

جامعة محمد خيضر بسكرة
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق



مذكرة ماستر

ميدان: الحقوق والعلوم السياسية
فرع: الحقوق
تخصص: قانون دولي عام

رقم:.....

إعداد الطالب(ة):

(1) براح حفيظة

(2) ومان شفيقة

يوم: 12 جوان 2024

أحكام عقد البيع الدولي للبضائع

لجنة المناقشة:

العضو 1 : محدة فتحي الرتبة: أستاذ جامعة محمد خيضر بسكرة رئيسا

العضو 2 : طيار محمد السعيد الرتبة: أستاذ محاضر ب جامعة محمد خيضر بسكرة مشرفا

العضو 3: مغزي شاعة هشام الرتبة: أستاذ محاضر أ جامعة محمد خيضر بسكرة مناقشا

السنة الجامعية: 2023 - 2024

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



التقدير
وانطلاقاً من قول الله تعالى: **مَنْ يَشْكُرْ فَإِنَّمَا يَشْكُرُ لِنَفْسِهِ**.
صدق الله العظيم

الحمد لله سبحانه وتعالى له عظيم الشكر والحمد بنعمته أتمننا هذا العمل
واعترافاً بالفضل والجميل أتوجه بخالص الشكر وعميق التقدير والامتنان إلى الأستاذ
المشرف "" لقبوله والإشراف على بحثي هذا وتقديم يد المساعدة والإرشاد وتمامه على أحسن وجه
وبالشكل العلمي المناسب، فله مني كل التقدير والامتنان.
كما نتقدم بخالص الشكر والتقدير لأساتذتنا أعضاء اللجنة.
ونشكر كل من ساعدنا من بعيد ومن قريب في إنجاز هذا العمل.



الاهداء

الحمد لله رب العالمين

الحمد لله الذي ما تيقنت به خيرا وأملا إلا وأغرقتني سرورا

تم بفضل الله تخرجي

أهدي تخرجي إلى من أحمل اسمه بكل فخر أبي عزيزي والغالي سندي في هذه
الحياة

وأهدي إلى والدتي التي كانت بجانبني وداعمي الوحيد والقوي، ومن تحملت كل

لحظة ألم مررت بها وساندتني عند ضعفي وهزري، شكرا لك حبيبتي أمي

ألى إخوتي جلال وأيمن فخري أماني وسندي في الدنيا

إلى اخواتي السند الدائم والظهر الذي لا ينحني: ابتسام وميمي، جيهان إيمان ولميس

إلى ابنتي الصغيرة ميلينا حفظها الله من كل شر

إلى رفيقتي وصديقتي شفيقة وزميلتي في هذه المذكرة على تفانيها في إخراج هذا
العمل.

إلى ذلك الرجل العظيم الذي شجعني للوصول إلى طموحاتي إلى سندي ورفيق

عمرى وصديق أيامي بحلوها ومرها "زوجي الغالي".

حفيظة



الإهداء

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات والصلاة والسلام على نبيه الذي لانبي بعده
يسرني أن أهدي عملي المتواضع
إلى كل من يحبني بصدق بقلبه لا بلسانه إلى أحسن من جمعني بهم القدر
إلى والديّ الكريمين: سندي المتين في هذه الحياة
إلى إخوتي : زاهير أمين وأسامة قوتي وإفتخاري في هذه الدنيا
إلى أخواتي: نفيسة، عبير وسرور والغالية ذهبية وإيمان أعز وأقرب وأحب الناس إلى
قلبي.. رفيفات دربي واميرات يومياتي
بدون أن أنسى حبيبتي الغالية ليلي ومنال وعزيرة
إلى كل أولادي بدون إستثناء: نزار اليحیی وأیمن، فرحة وبسمة عمري، وأملي في
هذه الحياة
إلى لینا، أحمد والحاج... طيور الجنة الأرض وزينتها.
ودون أن أنسى: دارين، لميس وأحمد... أولادي وأحبائي
أختي الغالية: حفيظة وزميلتي في هذا العمل التي أشكرها على مساعدتها الكبيرة لي
فيه.
إلى كل هؤلاء وبأسمى معاني الحب والوفاء وبكل صدق ومن صميم قلبي، أهدي لكم
هذا العمل المتواضع.

شفيقة

مقدمة



إن العقود بصفة عامة هي من أهم الوثائق القانونية التي تنظم الحياة الإنسانية في مختلف أبعادها الاجتماعية والاقتصادية، حيث يحتاجها الناس لضمان اطمئنانهم على حقوقهم واستقرارهم معاملاتهم حتى صار العقد شريعة المتعاقدين فقال سبحانه ((يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ)) (سورة المائدة: الآية 04)، فالعقود والوفاء بها وسيلة للحفاظ على الحقوق وتنظيم العلاقات بين الناس واثبات الالتزامات المتعينة على عاتق الأفراد اتجاه بعضهم البعض، وهي الوسيلة القانونية المنظمة لمختلف التعاملات بين الأفراد والجماعات والهيئات على الصعيد الوطني المحلي أو الخارجي الدولي، فإن العقود المالية تحديدا وبالخصوص التجارية منها تأخذ في كل عصر أهمية خاصة، إذ أن عقود التجارة أوسع أبواب التعاقد على المال، وفيها -أي التجارة- أكثر ما يكون من الخلاف والتنازع بين المتعاقدين.

حيث تعتبر العقود التجارية الدولية بمختلف صيغها الأساس القانوني للتجارة الدولية، التي هي العصب الحيوي للاقتصاد العالمي، فهي ومن خلال توفير إطار قانوني واضح ومحدد للأطراف المشاركة في العمليات التجارية عبر الحدود، تُسهم في تقليل المخاطر المرتبطة بالتجارة الدولية وتسهيل حركة السلع والخدمات بين الدول، مما يؤدي إلى تنمية الاقتصاد العالمي وزيادة فرص التعاون والاستثمار الدولي.

وتزداد هذه الأهمية في عصرنا وفي ظل الانفتاح العالمي والتطورات الاقتصادية المتسارعة التي شهدتها العالم في العصر الحديث، وخاصة خلال العقود الأخيرة، حيث اكتسبت العقود ذات الطابع الاقتصادي والتجاري، وبالأخص تلك المتصلة بأكثر من نظام قانوني، والمعروفة بعقود التجارة الدولية أهمية خاصة، حيث تُعتبر العقود التجارية ذات الطابع الدولي من العناصر الأساسية المشكلة لواقع السياسة العالمية عموما والسياسة الاقتصادية خصوصا، إذ تساهم في تنظيم العلاقات بين الأطراف الفاعلة في التجارة العالمية، وتحديد حقوقهم والتزاماتهم بدقة، وتضمن وضوح الاتفاقات وتقلل من مخاطر النزاعات القانونية عن طريق وضع شروط محددة للصفقات التجارية مثل الأسعار، الكميات، مواعيد التسليم، وطريقة الدفع. بالإضافة إلى ذلك، توفر العقود التجارية الدولية الحماية القانونية لأطرافها المتعاقدة، الأمر الذي يعزز الثقة ويساعد في بناء علاقات تجارية دولية طويلة الأمد، من خلال توحيد المعايير وتسهيل التجارة عبر الحدود، وبذلك تسهم في تعزيز الاستقرار الاقتصادي العالمي وتشجيع التبادل التجاري الحر بين الدول.

يندرج ضمن هذا الباب -باب العقود التجارية الدولية- نوع محدد من العقود يعرف بـ: "بعقد البيع الدولي للبضائع"، والذي تعد أحكامه من أهم مباحث القانون الدولي وأكثرها حضورا في الممارسة الحياتية للأفراد ذلك أن النشاط التجاري في ظل تداعيات العولمة والسوق العالمية الواحدة والاقتصاد الحر والمفتوح من بين أكثر أشكال النشاط الاقتصادي الإنساني، خاصة في ظل التطور التكنولوجي المتسارع وما جلبه من أشكال التجارة الرقمية التي تعززت كثيرا خاصة مع تصاعد دور العملات الرقمية في تسهيل عملية التبادل التجاري بين مختلف مناطق العالم.

استنادا إلى هذا الواقع، ولما لعقد البيع الدولي للبضائع من بين أكثر عقود التجارة الدولية انتشارا وأشهرها على الإطلاق، إذ أن أغلب المبادلات التجارية الدولية وما يرتبط بها من عمليات الاستيراد والتصدير تتم في إطار أحكام هذا العقد، تأتي ضرورة اهتمام المتخصص في القانون عموما وفي القانون الدولي خصوصا، بإعادة قراءة أحكام عقد البيع

الدولي للبضائع في إطار علاقته بالوثيقة القانونية الأساسية المنظمة له من جهة، وفي إطار مواكبة أحكام هذا العقد للتطورات الاقتصادية المتلاحقة وتداعيات أفكار العولمة، وما تلاها من تطور في التجارة الإلكترونية وما رافقها من معاملات اقتصادية تجارية يمكن أن توصف بأنها ذات طابع دولي رقمي، فكانت ضرورة تناول أحكام هذا العقد "عقد البيع الدولي للبضائع" بالبحث والدراسة قصد مواكبة التنظيم القانوني لمتغيرات ومحدثات الممارسة التجارية الدولية.

وللتوضيح فإن ظاهرة العنوان أنه يدرج ضمن قانون الأعمال ، وقد يزيد الأمر اشتباها إذا أضيفت الصفة الدولية على عقد بيع البضائع ، إلا أننا سنعالج هذا الموضوع في إطار قواعد القانون الدولي الإتفاقي ، وذلك من خلال رصد القواعد الدولية ذات الصلة بعقد بيع البضائع وقواعد الأنكوترمز وكذا الأحكام المنظمة له بوصفه مرتبطا بالتجارة الدولية ، وذلك لكون الدول تبرم اتفاقيات دولية لصالح مواطنيها وتنفذ في صيغة قواعد قانونية ملزمة ضمن القانون الداخلي للدول ، بل وتسمو على ذلك القانون .

أهمية البحث:

فرض الواقع الاقتصادي والتجاري العالمي الجديد المعزز بالرقمنة، والذي سمح بتجسيد حقيقي لسوق عالمية مفتوحة وحررة وموحدة، ضرورة تكثيف الدراسات والبحوث حول أحكام عقد البيع الدولي للبضائع، وهو الأمر الذي من شأنه أن يساهم في فهم هذه الأحكام، وتطبيقها بشكل صحيح، مما يسهم في حماية حقوق ومصالح الأطراف المتعاقدة، كما من شأنه أن يسمح بمراجعة ونقد هذه الأحكام واقتراح ما تحتاج إليه من تعديلات وإضافات تجعلها متوافقة مع متغيرات السوق العالمية التي تشهد تحولا متسارعا بفضل التطور التكنولوجي بصفة عامة، والتطور التكنولوجي الرقمي بصفة خاصة، والتي تفتح إمكان الحديث عن ما بعد التجارة التقليدية.

إذ يعتبر عقد البيع الدولي للبضائع من أهم العقود التي تنظم هذه التجارة، حيث يحدد حقوق والتزامات الأطراف المتعاقدة، وينظم العلاقات فيما بينهما، ففي الوقت الذي تشهد فيه الممارسة التجارية العالمية تغيرات متسارعة بفضل التطور التكنولوجي والرقمي الهائل تأتي الحاجة لإعادة قراءة هذا القانون قصد النظر في موائمه للواقع المستجد في التجارة والبيع الدولي، حيث تتركز أهمية عقد البيع الدولي للبضائع في:

- 1- زيادة الحركة التجارية وانتقال السلع والبضائع وتسهيل التعاملات الاقتصادية بين الدول.
- 2- فتح الأسواق العالمية، وتعزيز حرية السوق، والمساهمة في تنشيط حركة الاستيراد والتصدير، بين مختلف دول العالم والمتعاملين الاقتصاديين.
- 3- الزيادة في فرص الاستثمار التجاري وبالتالي، تعزيز حركة الأموال ودعم الأسواق المحلية، وتوفير العملة الصعبة مما يساهم في تعزيز الاقتصاد المحلي.

أسباب اختيار الموضوع:

يرجع اختيارنا لهذا الموضوع إلى مجموعة من الأسباب الذاتية الشخصية، والموضوعية العلمية، فمن جملة الأسباب الشخصية لاختيارنا للموضوع، اقتراح اللجنة العلمية للموضوع ضمن قائمة العناوين المقترحة على طلبة لمذكرات الماستر للسنة الجامعية 2023-2024، واهتمامنا الشخصي بالمواضيع الاقتصادية عموما والتجارية خصوصا، فموضوع العقد الدولي يدخل في مجال تخصصنا المتعلق بالعلاقات التجارية الدولية.

أما عن الأسباب الموضوعية والعلمية لاختيارنا لهذا الموضوع فترجع تحديدا أهميته التي سبق وأوضحناها، وإلى كونه مجال بحثي مازال يطرح العديد من الإشكاليات في إطار القانون التجاري الدولي

أهداف البحث:

تأسيسا على هذا الدور الهام يسعى هذا البحث إلى تحقيق مجموعة من الأهداف والمتمثلة في:

- 1: معرفة أهم القواعد القانونية المنظمة لهذا النوع من العقود.
- 2: معرفة مختلف السبل والوسائل القانونية المشروعة لفض ما يمكن أن ينشأ بين الأطراف المتعاقدة من نزاعات وخلافات.

والغاية العامة لهذه الأهداف تمكين القارئ المطلع ، والقارئ المتخصص في الدراسات القانونية بمختلف فروعها، من الإلمام بهذا النوع من العقود وفهم طبيعته والتميز بينه وبين باقي العقود المشابهة له من حيث الطبيعة الدولية أو الصفة التجارية.

إشكالية البحث:

قصد تحقيق هذه الأهداف، وبالاستناد إلى ما لعقد البيع الدولي للبضائع من آثار على المعاملات التجارية الدولية، فإننا نطرح إشكالية بحثية أساسية مفادها: **ماهي الأسس القانونية المنظمة لعقد البيع الدولي للبضائع والالتزامات المترتبة عليه ؟**

خطة البحث

بناء على هذه الإشكالية البحثية المحددة ، وتبعا لما يرنوا البحث إلى تحقيقه من الأهداف، فقد وزعنا مجموع القضايا التي تعرضنا إليها خلال هذا البحث على فصلين، جاء أولهما تحت عنوان: **الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع**، وينقسم بدوره إلى ثلاثة مباحث، حيث ناقشنا من خلال المبحث الأول والموسوم: **مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع** عبر مطلبين، أولهما يقف عند تعريف عقد البيع الدولي للبضائع، وللحدود المشكلة لهذا المفهوم المركب والمتمثلة في (العقد، البيع، الدولي، البضائع) لنصوغ في نهاية المطالب وبالاستناد إلى مفاهيم هذه الحدود الجزئية مفهوما إجرائيا لعقد البيع الدولي للبضائع، وفي المطالب الثاني حاولنا تحديد ماهية **عقد البيع الدولي للبضائع** عبر رصد أهم الفروقات التي تميزه عن العقود المشابهة له، فكان عنوان المطالب: **"تميز عقد البيع الدولي للبضائع عن النظم المشابهة له"**.

أما المبحث الثاني فيتعلق ب: **معايير دولية عقد البيع الدولي للبضائع**، حيث يتناول في مطالبه: **المعايير المحدد للطبيعة الدولية لهذا العقد** والمتمثلة في المعيار القانوني، والمعيار الاقتصادي، ليأتي المبحث الأخير من هذا الفصل الأول تحت عنوان: **إبرام عقد البيع الدولي للبضائع**، ومن خلاله وقفنا عند العناصر المكونة للعقد، والقواعد القانونية المنظمة لها، والمتمثلة في: **ركن الإيجاب موضوع المطالب الأول من البحث**، وركن القبول **موضوع المطالب الثاني من هذا المبحث الثالث**، وهو آخر مباحث الفصل.

أما الفصل الثاني والذي عنوانه ب: **التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع**، فقد ناقشنا من خلال مباحثه ثلاثة مسائل تتعلق بالإطار القانوني المنظم لهذا النوع من العقود، فاختص المبحث الأول بمسألة إثبات العقد الدولي للبضائع وتفسيره، عبر مطلبين أولهما: **نظام الإثبات في عقود البيع الدولي للبضائع**، وثانيهما: **وسائل تفسير عقد البيع الدولي للبضائع**، بينما تناولنا في المبحث الثاني من هذا الفصل: **الالتزامات المترتبة عن عقد البيع**

الدولي للبضائع، وهو دوره يتوزع على مطلبين هما: التزامات البائع، والتزامات المشتري، حيث حددنا فيها أهم الالتزامات القانونية التي تترتب على عقد البيع الدولي للبضائع في ذمة أطرافه المتعاقدة بالاستناد إلى صفة كل طرف (طرف بائع، أو طرف شاري).

امتدادا لهذا المبحث الثاني، جاء المبحث الثالث من الفصل الثاني ليتناول: نظام تسوية المنازعات في عقد البيع الدولي للبضائع، وفيه ناقشنا مختلف السبل القانونية التي يتم في ضوئها حل النزاعات التي تترتب عن هذا النوع من العقود، فتناولنا في المطلب الأول: طرق التسوية الودية للمنازعات، وفي المطلب الثاني يطرق التسوية القضائية للمنازعات في عقود البيع الدولي للبضائع.

إضافة إلى ذلك فقد تضمن البحث مقدمة حددت الإطار العام لموضوع البحث وأهمية وأهدافه واشكاليته المطروحة، كما أوضحت مساره ومنهجه، وخاتمة جمعنا فيها أهم النتائج المستخلصة من البحث، ولقد اعتمدنا في انجاز هذا البحث على بيبليوغرافيا بحثية مكونة من مجموعة متنوعة من المؤلفات والبحوث والوثائق القانونية ذات الصلة بالموضوع والتي من بينها: كتاب وليد علي محمد عمر، الموسوم ب: الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري، وكذلك كتاب: محمودي مسعود، أساليب وتقنيات إبرام العقود الدولية، بالإضافة إلى نص اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي، الأمم المتحدة، نيويورك، يناير 2011. وغيرها من المراجع المبيّنة في قائمة بيبليوغرافيا البحث

الدراسات السابقة:

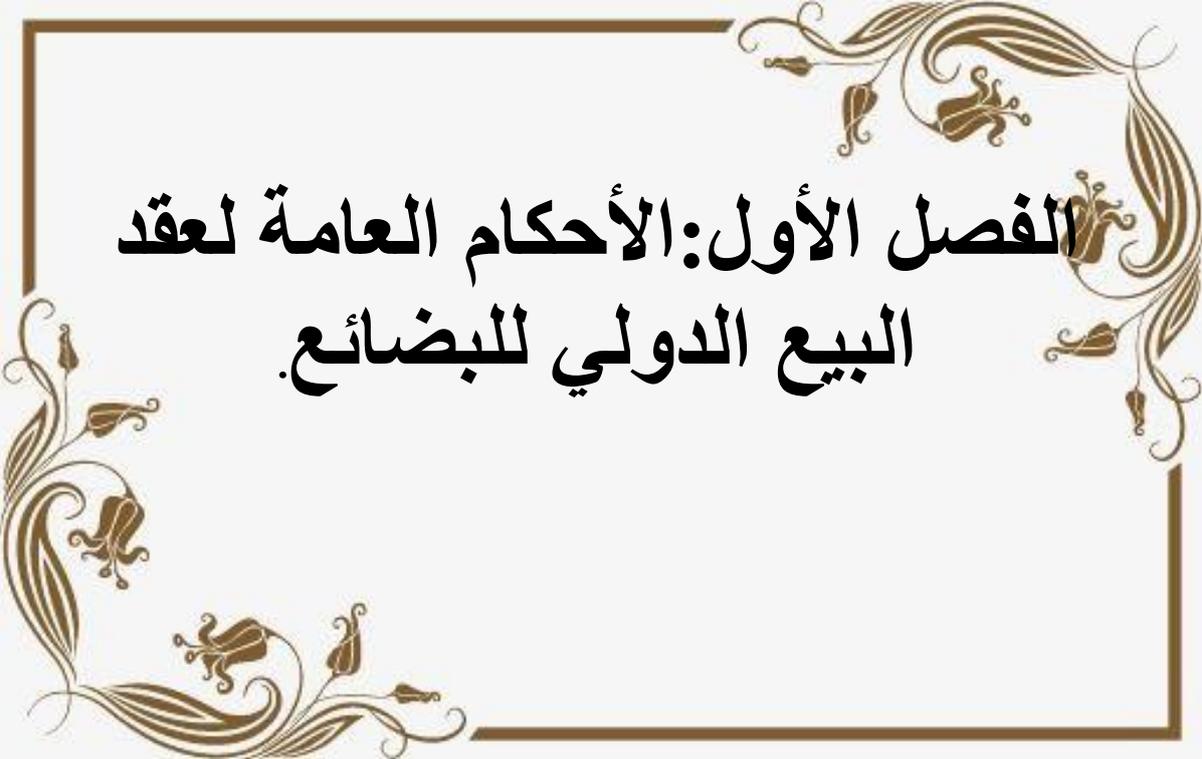
كذلك يستفيد هذا البحث من مجموعة من الدراسات السابقة التي من بينها: دراسة "رياض جديد" موسومة ب: "التزامات البائع في عقد البيع الدولي" وهي عبارة عن مذكرة ماجستير، كلية الحقوق جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، 2001-2002، ورسالة: سفيان شبة بعنوان: "عقد البيع الدولي"، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، 2011-2012. بالإضافة إلى رسالة دكتوراه الطيب زرويتي، النظام القانوني للعقود الدولية في القانون الجزائري المقارن، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، جامعة الجزائر 1990-1991.

منهج البحث:

أما عن المنهج الذي اعتمده في هذا البحث فقد اقتضت الأهداف المحددة، والإشكالية المطروحة أن نتبع في معالجتنا لهذا البحث منهجا وصفيا تحليليا، إذ أننا بصدد تبيان جملة المفاهيم وتوضيح مجموع الأحكام والقواعد القانونية المنظمة لعقود البيع الدولي، بالاستناد إلى الوثيقة الدولية المرجعية الصادرة عن هيئة الأمم المتحدة بهذا الصدد والمتمثلة في اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، والمنعقدة سنة 1980 ب: فيينا .

العوائق والصعوبات

لقد مرّ هذا البحث كغيره من البحوث العلمية، والجهود الإنسانية عموما بمجموعة من الصعوبات والعوائق، التي كان تذليلها ممكنا بفضل من الله وتوفيقه، ومن بين هذه الصعوبات تداخل موضوع البحث "عقود البيع الدولي للبضائع" بصور أخرى من عقود المعاملات التجارية الدولية كعقد المقاوله الدولي، وعقد البيع الإلكتروني وغيرها... وهو الأمر الذي جعلنا نواجه في بداية البحث صعوبة في التفريق موضوع بحثنا وهذه العقود المشابهة، توزع مادة البحث على قائمة كبيرة وواسعة من النصوص والمؤلفات والدراسات، الأمر الذي خلق عندنا شيء من التشنيت وصعوبة عملية تحديد ضبط ببليوغرافيا البحث.



الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع.

تعتبر العقود من بين أهم الصيغ القانونية التي تنظم الحياة الإنسانية في مختلف أبعادها الاجتماعية والاقتصادية، وهي الوسيلة الأساسية للحفاظ على الحقوق وتنظيم العلاقات بين الناس واثبات الالتزامات المتعينة على عاتق الأفراد اتجاه بعضهم البعض، وهي الوسيلة القانونية لإجراء مختلف التعاملات بين الأفراد والجماعات والهيئات على الصعيد الوطني المحلي أو الخارجي الدولي.

ونظرا لاختلاف التنظيمات القانونية بين الدول إذ تضع كل دولة نظامها القانوني الخاص بها والذي تراه مناسباً لسياساتها الإدارية والاجتماعية والاقتصادية ولطبعة نظامها الحاكم من جهة، ولكون علاقات التبادل التجاري والاقتصادي بين الدول من بين أكثر أشكال العلاقات الدولية أهمية، وأوسعها نطاقاً وأسرعها تطوراً، في ظل انفتاح السوق العالمي والتطور الهائل والمتسارع للبضائع، جاءت الحاجة إلى إيجاد شكل من أشكال العقود التي من شأنها أن تنظم وتسهل حركة البضائع والأموال بين مختلف النظم الاقتصادية والقانونية العالمية، على أساس مبدئ العدالة والحرية والمساواة والعلاقات الودية بين الدول وتحول دون تصادم العقود التجارية المبرمة مع الأجانب حول بيع ونقل البضائع والخدمات مع القوانين المحلية لدول، وتعرف هذه العقود المستحدثة بعقود البيع الدولي للبضائع.

وسوف نحاول خلال هذا الفصل معرفة ماهية هذه العقود وخصائصها وسماتها، والقواعد المنظمة لها، مستندين في ذلك إلى اتفاقية الأمم المتحدة بهذا الشأن، والتي تعد أهم وثيقة منظمة ومبينة وشارحة لمختلف القوانين والمبادئ والاصطلاحات المرتبة بهذه العقود.

المبحث الأول: مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع.

يعتبر "عقد البيع الدولي للبضائع" عقداً ذو طابع تجاري ترد عليه صفة الدولية، وفي إطار بناء مفهوم دقيق لهذا النوع من العقود، وبالنظر للطبيعة المركبة للمصطلح الدال عليه، فإننا نعمل إلى محاولة تفكيك الحدود أو البنيات الجزئية المشكلة له، ثم إعادة جمعها في محاولة لتقديم مفهوم الحد الكلي المركب إذ أنه من المتعارف عليه منطقياً أن مفهوم كل حد كلي إنما هو كامن وراء تلك العلائق القائمة بين معاني الحدود الجزئية التي يتركب منها، ومن ثم فإنه لا يمكن معرفة طبيعة الكل المركب إلا عبر معرفة طبيعة أجزائه، وبعد صياغة تعريف عام وإجرائي ل: "عقد البيع الدولي للبضائع"، سوف نعمل في المطلب الثاني من المبحث إلى التفريق بين هذا العقد -عقد البيع الدولي للبضائع- وبعض العقود الأخرى التي ربما قد يحصل الخلط بينها وبين عقد البيع الدولي للبضائع، بفعل اشتراكها معه في صفة أو أكثر.

المطلب الأول: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع:

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

مصطلح "عقد البيع الدولي للبضائع" مصطلح مركب، وعملا بما سبق وأشرنا إليه، من أننا سنعتمد في تعريف هذا الحد بتعريف الحدود الجزئية الأربعة المشكلة لبنية المصطلح "عقد البيع الدولي للبضائع"، لنتوصل في الأخير إلى بناء المفهوم التعريف الكلي لمصطلح "عقد البيع الدولي للبضائع" على ضوء تلك التعاريف الجزئية، وبالاستناد إلى أن نصوص ذات الصلة.

أولاً: تعريف العقد.

وبالعودة إلى الأصل المعجمي للفظ عقد نجد اللفظ يحيل على معاني الشد والإلزام والربط، حيث جاء في لسان العرب "العقد مصدر عَقَدَ يَعْقُدُه عَقْدًا وَتَعَقَّدًا، وهو نَقِيضُ الحَلِّ"¹ وأصل اللفظ في اللغة "العين والقاف والدادل أصل واحد يدل على شدِّ وشدَّة وثوقٍ، وإليه ترجع فروع الباب كلها"² وبهذا يكون المقصود من إطلاق لفظ عَقْدَ بمعناه الحسي "كعقد الحبل و العسل، أو بمعناه المعنوي كعقد اليمين والعهد والبيع"³، التوثيق والإلزام ولهذا كان العقد في إطلاقه العام "معناه الالتزام، والالتزام كون الشخص مكلفاً بفعل أو امتناع عن فعل لمصلحة غيره"⁴ فالعقد إذا هو التزام موثق بين طرفين طبيعيين أو معنويين يترتب عليه واجبات ومصالح متبادلة بين أطرافه على وجه الوجوب، وفي ذات هذا المعنى يرد نص تعريف "خالد عبد الفتاح محمد خليل" للعقد حيث يقول: "يشكل العقد باعتباره توافق إرادتين أو أكثر على إحداث أثر يترتب عليه القانون، أحد أهم مصادر الالتزام وتتعدد أنواع العقود بتعدد الأحكام التي ترد عليها"⁵، فالعقد إذا هو التزام حر وهو ما عبر عنه بلفظ "إرادتين" حيث لا يمكن أن ننسب الإرادة لمكره، "يترتب عليه أثر" "أي غاية ومصصلحة مقدره بين أطرافه، يأخذ بمجرد إجرائه صفة الضرورة والوجوب تحت طائلة التكليف القانوني، وبالتالي فإن العقد يحتكم إلى الحرية في عقده، وإلى الإكراه والوجوب في إنفاذه.

ثانياً: تعريف البيع.

ثاني العناصر البنوية الدالة في مفهوم "عقد البيع الدولي للبضائع" هو لفظ "البيع" حيث ورد في معجم مقياس اللغة "الباء والياء والعين أصل واحد وهو بيع الشيء، وربما سمي الثبْرِى ببيعاً والمعنى واحد"⁶، وفي اللسان "البيع ضد الشراء، والبيع الشراء أيضاً فهو من الأضداد"⁷، والبيع يحيل على معنى المبادلة "بيع الشيء" كما في التعريف مبادلتة بإعطاء شيء وأخذ غيره، "وقيل أن البيع في أصله مشتق من "المبايعة أي المعاهدة، كأن

1: ابن منظور - أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم الأنصاري، لسان العرب، حواشي البازجي وجماعة من اللغويين، دار صادر - بيروت، ط2، 1414 هـ، مادة: عقد، ج4، ص: 289

2: أحمد بن فارس بن زكريا القزويني الرازي، أبو الحسين، مقياس اللغة، تح: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، دط، 1399 هـ 1979 م. مادة عقد، ج4، ص: 86

3: ينظر: الزَّائِبُ الأَصْفَهَانِي: الحسين بن محمد بن المفضل، أبو القاسم الأصفهاني، مفردات ألفاظ القرآن، تح: صفوان عدنان داوودي، دار القلم - الدار الشامية، ديب، ط4، 2009، ص: 576.

4: عبد الله بن طاهر: كتاب العقود المضافة إلى مثلها، دار كنوز إشبيلية للنشر والتوزيع، الرياض السعودية، ط1- 2013، ص: 18

5: خالد عبد الفتاح محمد خليل، حماية المستهلك في القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، دط، 2002، ص: 45.

6: ابن فارس: مقياس اللغة، ج1، ص: 327

7: ابن منظور: لسان العرب، مادة عقد، ج8، ص: 23،

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

المتبايعان عقد تعاهدا على تنفيذ ما اتفقا عليه في العقد¹، فالبيع على هذا المعنى هو عقد يلتزم طرفاه بتبادل منفعة معينة، أو منح شيء مقابل الحصول على شيء آخر عوضه، سواء كان العوض من ذات جنس العوض عنه، أو من غير جنسه، فهو "وهو مبادلة مال ولو في الذمة، أو منفعة مباحة...، على التأبيد"²، والمعنى أن البيع هو "مبادلة مال" أي مبادلة عينان -من العينية بمعنى المادة لا من العين بمعنى البصر- "ولو في الذمة" أي على وجه المداينة، فمفهوم البيع يتحقق في كل مبادلة بين شيئين سواء كانت مبادلة يدا بيد، أو على سبيل المداينة بأجل معلوم أو مطلق، "أو منفعة" وهنا يفتح معنى البيع على المنافع غير العينية كبيع الخدمات المنتفع بها، فالبيع هو تبادل ما ينتفع به بين الناس، ويشترط في هذه المبادلة أن تكون "مباحة" أي جائزة، والجواز مفهوم شرعي وقانوني، واجتماعي/ عرفي، بحسب طبيعة السلطة المرجعية التي يسند إليها تنظيم العلاقات بين الناس في كل مجتمع، "على التأبيد" أي أن البيع يترتب عنه نقل المنفعة المتبادلة بصورة دائمة لا مؤقتة، فإن كانت مؤقتة سمي ذلك إيجار لا بيعا، وعلى هذا نقول أن البيع: هو نقل متبادل لملكية المنافع (ما ينتفع به) بين طرفين بصورة دائمة، في إطار ما تسمح به التنظيمات القانونية للمجتمع الأطراف المتبادلة لهذه المنفعة.

ثالثا: تعريف دولية العقد.

فإذا كانت عقود البيع تتم في إطار ما تسمح به وتأذن فيه التنظيمات القانونية لمجتمع الأطراف المتعاقدة قصد تبادل المنفعة كما سبق وذكرنا، فإننا نجد في هذه العبارة مدخلا للبحث في مفهوم ثالث الحدود المشككة لمفهوم "عقد البيع الدولي للبضاعة"، وهو الحد المشار إليه بلفظ: "الدولي" ذلك أن هذا التبادل للمنافع إما أن يتم داخل مجموعة سياسية واحدة، وبالتالي فإنه يخضع ويستمد مشروعيته القانونية، من القانون المعمول به داخل تلك الجماعة المشار إليها في أدبيات المجتمعات الحديثة بالدولة، حيث يكون عقد البيع في هذه الحالة عقدا داخليا يرتبط بكل عناصره بذات الدولة، وإما أن يتم هذا التبادل للمنافع بين أطراف منتمية لمجموعات سياسية مختلفة وهو ما يمنع أو يعيق ارتباطه من حيث مرجعيته القانونية لخصوصية المجموعة السياسية التي ينتمي إليها طرف معين، الأمر الذي يمنح هذا النوع من البيوع صفة الدولية التي تعني تجاوز العناصر القانونية لعقد البيع للمجال القطري الجغرافي والقانوني للدولة الواحدة إلى دولتين أو أكثر.

"فالعقد إما أن يأخذ صفة وطنية داخلية، أو صفة دولية، بحيث يعتبر العقد داخليا إذا اجتمعت كل عناصره القانونية في إطار دولة واحدة، وبالتالي خضع هذا العقد للنظام القانوني الخاص بتلك الدولة، وفي حالة التنازع فيه أمام القضاء فإن القاضي يطبق عليه بشكل مباشر القواعد القانونية الخاصة بتلك الدولة"³، "ويعتبر العقد دوليا، إذا امتدت عناصره وما يترتب عليه من آثار قانونية إلى أكثر من دولة واحدة، الأمر الذي يترتب عليه الحاجة إلى إخضاع العقد لقواعد قانونية خاصة تتفق وطبيعته"⁴، وعلى هذا الأساس فإن صفة "الدولية" في هذه

¹: عبد الكريم بن محمد اللاحم، المطلاع على دقائق زاد المستقنع «المعاملات المالية»، دار كنوز إشبيلية للنشر والتوزيع، الرياض -السعودية، ط1، 2008، ج1، ص: 11.

²: المرجع نفسه: ص: 12.

³ يظر: ممدوح عبد الكريم، تنازع القوانين، دار الثقافة، عمان، ط1، 2005، ص: 163.

⁴ ينظر: فراس كريم شعبان، أثر اتفاقيات التجارة الدولية في تطوير قواعد تنازع القوانين، أطروحة دكتوراه كلية القانون، جامعة الموصل العراق، 2007، ص: 2-3.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

العقود بمعناها تجاوز الآثار القانونية المترتبة عن العقد للمجال الجغرافي والسياسي للدولة الواحدة.

رابعاً: تعريف البضاعة.

أما البضاعة فمعلومة وهي السلعة، مشتقة من "بضع: بضع اللحم يبضعه بضعاً وبضعه تبضيعاً: قطعه، والبضعة: القطعة منه،... وفي التنزيل: وجئنا ببضاعة مزجاة، البضاعة: السلعة، وأصلها القطعة من المال الذي يتجر فيه، وأصلها من البضع وهو القطع، وقيل: البضاعة جزء من أجزاء المال وتقول: هو شريكي وبضيعي، وهم شركائي وبضعائي، وتقول: أبضعت بضاعة للبيع كائنة ما كانت"¹، فالبضاعة كل ما يتقاطعه الناس ويقطعون به بعضهم من بعض على وجه الانتفاع به، وهي السلعة على إطلاقها وكل منفعة متبادلة بموجب عقد البيع هي بضاعة.

خامساً: صياغة تعريف اجرائي لعقد البيع الدولي.

استناداً للمعطيات السابقة فإنه من الممكن لنا أن نعرف "عقد البيع الدولي للبضائع" على أنه: صيغة تجارية قانونية يتعاقد بموجبها أطراف منتمية لأكثر من دولة على تبادل سلعة /بضاعة معينة قصد تحقيق المنفعة المتبادلة بينهم على صورة مشروعة قانوناً، وتحترم التنظيمات القانونية المعمول بها في كافة الدول التي تمتد إليها الآثار القانونية لهذه الصيغة. وهذا التعريف الذي صغناه بالاستناد لعملية التحليل البنيوي للحدود (المفاهيم) المشكلة للحد الكلي الذي نحن بصدد محاولة الوقوف عند تعريفه -عقد البيع الدولي للبضاعة- يتوافق في مفهومه العام مع مجموع النصوص الواردة في تعريفه حيث يقول "محمد صبري منصور" في كتابه "العقود الدولية": "العقد بصفة عامة هو توافق إرادتين أو أكثر على إحداث أثر قانوني معين يتمثل في إعطاء شيء أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل، ويتسم العقد بالدولة عندما يكون أحد عناصره أجنبياً"²، غير أن هذا التعريف الذي يصوغه محمد صبري يفتقر إلى شيء من الدقة ذلك أن الطبيعة الدولية للعقد لا تتعلق بالهوية السياسية لعناصره فيمكن أن يكون عقد البيع يحتوي على عنصر أجنبي لكنه يظل مع ذلك ذو طابع داخلي أو وطني في حال وجود مكان عمل طرفي العقد في ذات البلد، فصفة الدولية لا ترتبط بهوية الأطراف المتعاقدة بل بمقر ومكان نشاطهما وهو ما تشير إليه الفقرة الأولى من المادة الأولى من "اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي" والتي نصها: "تطبق أحكام هذه الاتفاقية على عقود بيع البضائع المعقودة بين أطراف توجد أماكن عملهم في دول مختلفة"³. كما يؤكد نص الاتفاقية على إسقاط كل اعتبار لجنسية الأطراف المتعاقدة في الطبيعة الدولية للعقد حيث نصت الفقرة الثالثة من المادة الأولى صراحة على أنه: "لا تؤخذ بعين الاعتبار جنسية الأطراف ولا الصفة المدنية أو التجارية للأطراف أو للعقد في تحديد تطبيق هذه المادة"⁴، كذلك لأن الاتفاقية في مادتها الثانية قد استثنت من أحكام عقد البيع الدولي

¹ ابن منظور: لسان العرب، مادة: ب ض ع، ج2، ص: 99.

² محمد صبري منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية مصر، دط، 2006، ص: 10.

³ لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي، الأمم المتحدة، نيويورك، يناير

2011، ص: 02.

⁴ المرجع نفسه، ص: 02.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

السارية بموجب الاتفاقية "البضائع المقتناة بغرض الاستعمال الشخصي أو العائلي أو المنزلي، وبيع المزايدات، والبيع التي تتم بأمر السلطة القضائية، وبيع الأوراق المالية والتجارية والنقود، بالإضافة إلى السفن والطائرات والمراكب والحوامات، والكهرباء"¹، وعلى هذا الأساس فإن تعريف عقد البيع الدولي في ظل هذه الاتفاقية لا يسري على كل أشكال العقود التجارية العابرة للحدود، ولعل أدق تعريف يمكن صياغته "لعقد البيع الدولي للبضائع" في ضوء اتفاقية الأمم المتحدة في هذا الصدد هو ذلك التعريف الذي طرحه "حمودي محمد ناصر" حيث يقول: "عقد يلتزم فيه البائع أن ينقل للمشتري ملكية بضاعة من البضائع التي تدخل في إطار اتفاقية فيينا مقابل ثمن نقدي يدفعه المشتري، سواء بالطرق التقليدية أو بطريقة اليكترونية حديثة، بغض النظر عن صفة أطرافه أو جنسيتهم، ولكن بشرط وجود أماكن عملهم في دولتين مختلفتين، وان لا يكون الغرض من عملية البيع وفقاً للمادة 2/أ من اتفاقية فيينا الاستغلال الشخصي أو العائلي أو المنزلي"²، حيث نلاحظ أن هذا التعريف قد اخذ بعين الاعتبار كل العناصر المحددة لعقد البيع الدولي بحسب نص الاتفاقية. بناء على ما سبق نستخلص أن عقد البيع الدولي للبضائع، هو كل عقد تجاري يستوفي الشروط المحددة وفق نص اتفاقية فيينا للأمم المتحدة وبشأن عقود البيع الدولي للبضائع والمتمثلة في³:

- 1: أن يبرم العقد على أساس المساواة والمنفعة المتبادلة بين أطرافه.
- 2: تواجد أماكن عمل أطراف العقد في دولتين مختلفتين.
- 3: وجود تعاقد بين الدولتين، أو توقيعهما على نص اتفاقية الأمم المتحدة بهذا الشأن.
- 4: ألا تكون البضاعة المقتناة موجهة إلى الاستفادة الشخصية أو العائلية.
- 5: ألا تكون البضاعة المتعاقد عليها من بين البضائع المستثناة في نص الاتفاقية.
- 6: ألا يتضمن العقد التزام المورد بتقديم اليد العاملة، أو غير ذلك من الخدمات.
- 7: ألا ينص أحد بنود العقد على استبعاد تطبيق أحكام الاتفاقية.

المطلب الثاني: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع والنظم المشابهة له.

سمح التطور السريع لوسائل الإعلام والاتصال، والانفتاح العالمي الحاصل بفضل شبكات الإنترنت لاستحداث سوق عالمية جديدة افتراضية، أوجدت العديد من الصيغ الجديدة والمتعددة لتجارة العابرة للحدود السياسية لأطرافها، ومع هذه الأشكال الجديدة من التجارة العالمية وجدت صيغ جديدة من العقود التجارية، التي تشترك مع عقد البيع الدولي فخاصية تجاوز الأثر القانوني لها للنطاق الجغرافي والسياسي الواحد، كذلك فإن مشكلة التمييز بين عقد البيع الدولي والأشكال الأخرى من العقود الدولية -كعقود المقاولاتية- تعتبر من المشكلات التقليدية للنزاعات حول العقود الدولية.

نظراً لذلك تقوم ضرورة ترسيم الحدود الفاصلة بين العقد البيع الدولي للبضائع، وبين باقي العقود خاصة تلك التي تتقاطع معه في تعدي أثارها القانونية لأكثر من دولة، وهو ما سنحاول علاجه خلال هذا المبحث.

¹: لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، المرجع السابق، المادة 2 ص: 02.

² حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الأنترنت، مع التركيز على عقد البيع الدولي للبضائع، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الجائر، ط1، 2012، ص: 113.

³ ينظر: اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي، المرجع السابق، ص: 1-2-3.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

أولاً: تمييز العقد الدولي للبضائع عن عقد المقايضة الدولي.

التمييز بين عقد البيع الدولي وعقد المقايضة الدولي، لا بد أن نقف بداية عند تعريف عقد المقايضة الدولي، وهو مركب إضافي طرفاه المقايضة وهي "عقد يقصد أن يقوم شخص بعمل معين لحساب شخص آخر في مقابل أجر متفق عليه، دون أن يخضع لإشرافه أو إدارته"¹، وبذلك يختلف عقد المقايضة عموماً عن عقد البيع عموماً، في أن عقد البيع هو عقد تقع بموجبه نقل ملكية بضاعة ما من شخص "أ"، إلى شخص "ب"، أما عقد المقايضة فهو لا ينقل ملكية ولكنه يلزم احد طرفيه بأداء مهمة معينة أو تقديم خدمة ما مقابل أجر، وفي هذا الجانب يتقاطع عقد المقايضة مع عقد العمل، لكن الفرق أن العامل في عقد العمل خاضع لإشراف المستخدم وإدارته، لكن عقد المقايضة يحافظ على استقلالية المقاول وحرية في إدارة العمال ولا يخضع لإشراف مستخدمه أو إدارته.

أما المركب الثاني المحدد لمفهوم عقد المقايضة الدولي، فهو حكم أو صفة دولية والتي تأخذ نفس المعنى الذي أخذته في تعريفنا لعقد البيع الدولي أي عبور الأثر القانوني لأكثر من دولة لكون أحد عناصر العقد أجنبياً، على هذا نستطيع أن نعرف عقد المقايضة الدولي على عقد يقتضي أن يقوم طرف أجنبي -مكان عمله في دولة أخرى- بإنجاز عمل معين لحساب شخص آخر مقابل أجر متفق عليه، ودون أن يخضع القائم بالعمل لإدارة أو إشراف مستخدمه.

لذلك فإن المذكرة التفسيرية لاتفاقية فيينا، قد أكدت على جزئية نقل الملكية في عقد البيع الدولي حيث جاء المادة الأولى من المذكرة ما نصه: "عقد يتعهد فيه الناقل بنقل البضائع من مكان إلى آخر مقابل أجره نقله، ويجب ان ينص العقد على النقل بحراً، ويجوز أن ينص العقد على النقل بوسائل أخرى"²، وبالتالي فقد جعلت من شرط نقل المنتج من طرف البائع شرط أساسي لتحديد عقد البيع الدولي، فإبرام مقاول عقدا يلزمه بإنتاج بضاعة ما، أو انجاز مشروع ما في الجزائر لا يجعل من العقد المبرم عقد بيع دولي، لأن شرط النقل هنا مغيب.

ثانياً: الفرق بين عقد البيع الدولي للبضائع، والبيوع المستبعدة.

المقصود بعقود البيوع المستبعدة هي كل عقد بيع يستوفي شرط الأثر العابر للعقد -أي وجود مكان عمل طرفيه في دولتين مختلفتين- ولكن البضاعة المباعة بموجبه هي واحدة من البضائع التي استبعدتها نص اتفاقية فيينا من الخضوع لصفة عقد البيع الدولي وتشمل هذه البضائع نوعين عقود البيوع نقدمها كالتي:

1: عقود البيوع مستبعدة صراحة: نقصد بعقود البيوع المستبعدة صراحة، كل البضائع التي نصت المادة الثانية من اتفاقية فيينا صراحة على استبعادها من مفهوم عقد البيع الدولي، ويتعلق هذا الاستبعاد الصريح بالعقود التي تبرم بشأن بيع البضائع التالية:

أ: عقود البيع للمستهلك: وهي كل سلعة تباع لأغراض غير تجارية، أي أن يكون مراد المشتري منها هو استعمالها استعمالاً شخصياً لنفسه أو عائلته أو منزله. حيث جاء في الفقرة "أ" من المادة الثانية من اتفاقية فيينا أن أحكام الاتفاقية لا تسري على "البضائع التي تشتري

¹ شنب محمد لبيب، شرح أحكام عقد المقايضة في ضوء الفقه والقضاء، منشأة المعارف، الإسكندرية مصر، ط1-2004، ص15.

² لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية: المذكرة التفسيرية الصادرة عن أمانة الأنسيترال حول اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البضائع، منشورات الأمم المتحدة 2001، ص: 34.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

للاستعمال الشخصي أو العائلي أو المنزلي، إلا إذا كان البائع لا يعلم قبل انعقاد العقد أو وقت انعقاده، ولا يفترض فيه ان يعلم بأن البضائع اشترت لاستعمالها في أي وجه من الوجوه المذكورة¹، ونلاحظ هاهنا أن الاتفاقية استدركت بعد أن استثنت، ففي حالة إبرام عقد لبيع أحد هذه البضائع، ونص في بند من بنوده على أنه عقد بيع دولي للبضائع، وكان البائع عند إبرام العقد، جاهلاً بأن المشتري يريد البضاعة للاستعمال الشخصي أو العائلي أو المنزلي فإن العقد يبقى عقد بيع دولي وتسري عليه أحكام الاتفاقية كأني عقد بيع دولي مستوفي الشروط.

ب: عقود البيع بالمزاد العلني، والبيوع بموجب الحجز: كذلك استثنت المادة الثانية من الاتفاقية في الفقرة "ب"، عقود البيع التي تتم فيه البيوع عن طريق البيع بالمزايدة، فكل بيع لبضاعة عن طريق المزايدة لا يمكن أن يعد عقد بيع دولي، كما استثنت في الفقرة "ب" من نفس المادة كل عقد بيع يكون البيع فيه قد تم بموجب أمر قضائي، أو تم بعد الحجز عن البضاعة المبيعة²، ويبرر طالب محمد حسن هذا الاستثناء لكون: هذا النوع من البيوع بالمزايدة والبيع تحت طائلة الأمر القضائي "يعد من البيوع المحلية التي تتصل بالقوانين الوطنية أكثر مما تتعلق بالتجارة الدولية، إضافة إلى كونها غالباً ما تتعلق بأشياء تذكارية أو ثمينة يبحث عنها هواة جمع التحف للاقتناء لا للتجار"³، فهذه البيوع تأخذ اما طابع العقود المحلية، أو طابع العقود الاستهلاكية لذلك تسقط عنها الصفة الدولية.

ج: عقود بيع السندات المالية والأوراق التجارية والنقود: استثنت كذلك الاتفاقية من نصها بموجب الفقرة "د"⁴ العقود التي تتناول مبيعات تتعلق "بقطاع الخدمات والأوراق المالية والتجارية، وذلك لأن التشريعات الوطنية تعتبرها كوسائل وفاء وائتمان في العمليات الجارية"⁵، فهذه السندات والأوراق المالية والنقدية لا تعتبر بضاعة وإنما تعتبر سند وضمن قانوني للبضاعة ومعبر عن قيمتها.

د: عقود بيع السفن والطائرات والمراكب: وقد استثنتها الاتفاقية في الفقرة "هـ"⁶ من المادة الثانية، ويرجع هذا الاستثناء لكون هذه المركبات هي بذاتها ذات طبع عابر للدول لاستعمالها في النقل الجوي والبحري، ولذلك فإن "التشريعات تعدها منقولات من نوع خاص وتعاملها معاملة العقارات، وتخضعها لقوانين تنظيمه ذات طبيعة أمر"⁷، فبسبب استثناء هذه المركبات من اتفاقية عقود البيع الدولي للبضائع راجع إلى كونها تخضع لتشريعات خاصة بها تميزها عن باقي المبيعات.

2: العقود المستبعدة ضمناً: وهي العقود التي لم تنص تصرح الاتفاقية على استبعادها عبر ذكرها صراحة، ولكن استنبط الفقهاء القانونيون استبعادها من الاتفاقية من خلال تفسيرهم لنص الاتفاقية، وتشمل: "عقود بيوع العقار وبيوع المقايضة"⁸، وذلك ان نص الاتفاقية

¹ اتفاقية الامم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي، المرجع السابق، ص: 02.

² المرجع نفسه ص: 02.

³ طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، ط7-2012، ص: 209.

⁴ اتفاقية الامم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي، المصدر السابق ص: 02.

⁵ محمود فياض: المعاصر في قوانين التجارة الدولية، الوراق للنشر والتوزيع، عمان الأردن، ط1-2012، ص: 171

⁶ عاصم نجاح: ابرام العقد الدولي، مطبوعة جامعية موجهة لطلبة ماستر قانون أعمال، معهد الحقوق جامعة، جامعة 8 ماي

195 قالمة، 2014-2015، ص: 11.

⁷ محمود فياض المرجع السابق: ص: 172.

⁸ طالب حسن موسى: المرجع السابق ص: 209.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

اشترط صفة النقل في البضاعة وبالتالي تكون العقارات خارجة من تعبير البضاعة، وكذلك بيوع المقايضة التي تبادل فيها البضاعة ببضاعة أخرى وذلك لأن المقايضة لا تعد بيعاً.

ثالثاً: التميز بين عقود البيع الدولي وعقد البيع الإلكتروني:

أدى التحول الرقمي المتسارع خلال العقود الأخيرة إلى تغيير العديد من المفاهيم الثقافية والاجتماعية والقانونية والمدنية والتجارية، ولقد أدى هذا التحول إلى ميلاد شكل جديد من العقود التجارية التي تتم عن طريق الشبكات الإلكترونية والتي تعرف "العقود الإلكترونية" والتي تعتبر شريان التجارة الإلكترونية، من خلال شيوع ترويج وتبادل السلع والخدمات وإبرام العقود من خلال تلك الوسائط الإلكترونية، فالعقود الإلكترونية هي العقود التي تتم عبر الوسائط والآلات التي تعمل عن طريق "الإلكترون"¹، فالعقد الإلكتروني على ضوء هذا التعريف هو كل عقد يتم إبرامه عن طريق الوسائط الرقمية الشبكية، كشبكات التواصل الاجتماعي ومواقع البيع الإلكتروني...، إنه "عقد يتعلق بتقديم منتج أو خدمة ينعقد بمبادرة من المواد، دون حضور مادي متعاصر للمورد والمستهلك وباستخدام تقنية الاتصال عن بعد"² وبالتالي فإن عقد البيع الإلكتروني يلغي الركن المادي للأطراف المتعاقدة، ويكتفيان فيه بالتعبير عن إرادتهما وإبداء القبول وإبرام عقد البيع دون أن يحضرا حضوراً مادياً، فهو تعاقد غيابي، ولا يمكن تحديد مكان عقده، إذ يختلف عقد البيع الإلكتروني عن باقي العقود في خاصيتين، أولاهما: "الوسيلة فهو يعتمد على الوسائط الإلكترونية، والمكان فلا يوجد مكان محدد له"³، النقطة الثالثة التي يمكن أن تطرح إشكالا في هذه العقود هي أنه غير خاضع للإشهار القانوني وهو الأمر الذي يخلق إشكاليه حول أخذه بعين الاعتبار قانونياً في بعض الدول التي تشترط وجود نسخة من العقد في سجلات الدولة أو عند من تخوله الدولة إبرام العقود.

كذلك فإن العقد الإلكتروني لا يتعلق بالبضاعة، ولا بطبيعة العقد وإنما بصيغة العقد، لذلك فالعقد الإلكتروني من هذه الناحية أشمل من عقد البيع الدولي فكل عقد بيع عقد عبر الوسائط الرقمية وتكنولوجيا الاتصال عن بعد فهو عقد إلكتروني، ولكن ذلك لا يجعل منه عقد بيع دولي إلا بشرط مطابقته لأحكام اتفاقية الأمم المتحدة بشأن العقود البيع الدولي للبضائع، واستفائه للشروط القانونية لصحة العقد المنصوص عليها.

¹ مخلوفي عبد الوهاب، التجارة الإلكترونية عبر الأنترنت، أطروحة دكتوراه في الحقوق، جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، 2011-2012، ص: 15.

² محمد عبد الرحيم الشريقات، التراضي في تكوين العقد المبرم عبر الأنترنت -دراسة مقارنة-، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، ط1-2009، ص: 40

³ ينظر: المرجع نفسه ص: 13.

المبحث الثاني: معايير دولية عقد البيع الدولي للبضائع.

يتناول هذا المبحث الشروط الأساسية التي تمنح عقد البيع الصفة الدولية، وبطبيعة الحال فإن أول شرط لاعتبار العقد دولي هو استوفاء البضاعة المتعاقد عليها لشروط التي وضعتها اتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي، وأن لا يكون العنصر المعقود عليه متمثلاً في إحدى بضائع العقود المستبعدة من نص الاتفاقية، والتي سبق وتطرقنا إليها، وتأتي بعد ذلك إجراءات أخرى يمكن تتحدد الطبيعة الدولية للعقد في ظلها حيث تحدد الطبيعة الدولية لعقد البيع الدولي للبضائع بالرجوع إلى أحد المعايير المشكّلة لمفهوم هذا العقد، والمتمثلة في المعيار الاقتصادي والمرتبط بالمفهوم القانوني لهذا العقد، أو المعيار الاقتصادي المعبر عن الطبيعة التجارية للعقد، ونوضح ذلك فيما يلي:

المطلب الأول: المعيار القانوني لعقد البيع الدولي:

يرتبط هذا المعيار بمطابقة العقد لمفهوم اتفاقية فيينا ل: "عقد البيع الدولي للبضائع"، والذي مؤداه أن العقد يكون دولياً فقط في حالة اتصال عناصره القانونية بأكثر دولة، أي: "اتصال عناصر الرابطة العقدية بأكثر من نظام قانوني واحد"¹، فشرط اعتبار العقد عقداً دولياً هو ارتباط العقد في أحد عناصره بالتشريعات القانونية والنظم التجارية والاقتصادية لدولة أخرى غير دولة القاضي الذي يعرض عليه العقد. على هذا الأساس فإن الفقهاء القانونيين قد انقسموا في تفسيرهم لمفهوم "العنصر الأجنبي" في العقد وفق ما يلي:

أولاً: النظرة المطلقة لمفهوم العنصر الأجنبي في العقد.

حيث ذهب جماعة من فقهاء القانون إلى النظر لمفهوم العنصر الأجنبي بنظرة مطلقة من غير تقييد "حيث يترتب على تطرق الصفة الأجنبية إلى أي منها اكتساب العقد طابعاً دولياً، يبرر إخضاعه لأحكام القانون الدولي"²، وبالتالي فإنه يكفي لتحقق دولية العقد تحقق هذه الشروط أو أحدها وهي:

1: حيازة أحد طرفيه لجنسية دولة أخرى، أو مقيماً في دولة غير دولة التي رفع النزاع حول العقد فيها.

2: وجود المال أو البضاعة محل التعاقد في دولة أخرى.

3: إبرام العقد في دولة غير دولة القاضي الذي يعرض عليه النزاع.

4: تنفيذ العقد، أو بعض أجزائه في دولة غير دولة القاضي الذي يعرض عليه النزاع.

حيث يرى الفرنسي "هنري باتيفول" (Henri Batiffol) بأنه يتعين التسوية بين جميع عناصر الرابطة القانونية والنظر إليها جميعاً لتحديد الصفة الدولية للعقد، "حيث يكفي توفر الصفة الأجنبية في أي من عناصر العلاقة العقدية لاعتبار العقد دولياً، بغض النظر عن مدى وأهمية تأثير هذا العنصر على العقد فعلياً، فيكفي مثلاً أن تختلف جنسية المتعاقدين أو مواطنهم، أو أن يعقد البيع على بضاعة موجودة في دولة أجنبية، أو تم إبرامه في دولة أجنبية أو نفذ جزء منه في هذه الأخيرة"³، وبذلك فإن "هنري باتيفول" ومن ذهب مذهبه من فقهاء القانون يعتقدون في إضفاء صفة الدولية على العقد/ بإظهار وجود الصفة لا بحقيقة أثرها، فهم

¹ هشام علي الصادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، منشأة المعارف، مصر، د.ط-1995، ص: 59.

² المرجع نفسه: ص: 59

³ سفيان شبة: عقد البيع الدولي، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان،

2011-2012، ص: 18.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

لا يولون أي أهمية لمدى تأثير هذه الصفة على تنفيذ العقد، أو لما إذا كان هذا التأثير موجودا أصلا.

بالتالي فهم لا ينظرون دولية العقد على أنها امتداد للأثر القانوني، وإنما ينظرون إليها نظرة جامدة تتوقف عند مجرد تحقق هذه الصفة ولو شكليا. معتبرين أن هذا التحقق الشكلي لصفة الأجنبية بشكل كلي أو جزئي في عنصر من عناصر العقد، يقتضي إخضاعه إلى أحكام القانون الدولي.

ثانيا: النظرة النسبية لمفهوم العنصر الأجنبي في العقد:

خلاف للمذهب السابق يرى أغلب فقهاء القانون بأن الصفة الدولية للعقد، لا تتعين تبعا للوجود الجامد للعنصر الأجنبي فيه، وإنما هي صفة نسبية تتعين تبعا لوجود هذا العنصر الأجنبي وجودا فاعلا ومؤثرا على تنفيذ العقد، أي أن يكون الأثر القانوني المترتب على وجود هذا العنصر متعديا إلى أكثر من فضاء قانوني، بحيث يمكن للاختلاف بين النظم القانونية للدول المختلفة التي تنتمي إليها عناصر العقد أن يؤثر على إجراءات تنفيذ العقد، والفصل فيما قد يقوم حوله من نزاعات.

فشرط دولية العقد وفق هذا الرأي القائل بنسبية مفهوم العنصر الأجنبي في العقد، يرى أن العقد دوليا، فقط في الحالات التي تكون فيها: "الأعمال المتعلقة بانعقاده أو تنفيذه، أو حالة أطرافه، سواء من حيث جنسيتهم أو مجال مقامتهم، أو من حيث تركيز موضوعه، تتصل بصلات أو روابط مع أكثر من نظام قانوني"¹، ارتباطا مؤثرا في تنفيذ العقد من جهة الكيف أو الإمكان، وفي هذه الحالة لا يمكن مثلا: لعنصر جنسية الأطراف وحده، أن يؤثر تأثيرا فعليا على إجراءات تنفيذ العقد أو الفصل في النزاع حوله، وأما مجرد حيازة أحد المتعاقدين للجنسية الأجنبية فإنه لا يضيف الصفة الدولية للعقد، وهو ما أوضحه الفرنسي "لويسيان قولدمان" (Lucien Goldman) عبر المثال التالي: "عقد البيع الذي يبرم بين منتج فرنسي للثمار الزراعية وبائع فاكهة إيطالي يفتح دكانه بباريس، وباعتبار أن مكان تسليم البضاعة ومكان دفع الثمن يتم بفرنسا، فرغم أن العقد يحتوي على عنصر أجنبي وهو اختلاف الجنسية، إلا أن هذا العقد لا يمكن تصنيفه ضمن العقود الدولية، فكون أحد المتعاقدين أجنبيا لا يعني بالضرورة أن العقد صار دوليا"²، ويوضح "قولدمان" عبر هذا المثال كيف أنه يمكن لوجود العنصر الأجنبي في العقد أن يكون عديم التأثير كليا، في إجراءات تنفيذ العقد ليوضح مدى ضعف الرأي القائل بأن دولية العقد، سواء تعلق الأمر بعقود البيع الدولي للبضائع أو غيرها من العقود الدولية، تتحدد بمجرد توافر العنصر الأجنبي فيه بغض النظر عن التأثير الفعلي لهذا العنصر.

كذلك يرى المحامي الألماني "هربرت ميار" (Herbert Mayer) بهذا الرأي القائل بنسبية توافر العنصر الأجنبي في العقد الدولي، معتبرا "أنه لا يعتد بمحل إبرام العقد كعنصر فاعل في تحديد الصفة الدولية للعقد، ذلك لإمكان الغش نحو القانون، من قبل المتعاقدان وتحديد مكان إبرام وهمي"³، وهنا يقدم ميار نقدا هادما لمعيار مكان إبرام العقد الذي وضعه

¹سفيان شبة: عقد البيع الدولي، المرجع السابق: ص: 19.

²طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص: 27.

³هشام علي صادق: المرجع السابق، ص: 63.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

"باتيفول" كأحد معايير اعتبار عقدا ما، عقدا دوليا، فهو إضافة لأنه عديم التأثير على تنفيذ العقد، فإنه قد يكون غير صحيح أصلا.

لذلك يرى أغلب فقهاء القانون، ضرورة التفرقة عند الحكم على مدى دولية القانون، بين العقود التي يكون حضور العنصر الأجنبي في أحد عناصر الرابطة العقدية، حضورا فاعلا ومؤثرا تأثيرا فعليا على إمكانية إخضاع الرابطة العقدية إلى النظام القانوني لبلد القاضي الناظر في النزاع، وبالتالي يكون العقد في هذه الحالة عقدا دوليا، وبين العقود التي يكون فيها هذا الحضور حضورا شكليا جامدا ومنعدم التأثير وبالتالي يكون العقد في هذه الحالة عقدا محليا.

تجدر الإشارة هاهنا أن تحديد ما إذا كان العنصر الأجنبي في العلاقة العقدية، عنصرا فاعلا ومؤثرا في تنفيذ العقد، أو غير فاعل وغير مؤثر، كذلك مسألة نسبية "تحدد تبعا لمعيار كفي للعنصر الأجنبي المؤثر في الرابطة بغض النظر على الحكم العددي لعناصر الرابطة الأجنبية المحايدة فيها، فقد تتعدد العناصر الأجنبية في الرابطة العقدية، لكنها تظل رابطة داخلية في مفهوم القانون الدولي الخاص، بينما يكتسب العقد الصفة الدولية بمجرد وجود عنصر واحد من عناصره إن كان عنصرا مؤثرا"¹، كما أن العنصر الأجنبي الذي قد يكون مؤثرا في عقد ما، قد يكون جامدا ومغير مؤثر في عقد آخر، فلا اعتبار هاهنا لعدد العناصر الأجنبية قلة وكثرة، ولا اعتبار لطبيعة العنصر ونوعه وإنما الاعتبار كل الاعتبار لفاعلية العنصر، أي لمداه للأثر القانوني المترتب على العقد إلى أكثر من دولة.

المطلب الثاني: المعيار الاقتصادي لدولية العقد.

حسب نص اتفاقية المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، فإن الغاية الأساسية من هذا استحداث هذا العقد هو: "إقامة نظام اقتصادي دولي جديد، وتنمية التجارة الدولية على أساس المساوات والمنفعة المتبادلة بين الدول، عبر اعتماد قواعد موحدة تنظم عقود البيع الدولي للبضائع"²، وبالتالي فإن الركن الاقتصادي شرط أساسي طبقا لهذا المقصد في إضفاء الصفة الدولية، والعقد في ضوء هذه المقصدية الاقتصادية للاتفاقية لا يكون عقد بيع دولي إلا فقط إذا كان متعلقا بمصالح التجارة الدولية، بأن يكون موضوعه هو نقل وتبادل السلع والخدمات عبر الحدود الدولية.

حيث أن تحقق دولية العقد على كل العقود التي تقوم على رابطة عقدية من شأنها أن تؤثر أو تمس بمصالح التجارة الدولية³، والتي يتحدد مفهومها أي التجارة الدولية بأنها "تقليب الأموال وتوفير السلع والخدمات عبر الحدود، بحيث لا تكون في حركتها محصورة في دولة واحدة إنشاء ونفاذا ومفاعيل، ويكون من شأنها التأثير في اقتصاد أكثر من دولة"⁴، وبحسب هذا المفهوم فإن الطبيعة الدولية لعقد البيع الدولي، تصدق على كل عقد يتناول بيع ونقد الخدمات والسلع عبر الحدود الجغرافية، بحيث تتجاوز الآثار الاقتصادية لهذا العقد نطاق الاقتصاد الداخلي المحلي للبلد لتؤثر في اقتصاديات متعددة، وهو ما يؤكد "محمود مسعود" في كتابه "أساليب وتقنيات إبرام العقود الدولية" على هذا حيث يقول: "يعتبر عقدا

¹ هشام علي صادق، المرجع السابق، ص: 82.

² ينظر: اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، المصدر السابق، الديباجة ص: 01.

³ ينظر: محمد محمود ياقوت، معايير دولية العقد، مجلة روح القانون، 2000، ص: 511.

⁴ أمين صلاح الاعرجي، معيار عقود التجارة الدولية، مجلة المعهد، معهد المعلمين للدراسات العليا، العراق، العدد 1- 2020- ص: 187.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

دوليا ذلك الذي يتعلق بمصالح التجارة الدولية، والذي ينطوي على رابطة تتجاوز الاقتصاد الداخلي لدولة معينة¹.

بناء على ما سبق نستخلص أن دولية عقد بيع البضائع، من الناحية الاقتصادية تتحقق بتحقق ثلاثة شروط أساسية في العقد وهي:

- 1: الطابع العبر للحدود: حيث لا تسري أحكام الاتفاقية على أي حركة للأموال والسلع داخل نطاق دولة واحدة، حتى وإذا كان أحد عناصر الرابطة العقدية عنصرا أجنبيا.
- 2: المساس بالتجارة الدولية: يشترط في اعتبار العقد التجاري، عقدا دوليا من الناحية الاقتصادية، أن تترتب عليه آثار اقتصادية تمس بنظم اقتصادية متعدد لأكثر من دولة.
- 3: الطابع التجاري للعقد: فلا يدخل ضمن أحكام الاتفاقية الأشكال الأخرى للعقود الدولية، كعقد المقاول الدولي، وإن كانت آثاره الاقتصادية تمتد لاقتصاديات متعدد.

المبحث الثالث: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع.

تؤكد تبين اتفاقية فينا بشأن البيع الدولي للبضائع 1980، على عدم خضوع العقد لأي معايير شكلية محددة، حيث تنص المادة 11 من الاتفاقية على أنه "لا يشترط أن يتم انعقاد عقد البيع أو إثباته كتابة، ولا يخضع لأي شروط شكلية، ويجوز إثباته بأي وسيلة بما في ذلك الإثبات بالبينة"²، فكما يتضح من خلال نص المادة، فإن عقد البيع الدولي للبضائع هو عقد حر من كل الالتزامات الشكلية والقانونية التي تحددها القوانين المحلية، وكذلك هو حر من التزامات هذه الاتفاقية "ويجوز لطرفين استبعاد تطبيق هذه الاتفاقية، كما يجوز لهما، في ما عدا الأحكام المنصوص في المادة 12، مخالفة نص من نصوصها أو تعديل آثارها"³، وبذلك تؤكد الاتفاقية على مبدأ حرية شكل العقد وتكوينه حرية مطلقة، ولهما كامل الحرية في تعديله أو فسخه بعد عقده⁴.

إلا أن نص الاتفاقية يحد من هذه الحرية في تحديد المعايير الشكلية، والمضمونية للعقد عبر التأكيد على إلزامية أحكام المادة 12، فلا يجوز للمتعاقدین في حالة الاتفاق على مخالفة أحكام هذه الاتفاقية أن يتفقا على مخالفة المادة 12 منها، والتي تنص على أن مبدأ الحرية الشكلية للعقد غير سارية، على العقود التي يكون مكان عمل أحد طرفيها في دولة التي "أعلنت تحفظها عن هذا الشرط كما نصت على ذلك في المادتين 12 و96 من نص الاتفاقية"⁵، وكذلك فإن الاتفاقية تحد من حرية الأطراف في وسيلة تعديل الاتفاقيات المحررة كتابيا، فهي وإن كانت تؤكد على عدم إلزامية تحرير العقد كتابيا، فإنها تشترط في المادة 29 أن "العقد الكتابي الذي يضمن شرطا يتطلب أن يكون كل تعديل أو فسخ رضائي كتابيا ولا يمكن تعديله أو فسخه رضائيا بإتباع طرق أخرى"⁶، وبالتالي تعديل وفسخ العقود المحررة كتابيا بصورة رضائية لا بد أن يكون بدوره كتابيا، وأنه وفي حالة عدم وجود نسخة معدلة

¹ محمود مسعود: أساليب وتقنيات إبرام العقود الدولية،

² اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، ص: 04.

³ المرجع نفسه، المادة 6 ص: 03

⁴ ينظر: المصدر نفسه، المادة 29، ص: 09.

⁵ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، المادة 12، ص: 04-05، وكذلك المادة 96، ص: 30.

⁶ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، المادة 29، ص: 09.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

كتابيا عن العقد فإن الاحتكام في حالات النزاع والتقاضي حول أي جزء من أجزاء العقد يكون بالاستناد إلى النسخة المكتوبة من العقد.

مع ذلك فإن تأكيد الاتفاقية على حرية المتعاقدين في تحديد تكوين العقد وشكله، لم يحل دون تحديدها للأركان الأساسية التي توجده، حيث توضح الاتفاقية في أقسامها والموسوم ب: "الجزء الثاني- تكوين العقد-"¹ أن عقد البيع الدولي للبضائع ككل العقود الأخرى يصدر عن النقاء إرادتين سليمتين حرتين، واتفاقهما على إرادة تنفيذ مضمون العقد بحيث تعبر إحداهما عن الإيجاب والأخرى عن القبول، وهما معا -الإيجاب والقبول- الركنين المكونين لعقد البيع الدولي للبضائع بحسب نص الاتفاقية.

المطلب الأول: ركن الإيجاب في إبرام عقد البيع الدولي.

يمثل ركن الإيجاب أول أركان العقد، وهو الركن الذي يعبر من خلاله أحد الأطراف المتعاقدة عن إرادتها الكاملة والجازمة في إبرام العقد مع الطرف أو الأطراف الأخرى، وفق شروط معينة، ويروم هذا المطلب أن يُلَمَّ بمختلف المسائل المتصلة بركن الإيجاب من جهة المفهوم والشروط والأحكام.

أولاً: مفهوم الإيجاب.

نشير بداية إلى أنه من الصعوبة بمكان تقديم مفهوم دقيق ومتفق عليه للإيجاب، وذلك نظرا لغياب تعريف قانوني موحد له، ولتعدد التعارف المقدمة من طرف فقهاء القانون، والتي تلتقي حول كون فكرة الإيجاب تتمثل في: وجود عرض تعبر من خلاله شخصية فعلية أو اعتبارية كاملة الأهلية وحررة عن إرادتها في إبرام العقد مع شخصية أو شخصيات أخرى، حيث يورد "محمد لبيب شنب" في "الوجيز في مصادر الالتزام" تعريفا للإيجاب مفاده بأنه: "عرض يعبر عنه الشخص على وجه جازم عن إرادته في إبرام عقد معين، حيث إذا اقترن به قبول مطابق له أنعقد العقد"²، وبذلك يكون الإيجاب تعبير عن إرادة تامة ومؤكدة وصحيحة الثبوت من قبل الطرف المقدم للعرض في إبرام العقد، بحيث يترتب عن موافقة المعروض عليه لهذه الإرادة وقبوله بذلك العرض انعقاد العقد بصورة قطعية، ملزمة لأطرافه، حيث يؤكد "وفاء مصطفى محمد عثمان" وقوع العقد والزاميته إذا ما لوقي الإيجاب -العرض- بالقبول من طرف المعروض عليه، فيقول: "عرض يعبر عنه الشخص على وجه جازم عن إرادته في إبرام عقد معين، حيث إذا اقترن به قبول مطابق له أنعقد العقد، ولا يجوز بعد ذلك التحلل من آثاره"³، وعليه يكون الإيجاب هو عرض تقدمه إرادة لإرادة أخرى تترتب عنه في حالة القبول كل المسؤوليات القانونية المحددة في العرض، بحيث تصبح واجبا متعينا على الطرف الأول وحقا متعينا لترتف الثاني، محمي بسلطة القانون وحقوق التقاضي، وهو ما تدل عليه إشارة التعرف إلى عدم جواز التحلل منه.

يعتبر هذا التعريف العام نفس التعريف الذي تطرحه اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع المنعقدة بفيينا سنة 1980، والتي تعرف الإيجاب في المادة 14 بما نصه: يعتبر إيجابا أي عرض لإبرام عقد إذا كان موجها إلى شخص أو عدة أشخاص

¹ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، ص: 05.

² محمد لبيب شنب: الوجيز في مصادر الالتزام، دار النهضة العربية، دب، دب، ط2، ص: 107.

³ وفاء مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع، وفق اتفاقية فيينا 1980، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مصر، 2005، ص: 46.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

معينين، وكان محددًا وتبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام في حالة القبول¹، فيؤكد نص الاتفاقية على أخذ مفهوم الإيجاب بمعناه العام والمفتوح، إلا أن الاتفاقية أن يكون العرض من قبل الموجب لابد أن يكون محدد تحديدًا كافيًا، ليترتب عنه إثبات نيته في إبرام العقد، ونظرًا لاعتبار الكفاية في التحديد أمر نسبي، فإن الاتفاقية تتم التعريف بتعريف هذه الكفاية المشروطة لإثبات الإيجاب، بحيث "يكون العرض محددًا بشكل كافي إذا عين البضائع وتضمن صراحة أو ضمناً تحديدًا للكية أو الثمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدها"²، فالاتفاقية إذا لا تعدد في اعتبار العرض إيجابًا إلا إذا كان العرض عرضًا مكتمل بصورة صريحة أو ضمنية بحيث يعين البضائع أو الخدمات بصورة صريحة، ويحدد الكمية والثمن صراحة أو ضمناً.

ثانياً: الأحكام العامة المتعلقة بالإيجاب:

يحدد نص اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، وبالإضافة إلى تلك الأحكام الموضحة موضحة من خلال تعريف الإيجاب والمتمثلة في: تعين المخاطب أو المخاطبين بالعرض، وكفاية العرض بالمفهوم السابق للكفاية، جملة من الأحكام العامة المنظمة لركن الإيجاب وتتمثل هذه الأحكام في:

القاعدة الأولى: الوقت الملزم بحصول أثر الإيجاب.

يقصد بالوقت الملزم بحصول أثر الإيجاب الوقت الذي يصبح عنده العرض المقدم ملزماً من الناحية القانونية والأخلاقية للموجب (لمقدمه)، حيث تنص الاتفاقية على أن العرض يصبح ملزماً لصاحبه بمجرد أن يصل إلى الطرف أو الأطراف المعروض عليهم، إذ تنص الفقرة الأولى من المادة 15 على أنه: "يحدث الإيجاب عند وصوله إلى المخاطب"³، وبالتالي فإن الاتفاقية تعتبر الإيجاب متحققاً، بمجرد تبليغ الموجب للمخاطب أو المخاطبين بعرضه لهم.

القاعدة الثانية: القواعد المنظمة لسحب الإيجاب.

رغم أن الاتفاقية تنص على أن وقت حصول الإيجاب يتحدد بمجرد وصول العرض إلى المخاطب به، فإنها تحافظ على حق الموجب في سحب الإيجاب وإلغاء العرض الذي قدمه، وتحدد لذلك قاعدتين لإلغائه بينتهما المادتين 15 و16 من نص الاتفاقية وهما:

1: القاعدة المطلقة لسحب الإيجاب: يعتبر الإيجاب لاغياً في حالة وصول قرار الرجوع عنه إلى المخاطب في نفس وقت وصول العرض أو قبله، "يجوز سحب الإيجاب ولو كان غير قابل للرجوع عنه إذا وصل سحب الإيجاب إلى المخاطب قبل وصول الإيجاب أو في الوقت نفسه"⁴، فمثلاً إذا ما أرسل شخصاً عرضاً إلى شخص آخر عبر البريد، ثم أرسل إليه بسحب هذا العرض ووصل خطاب السحب إلى المخاطب قبل أن يصله خطاب العرض أو وصله في نفس الوقت، كأن الإيجاب لاغياً ولا يصبح الأثر المترتب عنه ملزماً للموجب، وهذه حالة مطلقة لسحب الإيجاب، لا يتقيد فيها حق الموجب بالسحب بأي شرط.

¹ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، المصدر السابق، ص: 05.

² المرجع نفسه، المادة 14، ص: 05.

³ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، المصدر السابق، ص: 05.

⁴ المرجع نفسه، ص: 05.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

2: القاعدة المشروطة لسحب الإيجاب: تحدد الاتفاقية قاعدة ثانية تكفل حق الموجب بسحب الإيجاب بنص المادة 16 القائل في فقرته الأولى: "يجوز سحب الإيجاب لحين انعقاد العقد إذا وصل الرجوع عن الإيجاب إلى المخاطب قبل أن يكون هذا الأخير قد أرسل قبوله"¹، فإذا أبدى الشخص أو الجهة التي قدمت العرض الرغبة في سحبه، وكان ذلك قبل أن يعبر الطرف المَخاطَب بهذا العرض عن قبوله لمضمون العرض، فإنه وفي هذه الحالة يعتبر الإيجاب -العرض- لاغياً، إلا أنه "ومع ذلك لا يجوز الرجوع عن الإيجاب، إذا تبين أنه لا رجوع عنه، سواء بذكر فترة محددة للقبول أو بطريقة أخرى، أو إذا كان من المعقول للمخاطب أن يعتبر أن الإيجاب لا رجوع عنه وتصرف على هذا الأساس"²، فمثلاً إذا ما كان صاحب العرض قد أوعز إلى المعروض عليه بأن العرض غير قابل للرجوع كأن يقول مثلاً: إذا كنت موافق فابدأ مباشرة في إجراءات تنفيذ العرض دون الرجوع إلي، أو كأن يقول إذا لم يصلني ردك في ثلاثة أيام فهذا معناه أنك موافق، فتصرف الطرف المخاطب بالعرض على هذا الأساس، بان يستقبل من عمله القديم، أو بان ينتقل لمكان تنفيذ العرض مثلاً، فإنه لا يمكن للطرف الذي قدم العرض أن يسحبه في هذه الحالة وإن لم يصله خطاب القبول من قبل الطرف الثاني.

القاعدة الثالثة: القاعدة المنظمة لسقوط الإيجاب

يقصد بسقوط الإيجاب التغاء مضمون العرض المقدم بحيث يصبح أي تصرف من قبل الطرفين على أساس العرض المقدم غير ملزم للطرف الثاني، و"يسقط الإيجاب، ولو كان لا رجوع عنه، عندما يصل رفضه إلى الموجب"³، فمثلاً إذا قدم طرف ما عرض لطرف آخر ثم أبدى هذا الطرف الثاني رفضه للعرض، ثم أبدى له بعد ذلك أن يقبل العرض وكان معقولاً أن يتصور أن العرض المقدم غير قابل لرجوع عنه، فتصرف بموجب العرض دون الرجوع إلى الطرف الذي قدمه ليطالب منه تجديد العرض فإن تصرفه ذلك لا يلزم الطرف الذي قدم العرض بإنفاذ العقد أو بأي مسؤولية قانونية أو أخلاقية اتجاه الطرف الثاني، ذلك أن مضمون العرض قد انقض، وأصبح غير ملزم لعارضه بمجرد إبداء المعروض عليه لرفضه له، فإن تصرف احدهما على أساس ذلك العرض دون الرجوع للأخر لتجديده، ترتبت كامل المسؤوليات القانونية والأخلاقية المترتبة على ذلك التصرف على عاتق الفاعل.

المطلب الثاني: ركن القبول في عقد البيع الدولي.

ركن الإيجاب وحده لا يكفي لحصل أثر العقد ولا لإلزام أطرافه بالمسؤوليات المترتبة عليه، ولا يخولهم التصرف وفقه، ما لم يتحقق الركن الثاني للعقد وهو القبول إذ إن التعاقد هو إيجاب -عرض- وقبول أي إبداء المعرض عليه الموافقة على العرض، بصورة صريحة أو ضمنية، وعندما يتوافر هذان الركنان فقط يصح أن نقول أن هنالك عقد، ونعرض خلال هذا المطلب المفاهيم المتعلقة بهذا الركن الثاني -ركن القبول-.

أولاً: مفهوم القبول.

¹ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، المصدر السابق، ص: 05.

² المرجع نفسه: ص: 06.

³ نفسه: ص 06.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

يراد بالقبول مفهومه العام والمتداول ومعبر عن إبداء الموافقة على الأمر سواء عن طريق التصريح بالكلام، أو التعبير عنها بالسلوك والفعل من قبل الإرادة الثانية التي كان الإيجاب-العرض- متوجها إليها صراحة، شريطة أن يكون هذا التصرف محكوما بالعناصر الجوهرية المبينة في الإيجاب إذ لا يمكن لشخص أن يبدي الموافقة على عرض ويتصرف بخلافه في الوقت عينه، ويمكن أن تعريف القبول إجمالا بأنه كل: "تعبير عن إرادة الطرف الذي وجه إليه الإيجاب بارتضائه العرض الذي تقدم به الموجب"¹، فحصول القبول على ضوء هذا التعريف لا يشترط له صيغة معينة، وإنما يتحقق مقتضاه بكل صورة من صور التعبير الإيجابي التي يبديها المخاطب اتجاه العرض، سواء كان ذلك عبر التصريح اللفظي أو التصرف الفعلي وفق مقتضى الإيجاب، وبمجرد تحقق القبول فإن العقد يعتبر مبرما وملزما لطرفيه.

وهو التعريف الذي تبنته وثيقة مبادئ المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص بالعقود الصادر سنة 1994، والمحينة سنة 2004، والتي نصت في فقرتها الثانية من المادة السادسة على أن القبول يتحقق بموجب "كل تصريح أو تصرف صادر عن المخاطب بالإيجاب يعبر من خلاله بأنه موافق على الإيجاب"²، وبذلك فإن القبول هو تعبير المخاطب عن الموافقة بأي شكل كان.

يتضح من خلال ذلك أن النصوص القانونية والتعاريف المختلفة للقبول تتفق في عدم وجود شكل محدد للقبول، تماما كما انه ليس هناك شكل محدد وصيغة معينة للقبول، وهو نفسه المبدأ الذي أخذت به اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع في الفقرة الأولى من المادة 18 والتي نصها: "يعتبر قبولا أي بيان أو أي تصرف آخر صادر من المخاطب يفيد الموافقة على الإيجاب"³، فتشير الاتفاقية إلى أن القبول قد يكون صريحا من خلال البيان أي التعبير اللغوي عن الموافقة والرضي بفحوى الإيجاب، ويمكن أن يكون ضمنيا معبر عنه من خلال احد المظاهر السلوكية، كأن يأخذ عربون على البضاعة مثلا، أو منضوي في عبارة لغوية كأن يقول للموجب افعل ما شئت، وتوضح الاتفاقية أنه لا بد للقبول الضمني أن يكون معبر عنه بسلوك فعلي "أما السكوت وعدم القيام بأي تصرف فلا يعتبر أي منهما قبولا في ذاته"⁴، وبالتالي فإن الاتفاقية تبين أنه لا اعتبار لحالة الجمود التي لا يبدي معها المخاطب أي ردة فعل واضحة اتجاه العرض، كأن يقدم شخص لشخص آخر عرضا معين فيقوم الثاني بتغيير موضوع الحديث دون أن يقول أو يبدي ما يبين عبره قبوله، فالقبول المعتد لا بد أن يكون فعليا.

ثانيا: الأحكام العامة المتعلقة بالقبول.

كذلك أوضحت الاتفاقية مجموعة من الأحكام العامة المتعلقة بالتنظيم القانوني للقبول، الذي بموجبه يكون العقد منعقدا بين الأطراف وملزما لهم، من ناحية وقت اعتباره، ووقت سريانه، ومكان سحبه، بالإضافة إلى حكم القبول المشروط، ونبين هذه الأحكام فيما يلي:

¹محمود سمير الشرفاوي: العقود التجارية الدولية -دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع- المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر، دط، 1992، ص: 89.

²صالح بن عبد الله بن عاطف العوفي: المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مركز الطباعة والنشر بمعهد الإدارة العامة، الرياض- السعودية، دط، 1998، ص: 112.

³اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، ص: 06.

⁴ المرجع نفسه: ص: 06.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

القاعدة الأولى: القواعد المنظمة لزمن صدور القبول وسريان أثره:

أوضحت الاتفاقية مختلف القاعدة الزمنية التي تحكم القبول وزمن سريان أثره، بحيث يصبح ملزماً لكل من الموجب والمخاطب، أي يصبح العقد بفعل هذا القبول منعقداً، وتتمثل هذه القواعد في:

1: القاعدة المنظمة لمدة القبول: جاء في الفقرة الأولى من المادة 20 من نص الاتفاقية: "يبدأ سريان المدة الزمنية التي يحددها الموجب للقبول في البرقية أو الرسالة لحظة تسليم البرقية للإرسال، أو من التاريخ المبين في الرسالة، أو إذا لم يكن التاريخ مبيناً بها فمن التاريخ المبين على الخلاف، ويبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول بواسطة الهاتف أو التلكس أو غير ذلك من وسائل الاتصال الفوري من لحظة وصول الإيجاب إلى المخاطب"¹، فيتضح لنا من خلال هذه الفقرة أن سلطة تحديد مدة القبول مخولة للموجب - الطرف المقدم للعرض- ولا بد للقبول أن يصدر خلال الأجل الذي يحدده الموجب وأن احتساب زمن القبول يتم بالاستناد إلى الوقت المبين في الرسالة، فإن لم يكن مبيناً فالعبرة بالعبرة في هذه الحالة بتاريخ خاتم البريد المبين على غلاف الرسالة، أما إن كان اخطار المخاطب بالعرض قد تم بصورة مباشرة أو عن طريق وسائل الاتصال الفوري فاحتساب مدة القبول المحددة من قبل الموجب يبدأ من لحظة الاتصال، فإذا كان الموجب لم يحدد زمناً للقبول فيشترط في القبول أن يتم في مدة زمنية معقولة.

2: القاعدة المنظمة للقبول المتأخر: عموماً فإنه وفي حلة تأخر المخاطب عن إبلاغ الموجب بقبوله للعرض، فإن العرض يعتبر لاغياً ولا يصبح ملزماً للموجب، إذا وصله القبول بعد المدة التي حددها، إلا أن الاتفاقية قد أوضحت في الفقرة الثانية من المادة 20، وفي الفقرتين الأولى والثانية من المادة 21، ثلاثة أسس للتعامل مع القبول المتأخر وتتمثل في²:

أ: إذا كان الموجب وعندما وصله القبول متأخراً، قد أخطر المخاطب بأنه يرغب في إنفاذ أثره.

ب: إذا صادف أن كان آخر يوم محدد للقبول، هو يوم عطلة رسمية أو يوم عطلة في مكان عمل الموجب فإن المدة تمتد إلى اليوم التالي من أيام العمل.

ج: إذا كان قد تبين تأخر رسالة القبول أو الوثيقة المتضمنة للقبول، قد حدث في ظروف قاهرة وخارجة عن نطاق المخاطب، بحيث أنها لو أرسلت في ظروف اعتيادية لكانت وصلت في وقتها فإن القبول يعتبر حاصلًا في وقته.

القاعدة الثانية: القاعدة المنظمة لسحب القبول:

رغم أن نص الاتفاقية يعتبر العقد منعقداً وساري الأثر بمجرد تعبر المخاطب عن القبول، وأنه وبمجرد وصول خطاب القبول إلى الموجب، فإنه يصبح ملزماً لصاحبه إلى أنها أجازت في نص المادة 22 "سحب القبول إذا وصل طلب السحب إلى الموجب قبل الوقت الذي

¹ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، ص: 07.

² ينظر: المرجع نفسه، المواد 20-21، ص: 06.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

يحدث فيه أثر القبول أو في الوقت نفسه¹، فمثلا إذا وصل طلب سحب القبول إلى الموجب في نفس وقت القبول، أو قبله كان يكون أرسل إليه القبول عبر البريد ثم اتصل به هاتفيا قبل ان تصل الرسالة وأخطره برغبته في سحب القبول فإن القول في هذه الحالة لا يعتد بها متى ما استلمه الموجب -صاحب العرض-.

القاعدة الثالثة: القاعدة المنظمة لإمكان اعتبار السكوت قبولا.

رغم أن الاتفاقية تنص في تعريفها للقبول المعتبر على ضرورة أن يكون القبول صريحا معبر عنه بالبيان -اللغة- أو السلوك، وان السكوت لا يعتبر بذاته قبولا، فإنها تشير في الفقرة الثالثة من المادة 18، إلى أخذ العرف الساري في الأعراف في هذه الحالة بعين الاعتبار حيث تقول "ومع ذلك إذا جاز بمقتضى الإيجاب أو التعامل الجاري بين الطرفين أو الأعراف... عندئذ يكون القبول نافذا"²، فإذا كانت الأعراف الاجتماعية أو التجارية، وفي بيئة كل من الموجب والمخاطب قد جرت على اعتبار السكوت اقرارا لمضمون الإيجاب فإن القبول يعتبر في هذه الحالة حاصلا.

القاعدة الرابعة: القاعدة المنظمة للقبول المشروط:

تبين الفقرة الأولى من المادة 19 أنه "إذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول ولكنه تضمن إضافات أو تحديدات جديدة أو تعديلات يعتبر رفضا للإيجاب ويشكل إيجابا جديدا"³، فإذا أرسل شخص ما عرضا إلى شخص آخر وجاء الجواب من هذا الشخص يحمل معنى القبول ولكن يشترط تعديل أحد العناصر الأساسية في العرض و"المتعلقة بالثمن أو التسديد أو النوعية أو الكمية أو مكان وموعد التسليم للبضائع أو ما يتعلق بمدى مسؤولية أحد الطرفين اتجاه الطرف الآخر أو تسوية المنازعات"⁴، فإن المخاطب في هذه الحالة يعتبر قد رفض العرض المقدم إليه من قبل الموجب، وقدم له إيجابا -عرضا- جديدا، أما إذا تعلق التعديل بشيء غير العناصر السابقة ولم يقدّم الموجب بإخطار المخاطب برفضه لذلك التعديل دون تأخير مبرر، "يكون لعقد قد تضمن ما جاء في الإيجاب مع التعديلات التي جاءت في صيغة القبول"⁵، أي أن التعديل الذي يقترحه المخاطب على ابدائه للقبول، ولا يتصل بالعناصر الأساسية للعقد ولا يبدي الموجب -صاحب العرض- اعتراضا عليها يكون ساريا ويصبح جزء من الإيجاب وملزما للموجب.

القاعدة الخامسة: القاعدة المنظمة لانعقاد العقد.

بحسب الاتفاقية فإن العقد يعتبر حاصلا وناظرا وملزما لطرفيه بمجرد التقاء إرادتيهما، عند إبداء المُخاطب للقبول حي نصت المادة 23 على أنه: "ينعقد العقد في اللحظة التي يحدث فيها قبول الإيجاب أثره وفقا لأحكام هذه الاتفاقية" وتبين الاتفاقية هذه اللحظة التي يحق فيها القبول أثره في الفقرة الثانية من المادة 18 فتقول: "يُحدثُ قبول الإيجاب أثره في اللحظة التي يصل فيها إلى الموجب ما يفيد الموافقة"⁶، فالعقد إذا ينعقد ويصبح ملزما لأطرافه من الناحية القانونية والأخلاقية بمجرد موافقة المخاطب على العرض الذي قدمه

¹ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، ص: 08.

² المرجع نفسه: 06.

³ المرجع نفسه: ص: 06.

⁴ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، المصدر السابق، المادة 19 الفقرة 03، ص: 07.

⁵ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع المرجع السابق، المادة 19 الفقرة 2، ص: 07.

⁶ المرجع نفسه: ص: 06.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

الموجب، ولا يشترط في ذلك تدوينه بأي طريقة من الطرق كما أوضحنا ذلك في بداية هذا المبحث عند الحديث عن مبدأ حرية الشكل التعاقدية.

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

خلاصة الفصل الأول:

نستخلص من خلال ما سبق أن عقد البيع الدولي للبضائع هو تراضي منظم بموجب اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع الموقعة في فيينا سنة 1980، وهو عقد يستند إلى مجموعة من المبادئ القانونية والتنظيمية التي تحددها الاتفاقية وتقيمها بالأساس على مبدأ حرية التراضي بين أطرافه، قصد الحفاظ على مبدأ حرية السوق وتنظيم التجارة العالمية في ظل هذا المبدأ.



الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

بعد أن بينا في الفصل السابق مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع، ومعايير تحديده، ومكوناته، نتطرق في هذا الفصل لمناقشة أهم القضايا القانونية المتعلقة بالإطار التنظيمي لعقد البيع الدولي للبضائع، لما لها من أهمية بالغة في تبيان مجموع الأطر القانونية المعمول بها في تنظيم هذا النوع من العقود من جهة الإثبات والتفسير، ومن جهة ما يترتب عليه من التزامات قانونية، بالإضافة إلى طرق تسوية النزاعات وفض ما يمكن أن ينشب بين الأطراف المتعاقدة من نزاع قانوني حول العقد، أو بعض شروطه التعاقدية.

وتبعا لهذه الإشكاليات الثلاثة التي يتعرض لها هذا الفصل فقد جعلناه في ثلاثة مباحث، يختص كل مبحث منها بمناقشة وتحليل ما يتصل بقضية من القضايا التي سبق الإشارة إليها، والتي تضعنا أماما الإشكالية المحورية لهذا الفصل، وعن ماهية الترتيبات والتنظيمات القانونية المنظمة لعقد البيع الدولي للبضائع، وكيفيات الحفاظ على الحقوق وفض المنازعات حولها.

المبحث الأول: إثبات عقد البيع الدولي للبضائع وطرق تفسيره.

أدى تأكيد اتفاقية فيينا على مبدأ حرية الشكلية لعقد البيع الدولي، إلى اجاد العديد من الصعوبات المعيقة لإثبات الطبيعة الدولية لعقد البيع الدولي، حيث أنه وفي ظل غياب أي صيغة شكلية محددة بموجب النصوص القانونية للتجارة الدولية أصبح من الصعوبة بمكان إثبات الطبيعة الدولية لعقد البيع الدولي في حالة التنازع عن صفته بين أطرافه، بل وفي كثير من الأحيان يكون مجرد إثبات وجود عقد قانوني بين الأطراف المتنازعة تحديا قانونيا، وهو الأمر الذي يؤكد على الأهمية البالغة للبحث في طرق إثبات عقد البيع الدولي باعتبارها الأساس الذي يقوم في إطاره القانون بمهمته في حفظ الحقوق، وإلزام الأطراف المتعاقدة بأداء التزاماتها التعاقدية.

تأسيسا على هذا الإشكال بالغ الأهمية فإننا نتساءل عن مجموع القواعد القانونية المعمول بها في إثبات عقد البيع الدولي، وسوف نعالج هذا التساؤل خلال هذا المبحث عبر مطلبين نتناول في أولهما كيفية إثبات عقد البيع الدولي للبضائع، وآليات تفسير أحكام هذا العقد.

المطلب الأول: نظام الإثبات الحر في عقد البيع الدولي للبضائع.

رغم عدم التفات فقهاء القانون والمشرعين إلى صياغة تعريف محدد للإثبات، وتعاملهم مع المصطلح معاملة تحصيل الحاصل، ونظور إليه بوصف حدا معرف بذاته لا يحتاج إلى بيان، فإننا لا نجد غضاضة في الإشارة إلى المقصود بإثبات العقد إشارة عامة، حيث أن اللفظ مشتق من الجذر "ثبت"، والذي يدور على معاني الإقامة فنقول "ثبت فلان في المكان إذا أقام فيه"¹، وفي إطار التنازع والخصام فإن اللفظ يأخذ معنى إقامة الحجة والبينة فيقال "أثبت حجته: أقامها وأوضحها"²، وبذلك يحيلنا معنى الفعل أثبت، على إقامة الحجة إقامة واضحة بيينة، أو راجحة غالبية بصورة يترتب عليها إثبات حقيقة الشيء بصورة ينتفي معها ما يخالفه، وهو ما يوفق المعنى العام للإثبات كما قدمه القاضي الجرجاني إذ يقول: "

1: أحمد ابن فاري: المقاييس في اللغة، صفحة دار الفكر، دون بلد، 2017، ص: 380.

2: المرجع نفسه: ص: 380.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

الإثبات هو الحكم بثبوت شيء لآخر¹، وذا المعنى العام يحيلنا بدوره على معنى خاص في إطار التنازع القانوني يفيد أي هذا التعريف الخاص للإثبات- "إقامة الدليل أمام القاضي على صحة الادعاء"²، الممثل في حدود موضع هذا البحث في "وجود عقد بيع دولي للبضائع".

تبعاً لذلك يكون مدار حدثنا هو جملة الوسائل والطرق المعتمدة في إقامة الحجة أمام القضاء، حقيقة وجود عقد بيع دولي للبضائع في حالة التنازع حول إثبات وجود العقد أصلاً، أو حول صفته الدولية، وبالتالي إقامة الدليل أمام القضاء وفق الطرق المحددة قانونياً، على وجود أو عدم هذه الواقعة القانونية المتمثل في "عقد البيع الدولي للبضائع" بصورة بحيث يترتب على الطرف الثاني المخالف لما أثبت أمام القضاء آثار قانونية لصالح الطرف الأول³، وبتناول هذه الطرق كما يلي:

أولاً: إثبات عقد البيع الدولي في ضل مبدأ حرية الشكل:

يعتبر مبدأ حرية الشكل في عقد البيع الدولي للبضائع أحد المبادئ الأساسية التي أكدت عليها اتفاقية فيينا، حيث تؤكد الاتفاقية على مبدأ حرية تكوين وإثبات التصرفات التجارية، كواحد من أهم المبادئ المسلم بها في مختلف النظم القانونية، وتبعاً لذلك نصت الاتفاقية بصورة صريحة وواضحة على أن هذا العقد غير خاضع في صيغته ولا تكوينه لأي شروط شكلية، حيث لم تفرض لإثبات عقد البيع الدولي أن يكون مفرغاً في قالب معين، ولا أن يكون مثبت مادياً بالكتابة أو بأي شكل آخر من أشكال الإثبات المادي للعقد، حيث نصت المادة 11 من الاتفاقية على أن "لا يشترط أن يتم انعقاد عقد البيع أو إثباته كتابة، ولا يخضع لأي شروط شكلية..."⁴، وعلى هذا الأساس فإن العقد محكوم بحرية الأطراف ويمكن أن يكون بأي صورة وشكل يتراضى عليه الأطراف فهو خاضع لحرية المتعاقدين من حيث الصيغة والشكل تبعاً لطبيعته الرضائية.

وتبعاً لهذه الحرية الشكلية فإن نص الاتفاقية يقر مبدأ حرية إثباته بكافة الوسائل الممكنة حيث "محمود سمير الشرقاوي" "لا يشترط في إبرام عقد البيع ولا إثباته الكتابة، ولا يخضع لأي قيد شكلي، ويمكن إثبات العقد بأي طريقة من الإثبات بما فيها البيينة"⁵، وهو ما تؤكد الاتفاقية حيث تستأنف المادة 11 منها بعد إثبات الحرية الشكلية كما سبق بيان ذلك تؤكد على حرية الإثبات فتقول: "ويجوز إثباته بأي وسيلة بما في ذلك الإثبات بالبيينة"⁶، بناء على ذلك فإن الاتفاقية تقر بحق أطراف العقد في اللجوء إلى كل المشروعة قانوناً لإثبات العقد، وبالتالي فهي تخول القاضي سلطة النظر في هذه الوسائل والحكم على ضوئها بإثبات أو نفي صحة الادعاء.

ثانياً: شروط التحفظ على مبدأ حرية التكوين:

1: عبد القاهر الجرجاني: كتاب التعريفات، تح: مجموعة من العلماء، دار الكتب العلمية بيروت لبنان، ط1- 1983، ص:

09.

2: المرجع نفسه ص: 09.

3: ينظر: أحمد شكري سرور: موجز أصول الإثبات في المواد المدنية والتجارية، دار النهضة العربية، القاهرة مصر، ط2-

1997، ص: 05.

4: لجنة الامم المتحدة للقانون التجاري الدولي، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي، المرجع السابق، ص: 04.

5: محمود سمير الشرقاوي: العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية، مصر-

1992، ص: 122.

6: لجنة الامم المتحدة للقانون التجاري الدولي، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي، المرجع السابق، ص: 04.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

رغم تأكيد اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع على إعفاء المتعاقدين من كل شرط شكلي لعقد واثبات عقد البيع الدولي للبضائع، فإنها لم تتجاهل التنظيمات القانونية المعمول بها في الدول الأعضاء، والتي قد تشترط بعضها شكلا معيناً للعقود، ولأجل ضمان عدم التصادم بين تلك القواعد القانونية المحلية المعمول بها في هذه الدول، وبين القواعد القانونية التي تقرها الاتفاقية لتنظيم عقود البيع الدولي، فقد أجازت الاتفاقية للدول التي تفرض شروطاً شكلية معينة على العقود كالكتابة والإشهار القانوني... أن تطبق الشروط المعمول بها في قانونها الوطني متى كانت واجبة التطبيق، حيث جاء في الفقرة الأولى من المادة 92 من الاتفاقية ما مفاده: "للدول المتعاقدة أن تعلن، وقت التوقيع أو التصديق أو القبول أو الإقرار أو الانضمام، أنها لن تلتزم بالجزء الثاني من هذه الاتفاقية أو أنها لن تلتزم بالجزء الثالث من هذه الاتفاقية"¹، وبذلك فهي تثبت أحقية الدول في التحفظ عند توقيع الاتفاقية على أحكام الجزء الثاني أو الثالث من الاتفاقية والمتعلقة بالشروط القانونية والشكلية للعقد، وفي هذه الحالة فإن إثبات العقد البيع الدولي للبضائع في حالة انتماء أحد طرفيه إلى دولة سبق وأبت تحفظها في ما يتعلق بمبدأ حرية الشكل، يخضع للمعايير القانونية المعمول بها في هذه الدولة إذ أنها أصبحت هذا الحق في التحفظ ملزماً لأطراف العقد.

المعنى أنه وفي حالة ما إذا كانت الآثار القانونية للعقد، تمتد إلى دولة من الدول التي أبدت تحفظاً عن شرط حرية الشكل والإثبات في عقد البيع الدولي والذي كرسته الاتفاقية، فإن إثبات العقد في هذه الحالة لا يتم إلا بشرط استثناءه لكل الشرط القانونية والشكلية التي تفرضها هذه الدولة على العقود، حيث جاء في المادة 12 من الاتفاقية أنه و "عندما يكون مركز أعمال أحد المتعاقدين في دولة متعاقدة، تكون قد أخذت بالتحفظ الوارد في 96 من هذه الاتفاقية، فإنه لا يجوز للمتعاقدين مخالفة هذه المادة أو تغيير أثرها"²، فإذا كانت هذه الدولة تشترط مثلاً في العقود شرط الكتابة فإنه ولأجل إثبات العقد في هذه الحالة لا بد أن يكون مكتوباً، ولا يمكن لأحد أطرافه الاعتراض عن عدم إثبات العقد في حالة عدم كتابته بحجة أنه عقد بيع دولي للبضائع يستند لحرية الشكل، لأن أثره القانوني يمتد إلى دولة قد أعلنت عدم التزامها بهذا المبدأ.

المطلب الثاني: وسائل تفسير عقد البيع الدولي للبضائع.

يمكن للحرية الشكلية لعقد البيع الدولي إن تؤدي إلى نشوء منازعات قانونية بين الأطراف المتعاقدة على مقتضى بعض أحكام العقد، ولذلك فقد حرصه اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع على بيان السبل المعتمدة في تفسير أحكام هذه العقود، ولقد أقامت الاتفاقية معايير محددة لبيان ذلك، ونقدم هذه المعايير كالتالي:

أولاً: معيار اتفاقية الدلالة ووضوح القصد في تفسير أحكام العقد.

جعلت اتفاقية الأمم المتحدة المنعقدة بفيينا، من البيانات والتصرفات الصادر عن الأطراف المتعاقدة، وسواء أكانت قبل أو وقت إبرام العقد، معطاً مفسراً للأحكام التعاقدية التي ينص عليها العقد، ومن ذلك أنها أكدت في مادتيها 14 و 18 على "تفسير بيانات

¹: لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، المرجع السابق: ص: 29.

²: ينظر: لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي، المرجع السابق، ص: 04-05.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

وتصرفات الأطراف في إثبات تحقق ركن الإيجاب والقبول"، حيث "اتخذت من البيانات الصادرة من الأطراف وتصرفاتهم، والتي يقصد بها كل عمل يعبر من خلاله أحد الطرفين عن قصده، معيارا للتفسير ونصت على ذلك صراحة في الفقرة الأولى من المادة 8¹، والاتفاقية تستند في إقامتها لهذا المعيار إلى نظرية القصد، والتي تجعل من الأفعال والسلوكيات معطيات معبرة عن قصد الفاعل.

فالاتفاقية تجعل من كل سلوك صادر عن أطراف العقد بصورة واضحة الدلالة معيار لإثبات العقد، إذ تنص الاتفاقية على أنه: "تفسر البيانات والتصرفات الصادرة عن أحد الطرفين وفقا لما قصده هذا الطرف متى كان الطرف الآخر يعلم بهذا القصد أو لا يمكن أن يجهله"²، وهي بذلك تجعل السلوك المقصود، وذو الدلالة الواضحة والاتفاقية بين الأطراف المتعاقدة معيار مثبتا لوقوع العقد، ومفسرا لأحكامه.

ثانيا: معيار الشخص سوي الإدراك في تفسير أفعال وبيانات الأطراف المتعاقدة.

ترجع الاتفاقية في الفقرة الثانية من المادة الثامنة، وفي حال تنازع الأطراف المتعاقدة حول دلالة البيانات أو التصرفات الصادرة عن أحدهما أو عن كليهما، الفصل في دلالة ومقصديه تلك البيانات والتصرفات إلى الفهم الطبيعي لطرف آخر محايد وسوي الإدراك، فدلالة هذه التصرفات والبيانات المعبر عنها من قبل الأطراف تستمد من ما يمكن أن يفهمه منها الإنسان العادي السوي عقليا، وتبين ذلك كما يلي: "في حالة عدم سريان الفقرة السابقة (يقصد الفقرة الأولى من المادة 8)، تفسر البيانات والتصرفات الصادرة عن أحد الأطراف المتعاقدة وفقا لما يفهمه شخص سوي الإدراك ومن نفس صفة الطرف الآخر إذا وضع في نفس الظروف"³، فالفهم الطبيعي والسوي والمتعارف عليه يعتبر معيارا يتم في إطاره تفسير البيانات والتصرفات الصادرة عن الأطراف المتنازعة.

وتشترط الاتفاقية في هذا الطرف الثالث أن يكون "من نفس صفة الطرف الآخر في العقد"، أي أن يكون من نفس بيئته وهي بذلك تجمع في هذا المعيار بين عنصرين أحدهما موضوعي، والآخر ذاتي، "حيث يرتبط العنصر الذاتي بالشخص من نفس صفة الطرف الآخر، أي المخاطب بالتصرف، بالإضافة إلى ذلك عنصر ذاتي آخر يقوم على مراعاة الظروف الملأمة في تحديد مقصد الطرفين"⁴، أما العنصر الموضوعي فيتعلل بطبيعة السلوك أو البيانات الصادرة عن أحد أطراف العقد، من حيث كونها دالة على شروط تعاقدية، فالمعيار العام لتفسير الأحكام التعاقدية وفض النزاعات في عقود البيع الدولي هو ما يفهمه شخص سوي الإدراك من نفس صفة الطرف الآخر، فإذا كان فهم دلالة البيانات والتصرفات الصادرة عن المتعاقدين متفق عليها بين جميع أطراف العقد كان الاعتبار في تفسير العقد بما يفهمه هؤلاء الأطراف منها، أما إذا كانت مختلف فيها متنازع عليها ففي هذه الحالة يتم تفسير تلك البيانات والتصرفات بالاستناد لفهم مرجعي لطرف ثالث يكون من نفس صفة الطرف المخاطب بهذه البيانات وفي وضعية تفترض نفس ظروفه.

1: ينظر: نسرين سلامة محاسنة، التزام البائع بالتسليم والمطابقة، دراسة في القانون الإنجليزي واتفاقية الأمم المتحدة للبيع

الدولي للبضائع 1980 (اتفاقية فيينا)، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، ص: 2018.

2: اتفاقية الأمم المتحدة...، المرجع السابق، ص: 03.

3: لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، المرجع السابق، ص: 03.

4: نسرين سلامة محاسنة، المرجع السابق، ص: 220.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

المبحث الثاني: الالتزامات المترتبة عن عقد البيع الدولي للبضائع.

عقد البيع الدولي للبضائع عقد ذو طبيعة إلزامية، وهو ككل العقد قانوني تترتب عليه وبمجر تحقق أركانه وتوافر شروط صحته، جملة من الآثار القانونية التي تلزم الأطراف المتعاقدة عليه تحت سلطة القانون، الذي يوجب في حق جميع الأطراف المتعاقدة تنفيذ كل الالتزامات التعاقدية المنصوص عليها في العقد بصورة عينية، ويرتب في حقهم في حالة التملص من هذه الالتزامات والتهرب من تنفيذها عقوبات قانونية، ذلك لأنه وبمجرد إبرامه يصبح سنداً قانونياً ذي قوة ملزمة لجميع أطرافه، بصورة يمتنع معها جواز تعديله أو نقضه أو المماثلة في تنفيذه إلا بالاتفاق القائم على التراضي.

تأسياً على ما سبق فإن مسألة الالتزامات التعاقدية المترتبة على كل من البائع والمشتري في عقد البيع الدولي للبضائع، والمتعلقة بتنفيذ هذا العقد، تعتبر من بين أهم المسائل التي تناولتها اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع والمنعقدة بفيينا سنة 1980، كما توقفت عندها مختلف الدراسات والبحوث القانونية التي تناولت هذا النوع من العقود، وسوف نتطرق في هذا البحث إلى بيان أهم الالتزامات القانونية المترتبة في ذمة طرفي عقد البيع الدولي للبضائع، أي بيان الآثار القانونية المتعينة في حق كل من البائع والمشتري.

المطلب الأول: التزامات البائع.

تنبثق أحكام القانون الدولي، وبالاستناد إلى اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع في ذمة البائع جملة من الالتزامات القانونية، والمتحورة في جملتها حول تسليم البضاعة، وذلك باعتبار أن التسليم ونقل ملكية البضاعة من البائع إلى مشتري هو ما يحول العقد من حالة الوجود القانوني بالقوة إلى الوجود الواقعي بالفعل، وعملة التسليم هذه تخضع لمجموعة من الأحكام والشروط القانونية المنظمة لها في إطار أحكام "قانون البيع الدولي للبضائع" والتي يتطرق هذا المطلب إلى بيانها كما يلي:

أولاً: الالتزامات المتعلقة بتسليم البضاعة.

تتناول اتفاقية فيينا في فصلها الثاني مجموع المواد القانونية المتعلقة ب: التزامات البائع، وتجعل أول فروع هذا الفصل في بيان أحكام "تسليم البضائع والمستندات"¹، والتي سوف يتصدى هذا الفرع إلى بيانها كما يلي:

1: الأحكام المتعلقة بتحقيق التسليم وكيفية:

¹: اتفاقية الأمم المتحدة: المصدر السابق: ص: 09.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

بالعودة إلى نص الاتفاقية نلاحظ أنها لا تحدد مفهوما معينا للتسليم البضاعة، والذي يفيد في معناه العام وبحسب فقهاء القانون، ومختلف النظم القانونية "وضع المبيع تحت تصرف المشتري، بصورة تمكنه من حيازته والانتفاع به دون عائق...، ويتحقق هذا التصميم على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء المبيع"¹، فالتسليم إذا هو حالة تتحقق معها حق المشتري في التصرف والانتفاع بالمبيع موضوع العقد بأي صورة كانت، كالاستحواذ المادي عليها وحيازتها أو بأي صورة أخرى يثبت معها استيلاء المشتري على المبيع وفق الصورة المتفق عليها بين الأطراف المتعاقدة.

تشير الاتفاقية إلى هذا المعنى في نص المادة 30 والتي مفادها: "يجب على البائع أن يسلم البضائع والمستندات المتعلقة بها وان ينقل الملكية على النحو الذي يقتضيه العقد"²، فنلاحظ أن المادة لا تحدد تعريفاً أو كيفية محددة للتسليم ولا تعلقها بشروط معينة، ولكنها ترجعها إلى الشروط التعاقدية التي يتفق عليها الأطراف في العقد وذلك احتكاماً للمبدأ الأساس للاتفاقية والمتعلق بحرية العقد، إلا أنها ومع ذلك تشير ركنين لا بد من تحققهما حتى يمكننا القول بأن عملية التسليم قد تمت وهي:

أ: تسليم البضائع والمستندات: حيث توضح الاتفاقية أن أول أركان عملية التسليم تتمثل في "وضع البضاعة تحت تصرف الشخص الذي عليه استلامها"³، ولا يشتمل هذا الوضع تحت التصرف البضاعة وحسب وإنما يشمل كذلك كل المستندات المتعلقة بها، كما يتضح ذلك من خلال عبارة "على البائع أن يسلم البضائع والمستندات المتعلقة بها" ولم توضح الاتفاقية طبيعة هذه المستندات وإنما أوردتها بصيغة عامة بفهم منها أن المقصود بها كل وثيقة تتعلق بالبضاعة كالفواتير، والوثائق المبينة لنوعية البضاعة، ووثائق الضمان... وغيرها.

ب: نقل الملكية: هو ثاني أركان عملية التسليم التي أشارت إليها الاتفاقية، وبفعل التباين الكبير بين النظم القانونية المختلفة حول طريقة وصيغة إتمام عملية نقل الملكية بصورة قانونية من البائع إلى المشتري فإن الاتفاقية لا تحدد طريقة معينة لإتمام هذا الركن، وإنما تترك الفصل في ذلك للقوانين المحلية، "فلحل الخلافات المتعلقة بمسألة نقل الملكية بموجب الاتفاقية، لا بد في هذه الحالة من الرجوع إلى القانون الوطني"⁴.

وفقاً لذلك يكون تسليم البضاعة بصورة توفّر، للمشتري كافة ظروف التصرف فيها والاستفادة الفعلية منها، ونقل ملكيتها إليها بصورة تطابق القواعد القانونية المعمول بها في دولته أول الالتزامات القانونية المترتبة على عاتق البائع.

2: الأحكام العامة المتعلقة بتسليم البضاعة:

إضافة إلى شروط تحقق التسليم عالجت أحكام الاتفاقية مجموعة من المسائل القانونية المتعلقة بهذه المسألة، والمتصلة بصورة التسليم، ووقته ومكانه، وبيان هذه الأحكام كالتالي:

¹: جودة هندي: التزامات البائع بتسليم المبيع وفق احكام اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي 1980، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية/ ص: 82.

²: اتفاقية الأمم المتحدة: المرجع السابق: ص: 09.

³: محمد حسن رفاعي العطار: البيع عبر شبكة الإنترنت، دراسة مقارنة في ضوء قانون التوقيع الإلكتروني رقم 15 لسنة 2014، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2007، ص: 109.

⁴: نسرین سلامة محاسنة، المرجع السابق، ص: 44.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

أ: أحكام صور تسليم البضاعة: تبعا لما بيته الاتفاقية فإن تسليم البائع للبضاعة يتم بإحدى صورتين، تبعا لما تقتضيه الشروط التعاقدية المتفق عليها بين البائع والمشتري، فإما أن يتم التسليم بصورة فعلية عبر مناولة البضاعة من البائع إلى المشتري أو لمن ينوب عليه، أو بوضعه تحت تصرفه إذا لم يكن العقد قد اشترط على البائع نقلها إلى المشتري، كما توضح ذلك من المادة 31 من نص الاتفاقية¹. وأما الصورة الثانية للتسليم فتتمثل في التسليم الحكمي والذي يكون في حالتي تحقق إحدى فرضيتين: إما أن تكون البضاعة في حيازة المشتري قبل إبرام عقد البيع عن طرق الإيجار أو الاستعارة وفي هذه الحالة لا يلزم البائع إلا بإتمام إجراءات نقل الملكية وتصبح البضاعة ملكا للمشتري حكما دون إحداث أي تغيير فعلي في حيازتها، والثانية أن يتراضى البائع والمشتري على استبقاء البائع للبضاعة عليه على صورة الوديعة أو الإعارة أو الإيجار، ففي هذه الحالة أيضا يكون المبيع في حكم المسلم².

ب: أحكام وقت تسليم البضاعة: بموجب أحكام المادة 33 من نص الاتفاقية فإنه "يجب على البائع أن يسلم البضاعة في التاريخ المحدد في العقد، أو في التاريخ الذي يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد، أو في أي وقت من خلال المدة المحددة في العقد أو التي يمكن تحديدها بالرجوع إلى العقد، إلا إذا تبين في الشروط أن المشتري هو الذي يختار موعدا للتسليم، أو من خلال معقولة من انعقاد العقد في جميع الأحوال الأخرى"³، وعليه فإن البائع ملزم باحترام الشروط الزمنية للتسليم كما حددها العقد، وتسليم البضاعة في الوقت المحدد لذلك، فإن كان العقد لم يحدد هذه الشروط الزمنية فإن الواجب على البائع تسليم البضاعة في مدة معقولة من عقد البيع تتحدد طبقا للأعراف والعادات التجارية المعمول بها في ظروف مماثلة للظروف التي يتم فيها تنفيذ العقد.

كذلك توضح الاتفاقية الأحكام المتعلقة بالتسليم المبكر للبضاعة من قبل البائع، وهنا تمنح للمشتري الحق في قبول أو رفض استلام البضاعة في الوقت المبكر كما تبين ذلك الفقرة الأولى من المادة 52 والتي تنص على أنه "إذا سلم لبائع البضاعة قبل التاريخ المحدد، جاز للمشتري أن يستلمها أو يرفض استلامها"⁴، ويرجع رد الاتفاقية لقرار استلام البضاعة أو رفضها في هذه الحالة إلى المشتري إلى لأن هذا التقديم في وقت التسليم قد يسبب للمشتري بعض الإحراجات كأن تواجهه مشاكل في توفير أماكن لتخزين مثلا، أما في حلة التأخر عن وقت التسليم المحدد، فإننا هاهنا نكون أمام حالة عدم تنفيذ البائع لالتزاماته القانونية، وهنا يجوز للمشتري "أن يستعمل الحقوق المقررة في المواد 46 و52"⁵، والمتعلقة بالمطالبة بالتنفيذ، والإمهال للتنفيذ، والمطالبة بالتعويض عن عدم الالتزام، وفسح العقد لعدم الالتزام.

ج: الأحكام المتعلقة بمكان التسليم: يخضع مكان التسليم بدوره إلى الشروط التعاقدية للعقد ففي الحالة التي كون فيها البائع ملزما بنقل البضاعة إلى المشتري فإنه وكما تبين المادة 31 يكون ملزما ب: "تسليم البضاعة إلى أول ناقل لإيصالها للمشتري، إذا تضمن عقد البيع نقل

¹: ينظر: اتفاقية الأمم المتحدة، المرجع السابق، المادة 31، ص: 9-10.

²: ينظر: رياض جديد: التزامات البائع في عقد البيع الدولي، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، 2001-2002-ص: 43.

³: اتفاقية الأمم المتحدة...، المرجع السابق، ص: 10.

⁴: المرجع نفسه، ص: 17.

⁵: اتفاقية الأمم المتحدة...، المرجع السابق: المادة 45، ص: 14.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

البضاعة"¹، ففي هذه الحالة يكون البائع ملزماً بنقل البضاعة وتسليمها إلى المشتري في المكان والزمان المتفق عليه، أما إذا لم يكن العقد ملزماً للطرف البائع بنقل البضاعة فإن البائع يكون ملزماً "بوضع الضائع تحت تصرف المشتري في المكان الذي كان يوجد في مكان عمل البائع وقت إبرام العقد"²، ففي الحالة العامة وعندما لا يكون العقد يلزم البائع بنقل وتسليم البضاعة في مكان محدد، فإن الاعتبار في تحديد مكان التسليم يكون لمكان عمل البائع وقت إبرام العقد، ولا اعتبار في هذه الحالة لمكان عمل المشتري أو مكان إبرام العقد. غير أن هناك حالة استثنائية لا يكون فيها الاعتبار في مكان التسليم بمكان عمل البائع وإنما بمكان وجود البضاعة، وذلك في حالة ما إذا كان في علم "الطرفان وقت إبرام العقد أن البضاعة موجودة في مكان معين، أو أنها ستصنع أو ستنتج في مكان معين، يلتزم البائع بوضع البضائع تحت تصرف المشتري في ذلك المكان"³، فإذا كان في علم كل من البائع والمشتري أن البضاعة يتم إنتاجها أو أنها موجودة في مكان معين فإن التسليم يكون في ذلك المكان ما لم ينص العقد على مكان آخر للتسليم، أما إذا كان المشتري لا يعلم بمكان وجود البضاعة المتعاقد عليها فإن البائع ملزم بتسليمها في مكان عمله المعلوم لدى المشتري، بغض النظر عن المكان الذي توجد به البضاعة ساعة إبرام العقد أو ستصنع فيه.

ثانياً: الالتزامات المتعلقة بمطابقة البضاعة للشروط التعاقدية:

أوضحت المادة 35 من نص اتفاقية فيينا مجموع الالتزامات المترتبة على المشتري في ما يتعلق بمطابقة البضاعة المسلمة لوصف البضاعة المتعاقد عليها من جهة: الكم، والنوع، والحالة، والتعبئة، فحرصت على بيان ذلك مع الالتزام بالتأكيد على أولوية الشروط التعاقدية عملاً مبدأ حرية العقد، فجعلت كل تلك الأحكام مرتبطة "بما اتفق عليه الأطراف من الشروط والأوضاع المنصوص عليها في العقد، وأما في حالة عدم تحديد العقد لهذه الشروط فيرجع الاحتكام في هذه الحالة إلى النصوص القانونية للاتفاقية والتي تعالج مثل هذه الوضعية"⁴، وسوف نتطرق خلال هذا الفرع إلى بيان هذه الالتزامات التي وضعتها الاتفاقية لضبط وتنظيم الشروط المتعلقة بحالة البضاعة من جهة الكمية، والوصف، والتعليب (التغليف)، والنوع.

1: الالتزامات المتعلقة بمطابقة البضاعة من جهة الصلاحية والحالة:

تؤكد الاتفاقية على التزام البائع بضمان حالة البضاعة المسلمة من حيث الصلاحية والموصفات، حيث تنص المادة 35 في فقرتها الثانية على أنه "وما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك، لا تكون البضاعة مطابقة لشروط العقد إلا إذا كانت: صالحة للاستعمال في الأغراض التي تستعمل من أجلها عادة بضاعة من نفس النوع، وصالحة للاستعمال في الأغراض الخاصة التي أحيط بها البائع علماً صراحة أو ضمناً، وقت انعقاد العقد، إلا إذا تبين من الظروف أن المشتري لم يعتمد على خبرة البائع أو تقديره، أو كان من غير المعقول للمشتري أن يعتمد على ذلك"⁵، فنلاحظ هاهنا أن الاتفاقية قد حددت صورتين للصلاحية البضاعة، تتعلق أولاهما بصلاحياتها للأغراض العامة التي تستعمل فيها البضاعة عادة،

1: اتفاقية الأمم المتحدة...، المرجع السابق، المادة 31، ص: 10.

2: المرجع نفسه: المادة 31، فقرة ج، ص: 10.

3: المرجع نفسه: المادة 31، فقرة ب، ص: 10.

4: نسرين سلامة محاسنة، المرجع السابق: ص: 45.

5: اتفاقية الأمم المتحدة...، المرجع السابق، المادة 35، ص: 11.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

وتتعلق ثانيتهما بصلاحيتهما للأغراض التي أعلم بها المشتري البائع صراحة أو ضمناً وقت إبرام العقد، إذ يقع في التزامه تنبيه البائع إلى عدم صلاحية البضاعة لهذه الأغراض، لكون المشتري عادة ما يعتمد على خبرة البائع في تقرير صلاحية البضاعة، وهنا تشترط الاتفاقية في هذه الحالة معقولة هذا الاعتقاد.

كذلك أضافت الاتفاقية فيما يتعلق بمطابقة البضاعة للشروط التعاقدية من حيث الحالة، إلى شرط الصلاحية المبين سابقاً، شرط المطابقة من جهة الصفات والتغليف حيث اشترطت الفقرتين "ج" و "د" من نفس المادة اشتراط أن تكون البضاعة " (ج) متضمنة صفات البضاعة التي سبق للبائع عرضها على المشتري كعينة أو نموذج، (د) معبأة 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.¹ وكما يتضح لنا من خلال هذه الفقرات فالبائع ملزم قانونياً بتحقيق بضمان مطابقة البضاعة للصفات التعاقدية من جهة الخصائص والصلاحية للأغراض التي تستعمل فيها عادة، أو التي علم البائع إرادة المشتري استعمالها فيها عند عقد البيع، كما أنه ملزم بضمان شروط التغليف والتعبئة، وفق الطرق المعمول بها في تغليف وتعبئة البضائع من نفس النوع وبصورة يكون من شأنها ضمان حماية البضاعة من أي ضرر قد يصيبها أثناء التخزين أو النقل أو التسليم.

2:الالتزامات المتعلقة بمطابقة البضاعة من جهة الكمية:

تحدد اتفاقية فيينا قاعدة عامة في التعامل مع المطابقة من جهة الكم حيث تنص المادة 35، على أنه "على البائع أن يسلم بضائع تكون كميتها...مطابقة لأحكام العقد"² فالحالة العامة تفرض وتلزم البائع بتسليم نفس الكمية المبينة المتعاقد عليها دون زيادة أو نقصان، وفي حالة عدم مطابقة البضاعة للكمية المتفق عليها فقد فإن الاتفاقية توضح كيفية التعامل مع هذا الإخلال في الكمية وفق ما يلي:

أ: إذا لم تتحقق مطابقة الكمية المتعاقد عليها، بفعل الزيادة في الكمية المستلمة في إنه "للمشتري أن يستلم الكلمة الزائدة أو يرفض استلامها، وإذا استلم المشتري الكمية الزائدة كلها أو جزءاً منها يجب عليه دفع قيمتها بالسعر المحدد في العقد"³، ففي الحالة قيام البائع بمخالفة الكمية المتعاقد عليها بالزيادة، فإنه يحق للمشتري أن يقرر استلامها أو رفضها، وإذا استلمها دفع ثمنها بنفس قيمة البضاعة المتعاقد عليها دون أن يكون له حق الانقاص من الثمن ولا أن يكون للبائع حق الزيادة عليه.

ب: إذا لم تتحقق مطابقة الكمية المتعاقد عليها، بفعل النقص في الكمية المسلمة عن الكمية المحددة في العقد، و"إذا لم يسلم البائع غير جزء من البضاعة أو إذا كان جزء فقط من البضاعة المسلمة مطابقاً للعقد، تطبق أحكام مواد 46 إلى 50 بشأن الجزء الناقص أو الجزء الغير المطابق، ولا يجوز للمشتري أن يفسخ العقد برمته إلا إذا كان عدم التنفيذ الجزئي أو العيب في المطابقة يشكل مخالفة جوهرية للعقد"⁴، ففي حالة النقص يلجأ المشتري إلى تنفيذ أحكام المواد من 646- إلى 50 بحيث يطلب من البائع إصلاح العيب في ميعاد معقول

1: اتفاقية الأمم المتحدة...، المرجع السابق، المادة 35، ص: 11.

2: المرجع نفسه: المادة 35، ص: 11.

3: المرجع نفسه: المادة 52، ص: 17.

4: اتفاقية الأمم المتحدة...، المرجع السابق، المادة 51، ص: 16.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

بمقتضى المادة 46 من الاتفاقية، ويحدد له فترة معقولة للتنفيذ التزاماته بإصلاح العيب أو استكمال النقص في البضاعة بمقتضى المادة 47، أما إذا كان النقص أو العيب في البضاعة قد حصل بصورة يختل معها العقد اخلاص جوهريا، ويتعذر إصلاح ذلك فإنه جوز في هذه الحالة للمشتري عدم استلام الجزء المسلم أو المطابق من البضاعة وفسخ العقد، كما يجوز له المطالبة بالتعويضات القانونية المترتبة عن اخلاص البائع بالشروط التعاقدية، واما يمكن ان يكون قد لحق بالمشتري من ضرر جراء ذلك عملا بأحكام المادتين 49 و 50 من نص الاتفاقية¹.

المطلب الثاني: التزامات المشتري:

عقد البيع الدولي عقد تبادلي تترتب عليه التزامات تقابليه بين أطرافه وفي هذا السياق، وكما أن البائع يتحمل مجموعة من الالتزامات القانونية التي يرتبها عليه العقد، فإن المشتري بدوره يتحمل مجموعة من التزامات مهمة يجب أن يلتزم بها لضمان سلامة العملية التجارية وتحقيق مصالح كل الأطراف المعنية، ونقدم أهم الالتزامات الواجبة في ذمة المشتري في عقد البيع الدولي للبضائع كما يلي:

أولا: التزام المشتري بدفع الثمن.

يعد الالتزام بدفع الثمن المتفق عليه واحداً من أهم التزامات المشتري. حيث يجب على المشتري دفع ثمن البضائع وفقاً للشروط المتفق عليها، سواء كانت مقدماً، عند الاستلام، أو بعد فترة زمنية محددة، فوفقاً للمادة 53 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود للبيع الدول للبضائع، والتي تنص على أنه: "يجب على المشتري...، أن يدفع ثمن البضائع وأن يستلمها"²، وبذلك فإن الاتفاقية تفرض على المشتري أن يلتزم بدفع ثمن البضاعة وباستلامها، بحيث لا يمكن للطرف المشتري "أن يخل بهذا الالتزام ذلك أنه التزام جوهري يقع على عاتق المشتري"³، وبالتالي فإن إخلال المشتري بهذا الالتزام يحمله كامل المسؤولية القانونية المترتبة عن الإخلال بالعقد.

1: إلزامية المشتري باتخاذ التدابير القانونية للدفع.

لأجل الإيفاء بهذا الالتزام فإن الاتفاقية تلزم الطرف المشتري باتخاذ كافة الإجراءات القانونية المطلوبة للوفاء بثمن البضاعة المتعاقد عليها لصالح البائع وهو ما تؤكد المادة 54 التي تنص على أنه: "يتضمن التزام المشتري بدفع الثمن اتخاذ ما يلزم واستيفاء الإجراءات المطلوبة بموجب العقد أو بموجب القوانين والأنظمة الواجبة التطبيق من أجل تسديد الثمن"⁴ فالمادة تقرر بصورة واضحة الدلالة أنه يتعين على المشتري يجب على المشتري دفع الثمن في الموعد المحدد، واتخاذ كل التدابير القانونية والإجراءات المتفق عليها في العقد والمنصوص عليها في النظم القانونية لأجل دفع ثمن البضاعة، وفق العملة والشروط المتعاقد عليها.

2: الأحكام المتعلقة بمكان وزمان الالتزام بالدفع:

¹: ينظر: المرجع نفسه، المواد 46 إلى 50، ص: 14-15-16.

²: المرجع نفسه، المادة 33، ص: 16.

³: ينظر: وليد علي محمد عمر: الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري، المكتب الفني

لدراسات القانونية، 2001، ص: 35

⁴: اتفاقية الأمم المتحدة، المرجع السابق، المادة 34، ص: 17

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

رغم أن الاتفاقية لم تولي أهمية للقواعد المعمول بها في تحديد سعر البضاعة، وبالعملة الطرق الواجب الدفع عبرها، إذ أنها تركت الفصل في ذلك للشروط التعاقدية بين أطراف العقد، إلا أنها لم تغفل عن بيان بعض الأحكام المتعلقة بمكان وزمان وفاء المشتري بالثمن، والتي نوضح نوضحها كالتالي:

أ: الأحكام المتعلقة بزمن الالتزام بالدفع:

تلزم الفقرة الأولى من المادة 59 المشتري "بدفع الثمن في الميعاد المتفق عليه في العقد، فإذا كان العقد لا يحدد ذلك، تطبق في هذه الحالة أحكام اتفاقية فيينا التي تربط بين ميعاد الثمن وميعاد التسليم"¹ حيث تنص المادة 59 من اتفاقية فيينا على أنه يتحدد زمن الدفع ب: "التاريخ المحدد في العقد أو الذي يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد أو أحكام هذه الاتفاقية دون حاجة إلى قيام البائع بتوجيه أب طلب أو استفتاء أي إجراء"²، وإضافة إلى ذلك فإن المادة 58 تحدد الشروط العامة لإجراءات الدفع وتتمثل في ما يلي³:

أ-1: إلزام المشتري بدفع الثمن عند استلامه للبضاعة بصورة فعلية عبر استلامها مادية، أو حكمية عبر وضعها تحت تصرفه واستلامه للمستندات التي تمثلها، بحيث يحق للبائع أن يجعل الدفع شرطا لتسليم البضاعة أو المستندات التي تمثلها إلى المشتري.

أ-2: جواز إرسال البضاعة قبل الدفع، شرط أن لا يتم تسليمها للمشتري تسليما عينيا أو حكما إلى بعد استلام البائع للثمن.

أ-3: يحق للمشتري أن يمتنع عن دفع الثمن إلا حتى تتاح له فرصة التحقق من البضاعة ومن مطابقتها للشروط التعاقدية، شرط عدم تعارض ذلك مع كيفية وشروط التسليم أو الدفع المنصوص عليها في العقد.

ب: الأحكام المتعلقة بأماكن الالتزام بالدفع:

أوضحت المادة 57 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع في ما يتعلق بمكان الالتزام بالدفع ثلاثة حالات وهي كالتالي⁴:

ب-1: **الدفع في المكان المتفق عليه:** فإذا كان المشتري ملزم بموجب العقد بدفع الثمن في مكان معين وجب عليه الوفاء في ذلك المكان.

ب-2: **الدفع في مكان التسليم:** إذا كان الدفع شرطا لتسليم البضاعة أو المستندات المعبرة عنها، وجب على المشتري الدفع في مكان استلامه البضاعة من البائع.

ب-3: **الدفع في مكان عمل البائع:** في أي حالة أخرى غير الحالات المشار إليها سابقا فإنه يتعين على المشتري الدفع في مكان عمل البائع، وفي هذه الحالة يتحمل البائع كل زيادة في مصاريف الدفع ناتجة عن تحويله لمكان عمله بعد إبرام العقد.

ثانيا: التزام المشتري باستلام البضاعة:

رغم أن التسليم هو أحد الالتزامات الجوهرية المتعينة في حق البائع، حيث أنه يمثل نظير الثمن كالتزام مترتب على المشتري، غير أنه يتعين على هذا الأخير القيام بجميع الأعمال والتدابير الواجب التي تمكن البائع من تسليمه للبضاعة، بحيث يحوزها هذا

¹: محسن شفيق: مرجع سابق، ص: 198.

²: اتفاقية الأمم المتحدة، المرجع السابق، ص: 18.

³: ينظر: المرجع نفسه: المادة 58، ص: 18.

⁴: ينظر: اتفاقية الأمم المتحدة، المرجع السابق، ص: 18.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

المشتري وينتفع بها، وبالتالي فإنه يجب عليه القيام بمختلف الإجراءات والتدابير المعقولة التي يجب من شأنها أن تسهل للبائع القيام بواجبه في تسليم البضاعة بصورة تتوافق مع الشروط التعاقدية المنصوص عليها بينهما.

وتنص المادة 60 من الاتفاقية على أنه "يتضمن التزام المشتري بالاستلام ما يلي: القيام بجميع الأعمال التي يمكن توقعها منه بصورة معقولة لتمكين البضائع من القيام بالتسليم، واستلام البضائع"¹، وكما توضحه هذه المادة فالالتزام بالبائع بالاستلام يتعلق من جهة بالجانب المادي المتمثل في الاستلام الفعلي للبضاعة، ويتعلق من جهة ثانية بالسهر على توفير كل الظروف، والقيام بكل ما هو متوقع منه لأجل إتمام عملية التسليم والاستلام والتي من بينها:

1: التزام بتقديم الوثائق الضرورية: يتطلب البيع الدولي تبادل العديد من الوثائق مثل فاتورة البيع، شهادة التأمين، شهادة المنشأ، وغيرها. يتحمل المشتري مسؤولية توفير الوثائق الضرورية لاستلام البضائع وتخليصها من الجمارك.

2: التزام بتحمل تكاليف الشحن والتأمين: ففي حالة ما إذا كان العقد المبرم لا يلزم الطرف البائع بضمان الشحن والتأمين، فإنه يتعين على المشتري أن يتحمل تكاليف الشحن والتأمين حتى نقطة الوصول المحددة.

3: التزام بالاستلام الفعلي: عند اتفاق الطرفين على تسليم البضاعة في مكان محدد فإنه على المشتري أن يوفر الظروف المكانية للقيام لاستلامها عند النقطة المحددة، كأن يوفر مكان لتفريغها، ويذهل لاستلامه أو يرسل من ينوب عليه في ذلك ويسهر على إتمام كل الإجراءات المتعلقة باستلامه للبضاعة عند النقطة المتفق عليها.

ثالثاً: الالتزام بفحص البضاعة:

بمجرد استلام البضائع، يتحمل المشتري مسؤولية حفظها وحمايتها من أي خطر أو ضرر حتى يتم تسليمها للغير أو استخدامها بالطريقة المناسبة، ويتحمل المسؤولية القانونية لكل ضرر أو تلف يصيب البضاعة بعد الفراغ من كامل إجراءات التسليم والاستلام، حيث تنص المادة 66 على أن "الهالك أو التلف الذي يصيب البضاعة بعد انتقال التبعية إلى المشتري لا يجعله في حلّ من التزامه بدفع الثمن، ما لم يكن الهالك أو التلف ناتجاً عن فعل البائع أو تقصيره"²، ولذلك فإنه ولأجل ضمان حفظ الحقوق الذي هو مقصد كل تشريع قانوني فإنه: يتعين على المشتري فحص البضائع فور استلامها للتأكد من تطابقها مع المواصفات المتفق عليها وعدم وجود أي عيوب بها، وفي حالة ما إذا تبين وجود أية مشكلات، يجب على المشتري الإبلاغ عنها للبائع بأسرع وقت ممكن.

حيث أولت الاتفاقية وبالنظر لمدى أهمية إجراءات فحص البضاعة في ضمان الحفاظ على حقوق الأطراف المتعاقدة، وتحديد الطرف المسؤول على أي تلف أو عيب قد يصيب البضاعة المتعاقدة عليها فقد حدد اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع والمنعقدة بفينا سنة 1980 جملة الأحكام المتعلقة بهذه العملية ونقدمها كالتالي:

1: اتفاقية الأمم المتحدة: المرجع السابق: ص: 18.

2: اتفاقية الأمم المتحدة، المرجع السابق: ص: 20.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

1: الأحكام المتعلقة بمكان وزمان الفحص: توضح المادة 38 من نص الاتفاقية ثلاثة أحكام منظمة لعملية الفحص وتتمثل في¹:

أ: يتعين على المشتري وبمقتضى المادة 38 أن يباشر بنفسه أو يوكل غيره بفحص البضاعة في أقرب ميعاد ممكن تسمح به الظروف.

ب: في حال إلزام العقد للبائع بنقل البضائع يجوز للمشتري تأجيل إجراء الفحص إلى حين وصول البضاعة للمكان المتفق عليه.

ج: في حالة ما إذا عرضت للمشتري خلال الاستلام ظروف تمنع فحص البضاعة في مكان الاستلام، واضطر إلى نقلها لمكان آخر يختلف عن مكان الاستلام، وكان البائع يعلم بذلك أو كان من واجبه أن يعلم بذلك كان يكون سلم البضاعة في ميناء مثلاً فهنا يكون من الواضح ان المشتري سيقوم بنقلها إلى مكان خاص به- جاز تأجيل الفحص الى حين وصول البضاعة للمكان الجديد.

2: الأحكام المتعلقة بالإخطار بنتائج الفحص: بعد أن تتم عملية الفحص من قبل المشتري للبضاعة في حالة ما إذا ظهر بأي البضاعة معيبة بحيث لا تتطابق كلياً أو جزئياً مع المواصفات والشروط التعاقدية المنصوص عليها في العقد المبرم بين البائع و المشتري فإنه يتعين على المشتري في هذه الحالة إخطار البائع بتحفظاته على البضاعة، وتحدد المادتين 39 و40 من الاتفاقية ثلاثة أحكام منظمة لهذا للإخطار ونبينها كالتالي:

أ: في حالة عدم إخطار المشتري البائع بالعيوب المكتشفة في البضاعة بعد الفحص في مدة معقولة، من لحظة اكتشافه للعيوب أو التي كان من الواجب أن يكتشفه فيها، فإنه يتفق كل حق بالتمسك بالأحكام العيب في المطابقة².

ب: يفقد المشتري في كل الأحوال حق التمسك بالعيوب في المطابقة إذا لم يخطر البائع بالعيوب في ظرف سنتين من تاريخ التسليم، إلا إذا كانت المدة لا تتفق مع المدة الضمان المنصوص عليها في العقد³.

ج: يفقد المشتري كل حق بالتمسك بعدم المطابقة، عند نهاية مدة الضمان المنصوص عليها في العقد⁴.

د: لا تشري الحكام 1+2+3 على العيوب في المطابقة إذا ثبت أن البائع كان يعلم بالعيوب أو لم يكن ممكناً أن يجهله عند تسليمه البضاعة ولم يخبر المشتري بذلك⁵.

وبذلك فإن التزامات كل من البائع والمشتري تلعب دوراً حاسماً في ضمان نجاح عملية البيع الدولي للبضائع. من خلال الالتزام كل طرف منهما بالتزاماته المتعينة على عاتقه، بحث يتيح لهما ذلك تحقيق الثقة والتعاون وتجنب أي نزاعات قد تنشأ خلال العملية التجارية، وباختصار فإنه يتعين على كل منها الالتزام بجميع النظم والشروط التعاقدية المحددة في عقد البيع الدولي للبضائع لضمان نجاح الصفقة وتحقيق المصالح المشتركة بين الأطراف.

المبحث الثالث: نظام تسوية المنازعات في عقد البيع الدولي للبضائع:

1: اتفاقية الأمم المتحدة، المرجع نفسه: المادة 38، ص: 12.

2: ينظر: اتفاقية الأمم المتحدة: المرجع نفسه، المادة 3، ص: 12.

3: ينظر: المرجع نفسه، المادة 39، ص: 12.

4: اتفاقية الأمم المتحدة، المرجع السابق المادة 39، ص: 12.

5: المرجع نفسه، المادة 40، ص: 13.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

يعتبر حفظ الحقوق والحيلولة دون تنازع الأطراف المقصد الجمهوري لكل الأحكام القانونية المنظمة للعلاقات التعاقدية بين الأطراف، بما فيها عقد البيع الدولي، إلا أنه ورغم محاولة النظم القانونية وضع قواعد عامة وواضحة لتنظيم هذه العلاقات التعاقدية، فإن التنازع بين الأطراف المتعاقدة يبقى أمراً وارداً بفعل الطبيعة الإنسانية التي لا بد أن تقع بصورة مقصودة أو غير مقصودة، في التصيير في الوفاء بالتزاماتها التعاقدية. وهو ما يقتضي وجود جملة من الوسائل القانونية والمشروعة لتسوية هذه المنازعات بصورة سلمية، من شأنها أن تحفظ النظام العام بالإضافة إلى حفظ الحقوق الفردية وسلمية العلاقات بين الأفراد.

ولا تختلف النزاعات المتعلقة بعقود البيع الدولي من حيث تنوع وسائل فضها، تلك المستعملة في فض الأنواع الأخرى من النزاعات القانونية التي قد تنشأ بين الأفراد، والتي تختلف هذه الوسائل بحسب طبيعة النزاع وظروفه وموضوعه، بالإضافة إلى طبيعة أطرافه، إذ يمكن للأطراف المتنازعة أن تلجأ إلى تسوية هذا النزاع بالطرق المقبولة خارج قاعات المحكمة عبر الصلح أو الوساطة أو التفاوض، لفض النزاع حول عقود البيع الدولي للبضائع. كما يمكن أن تلجأ إلى استعمال حق التقاضي في حالة خاصة في الحالة التي يتعذر معها توصل الأطراف إلى صيغة توافقية لفض الخلاف. وجملة هذه الوسائل المعتمدة في حل ما قد ينشأ بين الأطراف المتعاقدة من نزاع هي ما يتناوله البحث في هذا المطلب، وذلك وفق التقسيم التالي:

المطلب الأول: نظام تسوية المنازعات بالطرق الودية:

قصد الحفاظ على العلاقات الودية بين الأفراد وعلى الطبيعة الحرة والتوافقية لعقود البيع الدولي للبضائع، ولأجل الحفاظ على استمرار العلاقات التجارية الدولية بضرورة ودية، فإننا نجد أن الاتفاقية تؤكد في كل مرة وعند كل مادة من موادها خاصة تلك التي تتناول إمكانية نشوب نزاع حول الالتزامات القانونية المترتبة على العقد على تكريس مبدأ الاتفاق والتراضي بين الأطراف في تنفيذ العقد بأي صورة كانت ما دامت محكمة بالاتفاق والتراضي بين الأطراف المتعاقدة، وبطريقة لا تخل بالنظم القانونية المعمول بها في مختلف النظم القانونية، ولذلك فإن الاتفاقية تجيز للأطراف المتعاقدة اختيار الإجراءات المتبعة لتسوية النزاعات، والتي من بينها اللجوء إلى الوسائل الودية والمتمثلة في:

أولاً: تسوية المنازعات عبر العودة للمفاوضات والوساطة:

يمكن للأطراف المتنازعة ولأجل فض النزاع، أن ترجع إلى مرحلة التفاوض على الشروط التعاقدية لأجل الوصول إلى صيغة يتفقان عليها لحل النزاع عبر التواصل المباشر وهو المقصود بالتفاوض والذي كل أشكال "التواصل أو التشاور أو الحوار بين طرفين، أو أكثر قصد الوصول إلى اتفاق نهائي، وإبرام عقد معين"¹، كما يمكنهم اللجوء إلى التفاوض غير المباشر من خلال الوساطة من خلال توسط طرف ثالث بينهما لمحاولة التوفيق بين وجهات النظر دون أن يكون رأي هذا الوسيط ملزماً للأطراف المتعاقدة والمتنازعة، "فلهم كامل الحرية في الأخذ برأيه أو عدم الأخذ به، كما أنه يرجع إليهما وبالاتفاق مع الوسيط

¹: أحمد علي كريم سلامة، قانون العقد الدولي، (مفاوضات العقود الدولية، القانون الواجب التطبيق وأزمته) دار النهضة العربية- القاهرة مصر، 2001، ص: 61.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

بيان الأمور المتعلقة بسير الوساطة من جهة الوقت والمكان الشخص الذي يقوم بها، وتحديد الإطار القانوني الذي يحكم عملية الوساطة كالقانون الواجب التطبيق"¹.

ويمكن أن نستشف في كثير فقرات ومواد الاتفاقية ما يشير إلى إجازة هذا الإجراء – العودة التفاوض أو الوساطة- في حال التنازع بين الأطراف، فعلى سبيل المثال تؤكد المادة 29 على أنه "يجوز تعديل العقد أو فسخه برضا الطرفين"²، وبالتالي فإن المبدأ المعمول به في حالة التنازع هو تراضي الأطراف فإذا تراضيا على تحديد شروط تعاقدية جديدة بعد النزاع بينهما وسواء أ تم ذلك بفضل تدخل طرف بينهما بصورة يرتضيانها، أو التفاوض المباشر بينهما فإن ما يتفقان عليه من أحكام تعاقدية جديدة يجري مجرى تعديل العقد.

ثانيا: تسوية النزاع عن طريق المصالحة أو التوافق:

لا تختلف فكرة المصالحة والتوافق في جوهرها عن فكرة التفاوض والوساطة، إذ أنه كثيرا ما تتم هذه المصالحة بفضل إحدى هاتين الآليتين، أي عن طرق التفاوض بين الأطراف المتعاقدة بصورة مباشرة، أو عن طريق التفاوض الغير مباشر بواسطة وسيط يقرب وجهها النظر بينهما، ويرى بعض فقهاء القانون أن الفرق بين المصالحة والوساطة، أن الوسيط في حالة الوساطة العادية لا يقدم اقتراح لحل النزاع وإنما فقط يلعب دور القناة التواصلية بينهما، أما "الوسيط المصالح فإنه يقدم اقتراحات كاملة لحل النزاع بحسب قناعاته"³.

وفي كل الأحوال فإن المبدأ الأول في تسوية كل نزاع قد يقع بين الأطراف المتعاقدة، يرجع بالأساس إلى الشروط التعاقدية وإلى مبدأ حرية العقد وحرية أطرافه في تعديله في أي وقت، وبالتالي فإن الحل يمكن أن يتم بكل صورة ودية يتفقان عليها وبالاستناد إلى إرادتهما، عن طريق المناقشة وتبادل الآراء والاقتراحات، سواء يتم ذلك عبر وسيط يقدم اقتراحا يبدوا مقبولا عند الأطراف، أو وسيط يكتفي بدور القناة التواصلية، أو تم عبر التحاور المباشر بين الأطراف المتعاقدة، إلا انه وكما يتحقق الحل الودي للنزاع لا بد من توافر شروط ثلاثة وتتمثل في⁴:

- 1: إعادة قراءة وتبادل الوثائق الخاصة بمضمون العقد.
 - 2: تحديد النقاط المتنازع حولها والأسباب التي أدت إلى هذا النزاع.
 - 3: نزاهة الأطراف المتعاقدة وتوافر النية الجادة في حل النزاع بصور عادلة دون ظلم.
- يجدر بنا في ختام هذا المطلب الإشارة إلى أن اللجوء إلى الوسائل الودية لتسوية النزاع و"التوصل إلى الصلح إجراء إجباري"⁵ من الناحية القانونية والأخلاقية ولا بد أن يتم اللجوء إليها قبل اللجوء إلى أي وسيلة أخرى لفض النزاع، لأن ذلك من شأنه الحفاظ على الطبيعة الودية للعلاقات التجارية الدولية كما انه من شأنه أن يقلل التكاليف والأعباء المختلفة التي قد تترتب على اللجوء إلى التقاضي.

¹: محمد إبراهيم موسى: التوفيق التجاري الدولي وتغيير لظروف السائدة حول سبل تسوية المنازعات التجارية الدولية، دار

الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، ط1-2005، ص: 50

²: اتفاقية الأمم المتحدة، المصدر السابق: ص: 09

³: طاب حسن موسى: المرجع السابق، ص: 241.

⁴: ينظر: محمد على جودت، العقود الدولية مفاوضاتها، ابرامها تنفيذها، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن،

ط1، 1997، ص: 191.

⁵: المرجع نفسه: ص: 192.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

المطلب الثاني: نظام تسوية المنازعات بالطرق القضائية.

يتعين على الأطراف المتعاقدة وفي حالة نشوب نزاع بينهما حول تنفيذ الالتزامات التعاقدية للعقد أو شروط ذلك أو أحد الحكام المتعلقة بالعقد، بصورة تعذر معها التوصل إلى حل ودي للنزاع، اللجوء إلى تسوية النزاع عبر السبل القضائية غير الاحتكام للصفة الملزمة للأحكام القضائية باعتبارها -أي السلطة القضائية- "تملك عنصر الإيجاب والتي تحوز صلاحية توجيه الجزاء القانوني لكلا الطرفين في حالة إخلالهما بالالتزامات التعاقدية"¹، وفي هذه الحالة فإنه يمكن للإجراءات التقاضي أن تتم عبر اللجوء للقضاء الوطني، أو عبر اللجوء إلى التحكيم الدولي، بحيث يرجع ذلك للشروط التعاقدية، وللطبيعة العناصر التي ترد على طبيعة العقد الدولي ونبين ذلك كما يلي:

أولاً: تسوية النزاع أمام القضاء الوطني:

في حالة اتفاق الأطراف المتعاقدة على اختيار مرجع القانوني الذي يتم في إطاره فض النزاعات التي قد تنشأ بينهما، فإنها وفي حالة النزاع يلجأ في فض هذا النزاع إلى الجهة القضائية التي حددها، وفي هذه الحالة نكون أمام واحدة من حالتين:

1: تسوية النزاع باللجوء إلى قضاء بلد أحد الأطراف المتعاقدة:

يتم اللجوء إلى تسوية النزاع بين الأطراف المتعاقدة على مستوى المحكمة الوطنية لأحد الأطراف في حالة ما إذا كان المتعاقدين قد اتفقوا عند إبرام العقد أو بعد ذلك وبالاستناد إلى "مبدأ سلطان الإرادة في اختيار وسيلة تسوية النزاع"²، على الاحتكام إلى النظام القضائي لذلك البلد، كما أنه يتم اللجوء إلى الاحتكام لقضائه إذا كان النزاع متعلقاً بأحد البنود التي كان بلد ذلك الطرف قد أبدى عند توقيعه للاتفاقية تحفظاً عليها في ما يتعلق بأحكام المادتين 12، و96 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، والتي تخول للدول الموقعة على الاتفاقية الحق في التحفظ عن الأحكام المتعلقة بحرية العقد من حيث الشكل³.

معنى ذلك أن الاحتكام إلى القضاء الوطني لأحد الأطراف المتنازعة يكون في حالتين هما:
أ: اتفاق الأطراف المتعاقدة على اللجوء في حالة النزاع إلى قضاء الوطني لأحد أطراف العقد.

ب: تعلق عناصر النزاع، بدولة هذا الطرف، وتحديداً بالإحكام الشكلية للعقد، وكون دولة هذا الطرف قد أعلنت تحفظها للحكام المتعلقة بالشكل المنصوص عليها في نص الاتفاقية.

2: تسوية النزاع باللجوء إلى قضاء أجنبي:

يمكن للأطراف المتعاقدة وبالاستناد لمبدأ "سريان القانون الذي يختاره الأطراف المتعاقدين على الالتزامات التعاقدية، الاتفاق على الاحتكام للنظم القانونية لقانون أجنبي عنهما"⁴، وفي هذه الحالة التي يقتضي معها مضمون العقد إحالة النزاع أمام هيئة قضائية أجنبية معينة، فإنه يكون قضاء تلك الدولة الأجنبية هو المتبع في تطبيق إجراءاته، فإذا ما كانت قوانين هذا القضائي الأجنبي الذي يحيل العقد إليه، تقتضي أو تخول القاضي اللجوء إلى قوانين

¹: عامر فتحي البطانية، دور القاضي في التحكيم التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2008، ص: 124.

²: علي احمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دار هومة للطباعة والنشر، الجزائر، 2012، ص: 53.

³: ينظر: اتفاقية الأمم المتحدة: المرجع السابق، المادة 12 ص: 04، وأيضاً: المادة 96، ص: 30.

⁴: عامر فتحي البطانية: دور القاضي في التحكيم التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2008، ص: 135.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

النزاعات الدولية لكي يستتبط منها القوانين الخاصة بالبت في العقود ذات الطبيعة الدولية،
وجب عليه الالتزام بذلك.

وبالتالي فإن الشرط العام المعمول به في الاحتكام إلى الهيئات القضائية المحلية، في حال
النزاع بين الأطراف المتعاقدة هو شرط اتفاق الأطراف بصورة حرة في تحديد النظام
القضائي الذي يحتكمون إليه.

ثانياً: تسوية النزاع باللجوء للتحكيم التجاري الدولي:

تسوية النزاعات في عقود البيع الدولي للبضائع باللجوء للتحكيم التجاري الدولي هو
خطوة هامة لتحقيق العدالة وحل النزاعات بطريقة فعالة وغير متحيزة. يمكن لهذه العملية
تقديم حلول سريعة وملائمة للأطراف المتنازعة دون الحاجة للجوء إلى المحاكم القضائية
التقليدية، خاصة في الحالات التي يتعذر معها وصول الأطراف إلى اتفاق بشأن الخلاف، أو
بشأن الجهة القضائية المخولة بالنظر في النزاع، وبالتالي يتم تسوية النزاعات في عقود البيع
الدولي للبضائع باللجوء للتحكيم التجاري الدولي.

1: المقصود بالتحكيم التجاري الدولي:

التحكيم التجاري الدولي هو عملية فض النزاع خارج نطاق المحاكم القضائية
التقليدية، " حين تتجه رغبة الأطراف إلى تهميش القضاء الوطني، وعرض النزاع أمام
محكمة تحكيم مختصة (تحكيم مؤسستي)، أو أن يقوم الأطراف بنفسهم بعملية التحكيم
(تحكيم حر)¹ بحيث يتم استخدام لجان محايدة تقوم بالبت في النزاع بشكل نهائي وملزم
للأطراف المتنازعة، وتحدد هذه اللجان القواعد التي تحكم النزاع والإجراءات التي يجب
إتباعها خلال العملية.

2: مميزات التحكيم التجاري الدولي في تسوية النزاعات:

يتيح اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي في تسوية النزاع حول عقود البيع الدولي
للبضائع للأطراف المتنازعة جملة من المميزات والمتمثلة في²:

أ: السرعة والكفاءة: يتيح التحكيم التجاري الدولي للأطراف حلاً سريعاً للنزاعات، حيث
يمكن تحديد جدول زمني لإجراء الجلسات وتقديم القرار في وقت محدد.
ب: المرونة: يمكن للأطراف تحديد القوانين واللغة التي تحكم النزاع، مما يسمح بالمرونة في
العملية وتوافق أكبر بين الأطراف.

ج: السرية: يتم إجراء جلسات التحكيم بسرية تامة، مما يحافظ على خصوصية الأمور
وسرية المعلومات التجارية.

د: التخصص: يمكن تعيين خبراء في المجال المتعلق بالنزاع، مما يضمن فهماً أعمق
للمسائل التقنية والتجارية المعقدة.

ه: تنفيذ القرار: يعتبر القرار الصادر عن اللجنة التحكيمية ملزماً ونهائياً، ويمكن تنفيذه في
جميع أنحاء العالم بفضل اتفاقيات التحكيم الدولية.

3: القانون الواجب تطبيقه على نزاعات عقود البيع الدولي للبضائع.

¹: صالح بن عبد الله عاطف العوفي، مرجع سابق: ص: 378.

² ينظر: نابلي أميرة: الإخلال بالتنفيذ في عقد البيع الدولي للبضائع -دراسة مقارنة- مذكرة ماجستير في القانون الدولي،
فرع قانون العقود، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، 2014، ص: 195.

الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع.

لابد للتحكيم التجاري الدولي لعقود البيع الدولي للبضائع أن يستند إلى مرجع قانوني، إذ من غير المعقول بداهة أن ينطلق في إثبات الحق من فراغ، "لأن كل تحكيم لا بد أن يرتبط بنظام قانوني معين"¹ وعليه فإنه يطلب من الأطراف المتنازعة تحديد اختصاص هيئة تحكيمية. أو يتعين عليهم الاتفاق على نظام قانوني معين، تكون أحكامه واجبة التطبيق على الالتزامات التعاقدية للعقد المبرم بينهم، كما يمكن للمحكمن اللجوء إلى القرائن التعاقدية التي من شأنها أن تحدد النظام القانوني المرجعي الساري على العقد، عبر الاستناد غالبية العناصر التعاقدية كمكان الإبرام أو التسليم، أما في حالة تعذر كل تحيد للنظام القانوني الأصلح لإمضائه على العقد وعدم اتفاق الأطراف على نظام قانوني مرجعي، فإنه "يكون الاختصاص للمبادئ العاملة للقانون والتي تعود إلى مجمع للأعراف والعادات المعمول بها في التجارة الدولية"².

بناء على ما سبق يتضح أن التحكيم التجاري الدولي يعد أداة قوية في تسوية النزاعات في عقود البيع الدولي للبضائع، حيث يوفر آلية مرنة وفعالة لحل الخلافات بطريقة عادلة وملزمة للأطراف المتنازعة. وبفضل السرعة والمرونة والسرية التي يوفرها، يمكن للتحكيم التجاري الدولي أن يسهم في تعزيز الثقة بين الأطراف وتحفيز التجارة الدولية والاستثمار.

¹: صالح بن عبد الله عطف عوفي، المرجع السابق: ص:380.

²: صالح بن عبد الله عطف عوفي، المرجع السابق: ص " 381.

خاتمة

الخاتمة:

نتوصل في ختام البحث إلى القول بأن عقد البيع الدولي للبضائع، يعتبر من ضمن أهم الوسائل القانونية وأبرز الصيغ التعاقدية المساهمة في تعزيز المبادلات التجارية عبر الحدود السياسية، وهي كذلك من بين الوسائل التي تلعب دوراً هاماً في تنظيم العلاقات الدولية خاصة في شقها التجاري، وبذلك فإن خاصية عقد البيع الكبرى وميزته تكمن في بعده العابر للحدود فهو من حيث المبدأ لا يختلف عن باقي عقود البيع إلا من هذه الناحية، ناحية إضفاء الصفة الدولية عليه، كما يخلص هذا البحث إلى جملة من النتائج البحثية المتمثلة في:

- عقد البيع الدولي للبضائع: عقد مرتبط بأكثر من حيز جغرافي وقانوني، بحيث تمتد آثاره لأكثر من دولة. وأنه من قبيل العقود التجارية، القائمة على مبدأ المعاوضة، أي أن كل طرف من أطرافه البائع والمشتري يأخذ مقابلاً لما يقدمه للطرف الآخر.
- أنه عقد ملزم لطرفين، تتولد من خلاله وبمجرد إبرامه التزامات متبادلة بين طرفيه بحيث يكون كل واحد منهما ملزم بما ألزمه به العقد، بموجب سلطة القانون، وهو العقد رضائي خاضع لاتفاق أطرافه وتحصل كامل آثاره القانونية بمجرد تراضي الأطراف على صيغته.
- أنه عقد محكوم بالتنظيم القانوني الذي أوضحته الاتفاقية، وبالتالي فهو حر من كل الاعتبارات القانونية والشكلية الملزمة للعقود المحلية، إلا في حالة ما إذا أبدت الدولة التي يوجد بها مكان عمل أحد أطرافه، تحفظاً على مبدأ حرية شكل العقد.
- أن أهم ما يميز هذا العقد أنه لا يخضع للنظم والتشريعات القانونية التي تخضع لها العقود المحلية، وإنما يحتكم إلى النظام القانوني الذي يختاره أطرافه، ويخضع في حالة النزاع إلى التحكيم الدولي.
- كذلك لا يدخل في إطار مفهوم "عقد البيع الدولي للبضائع" كل العقود التي تجانسه في البيئة ما لم تكن عقوداً ذات طابع استثماري، فالعقود التي تباع بموجبها بضاعة بهدف الاستهلاك الشخصي أو المنزلي أو العائلي لا تعد عقود بيع دولي للبضائع، وإنما يتعلق العقد فقط بالصفقات التجارية ذات الطابع الاستثماري، شرط أن لا تكون البضاعة موضوع العقد من بين البضائع المستبعدة بنص الاتفاقية.
- يتضح لنا أنه من الصعوبة بمكان تفسير هذا العقد وتحديد طبيعته وذلك بفعل الاختلاف بين الأنظمة القانونية في تحديد معيار دولية العقد بين المعيار القانوني والاقتصادي وبين الجمع بينهما، وكذلك صعوبة تحديد النظام القانوني الأكثر ارتباطاً بالعناصر التعاقدية للعقد.
- في حال إثبات الصفة الدولية للعقد فإنه يفرض تحيد النظام القانوني الوطني، والاحتكام إلى النظام القانوني الذي تتوافق عليه الأطراف المتعاقدة، ما لم يتصل موضوع النزاع بأحد البنود التي كانت دولة انتماء أحد الأطراف قد أبدت تحفظاً عليها عند توقيعها للمعاهدة المنظمة لهذا النوع من العقود.
- عند ثبوت الصفة الدولية للعقد وفي حالة عدم توصل الأطراف المتعاقدة إلى حل ما يمكن أن ينشأ بينهما من اختلاف أو تنازع، فإنه يمكن الفصل في النزاع عبر اللجوء إلى التقاضي، إما من خلال الرجوع للنظام القضائي الذي تحدده أو الذي يمكن تحديده من خلال الشروط التعاقدية للعقد، أو بالرجوع للنظام القضائي الذي يتفق عليه

الأطراف، فإن تعذر كل اتفاق بينهما، فإنه وفي هذه الحالة يتم الفصل في النزاع بالاستناد إلى الاتفاقيات الدولية ونصوص القانون الدولي ذات الصلة المباشرة أو الضمنية بعقد البيع الدولي للبضائع، وبالإضافة إلى أعراف التجارة الدولية المعهودة في المبادلات التجارية الدولية المتعارف عليها، عند إبرام بهذا النوع من العقود في نفس نوع البضائع المتعاقد عليها.

وفي نهاية هذا البحث يجدر بنا الإشارة إلى ضرورة العمل على مستوى مختلف دوائر التشريع القانوني المحلي في مختلف الدول، على صياغة القوانين المحلية المنضمة للتبادل التجاري للبضائع عبر الحدود بطريقة تأخذ بعين الاعتبار، مختلف النصوص القانونية الدولية المنظمة للتجارة الدولية عموماً، ولعقود البيع الدولي للبضائع خصوصاً، كذلك نؤكد في ختام هذا البحث عن أهمية معرفة المستثمرين والمتعاملين في مجال التجارة الدولية، والذين عادة ما يكونون أصحاب الشأن في هذه العقود وأطرافها، بمختلف النصوص والقواعد القانونية المنظمة لهذه العقود سواء منها نصوص وتنظيمات القانون الدولي، أو النصوص والتنظيمات القانونية المحلية للمختلف الدول ذات الصلة بالعناصر التعاقدية، التي تمتد إليها الآثار القانونية المترتبة عن العقد، وكذلك اتفاهم وتحديدهم ضمن الشروط التعاقدية للنظام القانوني المرجعي لعقدهم، وذلك لأجل تلافي أي تصادم بين الشروط التعاقدية للعقد المبرم (عقد البيع الدولي للبضائع) وبين القوانين المحلية، بالإضافة إلى تسهيل حل النزاع في حال نشوبه.

قائمة المصادر والمراجع

ببليوغرافيا البحث:

أولا : ببليوغرافيا الإتفاقيات والنصوص القانونية:

(1) لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية : المذكرة التفسيرية الصادرة عن أمانة الأنستيزال حول اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع للبضائع ، منشورات الأمم المتحدة 2001.

(2) لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي ، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي الأمم المتحدة ، نيويورك ، يناير 2011.

ثانيا : ببليوغرافيا الكتب:

(3) ابن منظور – أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم الأنصاري ، لسان العرب ، حواشي اليازجي وجماعة من اللغويين ، دار صادر – بيروت ، ط1414، 2 هـ.

(4) احمد ابن فارس : المقاييس في اللغة ، دون تحقيق ، صفحة دار الفكر ، دون بلد ، 2017.

(5) احمد بن فارس بن زكريا القزويني الرازي ، أبو الحسين ، مقاييس اللغة ، تح : عبد السلام محمد هارون ، دار الفكر ، د.ط ، 1399 هـ 1979 م.

(6) أحمد شكري سرور : موجز أصول الإثبات في المواد المدنية والتجارية ، دار النهضة العربية ، القاهرة مصر ، ط2-1997.

(7) احمد علي كريم سلامة ، قانون العقد الدولي ، (مفاوضات العقود الدولية ، القانون الواجب التطبيق وأزمته) دار النهضة العربية – القاهرة مصر ، 2001.

(8) امين صلاح الأعرجي ، معيار عقود التجارة الدولية ، مجلة المعهد ، معهد المعلمين للدراسات العليا ، العراق ، العدد 1-2020.

(9) حمودي محمد ناصر ، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الإنترنت ، مع التركيز على عقد البيع الدولي للبضائع ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، الجائر ، ط1 ، 2012 .

(10) خالد عبد الفتاح محمد خليل ، حماية المستهلك في القانون الدولي الخاص ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، د.ط ، 2002.

(11) الراغب الأصفهاني : الحسين بن محمد بن المفضل ، أبو القاسم الأصفهاني ، مفردات ألفاظ القرآن ، تخ : صفوان عدنان داوودي ، دار القلم – الدار الشامية ، دون بلد ، ط4 2009.

(12) سلالة فارس العرب ، وسائل معالجة توازن العقود الدولية في قانون التجارة الدولية ، دار الكتاب الحديث ، القاهرة مصر 1999.

(13) شنب محمد لبيب : شرح أحكام عقد القولة في ضوء الفقه والقضاء ، منشأة المعارف ، الإسكندرية مصر ، ط1-2004.

(14) صالح بن عبد الله بن عاطف العوفي : المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية ، مركز الطباعة والنشر بمعهد الإدارة العامة ، الرياض – السعودية ، 1998.

(15) طالب حسن موسى ، قانون التجارة الدولية ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان الأردن ، ط7- 2012.

(16) عامر فتحي البطانية ، دور القاضي في التحكيم التجاري الدولي ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان الأردن ، 2008.

قائمة المصادر والمراجع

- 17) عبد القادر الجرجاني : كتاب التعريفات ، تح : مجموعة من العلماء ، دار الكتب العلمية بيروت لبنان ، ط1 - 1983.
 - 18) عبد الكريم بن محمد اللاحم ، المطلع على دقائق زاد المستنقع " المعاملات المالية " دار كنوز إشبيلية للنشر والتوزيع ، الرياض - السعودية ، ط1 ، 2008 ، ج1.
 - 19) عبد الله بن طاهر : كتاب العقود المضافة إلى مثلها ، دار كنوز اشبيلية للنشر و التوزيع الرياض السعودية ، ط1 - 2013.
 - 20) علي احمد صالح ، المفاوضات في العقود التجارية الدولية ، دار هومة للطباعة والنشر ، الجزائر 2012.
 - 21) محمد إبراهيم موسى : التوفيق التجاري الدولي وتغيير لظروف الساندة حول سبل تسوية المنازعات التجارية الدولية ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، مصر ، ط1 - 2005.
 - 22) محمد حسن رفاعي العطار : البيع عبر شبكة الإنترنت ، دراسة مقارنة في ضوء قانون التوقيع الإلكتروني رقم 15 لسنة 2014 ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، مصر ، 2007.
 - 23) محمد صبري منصور ، العقود الدولية ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الإسكندرية مصر ، د.ط ، 2006.
 - 24) محمد عبد الرحيم الشريقات ، التراضي في تكوين العقد المبرم عبر الإنترنت - دراسة مقارنة - دار الثقافة للنشر و التوزيع ، عمان - الأردن ، ط1 - 2009.
 - 25) محمد علي جودت ، العقود الدولية مفاوضاتها ، ابرام تنفيذها ، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان الأردن ، ط1 - 1997.
 - 26) محمد لبيب شنب : الوجيز في مصادر الإلتزام ، دار النهضة العربية ، دون بلد ، دون تاريخ ، ط2.
 - 27) محمد محمود ياقوت ، معايير دولية العقد ، مجلة روح القانون ، 2000.
 - 28) محمود سمير الشرقاوي : العقود التجارية الدولية ، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع ، دار النهضة العربية ، مصر - 1992.
 - 29) محمود فياض : المعاصر في قوانين التجارة الدولية ، الوراق للنشر والتوزيع ، عمان الأردن ، ط1-2012.
 - 30) محمود مسعود ، أساليب وتقنيات إبرام العقود الدولية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، بن عكنون - الجزائر ، د.ط-2006.
 - 31) ممدوح عبد الكريم ، تنازع القوانين ، دار الثقافة ، عمان ، ط1 ، 2005.
 - 32) نسرین سلامة محاسنة ، التزام البائع بالتسليم و المطابقة ، دراسة في القانون الإنجليزي واتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع 1980 (اتفاقية فيينا) ط1 ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان الأردن.
 - 33) هشام علي الصادق ، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية ، منشأة المعارف ، مصر - 1995.
 - 34) وليد علي محمد عمر : الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الإلتزامات الجوهرية للمشتري ، المكتب الفني للدراسات القانونية ، 2001.
- ثالثا : ببليوغرافيا المذكرات و الأطارح الجامعية:

- (35) رياض جديد : إلتزامات البائع في عقد البيع الدولي ، مذكرة ماجستير ،كلية الحقوق جامعة مولود معمري تيزي وزو ، الجزائر ، 2001 -2002.
- (36) نابلي أميرة : الإخلال بالتنفيذ في عقد البيع الدولي للبضائع – دراسة مقارنة – مذكرة ماجستير في القانون الدولي ، فرع قانون العقود ، جامعة مولود معمري تيزي وزو ، الجزائر 2014.
- (37) سفيان شبة : عقد البيع الدولي ، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان ، 2011-2012.
- (38) الطيب زرويتي : النظام القانوني للعقود الدولية في القانون الجزائري المقارن ، رسالة دكتوراه في القانون الخاص ، جامعة الجزائر 1990-1991.
- (39) فراس كريم شعبان : أثر اتفاقيات التجارة الدولية في تطوير قواعد تنازع القوانين ، أطروحة دكتوراه كلية القانون ، جامعة الموصل العراق ، 2007.
- (40) مخلوفي عبد الوهاب : التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت ، أطروحة دكتوراه في الحقوق جامعة الحاج لخضر باتنة ، الجزائر ، 2011-2012.
- (41) وفاء مصطفى محمد عثمان : توازن المصالح في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع ، وفق اتفاقية فيينا 1980 ، أطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، مصر ، 2005
- رابعا : ببليوغرافيا المقالات والمجلات والمطبوعات العلمية:**
- (42) جودي هندي : التزمات البائع بتسليم المبيع وفق أحكام اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي 1980 ، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية.
- (43) عاصم نجاح : إبرام العقد الدولي ، مطبوعة جامعية موجهة لطلبة ماستر قانون اعمال معهد الحقوق جامعة 8 ماي 195 قالمة ، 2014 -2015.
- (44) عاصم نجاح : الصفة الدولية للعقد ، مطبوعة جامعية موجهة لطلبة ماستر قانون أعمال ،معهد الحقوق جامعة 8 ماي 195 قالمة ، 2014 -2015 .

فهرس الموضوعات

فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع
	شكر و عرفان
	الإهداء
أو	المقدمة
02	الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع:
03	المبحث الأول: مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع
03	المطلب الأول: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع
09	المطلب الثاني: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع والنظم المشابهة له
14	المبحث الثاني: معايير دولية عقد البيع الدولي للبضائع
14	المطلب الأول: المعيار القانوني لعقد البيع الدولي
17	المطلب الثاني: المعيار الاقتصادي لدولية العقد
19	المبحث الثالث: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع
20	المطلب الأول: ركن الإيجاب في إبرام عقد البيع الدولي
24	المطلب الثاني: ركن القبول في عقد البيع الدولي
29	خلاصة الفصل الأول
31	الفصل الثاني: التنظيم القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع
31	المبحث الأول: إثبات عقد البيع الدولي للبضائع وطرق تفسيره
32	المطلب الأول: نظام الإثبات الحر في عقد البيع الدولي للبضائع
35	المطلب الثاني: وسائل تفسير عقد البيع الدولي للبضائع
37	المبحث الثاني: الالتزامات المترتبة عن عقد البيع الدولي للبضائع
37	المطلب الأول: التزامات البائع
44	المطلب الثاني: التزامات المشتري
50	المبحث الثالث: نظام تسوية المنازعات في عقد البيع الدولي للبضائع
50	المطلب الأول: نظام تسوية المنازعات بالطرق الودية
52	المطلب الثاني: نظام تسوية المنازعات بالطرق القضائية
58	الخاتمة
62	قائمة المصادر والمراجع
64	الملخص

المخلص

الملخص:

نظرا لما للتجارة الدولية وللبيع الدولي للبضائع من أهمية بالغة، في عصرنا هذا، عصر العولمة والمتسم بالتشاركية والانفتاح وإلغاء الحدود الجغرافية يأتي هذا البحث متناولا أحد المواضيع الهامة المتصلة بهذا الباب، والمتمثل في عقود البيع الدولي للبضائع، والذي يعتبر من بين أوسع أشكال عقود التجارة الدولية انتشارا، وأشهرها إذ تتم في إطاره أغلب عمليات التبادل التجاري –الاستيراد والتصدير- العابرة للحدود.

Summary:

Given the immense importance of international trade and the international sale of goods in our current era, characterized by globalization, collaboration, openness, and the elimination of geographical borders, this research addresses one of the crucial topics related to this field: international sales contracts for goods. These contracts are among the most widespread and well-known forms of international trade agreements, within which most cross-border commercial exchanges—import and export—take place.