال بأي حقوق أخرى له، أن يحدد المواصفات بنفسه وفقاً لحاجات المشتري التي يمكن له معرفتها.
- 2) إذا حدد البائع بنفسه المواصفات كان عليه أن يبلغ المشتري بتفاصيلها و أن يحدد فترة معقولة يمكن فيها للمشتري أن يحدد مواصفات مختلفة، و إذا لم يقم المشتري بذلك في المدة المحددة بعد استلام إخطار من البائع بهذا الشأن، تصبح المواصفات التي وضعها البائع نهائيتها".

و نستنتج من خلال نص المادة أعلاه، أن إخلال المشتري بالتزامه بتحديد مواصفات المبيع سواء في المدة المحددة في العقد أو خلال مدة معقولة تبدأ منذ توجيه البائع طلبه بتحديد المواصفات إلى المشتري، من شأنه أن يجيز للبائع: إما أن يطبق الجزاءات المقررة له، أو أن

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع

يقوم بنفسه تحديد هذه المواصفات مستهديا في ذلك بما قد يتوافر لديه من معلومات عن رغبات المشتري بشأن البضاعة التي يقوم بشرائها.

و متى قام البائع بتحديد مواصفات المبيع بنفسه، عليه إخطار المشتري بتفاصيلها وعلى البائع أن يحدد مهلة معقولة يمكن فيها للمشتري أن يحدد مواصفات أخرى مختلفة، وتعد المواصفات التي يحددها البائع و يخطر بها المشتري ملزمة لهذا الأخير إذا لم يستعمل الحق الذي منحه له البائع خلال المهلة المحددة في إخطار البائع.¹

¹ - خالد أحمد عبد الحميد ، المرجع السابق ، ص31.

خاتمة:

إن عقد البيع الدولي للبضائع هو عبارة عن عقد بيع عادي أضيفت عليه الصفة الدولية. وقد استقر الفقه على وجود معيارين لضبط هذه الصفة، وهما: المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي.

ومفاد المعيار القانوني أن عقد البيع الدولي للبضائع يعتبر عقدا دوليا إذا ارتبط بإحدى عناصره بدولة أجنبية، ويعتبر عنصر محل تنفيذ العقد هو العنصر الفاعل والمؤثر من بين عناصر العقد.

أما المعيار الاقتصادي فمفاده أن عقد البيع الدولي للبضائع يعتبر دوليا إذا تعلق بمصالح التجارة الدولية، أي أن آثاره تتعدى الاقتصاد الداخلي للدولة عن طريق عمليات استيراد وتصدير البضائع.

ومن هنا نستنتج أن الجمع بين المعير القانوني والمعيار الاقتصادي في تحديد دولية عقد البيع الدولي للبضائع، وذلك من خلال اعتبار العقد عقد دوليا إذا ارتبطت إحدى عناصره بدولة أجنبية، وتعلق بمصالح التجارة الدولية، وهذا ما قام به القضاء الفرنسي الحديث عند مواجهته لإشكالية تحديد دولية عقد معين من عقود المعاملات المالية والتجارية.

وإذا تقرر أن عقد البيع هو عقد دولي، يترتب على ذلك ضرورة تحديد القانون الوطني الذي يحكمه، وفي هذا الصدد، 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 هذه الاتفاقية باءت بالفشل، واستلزم ذلك التفكير في وضع قانون موحد يحكم جميع قواعد البيع الدولي للبضائع، وتم ذلك فعلا، من خلال قيام لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية بإنشاء اتفاقية دولية تسمى **اتفاقية فيينا**، وذلك سنة 1980، وتعتبر اتفاقية فيينا للقانون الموحد التي تحكم عقد البيع الدولي للبضائع.

إن إبرام عقد البيع الدولي للبضائع يسبقه في الغالب دخول أطرافه في مفاوضات من أجل ضبط حقوق والتزامات كل طرف يسبقه في الغالب دخول أطرافه في المفاوضات من أجل ضبط حقوق والتزامات كل طرف في حال إبرام العقد في المستقبل. وبعد قيام الطرفان بتنظيم وتأطير العلاقات التعاقدية التي يريدان تكوينها في المستقبل خلال مرحلة المفاوضات، يقومان بعد ذلك بالتعبير عن إرادتهما المتطابقتين، أي بتبادل الإيجاب والقبول، لينعقد العقد حينئذ.

ومن هنا نستنتج أنه لا يمكن اعتبار أن عقد البيع الدولي للبضائع قد أبرم بمجرد دخول أطرافه في المفاوضات، إلا بعد قيام الموجب بتوجيه عرض نهائي يعبر فيه، على وجه جازم عن إرادته في إبرام العقد، وقبل هذا العرض قبولا من الموجب له .

إذا تبادل طرفي عقد البيع الدولي للبضائع التعبير عن إرادتهما المتطابقتين انعقد العقد وترتب على عاتق كل طرف التزامات تجاه الطرف الآخر. حيث يقع على عاتق البائع الالتزام بتسليم البضائع وتسليم المستندات المتعلقة بها، وأيضا الالتزام بالمطابقة وضمان التعرض الصادر من الغير، وإذا أخل البائع بإحدى هاتاه الالتزامات، يملك المشتري إما أن يطالب البائع بتنفيذ التزاماته، وإما أن يفسخ العقد.

أما الالتزامات التي يترتبها العقد على عاتق المشتري فنتمثل في: الالتزام بدفع ثمن البضاعة والالتزام بتسليمها، وإذا أخل المشتري بإحدى هاتاه الالتزامات، يحق للبائع: إما أن يطالب المشتري بدفع الثمن أو باستلام البضائع، أو أن يفسخ العقد.

إن التأمل في أحكام اتفاقية فيينا 1980 الخاصة بالتزامات البائع والمشتري، والجزاءات التي تترتب على مخالفة كل منهما بالتزاماته التعاقدية، يلاحظ 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 34 و 39 من اتفاقية فيينا.

- قيدت الاتفاقية حق المشتري في التمسك بالعيب في مطابقة البضائع بضرورة إخطار البائع بذلك العيب، خلال مدة معقولة أقصاها سنتين ابتداء من اللحظة التي اكتشف فيها العيب أو كان من واجبه أن اكتشفه، وإذا لم يقم المشتري بهذا الإخطار في هاته المدة يفقد حقه في التمسك بالعيب في مطابقة البضائع طبقا **المادة 39** من اتفاقية فيينا.
- أجازت الاتفاقية للمشتري، في حالة إخلال البائع بالتزاماته، أن يمنح للبائع فترة إضافية تكون مدتها معقولة، نفذ خلالها التزاماته **طبقا المادة 47** 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 لابد أن يترتب على عدم تنفيذ أحد الطرفين لالتزامه ضررا 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:

-الكتب باللغة العربية:

- أبو الخير عبد الونيس الخويلدي، حق المشتري في فسخ العقد المبرم بواسطة الاتصالات الحديثة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2006.
- أحمد حشمت أبو ستيت، نظرية الالتزام في القانون المدني الجديد، الكتاب الأول، مصادر الالتزام ، الطبعة الثانية، القاهرة، 1954.
- أحمد السعيد الزرقد، أصول قانون التجارة الدولية، البيع الدولي للبضائع، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر.
- إلياس ناصيف، العقود الدولية العقود الائتمانية في القانون المقارن، الطبعة الأولى، توزيع منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010.
- إلياس ناصيف، موسوعة العقود المدنية والتجارية، الجزء التاسع، بيروت، 1997 .
- بشار محمد الأسعد، عقود الدولة في القانون الدولي، الطبعة الأولى، منشورات زين الحقوقية، البقاع، 2010.
- هشام خالد، ماهية العقد الدولي، منشأة النشر المعارف ، الإسكندرية، 2008.
- هشام صادق، عقود التجارة الدولية ، دار المطبوعات الجامعية ، الإسكندرية، 2007
- هاني صلاح سرى الدين: "المفاوضات فى العقود التجارية الدولية - دراسة مقارنة فى - القانونين المصرى والإنجليزى"، بحث منشور فى مجلة الأحكام، المجلد الرابع، 1996، ص65، الناشر: شركة الخدمات التعليمية، رئيس مجلس الإدارة ورئيس التحرير على عبد -الفتاح الشلقاني.
- زاهية سي يوسف، عقد البيع، الطبعة الثالثة، دار الأمل للطباعة والنشر والتوزيع، جامعة مولود معمري تيزي وزو الجزائر.
- طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008 .
- محمد لبيب شنب، الوجيز في مصادر الالتزام، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية.

- محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع 1980، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.
- محمد حسين منصور، أحكام البيع التقليدية والالكترونية، والدولية وحماية المستهلك، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006.
- محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر، 1992.
- محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري النظرية العامة للالتزام، الطبعة الثانية، الجزء الأول دار الهدى، 2004، الجزائر.
- محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2006.
- محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، 2012.
- عبد الرزاق أحمد السنهوري "الوسيط في شرح القانون المدني"، الناشر دار النهضة العربية "الجزء الرابع، البيع والمقايضة"، الطبعة الثانية، 1986.
- عادل محمد خير، عقود البيع الدولي للبضائع، من خلال اتفاقية فيينا، دار النهضة العربية، الطبعة الأولى، القاهرة، 1994.
- صفوت ناجي بهنساوي، الالتزام بتسليم البضائع في عقد البيع الدولي دراسة لاتفاقية فيينا سنة 1980.
- خالد أحمد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع، وفقاً لاتفاقية فيينا لعام 1980 الطبعة الثانية، 2001.
- حسام الدين عبد الغني الصغير، تفسير اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية.
- حسام الدين كامل الأهواني، "النظرية العامة للالتزام - الجزء الأول - مصادر الالتزام"، دار النهضة العربية، الطبعة الثانية، 1995.

الاتفاقيات:

- اتفاقية الأمم المتحدة، بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، الأمم المتحدة نيويورك،
2011.

- المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، عقود التجارة الدولية، ندوة إدارة عقود التجارة
الدولية.

-الكتب باللغة الفرنسية:

- Audit (Bernard), "La vente internationale de marchandises -
convention des Nations - Unies du 11 avril 1980", Droit des Affaires,
L.G.D.J., Paris 1990.

- jean – Michel jacquet , le contrat, international, 2eme édition,
Dalloz, France ;1999.

- jean charbonnier: droit civil – lis obligation – tome 4, 21 e édition
refondue Thémis 1998, .

- jerome huet, les principaux contrats, spéciaux , droit des états,
umis, .

- Hugues kenfack droits de commerce international, 3eme édition,
Dalloz, Franc

- Philippe malouri et Laurent aynes, les contrats spéciaux, ed cugas,
paris,1990,.

-كتب باللغة الإنجليزية:

- Kazimierska (Anna)"The remedy of avoidance under the Vienna
Convention on the International Sale of Goods", "<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/kazimierska.html>", last updated May 26, 1999.
Warsaw 1999, Pace essay submission. Reproduced with permission

- Tallon (Denis), "Damages, exemption clauses, and penalties", The
American Journal of Comparative law, Vol. 40, 1992.

الفهرس:

الصفحة	العنوان
أ.ب.ج	المقدمة
05	الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع
05	المبحث الأول: مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع
05	المطلب الأول: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع
06	الفرع الأول: تعريف عقد البيع الداخلي
06	الفرع الثاني: تعريف عقد البيع الدولي
07	الفرع الثالث: التعريف الشخصي لعقد البيع الدولي للبضائع
07	المطلب الثاني: خصائص عقد البيع الدولي للبضائع
07	الفرع الأول: من العقود (المسماة ، الرضائية ، ملزمة للجانبين)
08	الفرع الثاني: من العقود (معاوضة ، محدد القيمة ، ناقل الملكية)
09	المطلب الثالث: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن بعض العقود الأخرى
10	المبحث الثاني: الطبيعة الدولية لعقد بيع البضائع
10	المطلب الأول: المعايير المحددة لطبيعة العقد الدولي للبضائع
10	الفرع الأول: المعيار القانوني
11	الفرع الثاني: المعيار الاقتصادي
12	الفرع الثالث: الجمع بين المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي لدولية العقد
13	المطلب الثاني: موقف الاتفاقيات الدولية من المعايير المحددة للطبيعة الدولية
13	الفرع الأول: الاتفاقيات الدولية التي دلت على التعريف القانوني المتطور بشكل صريح

14	الفرع الثاني: الاتفاقيات الدولية التي دلت على التعريف القانوني المتطور بشكل ضمني
15	الفرع الثالث: البيوع المستبعدة
18	المبحث الثالث: تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وإثباته
19	المطلب الأول: المفاوضات
19	الفرع الأول: التعريف بالمفاوضات وبيان أهميتها
20	الفرع الثاني: الإلتزامات المفروضة في مرحلة المفاوضات
21	الفرع الثالث: قيام المسؤولية في مرحلة المفاوضات
22	المطلب الثاني: الإيجاب والقبول
22	الفرع الأول: الإيجاب
25	الفرع الثاني: القبول
29	الفرع الثالث: اقتران الإيجاب بالقبول
32	المطلب الثالث: إثبات عقد البيع الدولي للبضائع
32	الفرع الأول: مبدأ حرية شكل العقد
33	الفرع الثاني: شرط التحفظ على مبدأ حرية تكوين وإثبات العقد
34	الفرع الثالث: المقصود بالكتابة في اتفاقية فيينا
37	الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع
38	المبحث الأول: التزامات البائع وجزاء الإخلال بها
38	المطلب الأول: الإلتزام بتسليم البضائع والمستندات
38	الفرع الأول: الإلتزام بتسليم البضائع
42	الفرع الثاني: الإلتزام بتسليم المستندات
43	المطلب الثاني: الإلتزام بالمطابقة وضمن التعرض الصادر من الغير
43	الفرع الأول: التزام البائع بالمطابقة

48	الفرع الثاني:الالتزام بضمان التعرض الصادر من الغير
50	المطلب الثالث: الجزاءات التي تترتب على مخالفة البائع للعقد
51	الفرع الأول: التنفيذ العيني
54	الفرع الثاني: الفسخ
57	الفرع الثالث: تخفيض الثمن
58	المبحث الثاني: التزامات المشتري وجزاء الإخلال بها
59	المطلب الأول: الالتزام بدفع الثمن
59	الفرع الأول: تحديد الثمن
59	الفرع الثاني: مكان الدفع
60	الفرع الثالث: زمن الوفاء بالثمن
61	المطلب الثاني:الالتزام بتسليم البضاعة
62	المطلب الثالث: الجزاءات التي تترتب على مخالفة المشتري للعقد
62	الفرع الأول: التنفيذ العيني
63	الفرع الثاني: الفسخ
74	الفرع الثالث: تحديد مواصفات المبيع
77	الخاتمة
81	المراجع
86	الملاحق
	الفهرس

ملخص المذكرة:

يعتبر عقد البيع الدولي للبضائع أكثر عقود التجارة الدولية انتشاراً وأشهرها على الإطلاق، حيث أن غالبية المبادلات التجارية الدولية وعمليات الاستيراد والتصدير تتم عن طريقه .

وفي ظل التطورات الاقتصادية المتلاحقة وتداعيا لأفكار العولمة تبلور فرع جديد ينظم المعاملات الاقتصادية الدولية وهو ما يسمى بقانون التجارة الدولية وقد سعى إلى تنظيم أهم العقود الدولية التي من بينها عقد البيع الدولي للبضائع .

ولما كان لهذا دور كبير في المعاملات التجارية الدولية، حيث تتخطى آثاره القيمة المرجوة منه إلى تأثيره الهام على غيره من العقود الدولية مما كان له أبلغ الأثر في توحيد قواعد البيع الدولي من خلال الاتفاقيات الدولية التي استلهمت نصوصها من الأنظمة القانونية عن تنظيم قواعد وأحكام البيع الدولي ألا وهي اتفاقية فينا 1980.

وقد اعتمدنا في تقسيمنا لبحثنا هذا على المنهج الذي اعتمدت عليه اتفاقية فيينا لدراسة عقد البيع الدولي للبضائع والتي كانت كالتالي:

الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع والذي قسم إلى ثلاثة مباحث المبحث الأول مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع المبحث الثاني الطبيعة الدولية لعقد بيع البضائع المبحث الثالث تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وإثباته.

أما الفصل الثاني فتطرقنا إلى الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع وقسمناه إلى مبحثين المبحث الأول التزامات البائع وجزء الإخلال بها المبحث الثاني التزامات المشتري.