

جامعة محمد الصديق بن يحيى - جيجل  
كلية الحقوق والعلوم السياسية  
قسم الحقوق

# النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص  
تخصص: قانون خاص للأعمال

تحت إشراف  
د. موكه عبد الكريم

إعداد:

- لشهب مراد  
- بوللوطة رفيقة

## لجنة المناقشة

الأستاذ: صغير يوسف، أستاذة مساعدة أ، جامعة جيجل، .....رئيساً  
الدكتور: موكه عبد الكريم. أستاذ محاضر. جامعة جيجل .....مشرفاً ومقرراً  
الأستاذة: عياد دلال. أستاذ مساعد أ. جامعة جيجل.....ممتحناً

السنة الجامعية 2015/2016

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"... وَقَالَ رَبِّي نَذَرْتُ لَكُمْ عَذَابًا

## الإهداء

إلى الوالدين الكريمين ، امي الحبيبة ووالدي رحمه الله

إلى إبنتي الوحيدة الغالية أنفال وكل صغار العائلة

إلى كل أفراد عائلتي وجميع الأحباب و الصديقات العزيزات

إلى كل من علمني وشجعني على مواصلة الدراسة خاصة الشيخ حسين

أهدي هذا العمل المتواضع

رفيقة

إلى الوالدين الحبيبين حفظهما الله وأطال في عمرهما

إلى جميع أفراد عائلتي كبيرا وصغيرا ( جنات، دعاء، ميساء، ليليان)

إلى أصدقائي وأحبائي الأعزاء

أهدي هذا العمل المتواضع

مراد

## تشكرات

نشكر الله سبحانه وتعالى الذي أمدنا بالقوة والصبر طيلة إعدادنا لهذه المذكرة،  
كما نشكر الأستاذ المشرف الدكتور موكه عبد الكريم على توجيهه لنا، وحرصه على

إنجاز هذا العمل وإتمامه

## قائمة المختصرات

### أولاً: باللغة العربية

- ❖ ج: جزء
- ❖ ج ر: جريدة رسمية للجمهورية الجزائرية
- ❖ د م ج: ديوان المطبوعات الجامعية
- ❖ ص: صفحة
- ❖ ص ص: من الصفحة إلى الصفحة
- ❖ ق م ج: قانون مدني جزائري
- ❖ ق م ف: قانون مدني فرنسي
- ❖ ق م م: قانون مدني مصري

### ثانياً: باللغة الأجنبية

- ❖ **Cass-civ** :cassation chambre civile
- ❖ **CCI** : Chambre de Commerce International
- ❖ **CVIM** : Convention des Nations Unie sur les contrat de vente international de marchandises (Vienne,1980)
- ❖ **CNUDCI** : Commission des nations Unies pour le droit commercial international
- ❖ **Dal** : Dalloz
- ❖ **Ed** : Edition
- ❖ **Intercom** : International commercial termes
- ❖ **LGDJ** : libraire générale de droit et de juris prudence
- ❖ **Op.cit** : *Oper citato*, (référence précédemment citée)
- ❖ **P** : page
- ❖ **PUF** : Presse universitaire de France
- ❖ **Rev** : Revue

## مقدمة

تحتل التجارة الدولية دون منافس مركز الصدارة في العلاقات الحديثة ، وذلك لما تنطوي عليه من تبادل للثروات والخدمات وعمليات الانتاج ولما تتضمنه من نقل المواد الأولية والبضائع والسلع المختلفة من اسواق الانتاج الى اسواق الاستهلاك والاستثمار، إذ يتم النشاط التجاري الدولي في الغالب من خلال عقد البيع الدولي، فإذا كان لعقد البيع في ميدان التعامل الداخلي دوراً أساسياً ، فإن هذا الدور يتعاظم وتزداد اهميته في ميدان التعامل التجاري الدولي، وبغية تحقيق الهدف الذي يسعى اطراف عقد البيع الدولي للبضائع الى تحقيقه<sup>1</sup> ، فلا بد من اتمام تنفيذ الالتزامات العقدية لهم كما هو مثبت في العقد، حيث أن عقد البيع الدولي في الواقع ليس بمفرده ، بل ان هناك سلسلة من العقود الدولية والعمليات المصرفية المرتبطة به<sup>2</sup> والتي تشكل معه وحدة واحدة لاتقبل التجزئة .

انتشرت التجارة الدولية وتعددت مجالاتها ، كما تعددت مشاكلها و شهدت تطورات في الوقت الحاضر لا حصر لها، فهي الآن تعيش أزهى عصورها، فأصبحت عملية توحيد القواعد القانونية التي تحكم العلاقات التجارية الدولية، هي رغبة الدول المختلفة، حيث أن اختلاف التشريعات الوطنية وتباينها في تنظيمها للمعاملات التجارية الدولية، من شأنه إشاعة القلق وعدم الاستقرار في التعامل الدولي ، مما يعوق تدفق التجارة الدولية ويمنع ازدهارها<sup>3</sup>، بالإضافة إلى أن ترك هذه التجارة للقوانين الوطنية، من شأنه إشاعة القلق في التعامل التجاري الدولي، حيث أن أطراف عملية تجارية ذات طابع دولي لا يطمنون على

<sup>1</sup>أسيل باقر جاسم، المخالفة الجوهرية للعقد وأثرها، (دراسة في عقد البيع الدولي للبضائع)، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل، عدد 2 ، العراق، 2010، ص 162.

<sup>2</sup>عقد النقل ، عقد التأمين ، عقد الوكالة، الاعتماداتالمستندية وخطابات الضمان المصرفية.

<sup>3</sup>الصغير حسام الدين عبد الغني، تفسير اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص 3.

حقوقهم، إذا كانوا لا يعلمون مقدما إلى أي قضاء يقدمون ما قد يثور بشأنها من نزاع وأي قانون يطبق عليهم<sup>1</sup>.

كما تتداخل في تنظيم عقد البيع الدولي، مجموعة من النصوص القانونية الداخلية والدولية، والتي تعددت مصادرها فتتنوع ما بين القواعد الوطنية، القواعد الدولية، وحتى الأعراف التجارية الدولية، كذلك القواعد التي تنظم تنازع القوانين التي تحيل على القانون الواجب التطبيق، ومنها ما يحل النزاع من قواعد موضوعية، ونظرا للأهمية الخاصة لعقد البيع الدولي للبضائع في مجال التجارة الدولية، عملت بعض المنظمات الدولية<sup>2</sup> إلى توحيد أحكام البيع الدولي للبضائع، رغم الصعوبات التي واجهتها سعيا منها لحماية أطراف المعاملات التجارية من المخاطر التي قد تتجم عن تطبيق القوانين الوطنية، التي تتنافى أحكامها مع أحكام العقود الدولية.

ويعد الجهد الذي قام به المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص Unidroit<sup>3</sup>، هو الخطوة الأولى في إعداد قانون نموذجي لبيع البضائع، حيث بدأ العمل بإنشاء لجنة سنة 1930

<sup>1</sup> محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، دراسة في قانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، مصر، 1988، ص5.

<sup>2</sup> المنظمات الحكومية: هي التي تتكون من عضوية بعض الدول، ويمثلها مندوبون عنها، وأهم هذه المنظمات هي لجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة ومقرها فيينا، والتي تعرف باسم Uncitral، بالإضافة إلى التعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص المعروف باسم Unidroit، وتلعب دورا كبيرا في توحيد القوانين الموضوعية لقانون التجارة الدولية، فهو الذي أعد مشروعات اتفاقيات لاهاي 1964 للبيع الدولي للبضائع، كذلك مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص. أما المنظمات غير الحكومية: فهي التي تتكون من أعضاء لا يمثلون حكومات معينة، وإنما يشتركون فيها بصفاتهم الشخصية من المتخصصين، والمشتغلين بقانون التجارة الدولية، منها غرفة التجارة الدولية ICC التي لها دور كبير في مجال التجارة الدولية، كذلك في مجال الاعتماد المستندي.

<sup>3</sup> المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص لروما L'institut international pour l'unification du droit privé (Unidroit)، وهو منظمة حكومية مستقلة، مقرها في روما موضوعها هو دراسة وسائل وطرق عصرنه وتوحيد وتنسيق القانون الخاص، وبالأخص القانون التجاري بين الدول المنظمة، أسس كهيئة عملية 1926 تابعة لعصبة الأمم، ثم تم إعادة هيكلته 1940.

لوضع مشروع قانون موحد للبيع الدولي، والذي درس ما بين سنة 1935 وسنة 1937<sup>1</sup>، وقد أسفرت هذه الجهود عن إبرام اتفاقيتين دوليتين في مجال البيوع الدولية.

المشروع الأول هو الاتفاقية الخاصة بالقانون الموحد بشأن البيع الدولي للبضائع، يسمى من باب الإيجاز باتفاقية لاهاي 1964<sup>2</sup> (ULIS)، أما المشروع الثاني فهو اتفاقية تحتوي على القانون الموحد للبيع الدولي للبضائع (تكوين العقد)، وتعرف أيضا باتفاقية لاهاي 1964<sup>3</sup> (ULF)، فكانت مكملة للاتفاقية الأولى، ورغم الجهود التي بذلت لتوحيد القواعد التي تحكم عقود البيع الدولي للبضائع، إلا أنها لم تحقق النجاح المنشود، كون أن المشاركة في هذه الاتفاقية اقتصرت على الدول الغربية فقط، وحجوب الدول النامية عنها اعتقادا منها أن نصوص الاتفاقية لا تخدم سوى مصالح الدول الغربية<sup>4</sup>.

وقد نشأت لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية، بموجب القرار الصادر عن هيئة الأمم المتحدة بتاريخ 8 ديسمبر 1966، وعرفت باسم UNCITRAL<sup>5</sup>، بغرض تنسيق وتوحيد قانون التجارة الدولية، إذ عقدت لجنة اليونسترال أول دوراتها في عام 1968 لوضع خطة عملها في السنوات المقبلة، وقد تصدر البيع الدولي للبضائع قائمة الموضوعات التي أعطتها اللجنة أولية خاصة في عملها، وعلى ضوء هذا توصلت اللجنة إلى إعداد مشروعين اتفاقيتين، ففي سنة 1976 أتمت مشروع اتفاقية لتحل محل اتفاقية لاهاي 1964 بشأن البيع

<sup>1</sup>Jean-Michel Jacquet, philippedebebecque, Sabrina corneloup, droit du commerce international, 1ère éd, Dal, paris, 2007, p335 .

<sup>2</sup> هدفت قواعدها إلى توحيد القواعد الموضوعية الخاصة بتنظيم عقود بيع البضائع، على المستوى التجاري الدولي، حيث نظمت هذه الاتفاقية العديد من القواعد العامة التي تم تقسيمها إلى أربعة أقسام رئيسية، اشتملت على تحديد التزامات المشتري في القسم الأول، التزامات البائع في القسم الثاني، نصوص مشتركة تعالج كل من التزامات البائع والمشتري في القسم الثالث، وأخيرا تعالج تنظيم تبعة انتقال المخاطر في الجزء الرابع.

<sup>3</sup>اهتمت بتنظيم تكوين العقد بشكل أكثر تفصيلا، من خلال معالجة ركن الرضا في عقود بيع البضائع الدولية.

<sup>4</sup>الصغير حسام الدين عبد الغني، مرجع سابق، ص9.

<sup>5</sup>اليونسترال : هو القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي، الصادر عن لجنة الأمم المتحدة في 21 يونيو 1985، وهو ما يعرف بقواعد اليونسترال وهي مختصرة تسمية مأخوذة من الأحرف الأولى لاسم اللجنة باللغة الإنجليزية: United nation commission on international trade

الدولي للبضائع (ULIS)، واعقبته بمشروع اتفاقية أخرى حلت محل اتفاقية لاهاي 1964 بشأن تكوين عقد البيع الدولي للبضائع (ULF)، وعرض المشروعين على لجنة اليونسترال في جوبلية 1978، فوافق عليهما لكنها قررت ضمهما معا في مشروع واحد لاتفاقية دولية، وتناول هذا المشروع في الجزء الثاني منه تكوين العقد، وتناول في الجزء الثالث حقوق والتزامات كل من البائع والمشتري، وقد عرض المشروع على الجمعية العامة للأمم المتحدة ووافقت عليه وقرت عقد مؤتمر دبلوماسي لإقراره.

وبعد إجراء بعض التعديلات على الاتفاقية، وذلك في المؤتمر الدبلوماسي الذي امتد من 10 مارس إلى 11 أبريل 1980، وافقت الدول التي اشتركت في هذا المؤتمر على اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، والتي دخلت حيز النفاذ<sup>1</sup> من أول جانفي 1988، بعد انضمام كل من إيطاليا، الصين، و م أ، وتم تعديل هذه الاتفاقية في سنة 2010 بموافقة 76 دولة، وقد جعلت هذا النموذج من أهم القواعد الموحدة التي تنظم البيوع الدولية على مستوى قانون التجارة الدولية، والتي قام بها المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص Unidroit.

كما أن الأعراف التجارية الدولية *lex Mercatoria* باعتبارها مصدر مهم للقواعد القانونية التي تنظم البيوع الدولية، نجد أن الفقيه Goldman Berthold يؤكد أن هذه القواعد منظمة في غالبيتها بأعراف التجارة الدولية، في حين عارض الفقيه Jean- Denis Bredin، هذه الفكرة وتوصل إلى أن قواعد اللاكسماركوتوريا لا تشكل أسسا لحل منازعات التجارة الدولية، بل يجب الإعتماد على قواعد القانون والمبادئ العامة للقانون، رغم ذلك لا يمكن انكارها

<sup>1</sup> نصت المادة 99 فقرة 1 من اتفاقية فيينا: "مع مراعاة أحكام المادة 6 من هذه المادة، يبدأ سريان هذه الاتفاقية في اليوم الأول من الشهر التالي لانقضاء اثني عشر شهرا على تاريخ ايداع الوثيقة العاشرة من وثائق التصديق أو القبول أو الإقرار أو الانضمام بما في ذلك أي وثيقة تتضمن إعلانا بموجب المادة 92".

<sup>2</sup> شبة سفيان، عقد البيع الدولي، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، جامعة ابي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر 2011-2012، ص 5.

كمصدر مهم للقواعد التي تنظم العلاقات التجارية الدولية، ومن أهم مبادئها نجد: مبدأ العقد شريعة المتعاقدين، مبدأ حسن النية والإخلاص، مبدأ حفظ التوازن العقدي، مبدأ احترام أعراف التجارة الدولية، كما أن التعامل التجاري الدولي في الأمم الأغلب يكون بين طرفين بغية تبادل منافع معينة، أو إقامة علاقة تجارية، وهذا ما يكون وفق وثيقة تسمى العقد أو الاتفاق على العقد الذي يرضي كلا الطرفين، لاشك أنه يعكس الحاجة الأساسية للتفاوض حول العديد بما يرضي أطرافه، ورضا الأطراف يتطلب الكثير من الجهد، لذلك فخلال التفاوض والصياغة يجب أن يأخذ الأطراف بعين الاعتبار كل الاحتمالات التي قد تؤدي لنكث الالتزامات التعاقدية، كما تمت كتابتها وجرى الاتفاق عليها.

وبما أن عقد البيع الدولي للبضائع من العقود الملزمة لجانبين، فهذا الأمر يفرض التزامات متقابلة في ذمتي كل من البائع والمشتري، إذ يلتزم كل واحد منهما بتنفيذها على أكمل وجه، وهذا وفقا لما جاء به القانون والعقد والأعراف التجارية، خاصة قواعد الأنكوترمز Incoterms التي وضعتها غرفة التجارة الدولية ، والتي من خلالها يتم معرفة تبعة الهلاك، مكان التسليم إلى آخره من مراحل تنفيذ العقد ، كونها السبب في تحقيق الأهداف المرجوة من ابرامه، والغاية من التعاقد.

إذا كانت الجزائر لم يصادق على اتفاقية فينا 1980، المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع، فإن القانون المدني الجزائري هو الذي يسري على عقد البيع الدولي للبضائع، شأنه شأن البيوع الداخلية، وهذا إذا اتفق الأطراف على خضوع العقد للقانون الجزائري، إلا أن هذا لا يعني أنه لا يمكن إعمال أحكام هذه الاتفاقية على هذه العقود، لأنه يمكن لأطراف العقد الاحتكام إلى الاتفاقية، أخذا بمبدأ سلطان الإرادة، وحرية الأطراف في إعمال النظام القانوني الذي يعتقدون أنه الأنسب والأصلح، ونظرا لما تتميز به البيوع الدولية من صرامة في التكوين والتنفيذ، فهي تستلزم قانونا خاصا يختلف عن القانون المطبق على البيوع الداخلية.

## التعريف بالموضوع

هو تسليط الضوء على مختلف الأحكام القانونية والقواعد الدولية المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع، وما يثيره من مشاكل نظرية وعملية على المستوى المحلي والدولي، باعتباره من أكثر العقود استخداما في مجال المعاملات التجارية الدولية، وعمود النظام القانوني للاقتصاد الرأسمالي الحر والوسيلة المفضلة لتسمية اقتصاديات الدول النامية، ومن أجل تنظيمه وإيجاد حلول قانونية له في عالم تتباين وتختلف فيه النظم القانونية.

للموضوع أهمية عملية و أخرى قانونية يمكن إدراكها من خلال مايلي:

تتبلور الأهمية العملية في ارتباط الموضوع وتأثيره الفعال على اقتصاديات الدول، وميزانياتها التجارية باعتباره المنفذ الهام للتجارة الدولية، أما الأهمية القانونية فتكمن في مساعدة المشرع الوطني أولا على استيعاب المسائل القانونية تمثل هذه التعاملات، وتحليل للحلول المقدمة في القوانين النموذجية، والاتفاقيات الدولية والقوانين الوطنية، والتوجيهات الأوروبية، حتى لا تتعارض قوانينها مع الأطر القانونية الدولية الملائمة لتنظيم عقود البيوع الدولية التجارية.

ورغبة منا في البحث والتخصيص في مجال عقد البيع الدولي للبضائع، والذي أدرجت دراسته في على مستوى دراسات الماجستير في القانون الخاص تم اختيارنا لهذا الموضوع هذا من الجانب الذاتي أما الأسباب الموضوعية، فتكمن في قلة الدراسات والأبحاث التي تناولت هذا الموضوع، ولم يعالج في الجزائر بالقدر الكافي وحتى في الدول التي كانت سباقة لهذا الموضوع.

مما لا شك فيه أن إصدار قواعد قانونية موحدة تنطبق على كافة أفراد المجموعة لتنظيم الحركة التجارية، هو من مساعي لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، والذي انبثقت عنه اتفاقية فيينا بشأن عقد البيع الدولي للبضائع، والذي أولي باهتمام بالغ بغية توحيد قواعده، وذلك من خلال وضع أحكام تستهدف تنظيم العلاقة بين أطرافه، وتحديد التزامات

وحقوق كل طرف على الآخر سواء عند تنفيذ العقد أو إنهائه، كما تحمل في طياتها تمجيد إرادة الأطراف في اختيار طرق فض النزاعات، وإعمال القانون الواجب التطبيق لتجنب مسألة تنازع القوانين، وتنازع الاختصاص القضائي.

هل تمكنت هذه الاتفاقية من تخصيص أحكام شاملة لعقد البيع الدولي للبضائع يستغنى في ظلها عن اللجوء إلى النظرية العامة للعقود المنظمة تفصيلا في كل النظم القانونية، خاصة وأن اتفاقية فينا ذاتها تجيز ذلك؟

بعد تشخيص الإشكالية على هذا النحو، حاولنا البحث عن المنهج المناسب لدراسة هذا الموضوع، ولما كان البحث حول عقد البيع الدولي للبضائع الأم الذي يتطلب جهدا كبيرا للإلمام بكافة جوانبه، فكان من الصعب اللجوء إلى منهج واحدة عند البحث في الموضوع، وعليه فقد اتبعنا المنهج التحليلي في الأغلب، كما اعتمدنا على المنهج المقارن كلما اقتضت ضرورة الدراسة ذلك.

وعليه للإلمام بموضوع النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع، وما يثيره من مشاكل نظرية وعملية على المستوى المحلي والدولي، فإن دراستنا ستكون من خلال فصلين، خصصنا الفصل الأول للنظام القانوني الموضوعي لعقد البيع الدولي للبضائع، مع تسليط الضوء على ماهية عقد البيع الدولي للبضائع، تبيان أهم خصائصه لتمييزه عن باقي العقود المشابهة له، والمستبعدة من نطاق الاتفاقية، كما أننا لم نغفل العناصر الأساسية للقول بدولية العقد من عدمه.

بينما يعالج الفصل الثاني تنظيم عقد البيع الدولي للبضائع، من التكوين والتنفيذ مركزين على الالتزامات المتقابلة، في ذمة كلا المتعاقدين، الأمر الذي يجعله أرضا خصبة للنزاعات التي تستدعي البحث عن حلول من قبل الجهات القضائية أو التحكيمية، وتطبيق القانون المختار.

## الفصل الأول

الإطار المفاهيمي لعقد البيع

الدولي للبضائع

يعتبر العقد أهم صور التصرف القانوني، وهو التعبير القانوني لإجراء المعاملات سواء على المستوى الداخلي أو على المستوى الدولي لذلك يمكن القول أن العقد إما أن يكون داخليا وإما أن يكون دوليا، ولم تهتم الهيئات والمنظمات الدولية بموضوع العقود الدولية إلا بمناسبة المعاملات التجارية، وقد بدلت هذه الهيئات جهودا كبيرة لتوحيد أحكام التجارة الدولية، حتى برزت ملامح فرع جديد من فروع القانون هو قانون التجارة الدولية.

ويعد الأستاذ شميتوف Clive Schmitthoff من أوائل الداعين إلى أهمية وجود تنظيم فعال لتوحيد قانون التجارة الدولية<sup>1</sup>، وقد أبرز هذا المعنى الندوة التي نظمتها الجمعية الدولية للعلوم القانونية سنة 1962 في لندن بتشجيع وتدعيم مالي من منظمة اليونسكو، وقد اشترك أبرز أساتذة العالم من المتخصصين في هذا المجال وهذه الندوة ونشرت أعمالها والبحوث المقدمة فيها في كتاب بعنوان مصادر قانون التجارة الدولية.

في إجتماع الجمعية العامة للأمم المتحدة أصدرت قرارا في ديسمبر 1966 بإنشاء لجنة عرفت باسم اليونسترال Uncitral وهي تسمية مأخوذة من الحروف الأولى لاسم اللجنة باللغة الإنجليزية، ومن مهام هذه اللجنة إعداد وترويج معاهدات، ونماذج قوانين، وقوانين موحدة وتقنين ونشر الاصطلاحات، والشروط والعادات، والأعراف التجارية الدولية ومعاهدات أو اتفاقيات دولية جديدة منه اتفاقية فيينا لعام 1980 بشأن البيع الدولي للبضائع والتي تطبق على عقود البيع والتوريد المبرمة بين أشخاص مقيمين في دول مختلفة، أو تطبق أحكامها على العقد بمقتضى قواعد التنازع المعتمدة في الحقوق الدولية الخاصة، و ذلك أيا كانت جنسية المتعاقدين وسواء كان العقد تجاريا أو مدنيا.

<sup>1</sup> محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1992، ص5.

ويقتصر تطبيق الاتفاقية على انعقاد العقد وآثاره ، وذلك باستثناء صحته أو أثره في انتقال الملكية إلى المشتري، ولكنها لا تسري على مسؤولية البائع عن الوفاة أو الإيذاء الناجم عن المبيع أو التوريد.

ونظرا لاختلاف وجهات النظر من قبل الفقه والقضاء حول وضع تعريف محدد لعقود التجارة الدولية، وذلك راجع للصعوبات التي قد تواجهه<sup>1</sup>، إلا أن تحديد ماهية تلك العقود تعد مسألة أولية لازمة وذلك لإعمال قواعد القانون الدولي الخاص ( المبحث الأول)، كما أن عقود التجارة الدولية تبرم بوصفها عقد دولي ذو طابع دولي تجاري، وهذا ما أدى أيضا بالفقه والقضاء للاجتهاد حول تحديد المعيار الواجب التطبيق، حتى يمكن تصنيفه ضمن عقود التجارة الدولية<sup>2</sup> ( المبحث الثاني).

<sup>1</sup> بلاق محمد ، قواعد التنازع والقواعد المادية في منازعات عقود التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي الخاص، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2010-2011، ص 11.

<sup>2</sup> يكتسي تحديد العقد ما إذا كان دوليا أو داخليا أهمية كبيرة، لما يتميز به من خصائص ومميزات إذا ما قورن بالعقد الداخلي، منها حرية الأطراف في اختيار القانون الواجب التطبيق، إضافة إلى إدراج بند شرط التحكيم، على غرار العقود الداخلية.

## المبحث الأول: ماهية عقد البيع الدولي للبضائع

اختلف الفقه حول تحديد ماهية عقود البيع الدولي للبضائع، إذ يندرج ضمن مصطلح العقود الدولية طائفة من العقود، تشترك في انطوائها على الطابع الدولي، منها عقود الامتياز التجاري، عقود نقل التقنية، عقود بيع الخدمات، ومنها العقود الدولية التقليدية مثل عقود الهبات، والتأمين، والعمل، وعقود القروض الدولية<sup>1</sup>، عقود التجارة الدولية، حيث يعد العقد الدولي للبضائع صورة للعقد المعروف في العلاقات الداخلية مع اختلاف واحد يعود إلى احتواء العقد الدولي على العنصر الأجنبي<sup>2</sup>.

إذ يجري النشاط التجاري الدولي في الأغلب على أساس من عقد بيع يبرمه طرفان من دولتين مختلفتين، على بضاعة سوف يجري نقلها من البائع إلى المشتري، مقابل ثمن يتم تسديده بطرق معينة، ومنه فالبيع هو الأداة القانونية الفعلية التي يتحقق بها هذا النشاط الاقتصادي.

ومن أجل تحديد ملامح هذا العقد سنحاول الوصول إلى وضع مفهوم لعقد البيع الدولي للبضائع، مع تحديد الخصائص الكبرى المحورية التي تميزه، والتي ستكون لها آثار قانونية فيما تبقى من دراستنا لهذا الموضوع (المطلب الأول)، ومن ثم نزيل اللبس الواقع في التداخل بين هذه العقود (المطلب الثاني)، وذلك بتمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن سائر العقود المشابهة له، سواء كانت تلك التقليدية التي سبق وأن تميزت ببعض خصائصه، أو تلك التي تبرم في نفس بيئته.

<sup>1</sup> محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، سنة 2006، ص12.

<sup>2</sup> محمد وليد هاشم المصري، العقد الدولي بين النظرة التقليدية والنظرة الحديثة، مجلة الشريعة والقانون، العدد 20، سنة 2004، ص157.

## المطلب الأول: مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع

يعد عقد البيع الدولي للبضائع ، من أكثر أنواع العقود شيوعاً، نظراً لكثرة المعاملات التجارية القائمة بين مختلف الدول، على اعتباره بيعاً للبضائع مما يثير كافة المشاكل التجارية والقانونية المتعلقة ببيع البضائع، ويعد العقد اتفاقاً يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص آخرين بمنح أو فعل أو نقل ملكية أو أي حق عيني آخر بمقابل نقدي أو عدم القيام بفعل شيء<sup>1</sup>، وهو تعريف ينطبق على عقد البيع الدولي للبضائع.

والذي حتى الآن لم تقدم لنا اتفاقية فينا تعريفاً له، إلا أنه لا يخرج عن مجرد تبادل ملكية بضاعة من البائع للمشتري، مقابل ثمن دفعه هذا الأخير للأول، فهناك من يستخدم مصطلح " اتفاقات Accords"، بدلاً من مصطلح " العقود Contrats"، ليتضح أن الاتفاق أعم من العقد، فكل عقد يكون اتفاقاً، أما الاتفاق فلا يكون عقداً، إلا إذا كان منشأً للالتزام أو ناقلاً له، فإذا كان يعدل الالتزام أو ينهيه فهو ليس عقداً<sup>2</sup>.

ومن هذا المنطلق نعرف عقد البيع الدولي للبضائع في (الفرع الأول)، لنعطينه اهتماماً أكثر لتعريفه في الاتفاقيات الدولية (الفرع الثاني) والذي أقرته الاتفاقيات الدولية والعقود النموذجية الدولية، إضافة إلى تحديد خصائصه المستوحاة من التعريف (الفرع الثالث).

## الفرع الأول: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع

يعد عقد البيع الدولي للبضائع عصب التجارة الدولية ومحورها، ومضمونه يفيد نقل ملكية شيء من أحد المتعاقدين إلى المتعاقد الآخر، مقابل ثمن نقدي يدفعه هذا الأخير،

<sup>1</sup> وهو التعريف الوارد في نص المادة 54 من التقنين المدني الجزائري، الصادر بموجب الأمر 58/75، المؤرخ في 1975/09/26 المعدلة والمتممة بموجب المادة 23 من القانون رقم 10/05 المؤرخ في 20 يونيو 2005 المعدل والمتمم للأمر 58/75، والذي نقل عن التعريف الذي عرفه القانون المدني الفرنسي في نص المادة 1101.

<sup>2</sup> عبد الرزاق السنهوري، نظرية العقد، ج1، ط2، منشورات حلي الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998، ص 80-81.

فهذا المعنى واضح لا غموض بشأنه<sup>1</sup>، لكن الغموض في تلك البيوع التي تجري كثيرا بين المتعاملين دوليا خاصة عندما يتعلق البيع ببضاعة يتعهد البائع بصنعها أو إنتاجها، حيث يطلب فيها المشترون من البائعين توريدها وفقا للمواصفات المطلوبة، ولها مزايا خاصة وأوجه استعمال قد تتعدد أنواعها.

لذلك حرصت اتفاقية فينا على تحديد متى يعتبر العقد بيعا عندما يكون موضوعه توريد سلع بعد صنعها أو إنتاجها، حيث قررت اتفاقية فينا في الأصل، أن تلك العقود بيعا إلا إذا تعهد الطرف الذي طلب البضائع بتوريد جزء مهم من العناصر المادية اللازمة لصنعها أو إنتاجها، ففي هذه الحالة لا يعد العقد بيعا ولا يخضع بالتالي لأحكام الاتفاقية.

#### أولا: المقصود بعقد البيع الدولي للبضائع

يقصد بعقد البيع الدولي للبضائع، عقد يلتزم فيه البائع أن ينقل للمشتري ملكية بضاعة من البضائع التي تدخل في نطاق تطبيق اتفاقية فينا، مقابل ثمن نقدي يدفعه للمشتري، سواء بالطرق التقليدية أو بالطرق الإلكترونية الحديثة، بغض النظر عن صفة أطرافه أو جنسيتهم، لكن باشتراك وجود أماكن عملهم في دولتين مختلفتين، وألا يكون الغرض من عملية البيع - وفقا للمادة (1/2) من اتفاقية فينا - الاستعمال الشخصي أو العائلي أو المنزلي<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> ويؤيد ذلك المادة (30) فينا، وتقابلها المادة (18) لاهاي وكذلك المادة (50) فينا وتقابلها (46) لاهاي، راجع

Philippe Kahn, la convention de vienne Dull Avril 1980 dur le contrat de vente international de droit compare, Paris, 1981, p 154 .

<sup>2</sup> حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الأنترنت، مع التركيز على عقد البيع الدولي للبضائع، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2012، ص113.

## ثانياً: تعريف عقد البيع في التشريعات المقارنة

لا تختلف التشريعات الوطنية كثيراً في تعريفها لعقد البيع الدولي للبضائع<sup>1</sup>، إذ تعتمد في تعريفها على ما يترتب عليه من التزامات على طرفيه وهي نقل الملكية لبضاعة من البائع إلى المشتري مقابل ثمن نقدي، وقد صار الالتزام بنقل الملكية من القوانين الحديثة ليس من طبيعة البيع فحسب بل من مستلزماته أيضاً.

كما أن الغرض الأساسي للقانون المقارن هو توحيد مختلف هذه القوانين الوطنية، إلا أن هذا القول يتصادم مع واقع النظم الوضعية القائمة، ومنه جعل مهمة القانون المقارن منحصرة في التوحيد ضرباً من الخيال للاتجاه الحالي في استخدام البحث المقارن كأداة تسمح لرجل القانون بفهم أوفى للنظم القانونية الأخرى، بما أنها لا ترفض فكرة التوحيد، إلا أنها تستهدفها بطريقة غير مباشرة.

فكل عقد بيع لابد من أن ينشأ التزامات في ذمة البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري، ويتم تنفيذ هذا الالتزام في بعض البيوع بمجرد العقد وبقوة القانون، بينما يقتضي البعض الآخر قيام البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري تنفيذاً لالتزامه، أي قيامه بالأعمال اللازمة لذلك، ويترتب على ذلك اختلاف القوانين الوطنية في شأن أثر البيع في ملكية المبيع، فمنها ما رتب على مجرد انعقاد البيع، انتقال ملكية المبيع من البائع إلى المشتري ومنها ما لا يترتب على البيع إلا مجرد إنشاء التزام بنقل الملكية.

ويعتبر النظام اللاتيني والنظام الأنجلوساكسوني<sup>2</sup> من أكبر الأنظمة القانونية السائدة في الوقت المعاصر، إذ يعد القانون الإنجليزي وهو أصل النظام الأنجلوساكسوني أو ما

<sup>1</sup> تسمى العقود الدولية كذلك بالعقود المستندية، لأن عقد البيع الدولي للبضائع يحتوي على مستندات، كالعقد سيف Cif، وفوب fob، فهناك بيوع الوصول وبيوع القيام، انظر: طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2001، ص 28.

<sup>2</sup> حسب بعض الفقه فإن العقد الذي قد يصبح محلاً لتطبيق الاتفاقية قد يكون أحد ستة أنواع: أولاً: عقد بين طرفين من النظامين القانونيين الأنجلوساكسوني واللاتيني، ثانياً: عقد بين أطراف من نظم لاتينية متعددة، ثالثاً: عقد بين أطراف من

يطلق عليه من قبل فقهاء القانون المقارن بالمقارنة بالنظم القانونية الأخرى، وأهمها النظام الروماني اللاتيني، وأحيانا يطلق عليها شريعة القانون المدني، لذلك تباين تعريف عقد البيع الدولي للبضائع بين هاذين النظامين على النحو الآتي بيانه:

### 1) تعريف عقد البيع في التشريعات اللاتينية

#### أ) التشريع الفرنسي :

ركز التشريع الفرنسي على الالتزام بالتسليم، إذ عرف عقد البيع بأنه: " العقد الذي يلتزم بموجبه أحد الطرفين بتسليم شيء مقابل التزام الطرف الآخر بدفع الثمن"<sup>1</sup>، وما يلاحظ على هذا التعريف أنه قد ركز على الإلتزامات المتقابلة لكل من البائع والمشتري، والتي حصرها أساسا في التزام البائع بدفع الثمن مقابل ما يحصل عليه.

#### ب) التشريع السويسري:

نصت المادة 184 على أن: "البيع عقد يلتزم بمقتضاه البائع بتسليم المبيع إلى المشتري وينقل الملكية إليه مقابل الثمن الذي يلتزم المشتري بأدائه"، وحسب ما جاء به نص المادة فإن عقد البيع الدولي، يلتزم فيه البائع بتسليم الشيء المبيع، وقد اعترف بنقل الملكية لأنه الغرض المرجو من التعاقد، وهو انتقال ملكية الشيء المبيع من البائع إلى المشتري، في المقابل يلتزم المشتري بأداء الثمن نظير البضاعة التي استلمها.

نظم أنجلو سكسونية متعددة، رابعا: عقد بين أطراف من أنظمة قانونية متطورة، خامسا: عقد بين طرفين أحدهم من نظام قانوني متطور والآخر من نظام نامي، أخيرا عقد بين طرفين من نظم قانونية نامية.

<sup>1</sup> انظر المادة 1582 ق م ف « La Vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose , l'autre a la payer »

## (2) تعريف عقد البيع في التشريعات الأنجلوساكسونية:

## (أ) التشريع البريطاني:

إذ يعرفه بأنه " ينحصر واجب البائع في تسليم البضاعة وواجب المشتري في قبول التسليم ودفع الثمن وذلك وفقا للشروط الواردة في عقد البيع"<sup>1</sup>، أي أنه عقد ينقل البائع بمقتضاه - أو يتعهد بنقل - ملكية البضاعة إلى المشتري نظير مقابل نقدي يسمى الثمن فيجب أن يقدم كل طرف شيئا في مقابل ما يحصل عليه، فيقدم البائع - أو يتعهد بتقديم - ملكية البضاعة، ويقدم المشتري أو يتعهد بتقديم نقود كثمن لها.

## (ب) التشريع الأمريكي:

بالعودة إلى القانون الأمريكي نرى أنها عرفتة كما يلي: " نقل ملكية البضاعة من البائع إلى المشتري مقابل ما يدفعه الأخير من ثمن"، والملاحظ على هذا التعريف أنه لم يركز على التزام البائع بتسليم المبيع، ولكن حصره وركز على صفة البيع كعقد ناقل للملكية، إذ يترتب في ذمة البائع نقل ملكية المبيع إلى المشتري مقابل ما يدفعه هذا الأخير من ثمن.

ثالثا: تعريف عقد البيع في التشريعات العربية<sup>2</sup>

## (أ) التشريع المصري:

"عقد يلتزم به البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر في مقابل ثمن نقدي، وبالتالي يركز هذا التعريف على صفة البيع كعقد ناقل للملكية إذ يترتب التزامات في ذمة البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري".

<sup>1</sup> انظر المادة 27 من قانون بيع البضائع الإنجليزي.

<sup>2</sup> شاكور خالد، البيع الدولي للبضائع، مجلة الشؤون القانونية، أنظر: <http://www.startimes.com/f.aspx?t=30562119>

ب) التشريع الأردني:

"البيع إتفاق يلتزم بموجبه أحد الطرفين بتسليم شيء والآخر بتأدية ثمنه".

ت) التشريع المغربي:

"عقد بمقتضاه ينقل أحد المتعاقدين للآخر ملكية شيء أو حق في مقابل ثمن

يلتزم هذا الآخر بدفعه له".

ث) التشريع الجزائري:

" البيع عقد يلتزم بمقتضاه، البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر

في مقابل ثمن نقدي"<sup>1</sup>.

الفرع الثاني: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع في الاتفاقيات الدولية

تبدل الجهود دوليا لتوحيد قواعد التجارة الدولية، ويتم التوحيد بعدة طرق أهمها إبرام الاتفاقيات الدولية ومن الاتفاقيات الدولية<sup>2</sup> التي أبرمت في مجال البيع الدولي اتفاقيتا لاهاي عام 1964م تتضمن إحداهما قانونا موحدا بشأن تكوين عقد البيع الدولي للبضائع، والثانية تتضمن قانونا موحدا بشأن أحكام البيع الدولي للبضائع، وعلى الرغم من أن هاتين الاتفاقيتين تمثلان عملا توحيديا جيدا لعقد البيع الدولي إلا أنهما لم تلقيا إقبالا من الدول، حيث انضمت 8 دول فقط، لذلك قررت اليونسترال أن تجعلها الأساس الذي تنطلق منه في وضعها لاتفاقية أخرى عليها تلقى قبولا أكثر من الدول.

<sup>1</sup> انظر المادة 351 من التقنين المدني الجزائري، الصادر بموجب الأمر 58/75، المؤرخ في 26/09/1975 المعدلة والمتمة بموجب المادة 23 من القانون رقم 10/05 المؤرخ في 20 يونيو 2005 المعدل والمتمم للأمر 58/75.

<sup>2</sup> نغم حنا رؤوف، تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن عقد المقاوله، الرافدين للحقوق مجلد1 السنة الحادية عشر، عدد29، سنة2006، ص30.

## أولاً: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع في اتفاقية الأمم المتحدة (فيينا)

وقعت الأمم المتحدة على اتفاقية جديدة يطلق عليها اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع تعرف باسم اتفاقية فيينا 1980، ونظرا لكون دول مثل الأمم المتحدة، الصين، وألمانيا قد انضمت إلى الاتفاقية فإن الأحكام الواردة فيها تتمتع ببعض الأهمية، أما عن موضوع اتفاقية فيينا كما هو واضح من عنوانها فهو بيع للبضائع وهو لفظ ينصرف إلى المنقول المادي دون المعنوي<sup>1</sup>.

ويقصد بالبيع الدولي للبضائع وفقا للمادة الأولى من اتفاقية فيينا: "عقود بيع البضائع المعقودة بين أطراف توجد أماكن عملهم في دول مختلفة :

(أ) عندما تكون هذه الدول دولاً متعاقدة، أو

(ب) عندما تؤدي قواعد القانون الدولي الخاص التي تطبيق قانون دولة أخرى.

استنادا إلى المادة المذكورة يعتد باختلاف أماكن العمل بين الطرفين المتبايعين (البائع والمشتري)<sup>2</sup> ووجود هذه الأماكن في دول مختلفة، حيث ورد في النص العربي لاتفاقية فيينا في الفقرة الأولى من المادة المشار إليها مصطلح أماكن العمل، وهو ترجمة حرفية لعبارة place of business الواردة في النص الإنجليزي، في حين ورد في النص الفرنسي عبارة Etablissement ويقصد بها المنشأة، ويذهب البعض من الشراح إلى تفضيل المصطلح الأخير باعتباره أقرب إلى المقصود لأن الذي يهم الاتفاقية هو المكان الذي توجد به منشآت طرفي البيع<sup>3</sup>، في حين يذهب البعض الآخر من الشراح إلى استخدام مصطلح ( مركز الأعمال) كترجمة للاصطلاح الإنجليزي.

<sup>1</sup> يطلق عليها اختصارا (CVIM) بالفرنسية Convention de vienne sur les contrats de vente international de marchandises ، وبالعربية اتفاقية فيينا لعام 1980.

<sup>2</sup> وبالتالي فإن المنقول المعنوي (الحقوق) تستبعد من نطاق الاتفاقية.

<sup>3</sup> محسن شفيق، مرجع سابق، ص 56.

ويعتقد أن الرأي الأول هو الأقرب إلى الصواب إذ يعد أن البيع يتعلق بمنشأ بين البائع و المشتري ولا يهم الاتفاقية المكان الذي يوجد به لأطراف البيع أي عمل، وإنما هو المكان الذي توجد به منشأته التي يعقدون البيع بمناسبة أمور تتعلق بها، ومكان وجود هاتين المنشأتين هو المهم في هذا الخصوص لذا يفضل استخدام مصطلح منشآت العمل بدلا من مكان العمل أو مركز الأعمال، باعتباره مركز النشاط الذي تنبثق منه المعاملات، وبذلك تطبق الاتفاقية على البيوع التي تتم بين أطراف تقع منشآتهم في دول مختلفة.

### ثانيا: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع في اتفاقية لاهاي بشأن البيع الدولي

جاء مؤتمر لاهاي<sup>1</sup> 1964، كقانون أول موحد للبيوع ويهدف لتوحيد القواعد الموضوعية لهذه البيوع، إضافة إلى قواعده العامة، لذلك جمعت اتفاقية فينا في نصوصها بين الأحكام التي تضمنتها اتفاقية لاهاي بشأن تكوين العقد والأحكام الموضوعية لها، ومنه فتعريف عقد البيع الدولي للبضائع وفق اتفاقية فينا هو نفس التعريف الذي جاءت به اتفاقية لاهاي 1964

### الفرع الثالث: خصائص عقد البيع الدولي للبضائع

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

#### أولاً: عقد مسمى

وهو عقد منتشر و شائع في الواقع العملي ، يبرمه الافراد تحت اسم معين يعرف به لذلك فقد تدخل المشرع لتنظيمه ووضع أحكام خاصة به ،من ذلك مثلا : عقود البيع و المقايضة و الايجار و الوكالة.

<sup>1</sup> ان اتفاقية لاهاي تمت صياغتها باللغتين الإنجليزية والفرنسية، ولم تتم صياغتها باللغة العربية، وقد أطلق على اتفاقية لاهاي 1964 (القانون الموحد) في النسخة الفرنسية اسم قانون البيع الدولي للمنقولات المادية، اما النسخة الإنجليزية يطلق عليها قانون البيع الدولي للبضائع.

**ثانيا: عقد ملزم للجانبين**

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

**ثالثا: عقد رضائي**

العقد الرضائي هو العقد الذي ينعقد مرتبا لكافة آثاره القانونية بمجرد تراضي ارادتين أو أكثر، بحيث لا يتطلب المشرع لانعقاده شكلا معينا، و انما يكفي تراضي الطرفين المتعاقدين على عناصر العقد، أي يكفي التعبير عن الارادة لأجل انعقاد العقد أيا كان شكل هذا التعبير، سواء كان شفاهة أو كتابة أو بالإشارة الدالة على الموافقة على العقد<sup>1</sup>، ومع ذلك توجد بعض العقود الدولية التي يلزم لانعقادها أن تكون بكتابة رسمية أو عرفية، إلا أن العقود المدنية تتصف بالشكلية أكثر ما تتصف بالعقود التجارية، وقد تبدو هذه القسوة في الأشكال متعارضة مع الرغبة في التبسيط والسرعة اللتين يتصف بهما القانون التجاري، بيد أنه وجد أن هذه الأشكال القانونية من شأنها تسيير إبرام العقود التجارية، كما تسمح بمعرفة طبيعة العقد ومضمونه بمجرد الإطلاع على الشكل الذي يفرغ فيه<sup>2</sup>.

**رابعا: عقد معاوضة**

تقوم هذه الخاصية على ان كل طرف من الطرفين المتعاقدين البائع و المشتري يأخذ مقابلا لما يقدم للطرف الاخر، اذ ان البائع يحصل على ثمن نقدي في مقابل نقل ملكية

<sup>1</sup> محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، النظرية العامة للالتزامات، مصادر الالتزام العقد والإرادة

المنفردة، دراسة مقارنة في القوانين العربية، ط4، دار الهدى، عين مليلة، الجزائر، 2009، ص54.

<sup>2</sup> لشهب حورية، النظام القانوني للعقود التجارية، مجلة العلوم الإنسانية، عدد12، جامعة محمد خيضر بسكرة، نوفمبر 2007، ص 224.

الشيء المبيع الى المشتري ، و يجب ان يكون الثمن الذي يحصل عليه البائع متناسبا مع قيمة الشيء المبيع ، هذا و يشترط في الثمن ان يكون مبلغا من النقود<sup>1</sup>.

#### خامسا: عقد محدد القيمة

في عقد البيع الدولي الذي يبرمه التجار في الدول المختلفة يجب أن يكون محدد القيمة لان كل من الطرفين المتعاقدين، و هما البائع و المشتري يعلم أو يستطيع أن يعلم في لحظة ابرام العقد مقدار ما يأخذ و مقدار ما يعطي، و ذلك بتحديد المبيع من حيث: الصنف و الصفات و الخصائص و درجة الجودة و المقدار أو الوزن أو عدد الوحدات يجب أن ينص العقد على طريقة تغليفها و نوع الاغلفة و الطرف الذي يتحمل نفقاته .

#### سادسا: عقد ناقل للملكية

يلتزم البائع في عقد البيع بان ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر، و الالتزام بنقل الملكية يعد اثرا مباشرا لعقد البيع، فالعقد بذاته لا ينقل الملكية مباشرة و انما يتم نقل الملكية بناء على التزام البائع بنقلها، و هذا الالتزام يتولد عن عقد البيع و قد صار الالتزام بنقل الملكية في القوانين الحديثة ليس من طبيعة البيع فحسب، بل من مستلزماته أيضا فكل عقد بيع لا بد أن ينشأ التزاما في ذمة البائع بنقل ملكية المبيع الى المشتري تنفيذا لالتزامه بذلك أي قيامه بالأعمال اللازمة لذلك<sup>2</sup>.

#### المطلب الثاني: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن العقود المشابهة

ليس خفيا أن مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع يقترب من المفاهيم المقاربة له في المعنى، إذ يعد من أقدم وأكثر العمليات شيوعا في مجال التجارة الدولية، الأمر الذي جعله

<sup>1</sup> محمد يوسف الزغبى، العقود المسماة - شرح عقد البيع في القانون المدني - ج1، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، مصر، 2006، ص 20.

<sup>2</sup> م محمد يوسف الزغبى، مرجع سابق، ص22.

يتداخل مع مجموعة من العقود اكسبته صفات ومميزات كثيرة، إلى أن أضحي التمييز بين عقد البيع وهذه العقود أمراً شائكاً وصعباً، وتتشترك هذه العقود مع عقد البيع الدولي للبضائع في كونه عقداً دولياً، بل أكثر من ذلك فبعد التطور الكبير الذي شهدته الساحة العالمية في شتى المجالات، ظهرت هناك تقنيات جديدة وحديثة لإبرام عقود البيع الدولية، وتم الاستغناء في هذه العقود عن الشكليات والوسائل التقليدية لتحل مكانها وسائل حديثة، تسهل عملية إبرام هذه العقود.

ونظراً للأهمية القانونية والتقنية لتمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن العقود المشابهة له والتي يستحيل حصرها، فقد ظهر عقد حديث النشأة، ألا وهو العقد المبرم عبر الأنترنت الذي يتم بواسطة عمليات رقمية عبر شبكة الإتصال الدولية<sup>1</sup>، الذي ساهم في حدوث تغييرات جذرية في أساس التبادل التجاري الدولي (الفرع الأول)، إضافة إلى بعض العقود المبرمة في نفس بيئة عقد البيع الدولي للبضائع (الفرع الثاني).

### الفرع الأول: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن العقد المبرم عبر الأنترنت

لقد فرضت التجارة الإلكترونية نفسها في الحقبة الأخير خلال القرن العشرين، مما ينتج عنها تغير المفاهيم السائدة في المعاملات المدنية و التجارية<sup>2</sup>، ويعتبر نظام التعاقد في مجال البيع، الوسيلة السائدة في التعامل بيم أفراد المجتمع، وبالرغم من أن الشعوب كانوا قد عرفوه منذ القدم إلا أنه كان في تأثر دائم وأبدي بالتطورات المتلاحقة التي تحدث في البيئة المحيطة به.

<sup>1</sup> يعتبر العقد الإلكتروني الشريان الحيوي للتجارة الإلكترونية، من خلال حماية ترويج وتبادل السلع والخدمات، وإبرام العقود من خلال تلك الوسائط الإلكترونية، فالعقود الإلكترونية هي العقود التي تتم عبر الوسائل والآلات التي تعمل عن طريق الإلكتروني.

<sup>2</sup> مخلوفي عبد الوهاب، التجارة الإلكترونية عبر الأنترنت، أطروحة دكتوراه في الحقوق، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011 - 2012، ص 13.

كما سبق وأن عرفنا عقد البيع الدولي للبضائع، بأنه عقد يقترن في الإيجاب بالقبول، أي التوافق بين إرادتين صحيحتين على تملك شيء أو حق مقابل ثمن يلتزم به البائع بتسليم الشيء المبيع أو تمكين المشتري من حيازته، هذا الأمر الذي يشترك فيه مع عقد البيع عبر الأنترنت، أي أن جواز التعبير عن الإرادة بأية وسيلة، لا يثير الشك في رضى المتعاقدين<sup>1</sup> فالعقد الإلكتروني لا يختلف عن العقد التقليدي، إذ يتطلب لإنعقاده ما يتطلبه عقد آخر من الإيجاب والقبول، ومحل وسبب وثمان، يختلف عنه فيما يلي:

- 1) من حيث الوسيلة: التعاقد عبر الأنترنت هو من قبيل المعاملات الإلكترونية وذلك بالنظر إلى الوسيلة المستعملة، ومنه فهو عقد إلكتروني بالمعنى الفني والقانوني.
- 2) من حيث المكان: ليس هناك مكان محدد لإبرام العقود عبر الأنترنت، كما أنها من العقود المبرمة عن بعد.

بالتالي التعاقد عبر الأنترنت هو من قبيل التعاقد بين غائبين، إذ تعمل هذه الشبكة الموصولة بمقومات منتشرة حول العالم ويوصل سهولة الدخول إليها، فإنه يتصور أن تجمع بين بعيدين، يمكن أن يكون أحدهما في نقطة جغرافية على الكرة الأرضية والآخر في نقطة جغرافية أخرى يحتاج الوصول إليها ساعات وأيام.

لهذا فقد عرف عقد البيع عن بعد بأنه: "عقد يتعلق بتقديم منتج أو خدمة **ينعقد بمبادرة من المورد، دون حضور مادي متعاصر للمورد والمستهلك وباستخدام تقنية الاتصال عن بعد**"<sup>2</sup>، وتأسيسا عليه يعد من وسائل الاتصال النقل من حاسوب لحاسوب آخر

<sup>1</sup> محمود عبد الرحيم الشريفات، التراضي في تكوين العقد المبرم عبر الأنترنت - دراسة مقارنة - ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 40.

<sup>2</sup> وافقت لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري (اليونسترال) على نموذج لمشروع قانون موحد للتجارة الإلكترونية في 1996/12/16، وعلى الرغم من أن المشروع يتعلق بالتجارة الإلكترونية، إلا أنه لم ينطوي على تعريف لها، وأورد تعريف تبادل المعلومات الإلكترونية *échange des informations électroniques*، والتي تشمل التجارة الإلكترونية، فعرّفها بأنها النقل الإلكتروني بين جهازين للكمبيوتر للبيانات باستخدام نظام متفق عليه لإعداد المعلومات، وقد رأيت اللجنة أن التعريف الموضوعي يغطي كل استعمالات المعلومات الإلكترونية في التجارة الدولية.

لمعطيات، ثم وفقا لنظام عرض موحد، ونقل الرسائل الإلكترونية باستعمال قواعد عامة أو قواعد قياسية، والنقل بالطرق الإلكترونية للنصوص كاستخدام الأنترنت.

### الفرع الثاني: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن العقود المبرمة في بيئته

يتسم عقد البيع الدولي للبضائع بسمات تميزه عن غيره من العقود المشابهة له، وهي عقود ذات طبيعة وتكوين مشابه لعقد البيع الدولي للبضائع، ومن نفس بيئته والتي يمكن إجمالها في الآتي:

#### أولاً: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن عقد المقاول

المقاول عقد يقصد به أن يقوم شخص يعمل معين لحساب شخص آخر في مقابل أجر، دون أن يخضع لإشرافه أو إرادته<sup>1</sup>.

كما عالج القانون المدني الجزائري عقد المقاول في المادة 549 حيث عرفه بأنه: "عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين أن يصنع شيئاً أو أن يؤدي عملاً مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر"، أما المادة 550 ق م فقد أجازت أن يقتصر المقاول على التعهد بتقديم عمله فحسب، كما يجوز أن يتعهد المقاول بتقديم العمل والمادة معا" ففي هذه الحالة يختلط عقد البيع مع عقد المقاول.

حرصت اتفاقية فينا على تحديد متى يعتبر العقد بيعاً<sup>2</sup> عندما يكون موضوعه توريد سلع بعد صنعها أو إنتاجها، واستناداً إلى ذلك تنص المادة 3 من اتفاقية فينا<sup>1</sup> على أنه:

<sup>1</sup> شنب محمد لبيب، شرح أحكام عقد المقاول - في ضوء الفقه والقضاء -، ط2، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2004، ص15.

<sup>2</sup> مثال: الخياط الذي يتعهد بتقديم القماش، يصبح اعتبار العقد المبرم معه بيعاً لشيء مستقبل إذا كانت قيمة القماش أكبر من قيمة العمل، أما إذا كانت أقل فالعقد يبقى مقاولاً، وبالتالي لا يعد الخياط (المقاول) بائعاً إذا قدم المشتري جزءاً مهماً من المادة المقدمة، وإذا تقاربت القيمتان فالعقد مركب من بيع ومقاول على الرأي الراجح.

" تعتبر بيوعاً عقود التوريد التي يكون موضوعها صنع بضائع أو إنتاجها إلا إذا تعهد الطرف الذي طلب البضائع بتوريد جزء هام من العناصر المادية اللازمة لصنعها أو إنتاجها"، لا تطبق هذه الاتفاقية على العقود الذي يتضمن الجزء الأساسي فيها التزام الطرف الذي يقوم بتوريد البضائع تقديم اليد العاملة أو غير ذلك من الخدمات، إذ وضعت هذه المادة حداً للخلاف حول بعض أنواع العقود التي يلتزم البائع فيها بتوريد بضائع يقوم بتصنيعها أو إنتاجها.

وقد يشترك المشتري في تقديم بعض المواد الأولية الداخلة في التصنيع أو الإنتاج، فعندئذ يجب التفرقة بين عقد البيع وبين عقد المقاول، وتنتشر هذه العقود التي يكثر وجودها بين المتعاملين في التجارة الدولية في الغالب في مجال صناعة السيارة، وإنتاج الأدوية.

في هذه الحالة تدق المسألة لمعرفة ما إذا كان العقد يعد بيعاً أو مقاولاً، وأجابت عن ذلك المادة 3/ف1 من اتفاقية فينا في جزئها الأخير بقولها: "إلا إذا تعهد الطرف الذي طلب البضائع بتوريد جزء هام من العناصر المادية اللازمة لصنعها أو إنتاجها"، لذلك أخضعت اتفاقية فينا عقود التوريد لأحكامها واعتبرتها من البيوع الدولية ما لم يتعهد المشتري بتوريد جزء مهم من العناصر المادية اللازمة لصنعها أو إنتاجها<sup>2</sup>.

### ثانياً: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن عقد النقل

عرف عقد النقل الدولي للبضائع في نص المادة الأولى من اتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة بعقود النقل الدولي للبضائع كلياً أو جزئياً، وعرفته كما يلي: "عقد يتعهد فيه الناقل بنقل بضائع من مكان إلى آخر مقابل أجره نقل، ويجب أن ينص العقد على النقل بحراً،

<sup>1</sup> يقابلها المادة 6 من اتفاقية لاهاي 1964، حيث تناولت هذه المادة الحالة التي يتفق فيها الطرفان على بيع بضاعة يتم تصنيعها أو إنتاجها، راجع، رضا عبيد، الإلتزام بالتسليم في القانون الموحد للبيع الدولي للبضائع، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مصر، 1989، ص 122.

<sup>2</sup> المذكرة التفسيرية الصادرة عن أمانة الأنسترتال حول اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، قامت بإعدادها لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية، منشورات الأمم المتحدة 2001، ص 34.

ويجوز أن ينص على النقل بوسائل نقل أخرى"، مما يثير إلتزامات تقع على عاتق طرفي العقد (الناقل والمرسل)، لذلك لا بد من توفير وسائل متعددة على نحو تسمح بإنجاز عملية النقل، وتكون متواجدة في ميناء شحن البضائع، ولا تنتهي إلتزامات الناقل في ميناء الشحن، بل تستمر أثناء النقل وحتى وصول البضائع لميناء التسلم<sup>1</sup>.

ومنه فعقد النقل البحري هو عقد يلتزم فيه الناقل البحري بنقل بضائع معينة عن طريق البحر من ميناء لآخر، لحساب الشاحن وتسليمها إلى شخص ثالث هو المستلم مالك سند الشحن، وفيه يلتزم الشاحن أو المستلم بسد أجرة الشحن وبالتالي فهو عقد يربط بين ناقل البضاعة وشاحنها، سواء كان الناقل مالكا للسفينة أو مستأجرا لها، وهو في الغالب إما نقل بمشاطرة إيجار أو نقل بمقتضى سند شحن<sup>2</sup>.

وفيما يخص النقل الجوي فهو لا يختلف عن عقد النقل الجوي إلا من ناحية وسيلة تنفيذه ألا وهي الطائرة، وعلى ذلك يمكن تعريفه أنه ذلك الاتفاق المبرم بين مرسل البضاعة وبين الناقل الجوي، والذي يتعهد هذا الأخير بنقل البضاعة عبر الجو بواسطة طائرة من مكان لآخر وذلك لقاء أجر محدد<sup>3</sup>.

### الفرع الثالث: البيوع والمسائل المستبعدة

تعرف التشريعات البيع بأنه اتفاق يلتزم بموجبه أحد الطرفين بتسليم شيء والطرف الآخر بأداء ثمنه، وقد عرفه المشرع الجزائري في نص المادة 351 ق م كما يلي: "البيع عقد يلتزم بمقتضاه البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر في مقابل ثمن

<sup>1</sup> سوزان علي حسن، عقد نقل البضائع بالحاويات ( النقل أحادي الوساطة والنقل الدولي متعدد الوسائط)، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2004، ص 40.

<sup>2</sup> اتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة بعقود النقل الدولي للبضائع عن طريق البحر كليا أو جزئيا، الأمم المتحدة، فيينا، 2009.

<sup>3</sup> وتعتبر اتفاقية " وارسو " 1929 وهي الإتفاقية الرئيسية في مجال القانون الدولي الخاص التي نظمت عقد النقل الجوي والتي انظمت إليها الجزائر، بموجب المرسوم 71/64 المؤرخ في 2 مارس 1964، الجريدة الرسمية رقم 8 لسنة 1964، والتي دخلت حيز النفاذ بتاريخ 2 جوان 1931.

**نقدي**<sup>1</sup>، والبيع عموماً يعرف بمبادلة ما بمال، فإن كان بالنقد فهو بيع مطلق، وإن كان البيع نقداً بنقد فهو الصرف، وإن كان البيع عيناً بعين فهي مقايضة.

أما الاتفاقية فإنها استبعدت كل هذه الأنواع من البيوع<sup>2</sup>، واقتصرت على البيع المطلق، ومن خلال هذا التقديم هناك بيوع استبعدتها الاتفاقية استبعاداً ضمناً وأخرى صراحة، كما استبعدت أيضاً الحالات التي تتعلق بصحة هذا التعاقد، وشروطه والآثار القانونية الخاصة بانتقال المبيع إلى ذمة المشتري، فضلاً عن تحديد مسؤولية البائع عن إصابة أو وفاة المشتري أو أي طرف ثالث نتيجة استعمال البضاعة المباعة<sup>3</sup>.

### أولاً: البيوع المستبعدة

#### (1) البيوع المستبعدة بنص:

لقد نصت المادة 2 من اتفاقية فينا على هذه البيوع كما يلي:

#### (أ) البيع للمستهلك:

استبعدت اتفاقية فينا بيع السلع غير التجارية التي تباع بقصد الاستهلاك من البيوع الخاضعة لها، وتقصد الاتفاقية من ذلك أن تستبعد البيوع التي تتم بين البائع والمشتري بقصد الاستهلاك الشخصي أو العائلي أو المنزلي<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> المادة 351 من التقنين المدني الجزائري، الصادر بموجب الأمر 58/75، المؤرخ في 1975/09/26 المعدلة والمتممة بموجب المادة 23 من القانون رقم 10/05 المؤرخ في 20 يونيو 2005 المعدل والمتمم للأمر 58/75.

<sup>2</sup> Jean Michel Jacquet & Philippe Delebecque, Op Cit, p 340.

<sup>3</sup> طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، ط7، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص 209.

<sup>4</sup> محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 66. مثال على ذلك إذا اشترى سائح بعض السلع من بلد أجنبي، وكان هذا البيع مما يمكن أن يدخل في نطاق تطبيق الاتفاقية، فإنه متى تبين أن الهدف منه هو الاستعمال الشخصي، فإنه يخرج عن نطاق تطبيق الاتفاقية، ويشترط لانطباق هذا النص أن يعلم البائع أو كان ينبغي أن يعلم بقصد المشتري من شراء هذه البضاعة، فإن لم يكن يعلم بهذا القصد ولم يكن في استطاعته العلم به، فلا يخرج العقد من نطاق الاتفاقية، ويستترشد في ذلك عن طريق معيار البائع سوى السلوك في ضوء الكمية المشتراة والثمن المدفوع والتعامل السابق بين الطرفين.

**ب) البيع بالمزاد العلني:**

استبعدت اتفاقية فينا في الفقرة (ب) من المادة الثانية البيع بالمزاد العلني، من الخضوع لأحكامها، وهو البيع الاختياري الذي يتم بطريق المناذاة وتقديم المزايدات من قبل المشاركين في المزيدة، ويقال في تبرير استبعاد البيع بالمزاد العلني أنه يعد من البيوع المحلية التي تتصل بالقوانين الوطنية أكثر من تعلقه بالتجارة الدولية، إضافة لسبب آخر وهو كون هذه البيوع غالباً تتناول أشياء تذكارية أو ثمينة يبحث عنها الهواة والأثرياء لاقتنائها وليس للإتجار بها<sup>1</sup>.

**ت) البيع الجبري:**

يخرج هذا البيع من نطاق تطبيق الاتفاقية وذلك طبقاً لنص المادة الثانية فقرة (ج)، ويقصد به البيع الذي يتم تنفيذاً لأمر صادر من سلطة يخولها القانون إصدار هذا الأمر.

**ث) بيع الصكوك (بيع القيم المنقولة والأوراق التجارية والنقود):**

تتعلق هذه البيوع بقطاع الخدمات والأوراق المالية التجارية، التي نظمتها التشريعات الوطنية كوسائل وفاء وائتمان في العمليات التجارية المصرفية، وهذا لا يعني استبعاد سند الشحن لأنه يمثل البضاعة المذكورة فيه، وأن التصرف فيه بيعاً يعني بيع هذه البضاعة، وهذا ما جاء في الفقرة (د) من المادة الثانية<sup>2</sup>.

**هـ) بيع السفن والمراكب والطائرات:**

يعود هذا الحظر إلى أن التشريعات تعدها من المنقولات من نوع خاص (تعاملها معاملة عقارات)، وتخضع لقواعد تنظيمية ذات طبيعة أمرية، وتشتت الرسمية في التصرفات الواردة بشأنها مثل الكتابة والتسجيل وذلك بنص المادة الثانية فقرة (هـ) من اتفاقية فينا.

<sup>1</sup> طالب حسن موسى، المرجع نفسه، ص 210.

<sup>2</sup> محمود فياض، المعاصر في قوانين التجارة الدولية، ط1، الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 171.

## (و) بيع الكهرباء:

وهو بيع من البيوع الدولية المنتشرة، والتي فيها تباع بعض الدول فائض استهلاكها من الطاقة الكهربائية إلى الدول المجاورة التي تحتاج إليها، ويعود سبب استبعاد هذا البيع للاختلاف حول طبيعته فيما إذا كانت الكهرباء منقولا ماديا أو معنويا وهذا الحظر لا يمتد إلى البيوع المتعلقة بوسائل الطاقات الأخرى مثل: الغاز الطبيعي، مشتقات البترول الفحم<sup>1</sup>.

## (2) البيوع المستبعدة ضمنا:

هناك بعض البيوع لم تنص الاتفاقية على استبعادها ضمنا من مجموع نصوص اتفاقية فينا وذلك على النحو الآتي:

## (أ) بيع العقار:

يستخلص استبعاد هذه البيوع ضمنا من عنوان اتفاقية فينا فهي خاصة ببيع البضائع، ولفظ البضاعة لا يشمل العقار، وإنما المنقول فقط، ويتعبر أدق يشمل نوعا من المنقول، وهو المنقول المادي، فلفظ البضائع لا ينصرف إلى المنقولات المعنوية المتمثلة بالحقوق المعنوية.

## (ب) بيع المقايضة وبيع النقد:

فبيع المقايضة يخرج ضمنا ولو دخل فيه النقد كمعدل فلو كانت المقايضة بثلاجة قيمتها ثلاثة آلاف دولار، وقيمة الشيء الآخر أربعة آلاف دولار، وأكملت القيمة بألف دولار، يبقى البيع مقايضة، ولكن لو كان العكس أي قيمة الثلاجة بألف

<sup>1</sup> طالب حسن موسى، مرجع سابق، ص 210.

دولار وعدل بثلاثة آلاف دولار كان العقد بيعا وليس مقايضة، وأما بيع النقد بالنقد فواضح استبعاده من عنوان الاتفاقية باعتباره من عقود الصرف<sup>1</sup>.

### ج) عقدي الإستصناع والمقاولة:

تنص المادة 3/ف1 من اتفاقية فينا على أنه: "يعتبر من قبيل عقود البيع، العقود التي يتم بمقتضاها توريد سلع يتم صنعها أو إنتاجها ما لم يقدم الطرف الذي يطلب هذه السلع، جزءا جوهريا من المواد اللازمة لتصنيعها أو إنتاجها".

وبمقتضى هذا النص فإن بيع السلع المصنوعة أو المنتجة أو التي يتعهد فيها البائع بصنعها أو إنتاجها، كبيع صفقة من الآلات سيتم تصنيعها بمعرفة البائع، أو بيع كمية من القمح سيتم زراعتها بواسطة البائع، فإن العقد هنا يعتبر عقد بيع ويخضع لأحكام الاتفاقية.

أما إذا كان طالب السلعة هو الذي يقدم المواد الأولية، أو الجزء الأكبر منها بحيث يقتصر عمل الطرف الآخر على مجرد صنع السلعة، وتقديم جزء غير هام من المواد الأولية، بالإضافة إلى صنعها فإن العقد لا يعد بيعا، وإنما هو عقد استصناع أو عقد مقاولة، وبالتالي يعتبر من البيوع المستبعدة التي لا تخضع للاتفاقية<sup>2</sup>.

### ثانيا: المسائل المستبعدة

تضمنت الاتفاقية النص على الأحكام القانونية لها علاقة بتحديد ماهية المواضيع القانونية التي تنظمها، واستبعدت بعض المسائل منها.

<sup>1</sup> طالب حسن موسى، مرجع سابق، ص 209.

<sup>2</sup> محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص 74.

**1) المسائل التي لا تتعلق بتكوين وآثار عقد البيع**

في الأصل أن الاتفاقية تحكم فقط، تكوين عقد البيع وحقوق والتزامات كل من البائع والمشتري، والناشئة عن عقد البيع، فيما عدا ما يرد بشأنه نص صريح مخالف هذه الاتفاقية، فإنها لا تسري على وجه الخصوص حسب نص المادة الرابعة من الاتفاقية على ما يأتي<sup>1</sup>:

**أ) صحة البيع وصحة شروطه**

استبعدت اتفاقية فينا صراحة المسائل المتعلقة بصحة عقد البيع وصحة الشروط التي يتضمنها هذا العقد في نص المادة الرابعة، تاركة هذين الأمرين لتنظيم القوانين الوطنية، فقد نظمت من قواعد تكوين عقد البيع أحكام الإيجاب والقبول، أما الأركان الأخرى لعقد البيع (قواعد الأهلية، شروط صحة الرضا وعيوبه من غلط وإكراه وتدليس)، تخضع لأحكام القوانين الوطنية.

**ب) صحة الأعراف السارية**

يصعب وضع قاعدة موحدة تلزم الدول باتباع أو احترام هذا العرف لذلك فإن الاتفاقية آثرت أن تترك هذه المسألة للقوانين، ومع ذلك فقد سمحت الاتفاقية للدول بالألا تقر قواعد العرف الدولي، الذي يتعارض مع أحكام القوانين الوطنية.

ونلاحظ أن المسألة المستبعدة في اتفاقية فينا في هذا الشأن هو صحة العرف الثابت دولياً، متى تعارض مع النظام العام في الدولة، أما تطبيق العرف ذاته فلا تستبعد من نطاق الخضوع للاتفاقية، والعكس هو الصحيح وفقاً للمادة التاسعة من اتفاقية فينا التي تقضي صراحة بالتزام أطراف البيع بأحكام العرف، ما دام أن هذا العرف لا يتعارض مع قواعد النظام العام في الدولة<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص 78.

<sup>2</sup> مرجع نفسه، ص 79.

**ت) أثر عقد البيع على ملكية البضائع محل التعاقد**

نظرا لاعتبارات تاريخية تتعلق بتباين النظم القانونية المختلفة فيما يخص تقرير نقل ملكية البضائع محل التعاقد، ولحظة انتقال هذه الملكية، فمن هذه النظم ما يرتب نقل الملكية على مجرد إبرام العقد، ومنها ما يربط بين القيام بعمل معين ونقل الملكية، و لهذا إبرام ولهذا السبب استبعدت هذه المسألة من نطاق الاتفاقية.

**2) استبعاد مسؤولية البائع عن الأضرار البدنية التي تحدثها البضاعة المباعة**

تنص المادة 5 من اتفاقية فينا على أنه: "لا تنطبق أحكام الاتفاقية على مسؤولية البائع عن الوفاة أو الأضرار البدنية التي تسببها السلعة المباعة لأي شخص".

ويقصد بهذا النص أن الاتفاقية لا تنطبق على أحكام مسؤولية المنتج عن الأضرار البدنية التي تحدثها السلع المعيبة.

وبعد هذا الحكم من الأحكام المستحدثة في الاتفاقية، ويمكن استخلاص هذا الحكم من نص الفقرة الأولى من المادة الرابعة من الاتفاقية، التي تقضي ضمنا بأنها لا تنطبق على الالتزامات والمسؤوليات الخارجة عن نطاق عقد البيع<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> المادة 5 من اتفاقية فينا، مرجع سابق.

## المبحث الثاني: الطبيعة الدولية لعقد البيع الدولي للبضائع

لعل سبب عدم تعريف العقد التجاري الدولي تعريفا واحدا جامع ومانعا، سيفتح الباب للعديد من المناقشات المتباينة، ويتعذر الوصول إلى تعريف موحد ينطبق على جميع العقود أنواع العقود الدولية<sup>1</sup>، وهذا ما أكده الفقيه "lagard"، هو أن ما قد يجعل من عقد ما دوليا نشاط معين، قد لا يضيف عليه هذه الصفة بصدد نشاط آخر، فكان من شأن هذه الصعوبة أن أدت إلى جعل الكثير من التعاريف التي قال عنها الفقهاء تعاريف قاصرة نظرا لتباين آراء فقهاء القانون الدولي الخاص بشأنها، غير أن تحليل هذه التعاريف يكشف على أن القائلين بها يعتدون بمعيارين اصطلح على تسميتهما، المعيار القانوني والمعيار الإقتصادي.

ومما لا شك فيه أن تطبيق كل معيار سوف يؤدي إلى نتيجة مغايرة عند تطبيق معيار آخر، وذلك راجع إلى الخلاف الفقهي حول تحديد المعيار المميز للعقد الدولي بين اتجاه يتبنى المعيار القانوني لتحديد الصفة الدولية للعقد واتجاه يؤيد المعيار الإقتصادي لتحديد تلك الصفة، واتجاه ثالث يحاول التوفيق بين المعيارين، فإذا ما تحددت الصفة الدولية للعقد فإنه يخضع لقاعدة الإسناد التي تعين القانون الواجب التطبيق عليه.

لذلك وضعت معايير على أساسها يتم تحديد الصفة الدولية للعقد من عدمه (المطلب الأول)، وتبعه في ذلك القرارات التي صدرت عن هيئات التحكيم و حتى عن القضاء الوطني، إضافة إلى بعض الاتفاقيات التي كان لها موقف إزاء دولية عقد البيع الدولي للبضائع (المطلب الثاني).

<sup>1</sup> عدلي محمد عبد الكريم، النظام القانوني للعقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2010 - 2012، ص 58.

## المطلب الأول: معايير دولية عقد البيع الدولي للبضائع

في سبيل الكشف متى يكون العقد دولياً، اقترح الفقه معياران، الفقه التقليدي وهو معيار قانوني يعتد بعناصر الرابطة العقدية، ومدى تطرق الصفة الأجنبية لهذه العناصر كلها أو بعضها وذلك في (الفرع الأول)، ويتجه الفقه الحديث وهو المعيار الاقتصادي الذي يعبر عن مدى اتصال الرابطة العقدية بمصالح التجارة الدولية (الفرع الثاني)، كما استحدث الفقه معيار ثالث يحاول التوفيق والجمع بين هذين المعيارين وهو المعيار المختلط للكشف عن دولية العقد، بصرف النظر عن طبيعة قواعد القانون الدولي الخاص التي ستخضع لها الرابطة العقدية<sup>1</sup> (الفرع الثالث).

## الفرع الأول: المعيار القانوني

يقوم المعيار القانوني على فكرة مؤداها أن العقد يعد دولياً فيما لو اتصلت عناصره القانونية بأكثر من نظام قانوني واحد، أي إذا اتصلت عناصر الرابطة العقدية بدولة أو أكثر غير دولة القاضي المطروح عليها النزاع، وهو في هذا يميل إلى التسوية بين العناصر القانونية للرابطة العقدية، حيث في هذا الشأن قال العميد الفرنسي "BATIFFOL"، عن العقد الدولي بأنه: "يعتبر العقد دولياً إذا كانت الأعمال المتعلقة بانعقاده أو تنفيذه أو حالة الأطراف فيه، سواء من جهة جنسيتهم أو محل إقامتهم أو من ناحية موضوعه تتصل بصلات أو روابط مع أكثر من نظام قانوني واحد"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، ط2، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 71.

<sup>2</sup> تعريف الأستاذ BATIFFOL مشار إليه في: سلامة فارس عرب، وسائل معالجة اختلال توازن العقود الدولية في قانون التجارة الدولية، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 1999، ص38.

ويرى البعض أن الصفة الدولية للعقود تستخلص من المفهوم المخالف للعقود الداخلية التي ترتبط كافة عناصرها بسيادة الدولة الواحدة وتكون خالية من كل عنصر أجنبي<sup>1</sup>، وهذا ما أكدته الفقيه " رابل"، فموضوع المعيار القانوني هو التمييز بين العقد التجاري وسائر العقود التجارية الدولية، وإن لم يعط له تعريف دقيق، ويرجع ذلك إلى أن لقاضي النزاع حرية العناية به بحسب الحوال والظروف، لكن يمكن وفقا لهذا المعيار تحديد دوليته بأن يكون كلا الطرفين منتمين إلى أنظمة قانونية مختلفة<sup>2</sup>، وفقا لهذا المعيار يعد مثلا عقد البيع دوليا إذا اتصلت عناصره بأكثر من نظام قانوني واحد<sup>3</sup>.

وباستقراء بسيط للاتفاقيات الدولية، نجد أنها لا تقر بهذا التعريف لأنه جامد<sup>4</sup>، ولا تتحو منحاه، بل على العكس من ذلك فهي تميز بين العناصر القانونية للعقد التي تطرقت لها الصفة الأجنبية ولا تختار إلا العنصر الفاعل والمؤثر الذي يملك بذاته القدرة على ربط العقد بالنظام القانوني لأكثر من بلد حقيقة وواقعا، فبعض قرارات محكمة النقض الفرنسية اعتبرت أن الجنسية من العناصر التي تضي على العقد صفة الدولية، لكن هذا الرأي لم يؤيد كونه عنصرا ضعيفا<sup>5</sup>.

بالمقابل اعتبرت الاتفاقيات الدولية بالإجماع، على أن عنصر اختلاف موطن مؤسسات الأطراف هو العنصر القانوني الفاعل، القادر بذاته على إضفاء الطابع الدولي على العقود التجارية، لأن من آثاره نقل محل العقد من دولة إلى أخرى، وبالتالي ارتباط العقد

<sup>1</sup> شويرب خالد ، القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي، رسالة دكتوراه في الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2008 - 2009، ص 17.

<sup>2</sup> Patrick Courbe, Contrat Commerciaux Internationaux, J.Class.D.com.fas 335.

<sup>3</sup> كأن يبرم عقد في باريس مثلا بين فرنسي مقيم في فرنسا وبلجيكي مقيم ببلجيكا، وتعلق الأمر ببضاعة توجد في إيطاليا، وتسلم في مكان وجودها، فكل هذه العناصر تضي على العقد الصفة الدولية لاتصاله بأكثر من نظام قانوني واحد، وهذا على خلاف العقود الداخلية.

<sup>4</sup> هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، ط 3 ، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1995، ص 61.

<sup>5</sup> شويرب خالد، مرجع نفسه، ص 16.

والمساس باقتصاد أكثر من دولة واحدة، ومن هنا يظهر أن الاتفاقيات تتخير عناصرها، ولا تنتصر إلا للعنصر القانوني الذي تطرقت له الصفة الأجنبية.

وتجدر الإشارة في هذا الصدد، أن ثبوت الصفة الدولية من عدمها، مسألة تتوقف على طبيعة الرابطة العقدية، لذلك انقسم الفقه المؤيد لهذا المعيار إلى فريقين: فريق ينظر إلى العنصر الأجنبي في العلاقة العقدية نظرة مطلقة، وفريق يأخذها بنظرة نسبية.

### أولاً: النظرة المطلقة للعناصر الأجنبية

يتزعم هذا الفريق الفرنسي "Batiffol"، ويرى أنه يجب النظر إلى جميع عناصر الرابطة العقدية على حد سواء، حيث أنه يكفي توفر الصفة الأجنبية في أي عنصر من عناصر العلاقة العقدية لإعتبار العقد دولياً، بغض النظر عن مدى أهمية وتأثير ذلك العنصر من عدمها، فيكفي مثلاً أن تختلف جنسية المتعاقدين أو موطنهم، أو أن يقع البيع على بضاعة موجودة في دولة أجنبية أو تم إبرامه في دولة أجنبية، أو نفذ جزء منه في هذه الأخيرة<sup>1</sup>.

إذ يعرف العقد الدولي بأنه: "يعتبر العقد دولياً، إذا كانت الأعمال المتعلقة بانعقاده أو تنفيذه، أو حالة أطرافه، سواء من حيث جنسيتهم أو محل إقامتهم، أو من حيث تركيز موضوعه، تتصل بصلات أو روابط مع أكثر من نظام قانوني"<sup>2</sup>.

ولقي مناصري هذا الفريق، الكثير من الانتقادات إذ لم يميزوا بين العناصر المؤثرة والغير مؤثرة في العقد، كما أن إضفاء الصفة الدولية للعقد لوجود عنصر أجنبي ضمن عناصر الرابطة العقدية، منتقد على أساس أن الرابطة العقدية التي لا تتوفر على عنصر أجنبي هي علاقة وطنية محضة تطبق عليها القواعد الموضوعية للقانون الوطني وحده، أما إذا كانت

<sup>1</sup> المشرع التونسي إعتد المعيار القانوني، وذلك من خلال المجلة التونسية للقانون الدولي الخاص الصادر بمقتضى القانون 97/98، والذي ينص في المادة 2 منه: « est international la rapport de droit rattaché au moins pour l'un de ses éléments déterminant, à un ou plusieurs ordre juridiques que l'ordre juridique tunisien » .

<sup>2</sup> « il est donc permis considérer qu'un contrat a un caractère international quand, par les actes concernant sa conclusion ou son exécution ou la situation des parties quand a leur nationalité ou leur domicile, ou la localisation de son objet, il a des liens avec plus d'un système juridique ». Batiffol. H, encyclopédie juridique , Dal , répertoire de droit international, tome 1968 , contrats et conventions, N9, p564 .

العلاقة ذات عنصر أجنبي، فهذا من شأنه أن يفسح المجال لإعمال قواعد الإسناد دون مراعاة ما إذا كان العنصر الأجنبي مؤثر، وإيجابي أم أنه مجرد عنصر سلبي وغير مؤثر<sup>1</sup>.

### ثانياً: النظرة النسبية للعناصر الأجنبية

أنصار هذا الفريق يقسمون الرابطة العقدية، إلى عناصر مؤثرة وأخرى غير مؤثرة، وقد اختلفوا في تصنيف الكثير منها:

**فبالنسبة لمحل إبرام العقد:** يرى الفقيه « Mayer »، بأنه لا يمكن الإعتداد بمحل الإبرام كأساس لتحديد الصفة الدولية للعلاقات العقدية، وذلك لإمكانية الغش نحو القانون من قبل الأطراف، نظراً لإمكانية تحديد مكان إبرام وهمي لا أساس له من الصحة<sup>2</sup>.

**بالنسبة لمكان تنفيذ العقد وموطن المتعاقدين:** فله تأثير نسبي على العقد فقد يكون اختلاف محل تنفيذ العقد عن مكان إبرامه، أو موطن المتعاقدين من العناصر المؤثرة في منح العقد الصفة الدولية، كأن يبرم عقد بيع بين جزائريين، أحدهما مقيم بفرنسا ولهما نفس الجنسية، أو أن يبرم عقد في الجزائر بين جزائريين يقيمون في الجزائر، ولكن يكون تنفيذ العقد في تونس، غير أن القضاء الفرنسي أكد في العديد من الحالات، أن اختلاف مكان الإبرام عن مكان التنفيذ، لا يعتبر دوماً عنصراً مؤثراً، فهو يقر بأنه مؤثر<sup>3</sup> و في أخرى يعتبره غير مؤثر.

**مثال:** تلك القضية التي وقعت بين مؤسسة " بوردون " الخاضعة للقانون الفرنسي، ومقرها بباريس، والسيد " تارديه " الفرنسي الجنسية والساكن بباريس، وهو ممثل الشركة المؤسسة في

<sup>1</sup> الطيب زروتي، الوسيط في الجنسية الجزائرية، مطبعة الكاهنة، الجزائر، 2002، ص 15.

<sup>2</sup> سلامة فارس العرب، مرجع سابق، ص 44.

<sup>3</sup> قرر القضاء الفرنسي، بأن العقد الدولي هو الذي ينتج آثاره بعد إبرامه بين الحدود، بمد البضاعة وجزر القيمة:

\_ cass.civ.27/04/1964.Affaire Monbalieu c/ desmytre coron.Rev.critique,1965,p346.

\_ cass.civ.18/05/1971,Affaire Empex c/ moltiriatique,Rev.clunet,1972,p62.

\_ cass.civ.07/10/1980,Affaire Tardieu c/ Bourdon,Rev.critique,1981,p315.

دولة "كولومبيا" بأمريكا الجنوبية وبيع منتجاتها وتصريفها، حيث وبتاريخ 8 جويلية 1977 تم إبرام عقد تمثيل تجاري بينهما بباريس، وقد تضمن العقد شرط التحكيم، مع الإتفاق على إختصاص القانون الفرنسي وقضاء التحكيم الفرنسي بالنظر في المنازعات بشأن تفسيره أو تنفيذه، حددت العمولة المستحقة وحرر العقد باللغة الفرنسية، إلا أنه قد صادفهم سوء تفاهم بعد إبرام العقد، فلجأت الشركة ورفعت النزاع أمام محكمة باريس، طالبة إبطال العقد على أساس التدليس، فتمسك السيد "تارديه" بعدم إختصاص المحكمة لوجود شرط التحكيم، مؤكداً أنه عقد دولي وأنه يخضع لمبدأ استقلالية شرط التحكيم عن القانون الفرنسي، إذ صدر حكم بتاريخ 1978/10/26، من قبل محكمة الدرجة الأولى قابلة بهذا الدفع، لكنه ألغي من قبل مجلس الإستئناف بباريس في 1979/05/07، وتأييد بقرار محكمة النقض في 1980/10/07 التي اعتبرت أن هذا العقد محل النزاع عقد وطني، يخضع فقط للقانون الفرنسي، مرتكزة في ذلك على جنسية الطرفين وموطنهما، واختيارهما للقانون الفرنسي وقضاء التحكيم الفرنسي، دون إعطاء أهمية للضوابط الأخرى.

**فيما يخص اختلاف جنسية المتعاقدين:** نرى أن عنصر الجنسية في مجال العقود المالية والتجارية، يقل شأنه كضابط محدد للصفة الدولية للعقد، فمنه من يرى أنه عنصر فعال ومؤثر<sup>1</sup>، ومنه ما استبعده من غالبية الفقه<sup>2</sup>، إذ يرى الفقيه الفرنسي "Goldman" عدم أهمية عنصر اختلاف جنسية المتعاقدين، في منح الصفة الدولية للعقد، وقد أعطى مثال على ذلك: بعقد البيع الذي يبرم بين منتج فرنسي للثمار الزراعية، وبائع فاكهة إيطالي يفتتح دكانه بباريس، مع الأخذ بعين الاعتبار أن مكان تسليم البضاعة ومكان الدفع بفرنسا، وبما أن العقد يحتوي على عنصر أجنبي وهو اختلاف الجنسية، إلا أنه لا يعد فعلا ويعد عقدا

<sup>1</sup> **Alfonsin** « contribution a l'étude de la relation juridique en droit international prive », mélanges offerts a Maury jacques, tome1, p 29.

<sup>2</sup> **Goldman.B** : note sous l'arrêt hicto de la cour d'appel de paris 19/06/1970 , hicto c / société Buisman , J.C.I , 1971 ,N 1692 .

فرنسيا خالصا في موضوعه, كما أن الاتفاقية استبعدت ذلك صراحة في نص المادة 1/3ف3 عنصر الجنسية، كعنصر محدد لمجال اختصاصها<sup>1</sup>.

ويرى جانب من الفقه، أن اعتماد التمييز بين العناصر المؤثرة وغير المؤثرة، كأساس لمنح الصفة الدولية للعقد، لم يعد كافيا لنسبية هذا التمييز وعدم دقته، لذا ذهبوا للتمييز بين الدولية الموضوعية (المطلقة) والدولية الشخصية (النسبية)، وبالتالي نكون أمام الدولية الموضوعية حينما تتصل العناصر الذاتية للعلاقة العقدية بدولتين أو أكثر، أي نظامين قانونيين على الأقل، ونكون أمام الدولية الشخصية إذا كانت عناصر هذه العلاقة ترتكز في دولة واحدة، بينما طرح النزاع يكون أمام قضاء دولة أخرى.

ويرى الفقه<sup>2</sup> أنه من الأفضل وصف هذه العلاقة العقدية " بالأجنبية"، فهو عقد بيع أجنبي بالنسبة للقضاء الفرنسي المعروض أمامه النزاع، ولكنه ليس عقد بيع دولي، لكن بمجرد طرح النزاع والذي ترتكز عناصره في دولة واحدة، على قضاء دولة أجنبية يصبح العقد دوليا لكن لا يرتقي إلى الدرجة الموضوعية، كما يرى البعض بأن الدولية في هذه الحالة نسبية، ولا تكفي لإضفاء الطابع الدولي وإعمال قواعد التنازع التي تخضع بمقتضاها هذه الرابطة لقانون الإرادة، وعليه لا يعتبر العقد دوليا إلا إذا اتصلت عناصره بأكثر من نظام قانوني، وهذا يحدث في الدولية المطلقة (الموضوعية)، أما الدولية الشخصية (النسبية) فتكون عناصر الرابطة العقدية كافة منتمية إلى دولة واحدة.

### الفرع الثاني: المعيار الاقتصادي

اقترح الفقه تعريفا حديثا للعقد الدولي، كرد فعل عن تطرف المعيار القانوني الجامد الذي استند على تطرق الصفة الأجنبية لعنصر من عناصر العقد، وهو لا يختلف عن

<sup>1</sup> المادة 1/3ف3 من اتفاقية فينا : " لا تؤخذ في الإعتبار جنسية الأطراف ولا الصفة المدنية و التجارية للأطراف أو للعقد في تحديد تطبيق هذه الإتفاقية".

<sup>2</sup> Mayer Pierre et Vincent Henzè : « Droit international privé », 8 éd, Montchrestien, paris, 2005, p5 et suit.

المعيار القانوني، ويعد هذا المعيار معياراً موضوعياً يتناول مادة النزاع، وبالتالي حتى يخضع العقد لمبادئ عقود التجارة الدولية، لا بد من إدراج شرط في العقد كشرط التحكيم، في حالة وجود نزاع فعلي، فعلى القاضي للفصل ما إذا كان العقد دولياً من عدمه، لا بد من توافر مصالح التجارة الدولية في العقد، ويرجع بعض المؤلفين ذلك إلى وجود حركة الأموال أو خدمة أو معاملة عبر الحدود<sup>1</sup>، وهذا يعطي للعقد محتوى اقتصادياً واقعياً، فتكثيف العلاقة بوصفها وطنية أو دولية، لا يرجع إلى عناصر العقد، وإنما إن كان هناك مد وجزر للبضائع، وهذا ما أخذ به القضاء الفرنسي حسب ما قاله المحامي العام MATTER بمناسبة قضية شهيرة طرحت على محكمة النقض الفرنسية سن 1927<sup>2</sup>، والذي يتلخص رأيه في أن العقد يعد دولياً إذا ترتب عليه آثار انتقال و حركة للأموال عبر الحدود الدولية<sup>3</sup>.

باستطلاع الاتفاقيات الدولية نجدها لا تأخذ بهذا التعريف كضابط مستقل وقائم الذات لتحديد دولية العقد، والسبب في ذلك يرجع إلى أن المعيار الاقتصادي ما هو إلا مقتضيات وموجب من موجبات، حيث أن انتقاء الاتفاقيات الدولية لعنصر القانونية الحاسمة مثل عنصر اختلاف مؤسسات الأطراف، وجريان تنفيذ العقد في الخارج، واختلاف نقطة الوصول عن دولة القيام، واختلاف مكان الشحن عن مكان التفريغ، فهذه وغيرها تؤدي لا محالة إلى انتقال الأموال والخدمات عبر الحدود، وتجاوز المجال لدولة واحدة، وبالتالي إدراك الغايات التي يسعى إليها أنصار المعيار الاقتصادي.

<sup>1</sup> [http://www.dn.net.ib.Tony Maamouli.la notion du contrat international, S.D.I.D.195.pw749 note Hamel.](http://www.dn.net.ib.Tony%20Maamouli.la%20notion%20du%20contrat%20international,%20S.D.I.D.195.pw749%20note%20Hamel)

<sup>2</sup> تتلخص وقائع هذه القضية في أن عقد إيجار عقار كائن بالجزائر (كانت مستعمرة من قبل فرنسا)، أبرم بين فرنسي وإنجليزي، وتضمن هذا العقد أن الأجرة ستدفع بالجنيه الإسترليني سواء في لندن أو الجزائر والاختيار يكون للمؤجر، هذا مع الإشارة إلى أن هذا الشرط كان باطلاً في فرنسا نقلاً عن سلامة فارس العرب مرجع سابق، ص 28.

<sup>3</sup> Le Contrat doit Produire comme un moment de flux et flux, au-dessus des frontières des conséquences dans un pays et dans un autre, exemple : le contrat de vente commerciale qui fait passer des marchandises d'un pays dans un autre et en suite le moment du prix du seconds dans le premier.

## ثالثا: المعيار المختلط

نظرا لاختلاف وجهات النظر حول تحديد المقصود بالعقد التجاري، رأى بعض الفقهاء ضرورة الأخذ بالمعيارين القانوني والاقتصادي معا، وهو ما تبناه القضاء الفرنسي الحديث عند التصدي لمدى دولية العقد في مرحلة انتقالية، حاول فيها الجمع بين المعيارين وصولا إلى الإقرار بتكاملها لاكتساب العقد صفة الدولية، وبناء على ذلك لا يمكن اعتبار عقد ما دوليا إلا إذا استوفى الصفة الدولية وفقا لمعطيات المعيارين معا، كأن يكون متصلا بأكثر من نظام قانوني ومحققا لمصالح التجارة الدولية في نفس الوقت، الأمر الذي يؤكد أن توافر المعيار الاقتصادي لدولية العقد، يؤدي بالضرورة لاكتساب الرابطة العقدية للطابع الدولي وفقا للمعيار القانوني والعكس غير صحيح<sup>1</sup>.

ومثال ذلك: أن يبرم عقد بيع في الجزائر بين إنجليزي وشركة جزائرية، ويتعلق الأمر ببضائع يتم انتقالها من الجزائر إلى ألمانيا، ويتم في هذه الأخيرة، فهذا العقد يكون متصلا بنظامين قانونيين، هما القانون الجزائري، والقانون الإنجليزي، ومتعديا كذلك لحدود الدولة الواحدة بالنظر إلى نقل البضائع إلى ألمانيا.

حيث هناك من رفض فكرة ازدواج المعيار، استنادا إلى أنه يجب فحص طبيعة العقد ذاته بغض النظر عن جنسية المتعاقدين ومواقعهم أو مكان الإبرام أو التنفيذ، أو موقع المال أو موضوع العقد، لذلك إذا تطلبت طبيعة العقد تطبيق نظام خاص تجاوز النظام القانوني الوطني اعتبر العقد دوليا.

<sup>1</sup> هناك مجموعة من القضايا العملية التي تعرض لها القضاء الفرنسي من بينها حكم Hecht الشهير بتاريخ 4 جويلية 1972... ينظر: شريف هنية، القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر، 2002، ص26.

كما هناك اتفاقيات دولية تتعلق بالبيع الدولي للبضائع تجمع بين المعيارين، وهذا ما وضحته اتفاقية فينا 1980 بشأن البيع الدولي للبضائع<sup>1</sup>، التي اعتمدت بالإضافة إلى المعيار القانوني، واتصال العقد بأكثر من نظام قانوني بوجود مؤسسات الأطراف المتعاقدة في دولتين مختلفتين وكذلك الحال في اتفاقية لاهاي 1986 بشأن البيع الدولي للبضائع.

يتضح من ذلك أن تكييف عقد التجارة بأنه دولي من عدمه يمكن الوصول إليه، بالجمع بين المعيارين القانوني والاقتصادي، بالنظر إلى تداخل وتشارك العلاقات القانونية والاقتصادية في العقود الدولية.

#### الفرع الرابع: موقف التشريع الجزائري

ليس هناك نص صريح يحدد الصفة الدولية للعقد التجاري الدولي، سوى ما جاء به المرسوم التشريعي 09/93 المؤرخ في 3 ذي القعدة 1413 الموافق لـ 25 أبريل 1993، والمتعلق بالتحكيم الدولي<sup>2</sup> والذي عرف صفة الدولية في التحكيم وفقا لمعايير محددة.

كما جاء في المادة 458 مكرر من هذا المرسوم: "يعتبر دوليا بمفهوم هذا الفصل التحكيم الذي يخص المنازعات المتعلقة بمصالح التجارة الدولية، والذي يكون فيه مقر أو موطن أحد الطرفين على الأقل في الخارج"<sup>3</sup>.

باستقراء نص هذه المادة نجد أن المشرع الجزائري قد اعتمد معيارا مزدوجا في منح الصفة الدولية للتحكيم، فقد أوجب توفر المعيار الاقتصادي أي أن يتعلق التحكيم بمصالح

<sup>1</sup> تعتبر اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع 1980، أول أداة قانونية عالمية موجهة إلى تحديد العقد الأكثر تداولاً في العلاقات الاقتصادية الدولية، وعصارة لتاريخ طويل من البحث المضني في سبيل إيجاد حلول تنظيمية ملائمة لهذه الطائفة من العقود.

<sup>2</sup> هذا المرسوم جاء ليعدل ويتم الأمر 154/66 المؤرخ في 8 يوليو والمتضمن قانون الإجراءات المدنية، ج ر عدد 27، في تاريخ 27 أبريل 1993، ص 58.

<sup>3</sup> شويرب خالد، مرجع سابق، ص 27.

التجارة الدولية، وأوجب أيضا توفر المعيار القانوني بأن يكون مقر أو موطن أحد الطرفين على الأقل في الخارج<sup>1</sup>.

حيث عدل المشرع عن المعيار المزدوج، وتبنى المعيار الاقتصادي فقط ، وذلك بصور قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجديد بمقتضى القانون رقم 09/08 المؤرخ في 25 فيفري 2008<sup>2</sup>، وذلك بنص المادة 1039 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية<sup>3</sup>.

### المطلب الثاني: موقف الاتفاقيات الدولية و قرارات التحكيم من دولية العقد

لقد أصبح العقد الدولي بطبيعته حدود الحيز السياسي لوحدة جغرافية معينة، أو عدة وحدات جغرافية على عكس التحديد السابق للعقد في إطار القانون الداخلي، وفي ظل العلاقات القانونية التي سادت حقبة طويلة من الزمن، ويتطلب في تحديده الاعتماد على ضوابط يمكن استخلاصها من الاتفاقيات الدولية ، ونظرتها إلى العقود الدولية وطبيعتها (فرع أول)، إضافة إلى تدعيم هيئات تحكيمية للصيغة الدولية للعقود من خلال الفصل في قضايا معروضة عليها، وهذا يستوحى من قرارات التحكيم الصادرة عنها ( فرع ثاني).

### الفرع الأول: موقف الاتفاقيات الدولية من دولية عقد البيع الدولي للبضائع

لقد وضعت الاتفاقيات الدولية لنفسها منهجا خاصا في تعريف دولية العقد بأنه متطور، في أنه يميز بين العناصر القانونية التي تنطبق لها الصفة الأجنبية، كما أنه يجعل المعيار الاقتصادي أداة مسخرة من قبله للكشف عن دولية العقد، ويعمل من داخله، فلا يمكن اعتبار المعيار الاقتصادي قائم الذات مستقل عن المعيار القانوني، كما أشارت الاتفاقيات التي تتبنى هذا التعريف المتطور إلى إتخاذ شكلين، شكل صريح وآخر ضمني.

<sup>1</sup> شبة سفيان، مرجع سابق، ص 28.

<sup>2</sup> المنشور في ج ر عدد 21، الصادرة بتاريخ 23 أبريل 2003، والذي دخل حيز التنفيذ في 23 أبريل 2009.

<sup>3</sup> وذلك التي تنص: "يعد التحكيم دوليا بمفهوم هذا القانون، التحكيم الذي يخص النزاعات المتعلقة بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل".

### أولاً: الاتفاقيات الدولية التي دلت على التعريف بشكل صريح

تعد الاتفاقيات التي تبنت التعريف المتطور وبالشكل الصريح ، إذا ما وجد بالعقد ما يدل على دوليته كالصفة الأجنبية مثلا، وليس أي عنصر، بل عنصر حاسم من عناصره القانونية، والتي قسمها " BATTIFOL " إلى عناصر عامة ( محل الإبرام، محل التنفيذ)، وعناصر خاصة منها ما يتعلق بشخصية المتعاقدين ( الجنسية المشتركة، الموطن المشترك)<sup>1</sup>، والتي استبعد الأخذ بها والاعتداد بعنصر واحد يشير بشكل صريح على ذلك.

ولعل لعنصر اختلاف موطن الأطراف أهمية بالغة، وقد جعل منه المشرع وحتى بعض الاتفاقيات قاعدة الإسناد الوحيدة في بعض العقود، أو قاعدة الإسناد الاحتياطية في حالة تخلف الاشتراك في الموطن، إلا أن بعض الأحكام قد استبعدته كعنصر فاعل للقول بدولية العقد، واكتفت بالبحث عن عنصر آخر خارجي يقتضي حدوث أمر خارج الدولة الواحدة يتعلق بمصالح التجارة الدولية، كالتسليم في دولة غير دولة مجلس العقد، أو انتقال البضاعة وهذا ما جاء في نص المادة 1/ف2 من اتفاقية فينا<sup>2</sup>.

كما اعتبر عنصر التنفيذ أو مكان تركيز العلاقة التعاقدية، عنصرا حاسما يجعل العقد يتصل بأكثر من قانون دولة واحدة، وتعد اتفاقية بروكسل 1970 واتفاقية جنيف 1956 من أهم الاتفاقيات التي تبنت هذا العنصر، إضافة إلى عناصر أخرى.

### ثانياً: الاتفاقيات التي دلت على التعريف بشكل ضمني

توجد اتفاقيات أخرى لها طريقة خاصة في تحديد دولية العقد، إذ تكتفي بالإحالة على مقتضيات الاتفاقيات من جنسها، منها الاتفاقية الموحدة بشأن الفواتير الدولية التي تعتبر عند

<sup>1</sup> الطيب زروتي، النظام القانوني للعقود الدولية في القانون الجزائري المقارن، ج2، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، جامعة الجزائر، 1990 - 1991، ص 230.

<sup>2</sup> أنظر المادة 1 / ف 2 من اتفاقية فينا 1980 ، مرجع سابق.

شراء الفواتير أن العقد يكون دولياً إذا كان ناشئاً عن عقد بيع دولي للبضائع، كذلك في نفس الإطار اتفاقية لاهاي 1915 بشأن البيوع ذات الطابع الدولي للأشياء المنقولة المادية.

إلى جانب ذلك هناك شكل آخر من الاتفاقيات التي تستعمل عبارات في تحديد دولية العقد، مثل اتفاقية روما 19 جويلية 1980، بشأن القانون المطبق على الالتزامات التعاقدية، والتي جاء في مادتها الأولى: " **تطبق الاتفاقية حين توجد أوضاع تتضمن تنازع قوانين حول الالتزامات التعاقدية**"، وهي نفس العبارة التي استعملتها اتفاقية لاهاي 22 ديسمبر 1986 بشأن البيع الدولي، بمقتضى الفقرة 2 مادة 1 لتحديد دولية العقد كشرط مسبق لتطبيق مقتضياتها، إلا أن هذا الإبهام والغموض من استعمال عبارة كتنازع القوانين، سرعان ما يتبدد عندما نعلم أن منهج تنازع القوانين لا يجد مجالاً له إلا في إطار التعريف القانوني، وليس له أي دور في إطار غيره من التعاريف، كما نجد أن اتفاقية روما تحمل في طياتها ما يدل على الصفة الدولية للعقد وهو ما ود في المادة 3/ ف13<sup>1</sup>، أي أن العقد الدولي عناصره تتمركز في بلد واحد، كما أشارت أيضاً المادة 4/ ف1: " **العقد يحكمه قانون البلد الذي تتصل به هذا الأخير بمقتضى روابط أكثر وثوقاً**".

### الفرع الثاني: موقف قرارات التحكيم من دولية عقد البيع الدولي للبضائع

إن القرارات والأحكام الصادرة عن الهيئات المنوطة لها صلاحيات قضاء التحكيم، والتي فصلت في نزاعات دولية أضفت الصيغة الدولية على العقود، وخرجت بها من الحيز الضيق لتسمو بها نحو عالم الدولية، ونخلص إلى موقف هذه الجهات من خلال ذكر حكمين صادرين عنها وهما<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> تنص المادة 3/ ف3 من اتفاقية روما: "اختيار الأطراف لقانون أجنبي لا يقبل عندما يكون جميع عناصر العقد توجد وقت هذا الاختيار داخل بلد واحد".

<sup>2</sup> محمودي مسعود، أساليب وتقنيات إبرام العقود الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية الساحة المركزية بن عكنون، الجزائر، 2006، ص 26.

قضت لجنة التحكيم لغرفة التجارة الخارجية لروسيا في قرار صادر بتاريخ 19 أكتوبر 1979، ان النزاع بين المؤسسة المجرية وهيئة بولونية مختصة في التجارة الخارجية، والمتعلق بتوريد مصنع وتركيبه، عقد دولي تحكمه قواعد وأحكام معاهدة الكوميكون لسنة 1968 المتعلقة بتوريد البضائع.

كما أنه في قضية " CBABASSIATIC TEXACO " ضد الجماهيرية الليبية، رأي المحكم الوحيد لغرفة التجارة الدولية، ان العقد المبرم بين الطرفين هو عقد دولي سواء بالمفهوم الاقتصادي لأنه يثير مصالح التجارة الدولية، او بالمعنى القانوني لأنه يتضمن عناصر إسناد لدول مختلفة<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> محمودي مسعود، مرجع سابق، ص 27.

## الفصل الثاني

# تنظيم عقد البيع الدولي للبضائع

تسعى قواعد الاتفاقية الدولية الخاصة بالبيع الدولي للبضائع إلى تنظيم و تكوين عقد البيع الدولي، وتحديد التزامات كل من البائع والمشتري، وبالتالي فهي أداة تنظم علاقة من علاقات القانون الخاص ذات طابع دولي، وهو ما عبرت عنه أجزاء الاتفاقية الثلاث الأولى من المواد 1-88 التي إذا حللنا قواعدها نجدها قواعد موحدة تتناول تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وآثاره، وقواعد وثيقة الصلة بالنظرية العقدية التي تدخل في دائرة القانون الخاص، وبعبارة أوضح هي تعكس علاقة وثيقة الصلة بنظرية العقد في القانون المدني<sup>1</sup>.

إضافة إلى تنظيم تكوين العقد، فإن الاتفاقية أيضا تنظم العلاقة بين الدول المتعاقدة، حيث تشمل على فئة من القواعد التي تتعلق بالانضمام إلى الاتفاقية، وإيداع وثائق التصديق والتحفظات والانسحاب منها<sup>2</sup>، وتفرض هذه القواعد التزامات على الدول الأطراف، ومن ثم فهي تدخل في نطاق قواعد القانون الدولي العام.

فبمجرد استكمال الإجراءات التعاقدية، يولد لدينا عقد دولي ناتج عن إرادة الأطراف المتعاقدة، وبدون شك تتجه رغبتهما إلى تحقيق ما تم الاتفاق عليه، عن طريق تنفيذ بنود العقد، وبالتالي سنعرض إلى أركان العقد التجاري التي تتوافق مع تلك اللازمة للعقد المدني، في (المبحث الأول) تكوين عقد البيع الدولي للبضائع، وتنفيذه مع إبراز آثار عقد البيع الدولي للبضائع في (المبحث الثاني).

<sup>1</sup> عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية- النظرية المعاصرة ط1، دار هومة للنشر و التوزيع، الجزائر، 2007، ص213.

<sup>2</sup> وردت هذه القواعد في الجزء الرابع من " الأحكام الختامية " المواد من 89 -101 من الاتفاقية.

### المبحث الأول: تكوين عقد البيع الدولي للبضائع

رأينا فيما تقدم أن اتفاقية فيينا قد جمعت في نصوصها بين الأحكام التي تتعلق بتكوين عقد البيع الدولي للبضائع، والأحكام الموضوعية لهذا العقد وهما الموضوعان اللذان كانا ينظم كل منهما اتفاقية مستقلة من اتفاقيتي لاهاي 1964، لم تعالج اتفاقية فيينا من قواعد تكوين عقد البيع سوى ركن الرضا، ولم تنظم ركني السبب و المحل، إذا أغفلت عمدا تنظيم عيوب الرضا لأنها من الأمور التي تختلف فيها التشريعات الوطنية، واقتصر التنظيم الذي أتت به الاتفاقية على الإيجاب والقبول، ذلك أن اتفاقية فيينا اقتتت أثر اتفاقية لاهاي 1964م بشأن تكوين عقد البيع الدولي للبضائع، وقد اكتفت هذه الاتفاقية الأخيرة أيضا بتنظيم جزء من ركن واحد من أركان العقد هو الرضا ولم تتناول منه إلا الإيجاب والقبول<sup>1</sup>.

كما يلاحظ أن اتفاقية فيينا قد وردت فيها نصوص تتعلق بتفسير العقد وإثباته ضمن القواعد العامة للاتفاقية وقبل النصوص المنظمة لتكوين العقد وعلى هذا الأساس سنقسم المبحث إلى مطلبين نتناول في (المطلب الأول)، التراضي في عقد البيع، ونخصص (المطلب الثاني) لتفسير العقد وإثباته.

#### المطلب الأول: التراضي في عقد البيع الدولي للبضائع

عقد البيع الدولي للبضائع هو عقد منظم بموجب اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع، ينعقد بتراضي طرفيه حول جميع الشروط الجوهرية اللازمة لانعقاده.

بمعنى أنه ينعقد بمجرد تبادل الطرفين التعبير عن إرادتين متطابقتين، فلا يشترط لانعقاد شكل معين، ومع ذلك توجد بعض العقود التجارية التي يلزم لانعقادها أن تكون بكتابة رسمية أو عرفية، إلا أن العقود المدنية تتصف بالشكلية<sup>2</sup> أكثر ما تتصف به العقود

<sup>1</sup> محسن شفيق، مرجع سابق، ص 132.

<sup>2</sup> هناك من العقود ما لا يكفي فيها التراضي، ومنها العقود الشكلية، وهي العقود التي يشترط بجواز التراضي إتباع شكل معين مخصوص يعينه القانون، وأكثر ما يكون هذا الشكل ورقة رسمية يدون فيها العقد، ومن أمثلة ذلك عقود الهبة والرهن.

التجارية، وقد تبدو هذه القسوة في الأشكال متعارضة مع الرغبة في التبسيط والسرعة اللتين يتصف بهما القانون التجاري<sup>1</sup>، فإن لم تتلاقى تعبير عن الإرادة تتوافر له مقومات الإيجاب بتعبير عن الإرادة تتوافر له مقومات القبول، فلن يتحقق تلاقي التعبير عن إرادتين متطابقتين إلى التعاقد، وبالتالي لن يتحقق التراضي ولن ينعقد العقد<sup>2</sup>، ولهذا نتناول في هذا المطلب عنصري التراضي من إيجاب في (فرع أول) وقبول في (فرع ثاني)، واقتران الإيجاب بالقبول في (فرع ثالث).

### الفرع الأول: مرحلة الإيجاب في عقد البيع الدولي للبضائع

تقتضي القاعدة العامة لانعقاد العقد سواء كان وطنيا او دوليا، وسواء كان بيعا أو غيره من العقود الأخرى، وجوب صدور إرادتين متطابقتين، تعد إحداها إيجابا والأخرى قبولا، وأن تكون سليمتين من العيوب، وأن تتطابق حول جميع الشروط الجوهرية لانعقاد العقد وإبرامه.

#### أولا: تعريف الإيجاب

بالنظر لغياب تعريف قانوني دقيق للإيجاب، وتفايدا للخوض في التفاصيل الفقهية المتعددة و المتشعبة التي قيل بها في صدد ذلك، فإنه يمكننا القول عموما بأن الإيجاب فقها يعد عرضا كاملا، وجازما للتعاقد، وفق شروط معينة يصدر من أحد المتعاقدين لشخص أو أشخاص آخرين، غير معينين بذواتهم أو للكافة.

يعرف البعض الإيجاب: على أنه تعبير عن الإرادة واجب التسليم، يعرض به شخص على شخص آخر إبرام عقد و يكون بحيث لا يتوقف تمام العقد إلا على موافقة الطرف الآخر، في هذا الصدد عرفته محكمة النقض المصرية: " بأنه العرض الصادر من شخص

<sup>1</sup> لشهب حورية، مرجع سابق، ص 224.

<sup>2</sup> جلال علي العدوي، أصول الالتزامات، مصادر الالتزام، ج1، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1988، ص 9.

يعبر على وجه جازم عن إرادته في إبرام عقد معين بحيث إذا اقترن به قبول مطابق انعقد العقد<sup>1</sup>، ولا يجوز بعد ذلك التحلل من آثاره<sup>2</sup>، وهو نفس التعريف الذي أكدته المادة 2 من مبادئ عقود التجارة الدولية التي وضعها المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص Unidroit لسنة 1994<sup>3</sup>.

### ثانياً: مفهوم الإيجاب في اتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع

نظراً لأهمية مرحلة الإيجاب في إبرام عقد البيع الدولي، باعتباره خطوة أولى تتم بين الأطراف في عقود التجارة الدولية، حيث عرفت المادة 14/ف1 من اتفاقية فينا للإيجاب على أنه: "الإيجاب يعتبر عرضاً محدداً بطريقة كافية، ويعبر عن إرادة الموجب في أن الإيجاب يلتزم في حالة صدور القبول من الطرف الموجه إليه الإيجاب"، ويقصد به:

1. أن يكون العرض موجهاً إلى شخص أو أشخاص معينين، كعرض تاجر التجزئة إلى مورد السلعة لشراء كمية منها، أو عرض يوجهه منتج السلعة إلى زبائنه من التجار، أما إذا كان العرض موجهاً إلى كافة الناس سواء أكان بالأجهزة المسموعة أو المرئية أو المكتوبة فلا يعد هذا إيجاباً وإنما دعوة إلى عمل إيجاب، أي دعوة للتفاوض ما لم يكن العرض المذكور، قد أبان بوضوح عن قصد صاحبه إلى اعتباره إيجاباً من جانبه فقد نصت المادة 4 من الاتفاقية، بقولها: "العرض لا يوجه إلى شخص أو أشخاص معينين، يعتبر مجرد دعوة إلى عمل إيجاب ما لم يكن الشخص الذي صدر عنه هذا العرض قد أبان بوضوح عن

<sup>1</sup> نقض مدني مشار له لدى: بشار أحمد المومني، مشكلات التعاقد عبر الإنترنت" - دراسة مقارنة - رسالة دكتوراه في الحقوق، جامعة المنصورة، مصر، 2003، ص 61.

<sup>2</sup> وفاء مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع، وفق اتفاقية فينا 1980، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مصر، 2005، ص 46.

<sup>3</sup>CF . ARTICLE 2.1.2 du principe UNIDROIT relatifs aux contrats du commerce international , (Définition de l'offre) : « Une proposition de conclure est une offre si elle est suffisamment précise et si elle indique la volonté de son auteur d'être liés en cas d'acceptation.

اتجاه قصده إلى خلاف ذلك"<sup>1</sup>، فالعرض هنا لا يعتبر إيجاباً لأنه غير موجه إلى شخص أو أشخاص معينين، بل تعريف بالسلعة وبيان مزاياها.

2. أما الأمر الثاني كأن يصدر منتج أدوات طبية منشورات أو كتالوكات تتضمن صوراً للأدوات التي يستعملها، وبياناً عن كيفية استعمالها، فهذا العرض يعتبر إيجاباً لأنه لم يكن موجهاً إلى شخص أو أشخاص معينين، فإنه يتضمن تعبيراً صريحاً عن إرادة صاحبه بالالتزام بالتعاقد قبل كل شخص يقبل العرض<sup>2</sup>.

لذلك اتخذت الاتفاقية حلاً وسطاً للحلول التي تعرفها التشريعات الوطنية فمنها من يعتبر مثل هذا العرض إيجاباً، ومنها ما لا يعتبره كذلك ولو تضمن قصد صاحبه بالالتزام بالتعاقد مع كل شخص يقبل العرض.

### ثالثاً: أحكام الإيجاب في الاتفاقية

لقد سارت اتفاقية فيينا 1980م مسرى الأنظمة القانونية فيما يتعلق بالإيجاب وتناولت منه عدة زوايا على النحو الآتي:

**1) شروط الإيجاب:** ميزت المادة 14 من الاتفاقية ما بين الإيجاب، والدعوة إلى عمل إيجاب الذي يستغرق اتخاذ إجراءات متعددة، وإنما الإيجاب كما عرفته هذه المادة "عرض لإبرام عقد"، وليكون هذا العرض إيجاباً وضعت شروطاً وهي:

(أ) أن يكون موجهاً لشخص أو عدة أشخاص معينين.

(ب) أن يكون محددًا بشكل كافٍ، متضمنًا تحديد نوع البضاعة وكميتها وثمنها ومواصفاتها.

(ت) أن يتضمن العرض إرادة صاحبه بالالتزام بالتعاقد مع كل شخص يقبل بهذا العرض.

<sup>1</sup> محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص 87.

<sup>2</sup> صالح بن عبد الله بن عطف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مركز الطباعة والنشر بمعهد الإدارة العامة، الرياض، المملكة السعودية، 1998، ص 110.

لذلك يشترط أن يكون الإيجاب باتاً، بأن تتصرف فيه إرادة الموجب إلى الالتزام بما تعهد به وبشكل مطلق، وهذا شرط جوهري لاعتبار العرض إيجاباً وقد أكد القضاء الفرنسي على هذا الشرط، كما أن الإيجاب يكون للموجب قد انتهى من وضع شروطه التي رغب فيها وعلى أساسها قد تعاقد<sup>1</sup>، إضافة إلى نية الالتزام في حالة قبول العرض، وهذا ظاهر من خلال الألفاظ والتصرفات التي تمت أثناء المفاوضات، وتعد نقطة مميزة<sup>2</sup>، كما يجب أن يكون الإيجاب محددًا لعناصره الجوهرية كالشيء المبيع وثمان البيع<sup>3</sup>، وعناصره الثانوية.

(2) شكل الإيجاب: يتضح من أحكام الاتفاقية أنها لا تشترط شكلاً معيناً للإيجاب، ما عدا التحفظ الذي تعلنه الدول بشأن عدم جواز الاتفاق على خلاف ما جاء بتحفظها بشأن شرط الكتابة، إذ يحدث الإيجاب أثره من وقت وصوله إلى المخاطب، وهذا وارد بنص المادة 15/ف1، ويعتبر واصلاً للطرف الآخر أو المخاطب إذا أبلغ إليه شفويًا، أو سلم إليه بأي وسيلة للاتصال إليه شخصياً، أو في مكان منشأته، أو في عنوانه البريدي، أو في محل إقامته المعتاد إذا لم يكن له منشأة، أو عنوان بريدي، وهذا ما أقرته المادة 24 من اتفاقية فيينا<sup>4</sup>.

(3) مدة سريان الإيجاب: نظراً للتباعد بين مصدر الإيجاب والمرسل إليه، لوجودهما في أقطار مختلفة، فقد يأخذ الإيجاب مدة من الزمن ليصل إلى علم المرسل إليه، كما يأخذ القبول لهذا الإيجاب أيضاً مدة أخرى ليصل إلى علم الموجب، مما جعلنا نبحث عن مكان وزمان انعقاد العقد، والقانون الواجب التطبيق في حالة إخلال أحد المتعاقدين بالتزاماته

<sup>1</sup>وفاء مصطفى محمد عثمان، مرجع سابق، ص 47.

<sup>2</sup>مرجع نفسه، ص 48.

<sup>3</sup>Vincent Henzè , la vente international de marchandises, droit uniform,L .G.D .J ,paris ,2000, p142.

<sup>4</sup>طالب حسن موسى ، مرجع سابق، ص 214.

التعاقدية، حيث أجابت المادة 15 من اتفاقية البيع الدولي للبضائع على أنه: "يحدث الإيجاب أثره عند وصوله إلى المخاطب"<sup>1</sup>.

4) الرجوع عن الإيجاب: نصت المادة 16 من اتفاقية فيينا على أنه: "يجوز الرجوع عن الإيجاب لحين انعقاد العقد، إذا وصل الرجوع عن الإيجاب إلى المخاطب قبل أن يكون هذا الأخير قد أرسل قبوله"، أي أن العرض لا يزال في دور المفاوضة، أي مجرد دعوة للتفاوض، فيجوز في هذه الحالة لكل طرف قطعها وعدم الالتزام بشيء، والمعتاد أن أطراف التفاوض لا يقطعونه إلا لأسباب جدية، ولاحظنا أنه يمكن الرجوع بالمسؤولية التقصيرية على الطرف الذي لم يكن جدياً في دعوته، ولكن بشرط إثبات خطئه التقصيري.

كما أشارت المادة 15/2 ف2: "يجوز سحب الإيجاب، ولو كان غير قابل للرجوع عليه، إذا وصل الإيجاب إلى المخاطب قبل وصول الإيجاب في وقت وصوله"، وبالتالي في هذه الحالة يرسل الموجب إجابته بالبريد ثم يلحقه برسالة يعدل عنه، وتصل رسالة العدول قبل وصول رسالة الإيجاب، أو تصل الرسالتان في وقت واحد.

وبالرجوع للمادة 16/2 ف2: "ومع ذلك لا يجوز الرجوع عن الإيجاب:

(أ) إذا تبين منه أنه لا رجوع عنه سواء بذكر فترة محددة للقبول أو بطريقة أخرى، أو

(ب) إذا كان من المعقول للمخاطب أن يعتبر أن الإيجاب لا رجوع عنه وتصرف على هذا الأساس".

هذا ما قضت به المادة 63 من التقنين المدني الجزائري، والتي نصت: "إذا عين أجل للقبول التزم الموجب بالبقاء على إيجابه، إلى انقضاء هذا الأجل، وقد يستخلص الأجل من ظروف الحال أو من طبيعة المعاملة"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>صالح بن عبد الله بن عطاق العوفي، مرجع سابق، ص122.

وعليه إذا تم تحديد فترة زمنية معينة للقبول، يجب على الموجب احترامها وعدم رجوعه عن إيجابه خلال تلك الفترة، كأن يقال (لكم 20 يوما لإعلان قبولكم أو رفضكم) أو (هذا العرض مفتوح إلى يوم كذا من شهر كذا)، فيبقى الموجب ملزما بإيجابه طوال الميعاد المعين، ولا يجوز الرجوع فيه، كما أنه لا يعتد بالرجوع إذا اعتبر المخاطب أن الإيجاب من النوع البات، وتصرف معتمدا على هذا الوصف<sup>2</sup>.

(5) سقوط الإيجاب: نصت المادة 17 من اتفاقية فينا على أن يسقط الإيجاب ولو كان غير قابل للعدول عنه، عندما يصل إلى الموجب رفض الموجه إليه الإيجاب<sup>3</sup>، ومؤدى هذا النص أن الإيجاب ولو كان باتا، فإنه يسقط متى رفضه الموجه إليه ولو لم تنقضي المدة التي حددها الموجب للقبول، ويسقط الإيجاب منذ اللحظة التي يصل فيها إلى الموجب رفض الإيجاب من الموجه إليه، وقد يقع هذا الرفض بصورة قاطعة، وقد يتضمن تعديلا في الإيجاب، فلا يعد هذا قبولا ينعقد به العقد بل يعد إيجابا جديدا.

كما يتضح لنا أن الاتفاقية لم تتطرق لمسألة وفاة أو فقدان الأهلية لأحد الطرفين، كونها مسألة غير مهمة، لأن التعاقد عادة ما يجري بين أشخاص اعتبارية شركات أو مؤسسات، إلا أن الدكتور محسن شفيق تناول حالة إفلاس الموجب قبل أن يصل إلى المخاطب وهذا ما أغفلته أيضا الاتفاقية رغم أهميته، وبالتالي يطبق في هذه المسألة القوانين الوطنية.

<sup>1</sup>المادة 63 من التقنين المدني الجزائري، الصادر بموجب الأمر 58/75، المؤرخ في 1975/09/26 المعدلة والمتممة بموجب المادة 23 من القانون رقم 10/05 المؤرخ في 20 يونيو 2005 المعدل والمتمم للأمر 58/75.

<sup>2</sup>قمتلا يعلن نادي رياضي بالجزائر عن مناقصة لتوريد ملابس رياضية، وتريد منشأة بالجزائر دخول هذه المناقصة ولكن قبل هذا تتصل بمنشأة على صلة بها مركزها في لندن، وتتفق معها على أن تباع لها الكمية المطلوبة بأسعار محددة، وعلى هذا الأساس تدخل هذه المنشأة المناقصة، لكن بعد رسو المناقصة يتضح أن المنشأة اللندنية قد تراجعت عن إيجابها، وهذا الرجوع لا يعتد به لأن منشأة الجزائر اعتقدت بأن هذا الإيجاب بات، ويكون ضابط المعقولة ماديا ويقاس على ما كان يعتقده شخص سوي الإدراك.

<sup>3</sup>انظر المادة 17 من اتفاقية فينا، مرجع سابق.

## الفرع الثاني: مرحلة القبول في عقد البيع الدولي للبضائع

حتى ينعقد العقد، يجب أن يعقب الإيجاب قبولا ينصب على العناصر الأساسية التي تضمنها الإيجاب، ودون أن يكون مصحوبا بتحفظات، وإلا عد مجرد إيجاب جديد ومنه فالقبول هو ثمرة المفاوضات التمهيدية، وهو تعبير عن رضا من وجه إليه الإيجاب بإبرام العقد بالشروط التي عينها الموجب، لذلك فلا بد من مطابقة القبول للإيجاب على محل العقد، وأن يكون موافقا له<sup>1</sup>.

## أولا: تعريف القبول

خلت معظم القوانين من تعريف قانوني للقبول، شأنها في ذلك شأن معالجتها للإيجاب، إلا أنه يمكننا القول، بأن القول يعد الإرادة الثانية في العقد والصادرة عن من وجه إليه الإيجاب معبرا من خلالها بصفة قاطعة وجازمة على التعاقد، وفقا للعناصر الجوهرية المعبر عنها في الإيجاب، وذلك بأن تكون الإرادة التي تولد الالتزام التعاقدية دون اشتراط أي شكل آخر وفقا للمسار العقدي الرضائي الذي تم الاتفاق عليه، كذلك نصت الفقرة 2 من المادة 1.2. 6 من مبادئ المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص الخاصة بالعقود الصادرة 1994 والمدينة 2004 على أن القبول: " كل تصريح أو تصرف صادر عن المخاطب بالإيجاب يعبر من خلاله بأنه موافق على الإيجاب"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> صالح بن عبد الله بن عطف العوفي، مرجع سابق، ص 125.

<sup>2</sup> ARTICLE 2.1.6 du principe UNIDROIT relatifs aux contrats du commerce international, 2004 (Mode d'acceptation)

- 1) Constitue une acceptation toute déclaration ou autre comportement du destinataire indiquant qu'il a acquiescé à l'offre le silence ou l'inaction ne peuvent à eux seuls valoir acceptation.
- 2) L'acceptation d'une offre prend effet au moment où l'indication d'acquiescement, parvient à l'auteur de l'offre.
- 3) Cependant, si, en vertu de l'offre, des pratiques établies entre les parties ou des usages, le destinataire peut, sans notification à l'auteur de l'offre, indiquer qu'il acquiesce en accomplissant un acte, l'acceptation prend effet au moment où cet acte est accompli.

## ثانيا: مفهوم القبول في اتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع

مثلا ليس هناك شكلا محددًا مشترطًا للتعبير عن الإيجاب، فإن ليس هناك طريقة معينة للتعبير عن القبول، فقد يكون صريحا بصدور تعبير محدد يدل عليه الموجب له، وقد يكون ضمنيا باتخاذ الموجب له سلوكا يعبر عن موافقته على الإيجاب الموجه إليه، كما لو قام المشتري بدفع الثمن أو قام البائع بتسليم المبيع، وهو اتجاه اتفاقية فينا في مادتها 18/ف1 التي نصت على أنه: "يعتبر قبولا أي بيان أو أي تصرف آخر صادر من المخاطب يفيد الموافقة على الإيجاب"، ويفهم من عبارة أي بيان الحالة التي يكون فيها القبول صريحا بينما تعني عبارة أي تصرف آخر إمكانية أن يكون القبول ضمنيا<sup>1</sup>.

تؤكد المادة 18 على أن السكوت لا يعد في حد ذاته قبولا، وكذلك فإن الموقف السلبي من جانب الموجب له لا يصل على درجة القبول، فسكوت الموجه إليه الإيجاب لا يرقى إلى درجة القبول الضمني، غير أن أهم ما يشترط في القبول، هو صدوره والإيجاب لازال قائما وساريا، وأن يتطابق معه تطابقا تاما غير معدلا فيه لا بالزيادة ولا بالنقصان وإلا عد إيجابا جديدا، وهذا ما أشارت إليه المادة 19/ف1 بنصها: "إذا انصرف الرد إلى القبول ولكن تضمن إضافات أو تحديدات أو تعديلات يعد رفضا للإيجاب ويشكل إيجابا مقابلا"، وعادة ما يتم التطابق في العناصر الجوهرية للعقد.

هذا ما نصت عليه المادة 65 من القانون المدني الجزائري: "إذا اتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد واحتفظا بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد، ولم يشترطا أن لا أثر للعقد عند عدم الاتفاق عليها اعتبر مبرما، وإذا قام خلاف على هذه

<sup>1</sup>حمودي محمد ناصر، مرجع سابق، ص197.

المسائل التي لم يتفق عليها، فإن المحكمة تقضي فيه طبقاً لطبيعة المعاملة وأحكام القانون والعرف والعدالة"<sup>1</sup>.

تبنت اتفاقية فينا معياراً موضوعياً في تحديدها لعناصر البيع الجوهرية المتمثلة في الثمن، طريقة الدفع، كمية ونوعية البضاعة، مكان وزمان التسليم، ومدى مسؤولية كل طرف إزاء الآخر، وطريقة تسوية النزاعات وهذا ما ورد في نص المادة 19/ف3.

### ثالثاً: أحكام القبول في الاتفاقية

#### 1) مدة سريان القبول

أ) صدور القبول: يصدر القبول خلال الفترة الزمنية التي حددها الموجب في إيجابه، أو خلال مدة زمنية معقولة، إذا لم يحدد الموجب مدة معينة لاستلام القبول، وفي هذه الحالة يبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول في بريقة أو رسالة من لحظة تسليم البرقية للإرسال، أو من التاريخ المبين بالرسالة، أما إذا لم يكن التاريخ مبيناً بها فممنذ التاريخ المبين على الغلاف، والعبارة بتاريخ خاتم البريد على الرسالة.

ب) زمن سريان القبول: ويبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول بواسطة الهاتف أو التلكس، أو غير ذلك من وسائل الاتصال الفوري، من لحظة وصول الإيجاب إلى المخاطب<sup>2</sup>، على أن تدخل العطلات الرسمية، أو أيام عطلة العمل الواقعة أثناء سريان تسليم إخطار القبول في عنوان الموجب بسبب كون اليوم الأخير من المدة المحددة للقبول عطلة رسمية، أو يوم عطلة عمل في مكان عمل الموجب، تمدد المدة إلى اليوم التالي من أيام العمل<sup>3</sup>.

<sup>1</sup>العربي بلحاج، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، جزء 1، التصرف القانوني، العقد والإرادة المنفردة، د.م.ج، الجزائر، 2001، ص 75.

<sup>2</sup>انظر المادة 8/ف2 من اتفاقية فينا، مرجع سابق.

<sup>3</sup> انظر المادة 20 من اتفاقية فينا، مرجع سابق.

**(2) القبول المتأخر**

تنص المادة 21 ف1 من اتفاقية فينا على أنه: يعتبر القبول المتأخر منتجاً لأثره كقبول، متى بادر الموجب إلى إبلاغ الموجب له شفويًا، أو بإخطار فوري، وذلك لتفادي تفويت الصفقة على الموجب إذا أراد التمسك بها، وفكر الموجب له في التنصل منها مستندا إلى تأخر القبول، وبكفي لاعتماد القبول المتأخر من جانب الموجب مجرد إخطار الموجب له بذلك، كذلك جاءت المادة 21 ف2 إذا تبين من الرسالة أو الوثيقة المتضمنة قبولا متأخرا، أنها قد أرسلت في ظروف ظهر معها أنها لو كان إيصالها قد جرى بشكل اعتيادي لوصلت إلى الموجب في الوقت المناسب، فإن هذا القبول المتأخر لا يحدث آثاره، إلا إذا قام الموجب دون تأخير بإخبار المخاطب شفويًا بأن الإيجاب قد اعتبر ملغيا، أو أرسل إليه إخطارا بهذا المعنى، إذ يهدف هذا الحكم إلى منح الموجب فرصة الحصول على البضاعة التي يريد، إذا كان مشتريا، أو فرصة بيع البضاعة التي يعرض بيعها إذا كان بائعا متى تأخر وصول القبول إليه عن الميعاد المحدد في إيجابه للقبول، فيلتزم الموجب بالقبول المتأخر الذي كان من المفروض أن يصل في الميعاد المحدد، لو تم نقله بالطريق المعتاد بحسب الظروف التي أرسل فيها، ما لم يعبر الموجب بأسرع طريقة ممكنة<sup>1</sup>.

**(3) سحب القبول**

"يجوز سحب القبول إذا وصل طلب السحب إلى الموجب قبل الوقت الذي يحدث فيه القبول أثره أو في الوقت نفسه"<sup>2</sup>، رأينا أنه متى كان التعبير عن الإرادة إيجابا، فإنه يعتبر قائما ومنتجا أثره متى وصل إلى الموجب له، ولا يجوز العدول عنه وإن جاز الرجوع فيه، أما إذا كان الإيجاب بائعا فإنه لا يجوز العدول عنه ولا الرجوع فيه.

<sup>1</sup> محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص 107.

<sup>2</sup> المادة 22 من اتفاقية فينا 1980، مرجع سابق.

## الفرع الثالث: إقتران الإيجاب بالقبول

حظيت مسألة تحديد زمان ومكان اقتران الإيجاب بالقبول باهتمام بالغ من الفقه، والقضاء والتشريع، نظرا لأهمية النتائج التي تترتب على هذه المسألة<sup>1</sup>.

## أولا: زمن اقتران القبول

هي اللحظة التي يجوز فيها للموجب أن يرجع عن إيجابه، والقابل يرجع عن قبوله، كون كلاهما يستطيعان الرجوع عن إرادتهما ما لم يتم انعقاد العقد، كما تعتبر اللحظة التي يبدأ فيها العقد بترتيب آثاره، إضافة إلى تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد من حيث الزمان، وكذا لتحديد أهلية المتعاقدين، ويعنى نص المادة 24 من اتفاقية فيينا بتحديد اللحظة التي يتم فيها عقد البيع أو يقترن فيها الإيجاب بالقبول<sup>2</sup>، أي أن الاتفاقية قد أخذت أو اعتدت بنظرية تسليم القبول، وأن هذا التسليم لا يعني حتما العلم بل يكفي أن يوجه القبول إلى الموجب شفاهة، أو أن يسلم إلى الموجب سواء تم تسليمه إليه شخصيا (علم مؤكد)، أو يسلم إلى مركز أعماله أو عنوانه البريدي أو محل إقامته المعتادة (يفترض العلم)<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> ظهرت 4 نظريات في هذا الشأن: الأولى: مذهب إعلان القبول، وفقا لهذه النظرية فإن العقد ينعقد بمجرد إعلان القبول للموجب، أي بمجرد صدور قبول مطابق للإيجاب، بغض النظر عن علم الموجب به من عدمه، فيكفي مجرد إعلانه من القابل لينعقد العقد في الزمان والمكان اللذين يعلن فيهما القابل قبوله بالإيجاب. الثانية: مذهب تصدير القبول، يتفق أنصار هذا المذهب مع أنصار المذهب السابق، من الاكتفاء بإعلان القبول لانعقاد العقد، إلا أنهم يحاولون تفادي النقد الموجه للمذهب السابق، باشتراط أن يكون القبول نهائيا وباتا مع حصول واقعة مادية، هي تصدير القبول لتفادي التراجع فيه من طرف القابل بعد خروجه من يده، الثالثة: نظرية وصول أو استلام القبول، يكون وقت انعقاد العقد هو وقت وصول الرسالة المتضمنة القبول إلى الموجب، بمعنى السيطرة الفعلية على الرسالة المتضمنة القبول، بحيث يكون تحت تصرفه حتى ولو لم يطلع عليه، ومجرد وصول القبول إلى مكان الموجب يصبح نهائيا، لا يستطيع القابل استرداده. الرابعة: نظرية العلم بالقبول، والتي تشترط لانعقاد العقد علم الموجب بالقبول، باعتبار أن القبول تعبير عن إرادة، وأن الإرادة لا تنتج أثرها إلا بعلم من وجهت إليه.

<sup>2</sup> لذلك حرصت اتفاقية فيينا في نص المادة 23 منها على أن العقد يتم من اللحظة التي يعتبر فيها القبول منتجا لأثره وفقا لأحكام الاتفاقية، أي منذ أن يصل القبول إلى الموجب، وفي هذه الحالة يقترن الإيجاب بالقبول.

<sup>3</sup> محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص 113.

## ثانيا: مكان اقتران القبول

تكمن أهمية تحديد مكان انعقاد العقد، في تحديد الاختصاص القضائي بالنظر في نزاعات العقد، الذي عادة ما يتحدد بنوع من الحذر خاصة وأنا بصدد دراسة عقد دولي يخضع من حيث شكله لقانون البلد الذي ابرم فيه وفقا لقواعد الإسناد المعروفة في القانون الدولي الخاص، باعتبار عدم وجود المتعاقدين في مكان واحد، فإن العقد لا يمكن أن يتحمل إلا مكانا واحدا، وهو ما يشكل حسب ما يسميه البعض " تنازع الأمكنة".

وتطبيقا للقواعد العامة، تنص المادة 67 من التقنين المدني الجزائري، على أن العقد يكون مبرما ما لم يوجد نص أو اتفاق على خلاف ذلك في المكان والزمان اللذين يعلم فيهما الموجب بالقبول، إذ نجد إجماعا فقهيًا دوليًا بخصوص العقد الدولي على خضوعه لقانون الإرادة التي يمكن أن يحدد مكان انعقاد العقد وبتولاه القانون الحاكم للعقد<sup>1</sup>.

## المطلب الثاني: إثبات عقد البيع الدولي للبضائع

تعد مسألة الإثبات من أهم المعوقات التي تعوق ارتقاء وتطور التجارة الدولية، كونها قائمة على محررات ورقية، وتوقيعات يدوية، ومما زاد أهمية للموضوع هي الأهمية القصوى التي يحتلها الإثبات في كافة الأنظمة القانونية، باعتباره يمثل الخطوة الأولى في طريق حماية الحق، إذ قيل بأنه إن كان الإثبات موجود فالحق موجود، خاصة مع الإثبات الكتابي الذي تراجع بعدما كان يعد أقوى وأسمى أدلة الإثبات وأقربها إلى اليقين<sup>2</sup> منذ زمن الرومان، الذين كانوا يعتبرون الكتابة سيدة الأدلة وكانوا يعبرون عن ذلك بالقول: "الأقوال تطير والكتابة تبقى"، لذلك وردت بعض النصوص في اتفاقية فيينا 1980، تعالج تفسيرها كم تتعرض أيضا لتفسير إرادة المتعاقدين، ثم تفسير العقد الذي تحكمه الإتفاقية وطريقة إثباته، حيث وردت في الفصل الثاني من القسم الأول تحت عنوان "أحكام عامة"

<sup>1</sup> عبد الرزاق السنهوري، مرجع سابق، ص 282.

<sup>2</sup> محمد حسين منصور، الإثبات التقليدي والإلكتروني، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 54.

وعليه نتساءل إذا ما كانت هذه القواعد القانونية التقليدية في مجال الإثبات لا تزال قادرة أم أظهرت عجزها أمام التطورات الحاصلة في مجال التجارة الدولية، وللاجابة على هذا التساؤل، تم تقسيم هذا المطلب إلى فرعين، نتناول في (فرع أول) طرق الإثبات، و(فرع ثاني)، تفسير أحكام العقد.

### الفرع الأول: طرق الإثبات

نلاحظ أن غالبية المشرعين لم يعرفوا معنى الإثبات، إلا أنه يمكن تعريفه قانوناً بأنه، إقامة الدليل أمام القضاء بالطرق المحددة قانوناً، على وجود واقعة قانونية ترتب في مواجهة من ينكرها أثراً قانونياً لمن يدعيها<sup>1</sup>، كونه محرر في ورق مختوم بتوقيع صاحبه<sup>2</sup>، ولكون هذه الطرق ذات أهمية بالغة سنتناولها تباعاً كالاتي:

### أولاً: مبدأ حرية شكل العقد

من بين المبادئ المسلم بها في مختلف النظم القانونية، مبدأ حرية تكوين وإثبات التصرفات التجارية، حيث أقرت الاتفاقية هذا المبدأ بخصوص تكون وإثبات عقد البيع الدولي للبضائع وذلك بنصها في المادة 11 على أن: "لا يشترط إبرام عقد البيع ولا إثباته بالكتابة، فلا يخضع العقد لأي شرط شكلي، ويمكن إثبات العقد بأي طريق من طرق الإثبات بما فيها البيئة"، ومنه عدم خضوع عقد البيع الدولي للبضائع لشكل معين، إذ يخضع لإرادة الأطراف أي أنه عقد رضائي، فلا يفرغ في شكل معين، ولا يخضع لإثباته أيضاً أن يكون له شكل معين، فهو يثبت بكافة طرق الإثبات<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> أحمد شكري سرور، موجز أصول الإثبات في المواد المدنية والتجارية، ط2، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1997، ص 5.

<sup>2</sup> بشار طلال أحمد المومني، مرجع سابق، ص 96.

<sup>3</sup> محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص 122.

## ثانيا: شرط التحفظ على مبدأ حرية تكوين وإثبات العقد

قد تتخذ العقود شكلا معيناً في قوانين بعض الدول، لذلك وضعت الاتفاقية تحفظاً على مبدأ حرية شكل العقد، بحيث يجيز للدول التي تأخذ به، أن تطبق القاعدة التي يأخذ بها قانونها الوطني متى كان واجب التطبيق على العقد وفقاً لقواعد تنازع القوانين، إذا هذا القانون يتطلب الكتابة كشكل للعقد، لذلك نصت المادة 12 من الاتفاقية على أن: "لا تطبق بخصوص كل من المادة 11 و 29، والقسم الثاني من هذه الاتفاقية المتعلقة بتكوين عقد البيع، والتي تسمح بأن يتم عقد البيع أو أي تعديل أو إنهاء له بالتراضي، أو بأن يصدر الإيجاب أو القبول أو أي تعبير عن الإرادة في أي شكل آخر غير الكتابة، عندما يكون مركز أعمال أحد المتعاقدين في دولة متعاقدة، تكون قد أخذت بالتحفظ الوارد في المادة 96 من هذه الاتفاقية<sup>1</sup>، ولا يجوز للمتعاقدين مخالفة هذه المادة أو تغيير أثرها".

كذلك تشير المادة 22 إلى عدم تطبيق أحكام القسم الثاني من الاتفاقية الذي يتضمن قواعد الإيجاب والقبول، ويلاحظ أن هذا التحفظ لا يشترط لنافذة الأخذ به عند التصديق على الاتفاقية، أو الانضمام إليها، وإنما يمكن الأخذ به في أي وقت.

## ثالثاً: المقصود بالكتابة في اتفاقية فينا

الكتابة عموماً رموز تعبر عن الفكر والقول دون اشتراط استنادها لوسيط معين، فقد يكون ورقاً، كما يمكن أن يتم وبأية لغة سواء كانت محلية أو أجنبية، أو حتى بالرموز المختصرة ما دامت مفهومة من الطرفين، كما قد يكون بخط الموقع على الورقة، حيث عرفت الاتفاقية بنصها في المادة 13 على أنها يشمل الرسائل البرقية والتلكس.

<sup>1</sup> المادة 96 من اتفاقية فينا 1980: "لكل دولة متعاقدة يشترط تشريعها انعقاد عقود البيع أو إثباتها كتابة، أن تصدر في أي وقت إعلاناً وفقاً للمادة 12 مفاده، أن أي حكم من أحكام المادة 11، أو المادة 29، أو الجزء الثاني من هذه الاتفاقية، يجيز انعقاد عقد البيع أو تعديله أو إنهائه رضائياً أو إصدار الإيجاب أو القبول أو أي تعبير آخر من النية، بأي صورة غير الكتابة، لا ينطبق في الحالات التي يكون بها مكان عمل أحد الطرفين في تلك الدولة".

## الفرع الثاني: معايير تفسير أحكام عقد البيع الدولي للبضائع

حرصت اتفاقية فينا على الاعتماد بالبيانات والتصرفات التي تصدر من طرفي عقد البيع عند تفسير نصوصها سواء كانت تلك التصرفات قبل إبرام العقد، أو وقت انعقاده، أو عند تفسيره في مواضيع كثيرة، مثل تفسير بيانات وتصرفات الطرفين في الإيجاب والقبول المادة 14 و18، والتصرفات التي قد تحدث قبل إبرام العقد، سحب وإلغاء العقد المادة 2/15 والمادة 16/1، رفض الإيجاب المادة 17، بالإضافة إلى التصرفات التي تقع أثناء تنفيذ العقد، هذا يقوم على معايير محددة في الاتفاقية وهي<sup>1</sup>:

## أولاً: معيار بيانات الطرفين وتصرفاتهما

اتخذت اتفاقية فينا البيانات الصادرة من الأطراف وتصرفاتهم معياراً للتفسير، ونصت عليها صراحة في الفقرة الأولى من المادة 8<sup>2</sup>، ويقصد بها تلك الأعمال التي يعبر بها أحد الطرفين عن قصده، وهذا الشرط يتسم بالعمومية عند صدور البيان، ما لم يكن هذا الأخير ذا طبيعة إعلامية محضة مثل الإخبار أن البضائع قد أرسلت بالفعل، وترتيباً على ما تقدم، نجد أن قواعد التفسير الواردة في المادة 8 قابلة للتطبيق أيضاً على الأعمال المتعلقة بالتنفيذ، طالما كانت هناك حاجة للتفسير، ولقد أقامت الاتفاقية المعيار السابق على نظرية القصد أو النظرية الذاتية.

## ثانياً: معيار الشخص سوي الإدراك

لقد أضافت الاتفاقية في المادة 8 ضابطاً آخر لتفسير بيانات وتصرفات الطرفين، هو معيار الشخص سوي الإدراك، وهذا المعيار يربط بين عناصر ذاتية، وأخرى موضوعية على نحو يجعلنا نتحدث عن تحول موضوعي مرتبط بالنوع، يرتبط العنصر الذاتي بشخص

<sup>1</sup>نسرين سلامة محاسنة، التزام البائع بالتسليم والمطابقة، دراسة في القانون الإنجليزي واتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع 1980 (اتفاقية فينا)، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص 218.

<sup>2</sup>انظر المادة 8 من اتفاقية فينا 1980، مرجع سابق.

من نفس صفة الطرف الآخر، أي المخاطب بالتصرف، بالإضافة إلى ذلك عنصر ذاتي آخر يقوم على مراعاة كل الظروف الملائمة في تحديد قصد الطرفين<sup>1</sup>.

### ثالثاً: مدى صلاحية معايير التفسير التي تستند إليها الاتفاقية

تشير المادة 3/8<sup>2</sup>، إلى فهم الشخص سوي الإدراك، ومن نفس صفة الطرف الآخر، وهذه الفقرة تكون سارية في الحقيقة على كل من فهم الشخص سوي الإدراك وقصد أحد الطرفين أي ما ورد في الفقرتين الأولى والثانية من نفس المادة.

نخلص مما سبق أن هناك تفوقاً للمعيار الموضوعي على المعيار الذاتي للفقرة الأولى من المادة الثامنة، باعتبار أن المعيار العام للتفسير هو ما يفهمه شخص سوي الإدراك ومن نفس صفة الطرف الآخر، في نفس الظروف، وعليه فإن المادة 3/8 من اتفاقية فينا، تستخدم أساليب لتوضيح معيار الشخص سوي الإدراك المشار إليه في الفقرة الثانية.

وقد أثار التطبيق العملي لمعيار الشخص سوي الإدراك الكثير من الصعوبات والتساؤلات، عما إذا كان يوجد مفهوم موحد لمعيار الشخص سوي الإدراك في مجال المعاملات التجارية الدولية لدى جميع الدول أم لا، خاصة أن القوانين اللاتينية لم تحط هذا المعيار بالعناية الكافية، في حين أن القوانين التي تنتمي إلى دول القانون العام، أولتها عناية بالغة، ومع ذلك لم يتوقف هذا المعيار عن إثارة العديد من الصعوبات في نطاق هذه القوانين الأخيرة<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> تسرين سلامة محاسنة، مرجع سابق، ص 220.

<sup>2</sup> المادة 3/8 من اتفاقية فينا: "عندما يتعلق الأمر بتعيين قصد أحد الطرفين، أو ما يفهمه شخص سوي الإدراك، يجب أن يؤخذ في الاعتبار جميع الظروف المتصلة بالحالة خاصة المفاوضات التي قد تمت بين الطرفين، والعادات التي استقر عليها التعامل، والأعراف وأي تصرف لاحق صادر عنهم".

<sup>3</sup> تسرين سلامة محاسنة، مرجع سابق، ص 221.

### المبحث الثاني: تنفيذ عقد البيع الدولي للبضائع

تطبيقا للقواعد العامة سواء كان العقد موضوع دراستنا عقدا تقليديا، أو عقدا آخر، فإنه إذا ما توافرت أركانه وشروط صحته رتب آثاره القانونية، حيث يلتزم أطرافه بتنفيذ الالتزامات الناتجة عنه تنفيذا عينيا، ذلك لأن للعقد قوة ملزمة كونه شريعة المتعاقدين، فلا يجوز نقضه أو تعديله إلا باتفاق إرادة طرفيه، أو بتوافر الأسباب التي يقرها القانون.

تعد التزامات البائع والمشتري في عقد البيع الدولي للبضائع (مطلب أول) من بين المسائل التي أسالت الكثير من الحبر، لاختلاف المراكز القانونية، إذ يلتزم البائع بتسليم المبيع مقابل التزام المشتري بدفع الثمن، الواردة في الفصل الثاني من اتفاقية فينا من المادة (30 - 60) بعنوان التزامات كل من البائع والمشتري في عقد البيع الدولي للبضائع<sup>1</sup>، ويجب أن هذا التنفيذ وفقا لما جاء في العقد.

إلا أنه قد يواجه الأطراف بعض العراقيل أثناء التنفيذ، وقد حصر الباحثون أسباب عدم تنفيذ العقد إلى نوعين من الأسباب، يتمثل الأول في العامل المؤدي إلى إخلال أحد طرفي العقد لالتزاماته التعاقدية، أما الثاني فيتمثل في السبب الأجنبي كوجود قوة قاهرة مما يؤدي لنشوب نزاعات جمة، لا بد من الفصل فيها وتسويتها (مطلب ثاني)، الأمر الذي يثير مسألة تنازع القوانين، وتنازع الاختصاص القضائي كون هذا العقد دوليا.

### المطلب الأول: آثار عقد البيع الدولي للبضائع

يرتب عقد البيع الدولي للبضائع آثاره القانونية في ذمة طرفيه البائع والمشتري، باعتبار أن العقد يمر بمرحلتين، هما ولادته بتوافر أركانه، وشروط صحته، ومرحلة آثار العقد التي لا تقل أهمية عن المرحلة الأولى، باعتبارها مرحلة يتم تجسيد القوة الملزمة للعقد والتي تشمل تنفيذ التزامات كل طرف من طرفيه، باعتبار عقد البيع الدولي للبضائع من العقود الملزمة للجانبين، وروده في العقد، وحتى دون حاجة إلى النص عليه في القانون<sup>2</sup>،

<sup>1</sup>B.Audit ,la vent international,N 79 ets,J.Ghestin et B.Deshé, traité des contract,la vente,L .G.D, paris,1990 N92, P671

<sup>2</sup>Filali Osmane, les principes généraux de lexMercatoria , contribution à l'étude d'un ordre juridiqueanational, L.G.D.J.paris,1992, p19 .

وهي المرحلة موضوع البحث في هذا المطلب أين سيبحث عن التزامات كل من البائع في (الفرع أول)، والمشتري في (الفرع ثاني) .

وقد يعترض هذا العقد أثناء تنفيذه بعض العوائق تحول دون تنفيذه، سواء كان الإخلال ناتجا عن تصرفات البائع أو المشتري، وتكون ماسة بأحد عناصره الجوهرية (الفرع الثالث)، الأمر الذي قد يدخلنا في دوامة انتقال تبعات الهلاك في حالة ما إذا أخل أحد الطرفين بالتزاماته، ولم ينفذها على أحسن وجه (الفرع الرابع)، والتي تحيلنا بدورها إلى تحديد مدة التقادم والمرتبطة أساسا بالجانب الإجرائي، والذي يكتسي أهمية بالغة لكلا الطرفين حتى لا تضيع فرصتهما في المطالبة بحقوقهما المتقابلة (الفرع الخامس).

### الفرع الأول: التزامات البائع فيعقد البيع الدولي للبضائع

من الالتزامات الرئيسية التي يربتها عقد البيع الدولي للبضائع في ذمة البائع، الالتزام بتسليم البضاعة، باعتباره الالتزام الذي ترتبط به العديد من الآثار القانونية وتتسلسل فيه العديد من الأعمال التي يتعين على البائع إتيانها قصد تمكين المشتري من حيازته الشيء المبيع.

#### أولا: الالتزام بتسليم البضائع<sup>1</sup>

يقصد بوضع المبيع تحت تصرف المشتري، بما يمكنه من حيازته والانتفاع به دون عائق، ولو لم يستولي عليها استيلاء ماديا، ما دام البائع قد اعلمه بذلك، ويحصل هذا التسليم على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء المبيع، وهو نفس التعريف الذي أشارت إليه

<sup>1</sup>جودت هندي، التزام البائع بتسليم المبيع وفق أحكام اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي 1980، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، مجلد 28، عدد 2، ص 82.

المادة 367 من التقنين المدني الجزائري<sup>1</sup>، وهو نفس الحكم الذي أخذ به المشرع المصري من خلال نص المادة 435<sup>2</sup>.

**1) تعريف التسليم في اتفاقية فينا للبيع الدولية:** تناولت المادة 30 من اتفاقية فينا التسليم على أنه: "يجب على البائع أن يسلم البضائع والمستندات المتعلقة بها وأن ينقل ملكية البضائع على النحو الذي يقتضيه العقد وهذه الاتفاقية"، ويقصد بها:

أ) الالتزام بتسليم البضاعة والمستندات: والذي يتمثل في تلك العملية التي من خلالها يتم وضع البضاعة تحت تصرف الشخص الذي عليه استلامها<sup>3</sup>، وبعبارة أخرى هو تخلي البائع عن المبيع لصالح المشتري، ليتمكن من الانتفاع به بجميع أوجه الانتفاع<sup>4</sup>، وقد نصت المادة 34 على التزام البائع بتسليم المستندات المتعلقة بالبضاعة المباعة إلى المشتري، دون أن تحدد ماهية هذه المستندات.

ب) **نقل ملكية البضائع:** هذه المسألة مستثناة من نطاق تطبيق الاتفاقية، وذلك لأن الأنظمة القانونية للدول المصادقة على الاتفاقية، مختلفة إلى القدر الذي لا يمكن التوحيد فيه بخصوص هذه المسألة، ولا حتى الوصول إلى حل وسط، و بها الصدد تنص المادة 4 من الاتفاقية على أن " يقتصر تطبيق هذه الاتفاقية على تكوين عقد البيع والحقوق والالتزامات التي ينشأها هذا العقد لكل من البائع والمشتري، وفيما عدا

<sup>1</sup> نصت المادة 367 من التقنين الجزائري: " يتم التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري ، بحيث يتمكن من حيازته و الانتفاع به دون عائق، ولو لم يتسلمه تسليماً مادياً، ما دام البائع قد أخبره بأنه مستعد لتسليمه بذلك".

<sup>2</sup> نص المادة 435 من التقنين المصري: "(1) يكون التسليم بوضع المبيع تحت تصرف لمشتري، بحيث يتمكن من حيازته، والانتفاع به دون عائق، ولو لم يستول عليه استيلاء مادياً مادام البائع قد اعمله بذلك ، ويحصل هذا التسليم على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء المبيع(2). ويجوز أن يتم التسليم بمجرد تراضي المتعاقدين، إذا كان المبيع في حيازة المشتري قبل البيع ،أو كان البائع قد استبقى المبيع في حيازته بعد البيع ، لسبب آخر غير الملكية".

<sup>3</sup> محمد حسن رفاعي العطار، البيع عبر شبكة الانترنت . دراسة مقارنة في ضوء قانون التوقيع الإلكتروني رقم 15 لسنة 2014، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2007، ص109.

<sup>4</sup> **Audit Bernard**, la vente international de marchandises ,Convention des Nations Unies du 11 avril 1980,paris, L.G.D.J, 1990, p 80 .

الأحوال التي يوجد في شأنها نص صريح مخالف في هذه الاتفاقية...، ولحل الخلافات المتعلقة بمسألة نقل الملكية بموجب الاتفاقية، لا بد في هذه الحالة الرجوع إلى القانون الوطني<sup>1</sup>.

### ثانيا: حالة البضائع المسلمة حسب اتفاقية فينا

وفقا للفقرة الأولى من المادة 35 من اتفاقية فينا، البائع ملزم بتسليم المشتري بضاعة المتفق عليها في العقد، من حيث الكم، والنوع، والوصف، وكذا التعبئة، وكذا ما اتفق عليه الأطراف من شروط وأوضاع أخرى منصوص عليها في العقد وفي حال عدم اتفاقهما على مثل ذلك، فالاتفاقية قد تضمنت نصوصا تعالج مثل هذه الوضعية<sup>2</sup>، وهي شروط تتعلق بالكم، والوصف، و النوع، والتغليف.

1) وصف وصلاحيية البضاعة: يمكن التوصل إلى وصف البضاعة من خلال تفسير نصوص العقد في ضوء توقعات الأطراف منه، ومتى وجد الوصف وجب على البائع تسليم بضاعة تطابق هذه المواصفات وصالحة للغرض المحددة له.

أ) وصف وصلاحيية البضاعة للأغراض العادية: غالبا لا يفصح المشتري عن الأغراض التي يريد استخدام البضاعة فيها، وبالرغم من ذلك على البائع تسليم بضاعة صالحة لجميع هذه الأغراض التي عادة ما تستخدم مثل هذه البضائع، والمعياري في ذلك هو توقعات الشخص العادي الذي يشتري بضاعة بهذه المواصفات.

ب) وصف وصلاحيية البضاعة للأغراض الخاصة: عندما يريد المشتري استعمال البضاعة لأغراض خاصة، كون ملزما بتسليم بضاعة صالحة لمثل هذا الاستخدام الخاص، وإلا سيكون البائع مسؤولا عن عدم المطابقة، ولكن من غير

<sup>1</sup>نسرين سلامة محاسنة، ص44.

<sup>2</sup>Voir Kahn Philippe ,op ,cit ,p 973.

المنطقي فرض هذا الالتزام على البائع دون شروط وقيود، لذلك هناك شرطين مهمين يجب توافرها لإلزام البائع بتسليم بضاعة صالحة للأغراض الخاصة<sup>1</sup>، ويتمثل الشرط الأول في إعلام البائع من قبل المشتري عن هذا الغرض الخاص، ويتم هذا الإعلام إما صراحة، أو من خلال التعامل السابق أو حتى طبيعة البضائع، أما الشرط الثاني، فهو اعتماد المشتري على خبرة، وكفاءة ومهارة البائع.

2) كمية البضاعة في اتفاقية فينا: القاعدة العامة في هذه المسألة جاءت به المادة 35: "على البائع أن يسلم بضائع تكون كميتها مطابقة لأحكام العقد"، وفقا لما تقدم فالبايع ملزم بتسليم كمية مطابقة لما تم التعاقد عليه لا أكثر ولا أقل، واستثناء من ذلك، أوردت المادة 52/ف2 بنصها على: "إذا سلم البائع كمية من البضائع تزيد عن الكمية المنصوص عليها في العقد جاز للمشتري أن يستلم الكمية الزائدة أو أن يرفض استلامها، وإذا استلم المشتري الكمية الزائدة كلها أو جزءا منها يجب عليه دفع قيمتها بالسعر المحدد في العقد"<sup>2</sup>.

3) التغليف: يكتسي التغليف أهمية حيوية في مجال التجارة الدولية عموما، خاصة وأن البضائع تكون منقولة من مسافات بعيدة، مما يستلزم حماية هذه البضائع من التلف والهالك، لذلك حرصت اتفاقية فينا في نص المادة 35 فقرة 2 على أن تكون البضاعة مغلفة بطريقة مناسبة لحفظها وحمايتها<sup>3</sup>.

### ثالثا: الأحكام العامة للتسليم وفقا لاتفاقية فينا

1) طرق التسليم: التسليم وفق اتفاقية فينا قد يكون تسليميا فعليا، أو تسليميا حكما.

<sup>1</sup> محاسنة نسرين سلامة ، مرجع سابق، ص 81.

<sup>2</sup> مرجع نفسه، ص 96.

<sup>3</sup> حمودي محمد ناصر، مرجع سابق، ص 398.

أ) **التسليم الفعلي:** يكون التسليم فعليا بمناولة البضاعة من البائع إلى المشتري، أي أن تتصل به اتصالا ماديا، وذلك بدخولها تحت سيطرته الفعلية هو أو من ينوب عنه، وأن يخطر البائع بذلك حتى وأن لم يتسلمها المشتري، وهذا ما نصت عليه المادة 31 / ف أ من اتفاقية فيينا.

ب) **التسليم الحكمي:** ويسمى أيضا التسليم المعنوي، ويتم بطريقة قانونية ويتحقق في فرضين الأول: إذا كان المبيع في حيازة المشتري قبل البيع بوصفه مستأجرا، أو مستعيرا، ومودعا لديه، أو مرتها رهنا حيازيا له، وهنا لا يحدث تغيير في الحيازة المادية، ويكون التسليم حكما بالاتفاق وينقلب المشتري من حائز عرضي إلى مالك، والحالة الثانية، إذا كان البائع قد استبقى المبيع في حيازته لسبب آخر غير الملكية كأن يستأجره.

2) **وقت التسليم في اتفاقية فيينا:** عالجت الاتفاقية مسألة التسليم في المواد 33 و 52/ف 2، والتي سنتطرق إلى أهم العناصر المتعلقة بها كما يلي:

أ) **التسليم في تاريخ محدد:** حسب نص المادة 33 / ف 1 من الاتفاقية، فإن البائع يكون ملزما بالتسليم في الوقت الذي حدد في العقد، كما أنه يمكن تحديد موعد التسليم من خلال العرف الذي هو مجال التطبيق على العقد سندا لنص المادة 9 من اتفاقية فيينا.

أما في حالة قبول المشتري تسلم البضاعة قبل التاريخ المحدد، يجعلنا أمام تعديل ضمني للعقد فيما يخص ميعاد التسليم<sup>1</sup>، وهو تقريبا موقف القوانين الداخلية نفسه.<sup>2</sup>

ب) **التسليم خلال مدة:** تنص المادة 33/ب من الاتفاقية على هذا العنصر إذ أنه ما لم يوجد اتفاق على خلاف ذلك، حيث يفترض أن الطرفين قد طبقا ضمنا على عقدهما،

<sup>1</sup>رياض جديد ، التزامات البائع في عقد البيع الدولي، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، 2001\_2002، ص 39.

<sup>2</sup> المادة 2/182 ق م ج المقابلة للمادة 1610 ت م ف والمادة 346 ق م م .

Delacollette Jean ,les contrat de commerce internationaux, 2<sup>ème</sup> éd de boeck , Bruxelles ,Belgique,1991,p 23 .

أو على تكوينه كل عرف كانا يعلمان به متى كان معروفاً على نطاق واسع ومراعى بانتظام في التجارة الدولية بين الأطراف في العقود المماثلة السارية في نفس فرع التجارة، وهذا يعني أن مدة التسليم في جميع الحالات التي ذكرتها المادة محددة ضمناً<sup>1</sup>، إذ تعد الأعراف التجارية والعادات من بين التزامات الأطراف.

قد يتفق طرفي العقد على تحديد مدة زمنية للتسليم، وذلك بالنص عليها في العقد، كما قد لا يتفقان على ذلك، إذ لهما الاختيار فيمن يتم تحديد هذه المدة، قد تحدد من قبل المشتري باعتباره صاحب الحق في اختيار الوقت المناسب للتسليم في أي وقت ضمن المدة الزمنية المحددة.

(ج) التسليم المبكر: تشير المادة 1/52 من الاتفاقية: "إذا سلم البائع قبل التاريخ المحدد، جاز للمشتري أن يستلمها أو أن يرفض استلامها"، إذ يفترض أن كلا الطرفين قد حددا وقتاً لاستلام البضاعة، إلا أن البائع أراد تسليمها قبل المدة المحددة، في هذه الحالة للمشتري خياران ولكل منهما أثره القانوني، وبالتالي قد يقبل التسليم المبكر، أما الخيار الثاني، فهو رفض التسليم المبكر للبضائع مما يجعل البائع يقع على عاتقه الالتزام باحترام زمان التسليم الأصلي<sup>2</sup>.

**3) مكان التسليم:** تتجلى أهمية مكان التسليم في احترام الميعاد الذي يجب أن يتم فيه التسليم، كذلك يساعد على تحديد النفقات التي يتحملها البائع، بصفته مسؤولاً عن كل النفقات اللازمة لوضع الشيء المبيع في المكان الذي يجب أن تتم فيه عملية التسليم، في حين أن النفقات اللاحقة على ذلك تكون على عاتق المشتري، إذ تعتبر مقدمة أو

<sup>1</sup> من الشائع في عقد البيع الدولي أن يتم تحديد وقت التسليم خلال فترة زمنية، وتسمح هذه الطريقة للبائع بتجهيز البضاعة وتحضيرها للنقل، وللمشتري الفرصة بترتيب عملية الشحن والإعداد لتخزين البضاعة، وذلك حسب ظروفه، بالإضافة إلى أن هذه الطريقة تتيح للمشتري جدولة أوقات وصول البضاعة بالوقت المناسب له، حيث قد لا يكون قادراً على تحديد الوقت المناسب إلا بعد انعقاد العقد.

<sup>2</sup> تسرين سلامة محاسنة، مرجع سابق، ص 160.

تمهيدا للتسليم<sup>1</sup>، ومكان التسليم يختلف من حالة لأخرى اعتمادا على العقد، نية الأطراف، ظروف وطبيعة البيع، وليناقش مكان التسليم في ظل اتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع 1980، تبعا لنص المادة 31 و المادة 10، كما تطبق أحكام المادة 31 في الحالات التي تغيب إرادة الأطراف عن تحديد مكان التسليم، وتغطي المادة المذكورة جميع الحالات والفرضيات المتعلقة بمكان التسليم.

#### رابعاً: الإلتزامات المرتبطة بالتسليم

لا ينحصر التزام البائع فقط في نقل حيازة المبيع وملحقاته، بل يشمل التزامات أخرى لها صلة بعملية التسليم واكتمالها، وحتى نقف على المقصود بهذه الإلتزامات نشير إلى بعض خصوصياتها وهو ما نوضحه في النقاط التالية:

**1) إخطار المشتري بتعيين البضائع:** وهو التزام تضمنته المادة 32/ف1 من اتفاقية فينا بقولها: "إذا قام البائع وفقا للعقد أو لهذه الاتفاقية بتسليم البضائع إلى ناقل، وإذا كانت البضائع لا يمكن تعيينها بأنها المشمولة بالعقد سواء بوجود علامات مميزة عليها أو بمستندات الشحن أو بطريقة أخرى، يجب على البائع أن يرسل إلى المشتري إخطارا بالشحن أو يتضمن تعيين البضائع"، ولقد وضع هذا الإلتزام حتى يتمكن المشتري من تسلّم البضاعة بشكل سليم، وهو الأمر الذي يفرض على البائع بتعيين البضاعة تعيينا كافيا، بوضع اسم المرسل إليه أو عن طريق علامات مميزة، وعادة ما يتم ذلك عن طريق وثائق محررة عند تسليم البضاعة للناقل، مثل سند الشحن<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> ولا شك أن المادة 1/387 من التقنين المدني الجزائري، يبررها الارتباط القوي بين الإلتزام بالتسليم والإلتزام بدفع الثمن، وذلك انه إذا كان الإلتزام الجوهري للبائع هو الإلتزام بالتسليم، فإن الإلتزام الرئيسي للمشتري هو الوفاء بالثمن، فمن المنطق أن يتعاصر الإلتزامات في المكان والزمان طبقا لأحكام نص المادة 1/388 من التقنين المدني الجزائري، التي تقضي بأن "يكون ثمن المبيع مستقل في الوقت الذي يقع فيه تسليم المبيع ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بخلاف ذلك".

<sup>2</sup> حمودي محمد ناصر، مرجع سابق، ص 393.

**(2) الاحتفاظ بالبضاعة:** أوردت اتفاقية فينا في المواد 85 إلى 88 ، ففي حالة تأخر المشتري عن استلام البضاعة أو دفع الثمن، يلتزم البائع باتخاذ الإجراءات المعقولة لضمان حفظ البضاعة حسب نص المادة 85 من اتفاقية فينا، كما أجازت المادة 87 للبائع إيداع البضائع في مستودع لدى الغير على نفقة المشتري، غير أنه إذا تأخر المشتري بصورة غير معقولة في استلام البضاعة أو استردادها أو دفع ثمنها أو مصاريف حفظها، فيجوز للبائع بيعها بجميع الطرق المناسبة شريطة إخطار المشتري وفقا للمادة 88/1 من اتفاقية فينا<sup>1</sup>.

**(3) الالتزام بالإعلام:** يلتزم البائع بتزويد المشتري بكافة المعلومات المتعلقة بطبيعة الشيء المبيع، أو بطريقة استعماله والاحتياجات الواجب اتخاذها عند استعماله<sup>2</sup>، إضافة إلى المعلومات اللازمة التي تمكنه من التأمين على البضائع، وهو التزام وارد في نص المادة 3/32 من اتفاقية فينا: " إذا لم يكن البائع ملزماً بإجراء التأمين على نقل البضائع فإنه عليه أن يزود المشتري عندما يطلب ذلك، بجميع المعلومات المتوفرة اللازمة لتمكينه من إجراء ذلك التأمين".

**(4) الالتزام بتزويد المشتري بالمستندات:** يقصد بالمستندات تلك المستندات المحاسبية المتمثلة في الفاتورة، سواء كانت شكلية أو تجارية، أو قنصلية، أو مستندات النقل مثل: سند الشحن أو رسالة النقل الجوي، أو تذكرة النقل، مع ذكر البيانات الواجب إدراجها في سند الشحن كالعلامات الرئيسية للتحقق من نوع البضاعة، عدد الطرود، حالة البضاعة، والكمية<sup>3</sup>، حيث ألزمت اتفاقية فينا في نص المادة 30 البائع، بتزويد المشتري بكل هذه

<sup>1</sup> التي نصت على أنه: " إذا تأخر المشتري عن استلام البضائع أو إذا لم يدفع الثمن عندما يكون دفع الثمن وتسليم البضائع شرطين متلازمين، وكانت البضائع لا تزال في حيازة البائع أو تحت تصرفه، كان عليه اتخاذ الإجراءات المعقولة المناسبة للظروف، لضمان حفظ البضائع، وله حبس البضائع لحين قيام المشتري بتسديد المصاريف المعقولة التي أنفقت لهذا الغرض".

<sup>2</sup> JADAUD B\_ R PLAISANT, droit du commerce international, Dalloz, paris 1976, p 74 .

<sup>3</sup> أحمد محمود حسني، النقل الدولي البحري للبضائع، ط2، منشأة المعارف بالإسكندرية، مصر، 1989، ص 146.

المستندات، وذلك في الزمان و المكان المتفق عليها في العقد على النحو الذي يقتضيه، كما عليه تقديم كل التصريحات التي تمكن من التنفيذ الجيد للعقد، المادة 34 من اتفاقية فينا<sup>1</sup>.

**5) التأمين على البضاعة:** عقد البيع هو عقد بين مصدر ومستورد، يهدف لتنظيم العلاقة بينهما، وبالتالي فهو ينصب على عمليات البيع والشراء، ومن ضمن عناصره تحديد الطرف المسؤول عن إبرام عقد نقل البضائع وتأمينها<sup>2</sup>، إذ نصت المادة 32 من الاتفاقية: "إذا لم يكن البائع ملزماً بإجراء التأمين على نقل البضائع، فإن عليه أن يزود المشتري عندما يطلب ذلك بجميع المعلومات المتوافرة اللازمة لتمكينه من إجراء ذلك التأمين"، في هذه الحالة يقع التزام على البائع بتقديم وتزويد المشتري بكافة المعلومات المتعلقة بالبضاعة، مثل مكان وجود البضاعة، وقت الشحن ووقت الوصول والبائع حسب الاتفاقية غير ملزم بتزويد هذه المعلومات للمشتري إلا إذا قام الأخير بطلبها.

#### خامساً: الالتزام بالمطابقة

لا تنحصر التزامات البائع في التسليم فقط بل يتعداه الأمر إلى ضمان مطابقة الكمية، والنوعية، حسب الاتفاق في العقد، وهذا الالتزام مرتبط ارتباطاً كبيراً بالتسليم وفقاً لهذه المعطيات سنتطرق للمطابقة على ضوء هذه المعطيات كالاتي:

**1) تعريف المطابقة:** عرفت انتساباً للخصائص والمواصفات المتفق عليها في المنتج المباع، وهو شرط في التسليم لا يقوم من غيره، وفي هذا قضت المحكمة الابتدائية بباريس أن

<sup>1</sup> المادة 34: "إذا كان البائع ملزماً بتسليم المستندات المتعلقة بالبضائع، فإن عليه أن يوفي بهذا الالتزام في الزمان والمكان المعينين في العقد، وعلى النحو الذي يقتضيه، وإذا كان البائع قد سلم هذه المستندات قبل الميعاد المتفق عليه، فله حتى ذلك الميعاد ان يصلح أي نقص في مطابقة المستندات، بشرط ألا يترتب على استعمال هذا الحق مضايقة المشتري أو تحميله نفقات غير معقولة، ومع ذلك يحتفظ المشتري بالحق في طلب تعويضات وفقاً لأحكام هذه الاتفاقية".

<sup>2</sup> جمعة سيف طارق، تأمين النقل الدولي البحري، الجوي، البري، النهري، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2008، ص39.

الشرط المتعلق بالتزام المطابقة، لا حرية للبائع فيه بل هو حق للمستهلك في الحصول على منتج مطابق للمواصفات والخصائص المتفق عليها طبقاً للمادة L111/1 من قانون الاستهلاك، وإذا كانت البضاعة غير مطابقة يحق للمستهلك إرجاعها، وإذا لم يتوافر هذا الشرط يكون مخالف للقانون وباطل<sup>1</sup>، وقد نصت اتفاقية فيينا في المادة 35/1 على البائع أن يسلم بضائع تكون كميتها، ونوعيتها وأوصافها، وتغليفها، وتعبئتها مطابقة لأحكام العقد<sup>2</sup>، والمطابقة نوعان هما المطابقة المادية والمطابقة القانونية.

(أ) **المطابقة المادية:** يتضمن هذا الالتزام بأنه ما لم يتفق الطرفان على شروط وأوضاع معينة للمطابقة في عقدهما، فإنه تطبق أحكام اتفاقية فيينا في هذا الشأن، والتي تناولت مسألة الكمية، والنوعية، والتغليف باعتبارها عناصر للمطابقة المادية، حيث أحالت المادة 51 من الاتفاقية والتي تناولت عنصر الكمية إلى المواد 46-50، إذ يجب على البائع أن يسلم كمية مساوية لتلك المتفق عليها في العقد، وفي حالة الزيادة أو النقصان عالجت الاتفاقية المسألة تفصيلاً<sup>3</sup>، كما حرصت اتفاقية فيينا على أن تكون البضاعة مغلقة ومعبئة بطريقة تغليف وتعبئة بضائع من نوعها، وبكيفية مناسبة لحفظها وحمايتها حسب المادة 2/35.

(ب) **المطابقة القانونية:** يقصد به أن يسلم البائع للمشتري بضائع خالصة من أي حق أو ادعاء للغير، إلا إذا وافق المشتري على اخذ البضائع مع وجود هذا الحق أو الادعاء طبقاً

<sup>1</sup>Loi n° 93/949 du 26 juillet 1993 relative au code de la consommation, Art .L.111.1 : " toute professionnel vendeur de biens ou prestataire de service droit, avant la conclusion du contrat, mettre le consommateur en mesure de connaître les caractéristiques essentielle du bien ou du service " .

<sup>2</sup>مخولفي عبد الوهاب، التجارة الإلكترونية عبر الانترنت، أطروحة دكتوراه، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011-2012، ص 167.

<sup>3</sup> تناولت الاتفاقية في العديد من موادها مسألة " عدم التأخير غير المعقول" في نص المادة 49 ، وعبارات " ميعاد معقول" الواردة في الفقرة الثانية والإخطار المتبادل بين الطرفين.

للفقرة الأولى من المادة 2/41 من اتفاقية فينا<sup>1</sup>، وعليه فالبائع يضمن كل تعرض يصدر من الغير سواء كان يستند إلى حق أم إلى مجرد ادعاء، كما يضمن البائع أيضا أن تكون البضاعة خالصة من أي حق أو ادعاء للغير، مبنية على أساس الملكية الصناعية أو الفكرية، إذا كان البائع يعلم به أو لا يمكن أن يجهله وقت انعقاد العقد (المادة 1/42)<sup>2</sup>، وهناك حالتين استنتجت فيهما الاتفاقية الضمان، وذلك بموجب المادة 2/42 وهما: الحالة التي يكون فيها المشتري، وقت انعقاد العقد يعلم أو أن يجهل وجود مثل هذا الحق أو الإدعاء، والحالة الثانية التي يكون فيها ادعاء الغير، ناتج عن إتباع البائع للخطط الفنية أو الرسوم والتصاميم، أو غير ذلك من المواصفات التي قدمها إليه المشتري المادة 2/42 ب فيكون المشتري بذلك هو صانع المخالفة والسبب في حصول تعرض الغير مما يثير مسؤوليته شخصيا.

**2) وقت المطابقة:** غالبا ما تثار مسألة وقت المطابقة عمليا، مما يتطلب تحديد متى يجب أن تكون البضاعة مطابقة، ورجوعا إلى اتفاقية فينا نجد أنه وبالرغم من عدم وجود إشارة صريحة للوقت الذي يجب أن تتوافر فيه المطابقة، فقد قيل بأنه من الممكن استنتاج ذلك من نص المادة 1/36 التي تقول: "أ) يسأل البائع، وفقا لشروط العقد وأحكام هذه الاتفاقية، عن كل عيب في المطابقة يوجد وقت انتقال التبعة إلى المشتري، وإن لم يظهر هذا العيب إلا في وقت لاحق".

<sup>1</sup> تنص المادة 41 من اتفاقية فينا: "على البائع أن يسلم بضائع خالصة من أي حق أو ادعاء للغير، إلا إذا وافق المشتري على أخذ البضائع مع وجود مثل هذا الحق أو الادعاء، ومع ذلك إذا كان الحق أو الادعاء مبنيا على الملكية الصناعية، أو أي ملكية فكرية أخرى، فإن التزامات البائع تخضع لأحكام المادة 42.

<sup>2</sup> تنص المادة 42 من اتفاقية فينا: "1) على البائع أن يسلم بضائع من أي حق أو ادعاء للغير مبنية على أساس الملكية الصناعية أو الفكرية كان البائع يعلم به أولا يمكن أن يجهله وقت انعقاد العقد، بشرط أن يكون ذلك الحق أو الإدعاء مبنيا على أساس الملكية الصناعية أو أي ملكية فكرية أخرى وذلك: 1) بموجب قانون الدولة التي سيعاد فيها بيع البضائع أو استعمالها إذا كان الطرفان قد توقعوا وقت انعقاد العقد أن البضائع ستباع أو تستعمل في تلك الدولة، أو ب) في الحالات الأخرى بموجب قانون الدولة التي يوجد فيها مكان عمل المشتري. 2) لا يشمل التزام البائع بمقتضى الفقرة السابقة الحالات التي: أ) يعلم فيها المشتري وقت انعقاد العقد أولا يمكن أن يجهل وجود الحق أو الإدعاء، أو ب) ينتج فيه الحق أو الإدعاء عن إتباع البائع للخطط الفنية أو الرسوم أو التصاميم أو غير ذلك من المواصفات التي قدمها المشتري.

**3) مكان المطابقة:** لم تتطرق الاتفاقية لمسألة مكان المطابقة، والذي بدوره يشير إلى المكان الذي يجب أن تكون فيه البضاعة مطابقة للعقد، على أن هذه المسألة قد كانت محلا للبحث من قبل أحد المحاكم التي طبقت المادة 1/35 و2 من أجل التوصل لمكان المطابقة، ففي هذه القضية (اسم غير منشور) قضت المحكمة بأن النصوص المتقدمة تربط التسليم والمطابقة باستعمال المصطلحين كمترادفين، بما يستخلص منه وجوب الوفاء بالتسليم والمطابقة في نفس المكان وبالتعمق في هذا الحكم يمكن الإقرار بأهميته لسببين: الأول لأنه تبنى طريقا عمليا وأخذ بعين الاعتبار الاعتبارات العملية والفنية المرتبطة بتسليم بضاعة مطابقة للعقد، والثاني لأن التزام البائع هو بالأساس تسليم البضاعة المطابقة للعقد والاتفاقية مما يعني أنه لا يمكن التحقق من المطابقة إلا إذا تمت في مكان التسليم<sup>1</sup>.

**4) إثبات المطابقة:** إن المسألة التي ترافق غالبا المطابقة، هي التي تتعلق بعبء إثبات عدم المطابقة، وبما أن الاتفاقية لم تحدد الطرف الذي يقع عليه عبء إثبات عدم المطابقة، فإنه لا بد من الرجوع في هذه الحالة إلى القوانين الوطنية، لكن بالرغم من ذلك بالرجوع إلى نص المادتين 38 و39 من اتفاقية فيينا، فإنه يتضح لنا أنها اعتبرت أن المشتري هو المسؤول عن إثبات عدم المطابقة وذلك لاعتبارين هما: كون عقد البيع الدولي يشمل على نوع من تبادل المصالح بين البائع والمشتري، وكل منهما ملزم بالدفاع والمحافظة على مصالحه، ومن ناحية أخرى فالمشتري هو الذي يدعي عدم المطابقة، فمن المنطقي ان يكون في مركز يؤهله لإثبات ما يدعيه، فإذا هو نجح في الإثبات انتقل العبء إلى البائع للنفي<sup>2</sup>.

### الفرع الثاني: إلتزامات المشتري

الجدير بالذكر أن العقد كما هو معلوم، تلاقي إرادتين أو أكثر، فهو يحمل كل طرف في العقد التزاما معيناً، فدائماً هناك بائع ومشتري وهناك أداءات متقابلة متزنة متعادلة، بمعنى

<sup>1</sup>تسرين سلامة محاسنة، مرجع سابق، ص 350.

<sup>2</sup>مرجع نفسه، ص 343.

هناك أداء من جانب البائع، والتي سبق وأن تطرقنا إليها، يقابلها أداء من جانب المشتري التي تتمثل أساسا في الوفاء بالثمن، ويمثل تسلم البضائع الوجه الثاني للالتزام المشتري ونفصل فيهما باستحضار نصوص مواد الاتفاقية.

### أولا: الوفاء بالثمن

غالبا ما تكون مدة التنفيذ، تستغرق فترة طويلة في عقود التجارة الدولية، فإن الأطراف يولون اهتماما كبيرا لعنصر الثمن، والذي يكون ضبطه وتحديده بطريقة متأنية، آخذين بعين الاعتبار التوقعات المستقبلية والظروف التي قد تحيط بالعملية أثناء تنفيذها، خاصة أن عنصر الثمن هو التزام جوهري يقع على عاتق المشتري، وهذا الالتزام مقرر في جميع العقود الدولية خاصة عقود البيع الدولية، التي أصدرت نماذجها غرفة التجارة الدولية (مجموعة الأنكوتيرمز)<sup>1</sup> ICOTERMS.

**1) تعريف الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع:** الثمن هو مبلغ من النقود يتفق عليه طرفي العقد التجاري الدولي، وهو ركن أساسي في عقد البيع سواء كان محليا أو دوليا، فإذا انعدم لم تكن بصدد عقد بيع بالمرّة<sup>2</sup>، فالمشتري ملزم بدفعه للبائع مقابل انتقال ملكية المبيع إليه، وتعيين الثمن على أنه مبلغ من النقود هو ما ذهب إليه أغلب التشريعات المقارنة<sup>3</sup>، كما يمكن لهذا الثمن ان يكون بالعملة الوطنية أو يدفع بالعملة الصعبة، وهو الوضع المألوف في العقود الدولية.

<sup>1</sup> موكّة عبد الكريم، تأثير تغير الظروف على استقرار الثمن في عقود التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه، تخصص قانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2016، ص 28.

<sup>2</sup> الانعدام يقصد به عدم اتجاه النية أصلا لوجود مثل هذا الثمن، كعقد الهبة مثلا، أي انتقال الملكية دون مقابل، ولم نقصد عدم تحديده في العقد.

<sup>3</sup> MARTIN.H GODEL, " les contrats du commerce international", cours du professeur JACQET, GARDONISE mmanuel, la détermination du prix dans le contrat :étude comparée entre le droit français et le droit Hellénique, éd Bruylant, Bruxelles,2007, P24 .

وقد جاءت المادة 53 من الاتفاقية: "يجب على المشتري، بموجب شروط العقد وهذه الاتفاقية، أن يدفع ثمن البضائع وأن يستلمها"، وهو نص لا يحتاج إلى توضيح أو تفسير فالإخلال بهذا النص أو بما ورد فيه ليس إخلال عادي بنصوص بنود العقد، ولكنه إخلال بالتزام أساسي وجوهري يقع على عاتق المشتري<sup>1</sup>.

**2) طبيعة الثمن وفقا لاتفاقية فينا:** تتجلى طبيعة الالتزام بدفع الثمن في نص المادة 54 من اتفاقية فينا والتي تنص على ما يلي: "يتضمن التزام المشتري بدفع الثمن اتخاذ ما يلزم واستيفاء الإجراءات المطلوبة بموجب العقد أو بموجب القوانين والأنظمة الواجب التطبيق من أجل تسديد الثمن"، والملاحظ أن الاتفاقية لم تنظم أحكام خاصة بنقود الوفاء بالثمن مع ما لهذه المسألة من أهمية خاصة في البيع الدولي، وسبب ذلك صعوبة وضع قواعد موحدة بشأن هذا الموضوع، نظرا لقيود النقد التي تفرضها بعض الدول، لذا يستحسن تنظيم هذه المسألة في العقد، وإذا خلا العقد من تنظيم في هذا الخصوص، وجب الرجوع إلى العرف، وإذا لم يكن هناك عرف يرجع إليه، فالراجح هو القول بوجود الوفاء بنقد الدولة التي تقع فيها منشأة البائع.

إلا إن الاتفاقية لم تهمل هذا الموضوع على إطلاقه، وإنما لمستته من بعيد في المادة 54 منها، عندما وضعت على عاتق المشتري التزاما بالقيام بالتدابير اللازمة لإيصال الثمن إلى البائع وتتمثل في إعداد خطاب الضمان، الحصول على النقد الأجنبي اللازم للوفاء بالثمن، واتخاذ الإجراءات التي يتطلبها قانون دولة المشتري لإرسال الثمن إلى البائع<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> وليد علي محمد عمر، الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري، المكتب الفني للإصدارات القانونية، دون بلد النشر، 2001، ص 35.

<sup>2</sup> محسن شفيق، مرجع سابق، ص 201.

3) **تحديد الثمن:** تركت الاتفاقية حرية تحديد الثمن لأطراف العقد، وهذا أخذاً بمبدأ سلطان الإرادة، حفاظاً على استقرار العقد أو جعله قابلاً للتحديد والتقدير آخدين بعين الاعتبار مؤشرات معينة أو ترك أمر تحديده للغير.

أ) **تحديد الثمن من الجانبين:** عادة ما يتم التفاوض على بنود العقد بين الطرفين، ومن بينها بند الثمن والعمل على إيجاد حالة الرضا بينهما من أجل تحقيق الهدف المنشود، إذ يعد الثمن النقطة الحاسمة التي تشتد عليه حدة المفاوضات، وتختلف مفاوضات الثمن في العقود المبرمة بأسلوب الاتفاق المباشر والتراضي Gré à gré، عن تلك التي تبرم بأسلوب الدعوة على التعاقد.<sup>1</sup> Appel d'offre.

أ\_1) **تحديد الثمن بالاتفاق المباشر<sup>2</sup>:** ويعتمد على المواجهة بين الأطراف، ولكل طرف أن يتقدم بالثمن الذي يراه مناسباً لمحل التعاقد، وبشكل يدفع الطرف الآخر لقبوله، ويكون مبنياً على أسس موضوعية، سواء على أساس البضاعة أو على أساس ثمن التكلفة زائد إضافة لنسبة الفائدة القانونية.

أ\_2) **التفاوض على الثمن بأسلوب الدعوة إلى التنافس في تقديم العروض:** هذا الأسلوب يقوم على تقديم عروض يتم فيها تبيان الثمن الذي يريده الراغب في التعاقد، والذي ليس له كامل الحرية في مناقشة الثمن أو التفاوض على تحديده، حيث كانت له كامل الحرية قبل التقدم بالعطاء أن يأخذ كامل احتياطاته في تقدير الثمن، وهو الأسلوب المتبع غالباً في تحديد الثمن في العقود الدولية الخاصة بالمشاريع الكبرى.

ب) **التحديد الانفرادي للثمن:** تثار مسألة عدم التوازن في المراكز القانونية، وإمكانية الانحياز في تقديره، إذا كان تحديده من طرف واحد، مما يجعل استقرار هذا العنصر مهدداً بالوضع التي يحوزها المدين بالثمن في العقد، ويطغى هذا الأسلوب خاصة في حالة الهيمنة على

<sup>1</sup> Blanco Dominique, Négociateur et rédiger un contrat international, 2<sup>ème</sup> éd, DUNOD, Paris, 1993, P 64 .

<sup>2</sup> موكدة عبد الكريم ، مرجع سابق، ص 82.

السوق من قبل المؤسسات والشركات التجارية، إذ تقوم هذه الأخيرة بوضع أسعار عن طريق وضع عقود نموذجية خاصة لكل من يتقدم للاستفادة من سلعتها وخدماتها، وهذه العقود تعتبر عقود إذعان بموجب أن الثمن فيها يكون قد حدد مسبقا من قبل الشركة أو المؤسسة المحتكرة<sup>1</sup>.

(ج) تحديد الثمن من قبل الغير: قد لا يصل الطرفان إلى اتفاق يرضي مصالحهما في تحديد الثمن المتفاوض عليه، ليبقى الحل الفاصل بينهما هو اللجوء لطرف آخر ثالث أجنبي عن العلاقة التعاقدية<sup>2</sup>، تسند له مهمة تحديد الثمن وذلك باختيارهما، أو بالإحالة إلى القاضي أو المحكم إلى يكون مختصا بالنظر في المنازعات المتعلقة بالعقد، فبمجرد حصول اتفاق بين الطرفين على تعيين هذا العنصر يتم انعقاد العقد.

حيث نصت المادة 55 من اتفاقية فينا على إمكانية تحديد الثمن من طرف القاضي أو المحكم، محتكمين في ذلك إلى ثمن السوق في نفس الوقت والمكان والتجارة الممارسة، أو نتائج الخبرة المطلوبة، وبخلاف ذلك فإن اتفاقية فينا لم تضع أية أحكام خاصة بتحديد الثمن من غير المتعاقدين، كما أنه يفهم من نص المادة 14 أن المفوض لتحديد الثمن يعتمد أساسا عند تحديده لذلك، على كمية البضائع المحددة صراحة أو ضمنا<sup>3</sup>، أما القانون المدني الجزائري لم ينص صراحة على تحديد الثمن من قبل الغير، لكن لا يجد مانع من الأخذ بها تطبيقا للمادة 106 منه، التي تمنح الحرية للأطراف المتعاقدة في تنظيم عقدهم.

<sup>1</sup>BLAISE Jean Bernard ,Droit des affaires ( commerçants, concurrence, distribution), éd L .G.D.J, paris, 2000 , P541 .

<sup>2</sup> معاشو عمار، الضمانات في العقود الاقتصادية في التجربة الجزائرية " عقود المفتاح والإنتاج في اليد"، أطروحة لنيل درجة دكتوراه في القانون، فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية، معهد العلوم القانونية والإدارية، جامعة الجزائر، 1998، ص144.

<sup>3</sup>S /dir ,Tallon Denis ,la détermination du prix dans les contrats (étude de droit comparé ),éd pedone,paris,1989, p67.

## 4) قابلية الثمن للتحديد أو التقدير

أ) **تحديده لاحقا:** عقود البيع الدولي من العقود التي يمكن إبرامها دون تحديد الثمن، وجعله قابلا للتحديد لاحقا أو مستقبلا وهذا يرجع إلى عنصر الائتمان الذي تتصف به هذه العقود، ومنه يمكن أن يقدر الثمن على أساس مؤشر السوق<sup>1</sup> وذلك باتفاق الأطراف وبالتالي يكون قابلا للتحديد مستقبلا، وذلك في سوق معين في مكان معين وزمان محدد كما أشارت إليه المادة 365 من التقنين المدني الجزائري<sup>2</sup>.

ب) **تقديره على أساس الحجم:** يمكن أن يقدر الثمن على أساس الحجم، أو وزن محل التعاقد، وهي من الممارسات التي كرسها العرف التجاري الدولي، وأحكام التحكيم التجاري الدولي، إذ يتم تقدير الثمن على أساس حجم الأعمال المنجزة والخدمات المقدمة، أو وزن البضائع محل التعاقد بالنظر إلى كمية السلع والمواد المستعملة في إنجازها، كما نصت المادة 56 من اتفاقية فيينا على إمكانية تقدير الثمن على أساس الوزن الصافي للبضائع، في حالة عدم تحديد أطراف العقد الثمن في بنود العقد<sup>3</sup>، ويعتبر الوزن الصافي إحدى الأسس الموضوعية التي تؤخذ بعين الاعتبار في حالة عدم تحديده من الأطراف، أو هناك شك حول الثمن الواجب الدفع.

ج) **تقديره على أساس معاملات سابقة:** وبما أن عنصر الثمن هو عنصر جوهري في العقد، فقد يتناسى أطراف العقد تحديده مسبقا باعتبار أنهم قد أحالوا النقطة المتعلقة

<sup>1</sup> يقصد بمؤشر السوق، السوق المالية للسلع والتي يتم الإعمال بها في مجال البيوع الدولية للسلع، إذ تكون المرجعية في تحديد الثمن إلى أسعار البورصات العالمية الثابتة في النشرات التي تصدرها غرف التجارة لكل دولة.

<sup>2</sup> المادة 365 من التقنين المدني الجزائري تنص على: "يجوز تقدير ثمن البيع على بيان الأسس التي تحدد بمقتضاها فيما بعد، إذا وقع الاتفاق على أن الثمن هو سعر السوق وجب عند الشك الرجوع إلى سعر السوق الذي يقع فيه تسليم المبيع للمشتري في الزمان و المكان فإذا لم يكن في مكان التسليم سوق وجب الرجوع إلى سعر السوق في المكان الذي يقضي العرف أن تكون أسعاره هي السارية".

<sup>3</sup> المادة 2/56 من اتفاقية فيينا: "إذا حدد الثمن حسب وزن البضائع، ففي حالة الشك يحسب الثمن على أساس الوزن الصافي".

بالثمن إلى المعاملات السابقة بينهم في نفس البضاعة وفي نفس الظروف ، وهذا ما أكدته المادة 55 من اتفاقية فينا<sup>1</sup>، إذ يفهم بأن الأطراف ، نظرا للمعاملات السابقة فيما بينهم في نفس السلعة والظروف على أساسها يتم تحديد الثمن الاعتيادي الذي جرى العمل به، كون المعاملات التجارية تعتمد على الثقة والائتمان وسرعة التنفيذ.

ويدعم هذه الفكرة نص المادة 8 /ف1 والتي تنص: " في حكم هذه الاتفاقية تفسر البيانات والتصرفات الصادرة من أحد الطرفين وفقا لما قصده هذا الطرف ،متى كان الطرف الآخر يعلم بهذا القصد أو لا يمكن أن يجهله".

#### د) إشكالية المادتين 14 و55 لتحديد الثمن في اتفاقية فينا 1980:

تعد مشكلة تحديد الثمن- في وقتنا الحاضر- هي مهد المنازعات التي ترتبط بالتجارة الدولية، وبوجه خاص البيع الدولي للبضائع، إذ تزخر بالمشكلات التي تترتب على عدم الاتفاق على تحديده، حيث أنه وأثناء إعداد الاتفاقية كونها المنظمة لعقد البيع الدولي، أثار عنصر الثمن اختلاف النظم القانونية في تنظيم هذا العنصر، واعتراضها على إدراج مبدأ السعر المفتوح<sup>2</sup> ضمن بنود الاتفاقية رغم أن المادة 14<sup>3</sup> والمادة 55 قد تطرقنا لذلك إلا أن الإشكال يثور حول تفسير النصين:

<sup>1</sup> المادة 55 من اتفاقية فينا: " إذا انعقد العقد على نحو صحيح،دون أن يتضمن صراحة أو ضمنا تحديد ثمن البضائع أو بيانات يمكن بموجبها تحديده، يعتبر أن الطرفين قد أحالا ضمنا في حالة عدم وجود اتفاق على خلاف لك إلى السعر الاعتيادي الموجود وقت انعقاد العقد بالنسبة لنفس البضائع التي محلا للعقود في ظروف مماثلة وفي نفس النوع من التجارة".

<sup>2</sup> من بين الدول التي اعترضت على بند السعر المفتوح، نجد الدول الاشتراكية لأن مثل هذا الشرط يتعارض مع إرادة الأطراف في إبرام العقود، إضافة إلى أنها لا تتفق مع الخطة الاقتصادية التي تضعها الحكومة، كما اعترضت الدول النامية على ذلك ، لأن مثل هذا الشرط يعرض تجارتها من المواد الأولية لمخاطر تقلبات سعر السوق ، كما أقرت ذات الوضع بعض دول القانون المدني باعتباره مبدأ لدودا لمصالحها الخاصة، حينما يعتمد تحديد السعر على طرف واحد، وبهذا يكون في غير مصلحة الطرف الضعيف.

<sup>3</sup> تنص المادة 14 من اتفاقية فينا: " 1/ يعتبر إيجابا أي عرض لإبرام عقد إذا كان موجها إلى شخص أو عدة أشخاص معينين، وكان محددًا بشكل كاف وتبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام به في حالة القبول، ويكون الغرض محددًا

حيث أثارَت المادة 14 من الاتفاقية والتي تخص مرحلة تكوين عقد البيع الدولي، جدلاً أكاديمياً حول ما تتطلبه من توجيه الإيجاب إلى واحد أو أكثر من أشخاص معينين، أو بمعنى آخر مدى نجاح الإيجاب أو فشله في تعيين ثمن محدد بشكل كاف، وترتبطاً على ذلك يمكن للثمن أن يكون محدداً ضمناً إذ يعتبر حلاً وسطاً بين الدول التي تؤيد الإيجاب المفتوح وتلك التي تعارضه، في المقابل جاءت المادة 55 الواردة في الجزء الخاص بالتزامات المشتري، لسد هذا النقص في تحديد ما إذا كان الإيجاب محدداً بشكل كاف وفقاً للمادة 14/ف1، بيد أن هذا المتطلب لم يظهر بصورة ذات مغزى في الدعاوى القضائية.

وترتبطاً لذلك تعرضت مسألة السعر لكثير من المناقشات والخلافات الفقهية والقضائية<sup>1</sup>، بسبب ما تشترطه المادة 14 من ضرورة أن يكون الإيجاب محدداً تحديداً كافياً، علاوة على ذلك لما كان السعر يعد من أهم العناصر الجوهرية التي يقوم عليها، فلا بد من تحديده بين الأطراف، فإذا لم يتم تحديده صراحة، فكيف يتم تحديده ضمناً في العرض، الأمر الذي أدى إلى تعارضها مع أحكام المادة 55 من الاتفاقية.

بشكل كاف إذا عين البضائع وتضمن صراحة أو ضمناً تحديداً للكمية والثمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدها. 2/ ولا يعتبر العرض الذي يوجه إلى شخص أو أشخاص غير معينين إلا دعوة إلى الإيجاب ما لم يكن الشخص الذي صدر عنه العرض قد أبان بوضوح عن اتجاه قصده إلى خلاف ذلك.

<sup>1</sup> أهم نزاع في مجال التجارة الدولية، تم حول مضمون المادتين، النزاع الذي دار بين شركة الطيران المجرية Malev Hungarian Air lines، والشركتين المختصتين في صناعة الطائرات المدنية، والمحركات الخاصة بها و صيانتها Boeing et Airbus، اللتان أتيتا تحت تسمية Pratt et Whitney سنة 1990، إذ تقدمت الشركة المجرية للتفاوض مع الشركتين الأمريكيتين حول إمكانية شراء طائرتين، بالإضافة إلى بعض المحركات من أجل الصيانة، وفقاً للتقييم المعمول به في مجال المحركات الخاصة يمثل ذلك النوع من الطائرات (PW 4000, PW 6040, ...)، وأن كل نوع من هذه الأنواع لها ثمنها القاعدي بالإضافة إلى الثمن الذي يضاف إليها في حالة تمتعها بقوة وتقنيات أكثر، تمت الصفقة وفقاً لأحكام الاتفاقية، إلا أن الشركة المجرية قامت برفع دعوى أمام المحكمة العليا المجرية بالنظر إلى عدم التفاهم حول الثمن وكيفية تحديده في العديد من المرات وهذا ما أدى بالمحكمة إلى الإقرار بعدم نفاذ العقد، وفقاً للمادة 14 المتعلقة بالثمن والذي تعتبره عنصراً أساسياً في العرض، والذي يعتبر عنصراً أساسياً في العرض، إذ أن المحكمة العليا المجرية أقرت أن ثمن المحركات ليس محدداً، ولا قابلاً للتحديد بموجب المادة 14 فضلاً عن ذلك المحركات ليس لها ثمن في السوق، وبالتالي لا يمكن تحديد الثمن وفقاً للمادة 55 من اتفاقية فيينا، انظر: **وفاء مصطفى محمد عثمان**، مرجع سابق، ص 59.

وخلاصة ما تقدم يكون مدلول المادة 55 بموجب تفسيرها الواسع، أولوية على المادة 14 بالنسبة للدول التي انضمت وصدقت على الاتفاقية كلها، وهذا هو الحل الأكثر قبولا ورواجا، حيث قال الدكتور محسن شفيق: "وجب تفسير المادة 14 على ضوء المادة 55 بحيث إذا خلا الإيجاب من تعيين الثمن أو من بيان كيفية تعيينه وجب الأخذ بالحل الافتراضي المذكور في المادة 55<sup>1</sup> من اتفاقية فينا.

**(5) أساليب دفع الثمن:** لا يمكن تخيل حركة التجارة الدولية بدون وسائل ائتمان للصادرات و الواردات، فلسنوات عديدة وأنشطة البنوك في مجال التمويل تنمو لتمويل كثير من رغبات أو احتياجات تأمين حركة التجارة الدولية، سيما مع ما استحدثت من طرق دفع حديثة، إذ يعتبر الائتمان عصب حركة التجارة الدولية والمتمثل في الاعتماد المستندي.

**(أ) الاعتماد المستندي<sup>2</sup>:** نظرا لبعده المسافة بين المتعاقدين، وكون المعاملات التجارية تنطوي على وجود الأطراف في دول مختلفة، ولتسهيل عملية حيازة البضائع والتأكد من مدى مطابقتها لما تم الاتفاق عليه في العقد، مقابل حصول البائع على الثمن المتفق عليه، لا بد من وجود طريقة تسهل هذه الإجراءات، ولكون نظام الاعتماد المستندي يساعد في تقريب هذه الاهتمامات المتعكسة فيعد أقوى الطرق والأسلوب المفضل لدفع ثمن البضائع في عملية التجارة الدولية، ويعتمد النظام المستندي على جهاز البنوك التي تتعهد بالقيام بالدفع للبائع (المستفيد) مبلغ من النقود، في حالة إحضار البائع للوثائق التي نص عليها في عقد الاعتماد، وطبقا لشروط الاعتماد، ويمثل الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف في ميدان التجارة الدولية، بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدريين و مستوردين.

<sup>1</sup>وليد علي محمد عمر، مرجع سابق، ص 50.

<sup>2</sup> عرف الاعتماد المستندي في المادة 2 من مدونة العادات والأعراف للاعتماد المستندي التي تم تنقيحها ومراجعتها خلال سنوات 1962، 1951، 1993، 1983، 1974: "على أنه اتفاق مسمى أو غير مسمى بين البنك المصدر والعميل الأمر، يشمل شروط وطلبات العميل الأمر، ويتم تنفيذه طبقا لها أو لصالحه".

ب) **التحصيل المستندي**: يقوم البائع بشحن البضاعة إلى المشتري، ومن تم إرسال مستندات الشحن إلى البنوك العامة في بلد إقامة المشتري، بشرط تسليمها للمشتري (المستورد) مقابل الدفع الفوري للقيمة، أو قبول السحوبات الزمنية التي تستحق أدائها في وقت لاحق.

ج) **الدفع المقدم**: وهو قيام المشتري (المستورد) بدفع قيمة البضائع التي يقوم باستيرادها إلى البائع (المصدر)، مقدما قبل استلام البضاعة أو أية مستندات تثبت شحن البضاعة، وتستخدم هذه الوسيلة لأسباب متعلقة بالمشتري وقدرته المالية، ومدى الوفاء بالالتزامات أو درجة الاستقرار السياسي، الاقتصادي لبلد تواجد المشتري، حسب تقييم البائع (المصدر).

6) **زمان ومكان تنفيذ الالتزام بالدفع**: إن تطور العلاقات الدولية في مجال البيع الدولي للبضائع، قد عدلت وبطريقة جذرية في القواعد العامة التي كانت تحكم زمان ومكان أداء الثمن من المشتري للبائع، أو من يمثله، أو تلك المنصوص عليها في اتفاقية فينا للتعامل الدولي، إذ أصبح المشتري يتمتع بهامش ضيق في اختيار طريقة الدفع وزمان ومكان ذلك، كنتيجة حتمية أملتها ظروف وحاجات التعامل.

أ) **زمان تنفيذ الالتزام بالدفع**: يلتزم المشتري بدفع الثمن حسب الميعاد المتفق عليه في العقد، أو الذي يمكن بالرجوع إليه، فإذا خلا العقد من ذلك، تطبق في هذه الحالة أحكام اتفاقية فينا التي ربطت بين ميعاد دفع الثمن وميعاد التسلم<sup>1</sup>، وإن لم يكن المشتري ملزما بدفع الثمن في وقت محدد، وجب عليه أن يدفع بمجرد وضع البضاعة تحت تصرفه، وهو ما تضمنته المادة 58/ف1 من اتفاقية فينا، إذ لا بد أن يلتزم المشتري أو المستفيد بالدفع دون حاجة إلى

<sup>1</sup> محسن شفيق، مرجع سابق، ص 198.

أن يوجه إليه طلب أو إعدار أو استيفاء أي إجراء طبقاً للمادة 59<sup>1</sup> من ذات الاتفاقية، إلا أن المادة 58<sup>2</sup> قد منحت وقتاً إضافياً للمشتري إذا كان ذلك لا يلحق ضرراً بالبائع.

(ب) مكان تنفيذ الالتزام بالدفع: أحيات إلينا الاتفاقية في نص المادة 57: "إذا لم يكن المشتري ملزماً بدفع الثمن في مكان معين، يجب عليه أن يدفعه للبائع:

(أ) في مكان عمل البائع أو ،

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

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

والمقصود هنا بمكان العمل، وقت عملية الدفع لا وقت إبرام العقد<sup>3</sup>، فإذا غير البائع مكان عمله وقبل حلول ميعاد الوفاء بالثمن، يجب دفع الثمن في مكان عمله الجديد، مع تحمل الزيادة في نفقات إرسال الثمن الناتجة عن هذا التغيير<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> المادة 59 من الاتفاقية تنص على: "يجب على المشتري أن يدفع الثمن في التاريخ المحدد في العقد أو الذي يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد أو أحكام هذه الاتفاقية دون حاجة على قيام البائع بتوجيه أي طلب أو استيفاء أي إجراء".  
<sup>2</sup> المادة 58 من الاتفاقية تنص على: "1) إذا لم يكن المشتري ملزماً بدفع الثمن في وقت محدد، يجب عليه أن يدفع الثمن عندما يضع البائع البضائع أو المستندات التي تمثلها تحت تصرف المشتري وفقاً للعقد وهذه الاتفاقية، يجوز للبائع أن يعتبر الدفع شرطاً لتسليم البضائع والمستندات. 2) إذا تضمن العقد نقل البضائع جاز للبائع إرسالها بشرط أن لا تسلم البضائع أو المستندات التي تمثلها إلى المشتري إلا مقابل دفع الثمن. 3) لا يلزم المشتري بدفع الثمن إلا بعد أن تتاح له الفرصة لفحص البضائع، ما لم يكن ذلك متعارضاً مع كيفية التسليم أو الدفع المتفق عليها بين الطرفين".  
<sup>3</sup> محسن شفيق، مرجع سابق، ص 197-198.

<sup>4</sup> إذا كان للبائع أكثر من مكان عمل واحد، فيقصد به المكان الذي له صلة وثيقة بالعقد وتنفيذه، مع مراعاة الظروف التي يعلمها الطرفان أو التي كانا يتوقعانها قبل انعقاد العقد أو وقت انعقاده، وإذا لم يكن للبائع مكان عمل، يجب الأخذ بمكان إقامته المعتاد حسب المادة 10 من الاتفاقية.

**ثانيا: التزام المشتري بتسلم المبيع**

يبقى وجه الخصوصية في التزامات المشتري، هو تسلّم المبيع وهو التزام أساسي بعد التزامه بدفع الثمن، بحيث يحوزها وينتفع بها، كذلك القيام بجميع الأعمال والتدابير التي تمكن البائع من القيام بالتسليم أي مساعدة البائع، إضافة للأعمال المادية لسحب وإدخال البضاعة وهما العنصران اللذان يتحلل إليهما الالتزام بحسب المادة 60 من الاتفاقية بنصها: أ) القيام بجميع الأعمال التي يمكن توقعها منه بصورة معقولة، لتمكين البائع من القيام بالتسليم، ب) استلام البضائع.

**1) زمان ومكان تنفيذ الالتزام بالاستلام:** كما سبق وأن رأينا بخصوص زمان ومكان تنفيذ التزام البائع بالتسليم، فإنه عادة تحسم هذه المسألة بالنسبة للمشتري، وفقا للعقد المبرم بينهما، وهذا ما تضمنته المادة 394 من التقنين المدني الجزائري: "إذا لم يعين الاتفاق أو العرف مكانا أو زمانا لتسلم المبيع، وجب على المشتري أن يتسلمه في المكان الذي يوجد فيه المبيع وقت البيع، وأن يتسلمه دون تأخير باستثناء الوقت الذي تتطلبه عملية التسليم".

**2) الالتزامات المرتبطة بالالتزام بالاستلام:** تتجلى هذه الالتزامات في التزام المشتري بالحفاظ على البضاعة، والتي نظمتها اتفاقية فينا في المواد 85 - 88، وقد أجازت الاتفاقية للطرف الذي يحتفظ بهذه البضاعة بيعها، بعد إخطار الطرف الآخر حسب نص المادتين 87 و88، إضافة على ذلك يلزم المشتري بنفقات تسلّم المبيع الذي يمكن استخلاصه من نص المادة 60 من اتفاقية فينا، وبالرجوع للقانون المدني الجزائري نجدها قد تضمنته في نص المادة 389/ف2<sup>1</sup>.

**3) آثار التسلم:** ينتج عن استلام المشتري للبضاعة أثر هام، ألا وهو الفحص ونظرا لأهميته قد أوجبت اتفاقية فينا أحكاما خاصة بهذه العملية، كما حددت جزاءات على

<sup>1</sup> والتي تنص على: " كما يتحمل تكاليفه - أي المبيع - من يوم انعقاد البيع".

تخلف القيام بها، وتعتبر عملية الفحص الخطوة الأولى للتأكد من خلو البضائع من النقائص التي تجعلها غير مطابقة للعقد.

أ) الالتزام بفحص البضاعة وفقا لاتفاقية فيينا: نصت المادة 38 من اتفاقية فيينا: "1) على المشتري أن يفحص البضائع بنفسه أو بواسطة غيره في أقرب ميعد ممكن تسمح به الظروف. 2) إذا تضمن العقد نقل البضائع، يجوز تأجيل هذا الفحص لحين وصول البضاعة. 3) إذا غير المشتري وجهة البضائع أو أعاد إرسالها دون ان تتاح له فرصة معقولة لفحصها وكان البائع يعلم، أو كان من واجبه أن يعلم وقت انعقاد العقد باحتمال تغيير وجهة البضاعة أو إعادة إرسالها، جاز تأجيل فحصها إلى حين وصولها إلى المكان الجديد".

وبالتالي فحص البضاعة في المادة 38 لا يشكل التزاما حقيقيا على المشتري، وإنما هو عبء على المشتري، ومنه فالمشتري لا يعتبر مرتكبا لمخالفة في حالة عدم فحص البضاعة، إلا أنه قد يخسر حقه في التمسك إذا ظهرت البضاعة غير مطابقة لبنود العقد، ومنه فالفحص أداة تسمح للمشتري بتوجيه إخطار للبائع بعدم مطابقة البضائع، وقد يتم الفحص من قبل شركات متخصصة<sup>1</sup>.

وبناء على نص المادة 6 يمكن استبعاد تطبيق أحكام المادة 1/38، وبذلك يتم الاتفاق على أنه ليس للمشتري فحص البضاعة، وهنا يكون اتفاقهم ملزما<sup>2</sup>.

أ/1) وقت الفحص: على الرغم من أن اتفاقية فيينا لم تعط تعريفا واضحا ومحددا لعملية الفحص، إلا أنها أوضحت بعض الخصائص والمميزات التي تساعد على ذلك، فحددت

<sup>1</sup> نظرا لاتساع التجارة الدولية، وتتنوع مجالاتها وما قد تحمله من تقنية عالية أو أجهزة معقدة، فإن المشتري يستعين بأشخاص من خارج منشأته، كخبير في جنس البضاعة أو شركات خاصة متخصصة في عمليات الفحص التي انتشرت بصورة كبيرة في الآونة الأخيرة، في الحالة التي يصعب على المشتري القيام بهذه العملية.

<sup>2</sup> تنص المادة 60 من الاتفاقية: "يجوز للطرفين استبعاد تطبيق هذه الاتفاقية، كما يجوز لهما فيما عدا الأحكام المنصوص عليها في المادة 12، مخالفة نص من نصوصها أو تعديل آثاره".

القائم بها، والهدف من العملية، والوقت الذي تستغرقه وهذا واضح من نص المادة 1/38، بقولها: "في أقرب وقت تسمح به الظروف"، وكأصل عام يجب أن تكون المدة قصيرة ويتحدد هذا الوقت بحسب نوعية البضائع و العرف في تجارة معينة، وفي هذا النص شيء من التجهيل لأنه لم يعين ميعادا للبدء في عملية الفحص، كما أشارت المادة 1/39 في حالة عدم مطابقة البضائع يجب أن يقدم إشعارا بذلك خلال مدة معقولة بعد فحص البضاعة، ومنه فالمشتري الذي يهمل فحص البضاعة خلال مدة قصيرة يخسر الحق بالتمسك بعدم المطابقة.

أ(2) نوع الفحص المطلوب: لم توضح حدودا لعملية الفحص المطلوب في نص المادة 1/38، ومع ذلك يجب أن يشمل هذا الفحص على مبدأ واحد، وهو أن يكون معقولا، ولكن عدم ترسيخ ميعاد محدد للفحص المطلوب داخل نصوص الاتفاقية دعا البعض إلى حسمها على نحو مناسب، بأن يتفق مع المبادئ العامة التي قامت عليها الاتفاقية في نص المادة 1/27، وبالتالي لا يمكن تكليف المشتري بإجراء فحص عملي دقيق، أو فني بحيث يظهر كافة العيوب الخفية الموجودة في البضاعة، بل يكتفي بإجراء فحص معقول تسمح به الظروف مع مراعاة ما اتفقت عليه الأطراف، ومراعاة العادات الاتفاقية وطبيعة البضاعة وصفة أطراف عقد البيع والصفة الدولية لهذا العقد مع الأخذ في الاعتبار الأعراف التجارية الدولية لتحديد طبيعة ونطاق هذا العمل<sup>2</sup>.

هناك استثناءات أشارت إليهما المادة 2/38 و 3، ففي الفقرة الثانية من ذات المادة والتي تتضمن حالة نقل البضائع، إذ يجوز تأجيل هذا الفحص لغاية وصول البضاعة

<sup>1</sup> نصت المادة 7/2 على أن المسائل التي تتعلق بالموضوعات التي تتناولها هذه الاتفاقية والتي لم تحسمها نصوصها يتم تنظيمها وفقا للمبادئ العامة التي أخذت بها الاتفاقية في حالة وجود هذه المبادئ، وفي حالة عدم وجودها تسري أحكام القانون الواجب التطبيق وفقا لقواعد القانون الدولي الخاص.

<sup>2</sup> جمال محمود عبد العزيز، الالتزام بالمطابقة في عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فينا 1980، رسالة دكتوراه، القاهرة، 1996، ص 192.

لمحطتها الأخيرة، أما الاستثناء الثاني فيتعلق بحالة تغيير وجهة البضاعة، أو إعادة إرسالها دون أن تتاح له فرصة معقولة لفحصها، وكان البائع يعلم بذلك، إذ جاز تأجيل فحصها على حين وصولها على المكان الجديدة<sup>1</sup>.

أ/3) **مكان فحص البضاعة:** الأصل أن يحدد أطراف عقد البيع الدولي وقت انعقاد البيع، والمكان الذي يتم فيه إجراء عملية الفحص، و في هذه الحالة يجب على المشتري أن يقوم بإجراء الفحص في هذا المكان، ومنه فالمادة 38 من اتفاقية فينا لم تحدد مكانا دقيقا لفحص البضاعة، على الرغم من أنها حددت المكان في حالة تعرض البضائع للنقل بمكان وصول هذه البضائع<sup>2</sup>، وحددت هذا المكان أيضا في حالة إعادة تصدير البضائع بأنه مكان الوصول الجديد<sup>3</sup>، لذلك أجازت اتفاقية فينا للمشتري أن يقوم بفحص البضاعة في مكان التسليم "القيام"، أو فحصها وقت بلوغها مكان الوصول، إذ لا بد من ان يلتزم أحد المتعاقدين بإبرام عقد نقل لنقل البضاعة على المشتري، ولا يطبق الحكم إذا كان المشتري هو الذي سينقل البضاعة بنفسه.

ب) **الالتزام بالإخطار:** يعد الإخطار الخطوة الثانية بعد عملية الفحص، وهما مسألتان مترابطتان ومتلازمتان إذ بدون إخطار لا يمكن للبائع معرفة العيوب الكامنة في البضائع المعيبة.

ب/1) **تعريف الإخطار:** يعرف الإخطار بأنه إعلام البائع بما تمخض عنه فحص البضاعة من عيوب بالبضائع المعيبة، وتحديد طبيعة هذا البيع ، حتى يستطيع هذا البائع اتخاذ الإجراءات اللازمة نحو إصلاح العيوب، أو استبدال البضاعة أو مناقشة المشتري حول هذه العيوب، وإثبات سلامة تلك البضاعة تجنباً للدخول في نزاع مع المشتري حول هذا الأمر.

<sup>1</sup>نسرين سلامة محاسنة، مرجع سابق، ص 364.

<sup>2</sup>أنظر المادة 38/ف2 من اتفاقية فينا، مرجع سابق.

<sup>3</sup>أنظر المادة 38/ف3 من اتفاقية فينا، مرجع سابق.

**ب/2) شكل الإخطار<sup>1</sup>:** لم تحدد الاتفاقية شكلاً محدداً يجب أن يفرغ فيه الإخطار، وبالتالي يستلزم الاستفادة بقواعد و أحكام المادة 27 من ذات الاتفاقية لسد هذا النقص<sup>2</sup>، بالإضافة إلى ذلك، يجب على المشتري أن يحدد في هذا الإخطار طبيعة العيب في مطابقة البضائع<sup>3</sup>، والإخطار يمكن أن يكون كتابياً أو شفوياً، ولقد حددت الاتفاقية مصطلح الكتابة في حكم هذه الاتفاقية فيشمل الرسائل البرقية، التلكس، ومع تطور وسائل الاتصال الحديثة أصبحت تشمل الرسائل الإلكترونية.

**ب/3) ميعاد الإخطار:** أوجب على المشتري إخطار البائع بالعيب في المطابقة في ميعاد قصير، منذ أن يكتشف عدم مطابقة البضاعة، وإلا سقط حقه في التمسك بهذا العيب، وهذا ما أكدته المادة 2/39 والذي يترتب على عدم إعطاء هذا الإشعار استبعاد كافة الادعاءات بعد مرور سنتين<sup>4</sup>، وتبدأ مدة سريان السنتين من تاريخ تسليم البضاعة الفعلي للمشتري، أي أن المادة 2/39 تحمي البائع من ادعاءات المشتري التي قد تثور بعد مرور مدة طويلة من التسليم، على أن المادة 40 تقرر أن البائع لا يستطيع التمسك بحقيقة أن المشتري لم يفحص البضاعة للتهرب من المسؤولية عن عدم المطابقة، إذ يتعلق عدم المطابقة بوقائع معروفة للبائع، ولا يمكن للبائع أن يجهلها، ولم يقر البائع بالإفصاح عنها للمشتري، هنا يحتفظ المشتري بحقوقه المتعلقة بالجزاءات حتى لو لم يقر بإرسال الإشعار أو أرسل إشعاراً غير لائق.

<sup>1</sup> أحمد هاني محمد السيد أبو العنين، الفحص والإخطار كواجب على المشتري، في اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقد البيع الدولي للبضائع، رسالة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة المنوفية، مصر، 2005، ص 185.

<sup>2</sup> تنص المادة 27 من اتفاقية فيينا على: "ما لم ينص هذا الجزء من الاتفاقية صراحة على خلاف ذلك، فإن أي تأخير أو خطأ في إيصال أي إخطار، أو طلب أو تبليغ يبعث به أحد الطرفين في العقد وفقاً لأحكام هذا الجزء، وبالوسيلة والظروف المناسبة، وكذلك عدم وصول الإخطار أو الطلب أو التبليغ، لا يحرم هذا الطرف من حقه في التمسك به".

<sup>3</sup> انظر المادة 1/39 من اتفاقية فيينا، مرجع سابق.

<sup>4</sup> تسرين سلامة محاسنة، مرجع سابق، ص 367.

## الفرع الثالث: جزاء الإخلال بالالتزامات العقدية

في حال قيام طرفي العقد بتنفيذ التزاماتهما على الوجه الذي يحدده العقد، سار العقد مساره الطبيعي، ولا يكون هناك أي نزاع بين طرفيه، وهذا هو الوجه السليم لتنفيذ ما ذهبت إليه إرادة المتعاقدين، وها ما ينبغي أن يكون عليه التعامل بين التجار في التجارة الدولية، ولا سيما المنشآت التجارية الكبرى، التي تسعى إلى المحافظة على حسن سمعتها وائتمانها في السوق، لكن ما يحدث أحيانا بعد إبرام العقد، أن تختلف وجهات النظر أو فهم شروط العقد وتفسيره، أو يحدث تغيير في ظروف السوق، فترغم كثيرا من التجار على التوقف عن تنفيذ أو الإخلال بها، لذلك لا بد من أعمال أحكام الاتفاقية الدولية بفرض جزاءات على مخالفة تنفيذ التزامات ناشئة عن العقد.

أولاً: الجزاءات المشتركة بين البائع والمشتري عن الإخلال بالتزاماتهما التعاقدية<sup>1</sup>

في حالة عدم تنفيذ الالتزامات المترتبة على عاتق الطرفين وفقا لما جاء في بنود العقد، تترتب مجموعة من الحقوق لصالح الطرف الآخر، يمكن استعمالها في مواجهة هذا الأخير، وقد أقرت اتفاقية فيينا بهذه الجزاءات في موادها من 45 - 52 و 61 - 65، ويمكن حصرها في ما يلي:

(1) **التنفيذ العيني**: لقد تعاملت الاتفاقية مع التنفيذ العيني المخول للمشتري، في نص المادة 46 منها<sup>2</sup>، حيث افترضت الفقرة الأولى أن التسليم لم يحصل قط، في حين تعاملت الفقرتين 2 و 3 مع الحالة التي يحصل فيها التسليم، ويكون معينا حيث يأخذ التنفيذ العيني صور طلب بضاعة بديلة، أو طلب إصلاح العيب، ومتى طلب التنفيذ العيني صور فهو

<sup>1</sup>نبالي أميرة، الإخلال بالتنفيذ في عقد البيع الدولي للبضائع . دراسة مقارنة . مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون ، فرع " قانون العقود"، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2014، ص 21.

<sup>2</sup>انظر المادة 64 من اتفاقية فيينا، مرجع سابق.

محل لنص المادة 28<sup>1</sup> بصرف النظر عن طالبه، أما في المقابل إذا أخل المشتري بالتزامه بدفع الثمن أو استلام البضاعة، أو تنفيذ التزاماته الأخرى (المادة 62)<sup>2</sup>، فيمكن للبائع الحصول على إذن من المحكمة لبيع هذه البضاعة، وإذا كان التسليم قد تم وامتنع عن دفع الثمن، فيمكن للبائع إيقاع الحجز التنفيذي على البضاعة أو الحجز التحفظي على شيء آخر للمشتري، أو استعمال الغرامات التهديدية<sup>3</sup>.

(2) **المهلة الإضافية:** أجازت الاتفاقية للمشتري، أن يمنح للبائع فترة إضافية تكون معقولة لتنفيذ التزامه، وخلال تلك الفترة لا يجوز للمشتري (مانح المهلة)، أن يستعمل أي حق آخر من الحقوق المقررة له، إلا إذا وصله إخطار من البائع يبلغه فيه بعدم تنفيذ التزامه صراحة، وهذا ما جاءت به المادة 47/ف1 و2 من الاتفاقية<sup>4</sup>، على غرار ما منحت للبائع في نص المادة 63 من اتفاقية فيينا، وقد أحاطت هذا الإجراء بنفس الأحكام.

(3) **فسخ العقد:** وهو من أكثر الجزاءات القانونية شدة، والتي قيدت الاتفاقية العمل بها على نحو واضح من مراد الاتفاقية، وهذا بهدف المحافظة على عقد البيع - قدر الإمكان - تقاديا لما يربته الفسخ من آثار سلبية في المراكز المستقرة للمتعاقدين، ويعتبر آخر حل يمكن إعماله، وقد اشترطت الاتفاقية أن يكون هناك إخطار لإعماله، وقد منحت المادة 49 حق الفسخ للمشتري، أما حق البائع في فسخ العقد فقد أقرته المادتين 63 و64.

### ثانيا: الجزاء المخول للمشتري

الوسيلة القانونية التي منحتها الاتفاقية للمشتري، والتي يمكن تطبيقها عند إخلال البائع بتنفيذ التزاماته التعاقدية، حيث نصت المادة 50 عن الإخلال بالالتزام بالمطابقة<sup>5</sup>،

<sup>1</sup> انظر المادة 28 من اتفاقية فيينا، مرجع سابق

<sup>2</sup> انظر المادة 62 من اتفاقية فيينا، مرجع سابق.

<sup>3</sup> طالب حسن موسى، مرجع سابق، ص 240-251.

<sup>4</sup> انظر المادة 47 من اتفاقية فيينا، مرجع سابق.

<sup>5</sup> انظر المادة 50 من اتفاقية فيينا، مرجع سابق.

يجوز للمشتري إنقاص الثمن، بنسبة الفرق بين قيمة البضاعة التي سلمت في الميعاد و قيمتها في هذا الوقت لو سلمت مطابقة، لكن لا يجوز للمشتري إنقاص الثمن إذا قام البائع بعلاج أي خلل في تنفيذ التزامه طبقاً للمادة 37 من اتفاقية فيينا.

### الفرع الرابع: انتقال تبعه الهلاك<sup>1</sup>

قد ينظم الطرفان هذه المسألة في عقدهما إما بنص صريح أو باستخدام مصطلح تجاري، والوضعان الخاصان اللذان تتوخاهما الاتفاقية عندما يتضمن عقد البيع نقل البضائع، وعندما تباع البضائع أثناء عبورها أو انتقالها، وفي جميع الحالات الأخرى، تنتقل التبعة إلى المشتري، إما عند تسليم البضاعة إلى الناقل الأول المادة 67 من اتفاقية فيينا، أو وقت انعقاد العقد حسب المادة 68 من نفس الاتفاقية، وكذلك الأمر بخصوص المادة 69 التي تنفيذ بأن تبعه الهلاك تنتقل للمشتري وقت استلام البضاعة، أما المادة 70 من اتفاقية فيينا تجيز للمشتري استعمال حقه في الرجوع على البائع، في حالة ارتكابه لمخالفة جوهرية.

### الفرع الخامس: التقادم في البيع الدولي للبضائع

إن إقرار قواعد موحدة تنظم مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع من شأنه أن يسهل تنمية التجارة الدولية.

### أولاً: مفهوم التقادم في اتفاقية الأمم بشأن التقادم

جاءت اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي للبضائع، مكملة باتفاقية الأمم المتحدة بشأن فترة التقادم في البيع الدولي للبضائع لعام 1974، بصيغتها المعدلة ببروتوكول عام 1980 (اتفاقية التقادم)، وترسي اتفاقية التقادم قواعد موحدة تنظم الفترة الزمنية التي يجب على الطرف المتعاقد بمقتضى عقد بيع دولي للبضائع، أن يبدأ خلالها إجراءات قانونية تجاه

<sup>1</sup> انظر المواد 66، 67، 68، 69 و 70 من اتفاقية فيينا، مرجع سابق.

طرف آخر، من أجل تأكيد مطالبة منبثقة من العقد أو متصلة بالإخلال به أو إنهائه، أو صحته.

### ثانياً: مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع

تحدد فترة التقادم بـ4 سنوات في المادة 8 من اتفاقية التقادم<sup>1</sup>، ويجوز تمديد هذه الفترة أقصاها 10 سنوات رهنا بشروط معينة المادة 23 من اتفاقية التقادم<sup>2</sup>، وعلاوة على ذلك تنظم الاتفاقية أيضا بعض المسائل المتعلقة بتأثير استهلال الإجراءات في إحدى الدول المتعاقدة، كما توفر اتفاقية التقادم قواعد بشأن فترة التقادم وتمديداتها، وتتوقف هذه الفترة عندما يستعمل المدعي إجراءات قضائية أو تحكيمية أو عندما يقدم مطالبات في إطار عملية قائمة، وإذا انتهت الإجراءات دون قرار ملزم بشأن وجهة الدعوى، اعتبر أن فترة التقادم كانت سارية أثناء الاضطلاع بالإجراءات، وأما إذا انقضت الفترة أثناء الدعوى أو بقي أقل من سنة على انقضائها فيمنح المدعي سنة إضافية لاستهلال إجراءات جديدة المادة 17 من اتفاقية التقادم<sup>3</sup>، ولا يعترف بأي مطالبة، ولا تنفيذ أية إجراءات قانونية تبدأ بعد انقضاء فترة التقادم المادة 1/25<sup>4</sup>، ولا يؤخذ انقضاء هذه الفترة في الاعتبار ما لم يدفع به الطرفان في الإجراءات المادة 24<sup>5</sup>، بيد أنه يجوز للدول أن تقدم إعلانا تسمح فيه للمحاكم

<sup>1</sup> المادة 8 من اتفاقية التقادم: " مدة التقادم 4 سنوات".

<sup>2</sup> المادة 17 من اتفاقية التقادم: " 1/ في حالة تقديم مطالبة في إجراءات قانونية خلال مدة التقادم وفقا للمادة 13 أو 14 أو 15 أو 16 ، وانتهاء هذه الإجراءات القانونية دون قرار ملزم بشأن صلاحية المطالبة، يعتبر سريان مدة التقادم مستمرا. 2/ وإذا كانت مدة التقادم ، وقت انتهاء هذه الإجراءات قد انقضت أو بقي أقل من سنة على انقضائها، يحق للدائن فترة سنة واحدة من تاريخ انتهاء إجراءات قانونية".

<sup>3</sup> المادة 23 من اتفاقية التقادم: "على الرغم من أحكام هذه الاتفاقية، تنقضي مدة التقادم في كل الأحوال في موعد لا يتجاوز 10 سنوات من تاريخ بدء سريانها بموجب المواد 9 و10 و11 و12 من هذه الاتفاقية".

<sup>4</sup> المادة 25 من اتفاقية التقادم: " رهنا بأحكام الفقرة 2 من هذه المادة وبأحكام المادة 24، لا يعترف بأي مطالبة ولا تنفذ أية إجراءات قانونية تبدأ بعد انقضاء مدة التقادم".

<sup>5</sup> المادة 24 من اتفاقية التقادم: "1/ لا يؤخذ بانقضاء مدة التقادم في أية إجراءات قانونية، إلا إذا تزرع بها أحد طرفي هذه الإجراءات. 2/ على الرغم من انقضاء مدة التقادم، يجوز لأحد الطرفين أن يستند إلى مطالبته على سبيل الدفاع أو المقاصة مع مطالبة مقدمة من الطرف الآخر، شريطة ألا يجري ذلك في الحالة الأخيرة، إلا: أ/ إذا اتصلت كل من

بأن تأخذ في حسابها انقضاء فترة التقادم هذه من تلقاء نفسها المادة<sup>1</sup>36، أما الاستثناء الوحيد من قاعدة منع الاعتراف بالمطالبة وإنفاذها هو عندما يقدم الطرف مطالبته على سبيل الدفاع أو المقاصة مع مطالبة مقدمة من الطرف الآخر المادة 2/25 من اتفاقية التقادم.

### المطلب الثاني: أساليب تسوية نزاعات عقد البيع الدولي للبضائع

لقد ارتبط وجود وسائل لتسوية النزاعات الدولية، بنشوء العلاقات الدولية وانفتاح العالم وكثرة التعاملات خاصة في مجال إبرام العقود الدولية، فقد عرفت المفاوضات، وأشكال من الوساطة بغية تسهيل اتفاق الأطراف المتنازعة، كما عرف التحكيم في العلاقات ما بين المدن اليونانية، وأدى تطور هذه التقنيات مع مرور الزمن إلى نشوء قواعد عرفية، كما أدى تطور العلاقات الدولية في القرنين 19 و 20، إلى ظهور تقنيات جديدة كالتحقيق والتوفيق والتسوية القضائية، واللجوء إلى المنظمات الدولية<sup>2</sup>.

كما أن وسائل فض النزاع تختلف من نزاع لآخر حسب ظروف وملابسات النزاع القائم، وكذا حول الموضوع محل النزاع قد تختلف آراء الطرفين، فقد يفضل أحدهما اللجوء إلى استخدام وسيلة دبلوماسية، ويفضل الآخر وسيلة أخرى لاعتبارات شخصية كاختيار محكمة دولية، إذ هناك من صنفها إلى وسائل دبلوماسية منها المفاوضات، الوساطة، الصلح، والتي أطلق عليها تسمية التسوية الودية (فرع 1)، وهناك من صنفها إلى وسائل

المطالبتين بنفس العقد أو بعدة عقود أبرمت إبان نفس المعاملة: أو ب/إذا كان من الممكن أن يتم التقااص بين المطالبتين في أي وقت قبل انقضاء مدة التقادم".

<sup>1</sup>المادة 36 من اتفاقية التقادم: "لأي دولة أن تعلن، وقت إيداع وثيقة تصديقها أو انضمامها، أنها غير مجبرة على تطبيق احكام المادة 24 من هذه الإتفاقية".

<sup>2</sup>الخير قشي، المفاضلة بين الوسائل التحكيمية وغير التحكيمية لتسوية المنازعات الدولية، ط1، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، سطيف، الجزائر، 1999، ص 5.

قانونية منها التحكيم، القضاء والتي أطلق عليها تسمية التسوية القضائية، والتي تعتمد على الطابع الإلزامي للأحكام الصادرة عنها (فرع 2).

### الفرع الأول: التسوية الودية

حفاظا على المركز القانوني للعقد، وفي سبيل الاستمرار في العلاقات التجارية الدولية، لا بد للأطراف المتعاقدة اختيار الإجراءات المتبعة لتسوية النزاع القائم بينهما، وذلك باللجوء إلى أساليب ودية قصد إيجاد حلول بطرق سلمية كالتفاوض، الصلح أو التوفيق، والوساطة.

### أولا: المفاوضات

نظرا لحدثة موضوع المفاوضات في عقود التجارة الدولية، ونظرا لعدم وجود نصوص قانونية خاصة، تعددت تعاريفها وكلها ركزت على أنها التبادل اللفظي للأفكار والمقترحات، ووجهات النظر من أجل الوصول لاتفاق معين، يلجأ الطرفان إلى مناقشات مكثفة حول أهم بنود العقد<sup>1</sup>، والتي تدور أغليبتها حول تحديد الثمن، مواعيد التوريد، كيفية التنفيذ ووقته، مكانه وضمانته، جزاء الإخلال بالالتزامات التي قد تنشأ عنه، إذ عرف الدكتور صلاح سري الدين بأنها: " اتصال أو تشاور أو حوار بين طرفين، أو أكثر بغرض الوصول إلى إتفاق نهائي، وإبرام عقد معين " <sup>2</sup>.

### ثانيا: المصالحة أو التوفيق

هناك من يستعمل عبارتي المصالحة والتوفيق دون التمييز بينهما، وهناك من يفرق بينهما، على أساس أن الوسيط العادي الذي يقوم بالتوفيق لا يقدم اقتراح، أما الوسيط المصالح فيقدم اقتراحات كاملة، بحسب قناعته<sup>3</sup>، إذ يمكن للأطراف النص في العقد على

<sup>1</sup> أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، (مفاوضات العقود الدولية، القانون الواجب التطبيق وأزمته)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2001، ص 61.

<sup>2</sup> علي أحمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دار هومة للطباعة والنشر، الجزائر، 2012، ص 50.

<sup>3</sup> طالب حسن موسى، مرجع سابق، ص 241 .

إمكانية عقد اجتماع في حالة حدوث خلافات غير متوقعة أثناء تنفيذ العقد، والحل يكون مستندا لإرادتهما عن طريق طرح المناقشة وتبادل الاقتراحات، بغية إعادة تنظيم العقد ويكون أولاً بتبادل الوثائق الخاصة بمضمون العقد حول الأسباب التي أدت للنزاع، وثانياً لابد من حسن النية والنزاهة والجدية بينهما، كما يعتبر الصلح إجراءً إجباري<sup>1</sup> إذا ما تم الاتفاق عليه في العقد مع تحديد مدة لذلك، كما يمكن أن يكون الاتفاق سابق على نشأة النزاع، أو لاحق له، حتى ولو كانت هناك دعوى قضائية أو تحكيمية، إلا أنه من الأفضل اللجوء إليه أثناء النظر في الدعوى حتى يتمكن الأطراف من حل يرضيهما، أما إذا كان سابقاً لذلك وفي حالة فشل الصلح يكون مضيعة للوقت<sup>2</sup>.

### ثالثاً: الوساطة

تعتبر الوساطة من بين الوسائل الودية ، والذي بموجبه يلجأ أطراف النزاع لشخص ثالث وهو الوسيط والذي يتمحور دوره في محاولة التقريب بين وجهات النظر واقتراح بعض الحلول، كتعديل بعض النقاط أو إلغاء بعض الشروط، أو الزيادة في الثمن أو تخفيضه.

ويعد اللجوء إلى الوساطة إجراءً إلزامي قبل اللجوء إلى أية وسيلة أخرى، وفي حالة عدم جدوى الوساطة يمكن عرض النزاع على جهات أخرى وهذا عملاً بمبدأ سلطان الإرادة، ولا يعتبر قرار الوسيط ملزماً لأن حرية الأخذ به من عدمه تعود إلى إرادة الأطراف، وفيما يخص سير الوساطة فهذا يعتمد على اتفاق الطرفين والوسيط، وذلك بتبيان الأمور العملية كالتاريخ الوقت ، المكان والشخص الذي يقوم بالوساطة، وتحديد الإطار القانوني الذي يحكم عملية الوساطة كالقانون الواجب التطبيق<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> محمد علي جواد، العقود الدولية ، مفاوضاتها، إبرامها، تنفيذها، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1997، ص 192.

<sup>2</sup> محمد إبراهيم موسى، التوفيق التجاري الدولي وتغير الظروف السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 28-30.

<sup>3</sup> مرجع نفسه ، ص 49-50.

## الفرع الثاني: التسوية القضائية لنزاعات عقود البيع الدولي

حفاظا على بقاء العقد، قد يلجأ الطرفان لتسوية نزاعاتهم بوسائل بديلة، ما بين اللجوء لمحكمة قضائية باعتبارها السلطة المختصة التي تملك عنصر الإلزام<sup>1</sup>، وتوجيه الجزاء لكلا الطرفين في حالة إخلالهما بالالتزامات التعاقدية، أو محكمة تحكيمية، ونظرا لتشعب التحكيم ما بين تحكيم خاص وتحكيم دولي وآخر وطني، فيبقى للطرفين الخيار تبعا لعدد من العناصر الذي ترد على طبيعة العقد.

## أولا: تسوية النزاع أمام القضاء الوطني

إذا حدث ثمة مانع أو عارض مؤقت أعاق سريان التحكيم وإجراءاته، لزم السعي من قبل أطراف النزاع لإزالة اللثام عن أي عائق يحول دون إكمال التحكيم إجرائيا أو موضوعيا، فإذا فشلت مساعيهم وصار استحالة الفصل في النزاع، حينئذ يسترد القضاء ولايته المسلوقة سلفا باتفاق الأطراف.

**1) تسوية النزاع أمام قضاء أحد أطراف النزاع:** بالرغم من الرواج الذي تلقاه مبدأ سلطان الإرادة في اختيار وسيلة تسوية نزاعاتهم، إلا أن فكرة رفض اللجوء إلى المحاكم الوطنية للفصل في النزاع قد تغير من مسرى الحكم الصادر، تخوفا من التعصب الذي قد يسيطر على القضاء الوطني لأحد المتعاقدين، خاصة عند إعمال فكرة السيادة أو الجنسية لأحد الأطراف، خاصة إذا كانت الدولة هي إحدى هاتيه الأطراف، وبالتالي ونظرا للحصانة التي تتمتع بها لا يمكن رفع دعوى قضائية ضدها.

ويعد اللجوء للقضاء مكلف جدا بسبب القيود المفروضة من قبل النظم القانونية لدول كلا المتعاقدين، وتعد إجراءات التقاضي معقدة نوعا ما من حيث تعدد درجات التقاضي وبطء

<sup>1</sup> عامر فتحي البطينة، دور القاضي في التحكيم التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008،

سيرورتها، مع عدم إمكانية تجاوب القواعد الوطنية مع تلك القواعد التي يطبقها القاضي الداخلي مع طبيعة ومرونة هذا النوع من العقود<sup>1</sup>.

ومنه فاللجوء للقضاء يعني تحديد المحكمة المختصة بالنظر في النزاع، وإتباع الإجراءات اللازمة لذلك، وبما أن إشكالية تنفيذ العقد لها علاقة بمحل الالتزام لأحد المتعاقدين، فإن القانون الواجب التطبيق هو المختار من قبل المتعاقدين، ويبدو ذلك جليا من موقف المشرع الجزائري في نص المادة 18 ق م: "يسري على الالتزامات التعاقدية القانون المختار من المتعاقدين..."<sup>2</sup> فالنص يشير عن حرية المتعاقدين في اختيار قانون ما دون تخصيصه، أو تقييده بقانون دولة معينة، مع وجوب توافر شروط لذلك.

كما سارت على هذا النحو العديد من الاتفاقيات منها، اتفاقية روما 1980 في نص المادة 3 / ف1: "يسري على العقد القانون الذي اختاره الأطراف..."، فإذا نص في العقد على التحكيم سيؤدي حتما إلى تطبيق القضاء الوطني، وهنا يثور تحديد المحكمة المختصة إذ نجد أن كلا المتعاقدين يرغبان في تطبيق قانون وطنه، تماشيا مع مصالحه.

**2) تسوية النزاع أمام قضاء أجنبي:** القاضي له كل الصلاحيات لحل النزاع باللجوء إلى قوانين النزاعات الدولية، لكي يستخلص منها القوانين الخاصة، مع أخذ بعين الاعتبار قانون البلد الموجود فيه، وقد تكون النزاعات أعقد وأصعب مما يتوجب على القاضي مراجعة القضايا السابقة حتى يستخلص منها ما يسهل عليه الحكم خاصة في القضايا المتعلقة بالتجارة الدولية، وهذا ما أخذ به القانون الفرنسي<sup>3</sup>، وقد يستنبط من مضمون العقد إحالة النزاع أمام أحد الهيئات الأجنبية، ومنه قضاء تلك الدولة الأجنبية وهو المتبع في تطبيق إجراءاته، مما يصعب تنفيذ الأحكام الصادرة في بلد كلا الطرفين.

<sup>1</sup>JACQUET jean-Michel & DELBECQUE philippe ,op , cit,p 289 .

<sup>2</sup>راجع المادة 11 من الأمر 10/05 المتعلقة بالقانون الواجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية، المعدلة للمادة 18 من الأمر 75 / 58.

<sup>3</sup>Ousmane Diallo ,Le consentement des parties à l'arbitrage international ,1<sup>re</sup>éd ,P.U.F , ,paris , 2010 , p151.

**3) القانون الواجب التطبيق عند طرح النزاع على القضاء:** يلاحظ من خلال نماذج العديد من العقود الدولية، أنها تحتوي في نهايتها على بندين<sup>1</sup>، الأول يحدد فيه أطراف العقد الدولي، والثاني يحدد فيه الجهة القضائية المختصة بالفصل فيما قد ينشأ من منازعات حول الالتزامات التعاقدية، وهو شرط الاختصاص القضائي، ويكون ذلك بإعمال قواعد الإسناد الخاصة الأكثر صلة بالعقد، ومع تضمين العقد هذا الشرط صراحة يحدد القانون الواجب التطبيق على محل النزاع.

أما في حالة عدم تضمين العقد نص صريح، يقوم القاضي باستنباط الإرادة الضمنية لأطراف العقد، فيجتهد بحسب ظروف الحال وملابسات العملية التعاقدية، فقد يكون بالنظر إلى مكان تنفيذ العقد، جنسية المتعاقدين، أو الموطن المشترك، فقد يساير الأطراف شك حول تحديد المحكمة المختصة، وهذا أمر طبيعي في حالة العقود الدولية، كون لكل دولة لها نظامها الخاص بتحديد الاختصاص القضائي الدولي لمحاكمها الوطنية، وينتج تنوع كبير للحلول المتبعة مما ينتج تعدد الجهات القضائية المختصة، وهذا يسمح للطرف الأكثر مهارة من أن يلتمس الاختصاص عند المحكمة التي تقضي له بحكم أكثر تماشياً مع مصالحه<sup>2</sup>.

### ثانياً: تسوية نزاع عقود التجارة الدولية باللجوء للتحكيم التجاري الدولي

رغم اختلاف وتنوع تعاريف التحكيم التجاري، إلا أن الفقه استقر على تعريفه بوجه عام، هو الوسيلة الملائمة لفض النزاعات الدولية، التي لم تستطيع الدول حلها إلا بوضع نظام دولي شامل يختص بحل مثل هذه النزاعات التي تتعدى حدود دولة معينة، بمفهومه الحديث صار بندا ينص عليه الأطراف في العقد، حين تتجه الأطراف في تهميش القضاء

<sup>1</sup> احمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص 120.

<sup>2</sup> نصيرة بوجمعة السعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992، ص 391.

الوطني، وعرض النزاع أمام محكمة تحكيمية مختصة (تحكيم مؤسساتي)<sup>1</sup>، أو أن يقوم الأطراف بنفسهم عملية التحكيم (تحكيم حر)<sup>2</sup>.

**ثالثاً) القانون الواجب التطبيق على نزاعات عقود البيوع الدولية:** التحكيم التجاري سواء كان داخلياً أو دولياً، مثله مثل القضاء لا يعمل في فراغ، فهو عملية منظمة ليس فقط برغبة الأطراف، وإنما بقانون وهو ما يطلق عليه غالباً lex arbitral، وعليه فلا يوجد تحكيم تجاري دولي مطلق، لأن كل تحكيم لابد أن يرتبط بنظام قانوني معين، أو أن يخضع لقوانين أو قواعد وطنية<sup>3</sup>، وعليه قد يتفق الأطراف في العقد على اختصاص الهيئة التحكيمية، واتفقهم على القانون الواجب التطبيق على ذلك، وهذا ما يسهل من مهمة المحكمين وخاصة إذا تعلق الأمر بالتحكيم الحر، وفي حالة غياب اتفاق أو نص صريح يدل على القانون الواجب التطبيق، يمكن للمحكمين تقدير ذلك من خلال الاعتماد على القرائن كمكان التحكيم، أو تنفيذ العقد، أما غرفة التجارة الدولية في حالة عدم النص على القانون الواجب التطبيق تقضي على إمكانية المحكم الاستعانة بالقانون، أو يكون الاختصاص للمبادئ العامة للقانون والتي تعود إلى مجمل الأعراف والعادات التجارية الدولية إلى جانب الاستعانة بقواعد القانون الدولي الخاص والمتعلقة بقواعد التنازع.

<sup>1</sup> إن اللجوء إلى التحكيم المؤسساتي أصبح مقصد قبلة أغلب أشخاص التجارة الدولية، خاصة في العقود الفنية والتقنية المعقدة، نظراً للخبرة الفنية التي تتمتع بها هذه الهيئات، إضافة إلى ما تقدمه هذه المؤسسات التحكيمية من خدمات للأطراف، ولديها مراكز وهيئات كثيرة تتنافس على استقطاب أطراف النزاع في العقود الدولية، لما تقدمه من تسهيلات أو خدمات ومن بينها نجد غرفة التجارة الدولية بباريس ICC، والمركز الدولي لتسوية النزاعات المتعلقة بالاستثمار CIRDI، وجهاز تسوية نزاعات التجارة الدولية على مستوى المنظمة العالمية للتجارة ORD، إضافة إلى المراكز التي تتبنى قواعد لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي UNICITRAL، ومحكمة تحكيم لندن.

<sup>2</sup> في هذه الحالة يقوم الأطراف بأنفسهم بإرادة عملية التحكيم، دون مساعد من أي مؤسسة تحكيمية، إذ يختارون بأنفسهم المحكمين الذين يتولون الفصل في النزاع، هذه الطريقة عادة ما تكون بتعيين كل طرف لمحكم خاص به، وبعدها يتولى المحكمان تعيين محكم ثالث يفصل في النزاع<sup>2</sup>، ويعود اختيار الأطراف لهذا النوع من التحكيم كونه لا يتطلب سوى الاتفاق مقدماً على مجموعة من الإجراءات لتحكم عملية التحكيم مستقبلاً، والقانون الواجب التطبيق وتحديد أجره المحكمين وهذا عن طريق وضع بند في العقد، وصياغة شرط.

<sup>3</sup> صالح بن عبد الله عطف العوفي، مرجع سابق، ص 380.

قامت اتفاقية فينا بإرساء قانون دولي موحد للبيع الدولي للبضائع، والذي يمثل جوهر التجارة الدولية، ويعد خطوة هامة في إقامة النظام القانوني للعلاقات الاقتصادية الدولية، وقد واجه واضعو هذه الاتفاقية صعوبات جمة في سبيل ضبط قواعد عقد البيع الدولي للبضائع، إذ تعد مسألة تحديد الصفة الدولية من عدمه، واحدة من أهم العناصر التي اختلفت فيها وجهات نظر كل من الفقه والقضاء، فقد يولد العقد وطنيا ثم يتحول ويصبح عقدا دوليا لأي داعي، وعلى ضوء هذه الاختلافات وجد معيارين راجحين وهما المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي، وعليه فالعبرة من تحديد طبيعة العقد هو إعمال القانون الواجب التطبيق في حالة نشوء نزاع<sup>1</sup>.

ولما كان لعقد البيع الدولي دورا كبيرا في المعاملات التجارية، تتعدى آثاره النتيجة المرجوة منه إلى تأثيره على غيره من العقود الدولية، كعقد النقل، وعقد المقاوله، مما كان له أبلغ الأثر في توحيد قواعد البيع الدولي من خلال اتفاقية فينا 1980، التي استلهمت نصوصها من مختلف الأنظمة القانونية، اللاتينية، الأنجلوساكسونية، عند تنظيم قواعد وأحكام عقد البيع الدولي.

قدمت اتفاقية فينا نظرة متكاملة لتكوين العقد، مرحلة إبرام العقد بركنيه الإيجاب والقبول، واللحظة التي يتم فيها تكوين العقد، الذي يشمل مرحلة المفاوضات، وأهم المبادئ التي تحكمه، كما أن الغرض الأصلي من إبرام العقود هو السعي لتنفيذها<sup>2</sup>، فالعقد إنما وضع لتحقيق الهدف الذي يبتغيه المتعاقدان من التعاقد<sup>3</sup>، فيلتزم كل طرف باحترام بنود العقد

<sup>1</sup>الطيب زروتي، مرجع سابق، ص44.

<sup>2</sup>نبالي أميرة، مرجع سابق، ص7.

<sup>3</sup> بعد إبرام العقد صحيحا من طرف المشتري والبائع، يكون كلاهما ملتزما بتنفيذ ما اتفقا عليه، فإذا سبب أحدهما للآخر ضررا من جراء عدم التنفيذ تنشأ المسؤولية العقدية، والتي تتكون من الخطأ، الضرر، العلاقة السببية.

وتنفيذها بحسن نية، تطبيقاً لمبدأ حسن النية في تنفيذ العقود<sup>1</sup>، وفي حال إخلال أحد المتعاقدين بالتزاماته، فإنه ينشأ للطرف الآخر في العقد الحق في التحلل من الرابطة العقدية، وهذا النظام يعتبر حماية أقرها القانون للمتعاقدين.

ويتضح لنا مما تقدم أن اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقد البيع الدولي للبضائع فينا 1980 لا تحقق التوحيد الكامل لأحكام عقد البيع، بل تؤدي إلى التوحيد الجزئي، فالاتفاقية لا تسري إلا على عقود البيع التي تنطبق عليها صفة الدولية، ومن ثم تظل البيوع التي لا تنطبق عليها الصفة خاضعة لأحكام القانون الوطني الواجب التطبيق.

هكذا نجد أمامنا في كل دولة من الدول الأطراف في الاتفاقية قانونين، القانون الموحد، ويتمثل في نصوص الاتفاقية، ويطبق على البيوع الدولية، والقانون الوطني الداخلي الذي تختلف أحكامه من دولة إلى أخرى، ويحكم البيوع التي لا تتوافر فيها صفة الدولية أي البيوع الداخلية.

من جانب آخر فإن الاتفاقية لا تضع حلولاً لجميع الموضوعات المتصلة بعقد البيع الدولي من أركان وشروط وآثار، وإنما يقتصر تطبيق الاتفاقية على تكوين عقد البيع الدولي، والحقوق والالتزامات التي ينشئها العقد لكل من البائع والمشتري، كما لا تضع حلولاً لكل ما يمكن أن يعرض من منازعات بشأن الموضوعات التي شملتها مما يثير مشكلة تتعلق بالقواعد الواجبة التطبيق على المسائل التي أغفلت الاتفاقية علاجها، على الرغم من دخولها في إطار الموضوعات التي تشملها<sup>2</sup>.

إن الغاية الأساسية من إبرام العقد الدولي، لا تتوقف عند إنشاء الالتزامات صحيحة بل المقصود هو التوصل إلى تنفيذ هذه الالتزامات، بل توصلنا إلى أن عقد البيع الدولي

<sup>1</sup>ومن الأمثلة على حسن النية، أثناء مرحلة تنفيذ العقد المادة 107 من التقنين الجزائري: "يجب تطبيق العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبحسن نية...".

<sup>2</sup>حسام الدين عبد الغني صغير، مرجع سابق، ص 42.

للبضائع يتعدى قيام الأطراف بما التزمت به، ثم أن تنفيذ العقد مرتبط ارتباطا وثيقا بواجبات والتزامات أطرافه، وطرق وآليات تجسيده وهذا راجع بطبيعة الحال إلى المنطلق الذي تدرج ضمنه العملية التعاقدية برمتها.

كما أن تنفيذ عقد البيع الدولي للبضائع، يقتضي ضرورة تحقيق وإتمام العمليات والإجراءات المتعلقة بالتزامات المتعلقة بالعملية كالاتزام بنقل البضائع عليه، وتسليمها للمشتري، وتسديد الثمن، وكذا ما تنطوي عليه من الالتزامات الفرعية من واجبات.

فالبائع ملزما أساسا بنقل ملكية الشيء المبيع إلى المشتري، وتسليمه إياه مطابقا لشروط التعاقد، وتسليم المستندات والوثائق الدالة على المبيع والتي تسهل عملية نقله، تصديره، واستيراده، أما المشتري فهو ملزم بدفع الثمن وتسلم المبيع، فتعرضنا لمشماتل الثمن وكيفية الوفاء به من حيث زمان الوفاء به ومكانه.

على هذا الأساس راعينا في دراستنا لعقد البيع الدولي للبضائع، الأحكام والقواعد الدولية الناتجة عن الاتفاقيات الدولية وعن الأعراف التجارية الدولية وهذا بهدف تمكين الباحث والمتعامل الاقتصادي والتجاري ورجل القانون أو الاقتصاد من فهم النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع، من إبرام وتنفيذ وصولا إلى حل النزاع وطرقه سواء منها الودية أو القضائية.

وفي الأخير نخلص إلى مجموعة من التوصيات التي نرى أنه من الضروري أخذها بعين الاعتبار

1/ على الدول التي لم تنضم إلى اتفاقية فينا 1980، أن تنضم إليها ولو بشكل تحفظي، لانالاتفاقية توحد الكثير من الأحكام القانونية المتعلقة بعقد البيع الدولي للبضائع.

2/ وضع مادة مستقلة تنظم مرحلة المفاوضات، بدلا من خلطها مع مرحلة الإيجاب المادة 14 من اتفاقية فينا.

3/ كما أجازت الاتفاقية للموجب حق الرجوع عن إيجابه طبقاً لأحكام مبدأ الحرية التعاقدية، طالما وصل طلب السحب إلى المخاطب قبل وصول الإيجاب، وقد اعتقت الاتفاقية نظرية الوصول (وفق وسائل تقليدية)، وقد لمسنا مدى تطور هذه الوسائل، وبالتالي نوصي بتعديل النص السابق، وإدخال الوسائل الإلكترونية.

4/ السعي إلى تعديل الفقرة الأولى من المادة 14، وذلك بترك أمر تحديد السعر إذا لم يحدد صراحة أو ضمناً، فيكون وفقاً لسعر السوق أو وفقاً لما جرى عليه التعامل بينهما، مما لا يتناقض مع أحكام نص المادة 55، مما يحقق مزيداً من المرونة في التعامل بين الأطراف.

5/ إعادة النظر في نصوص الاتفاقية، لأنها جاءت ترجمة حرفية من اللغة التي أصدرت بها إلى اللغة العربية، وهذا ما جعلها تقع في أخطاء كثيرة إذ غيرت من معانيها والمقصود منها، مثل ما ورد في نص المادة 20 من اتفاقية فيينا، لذا يجب الاطلاع على المقصود وترجمته.

وفي الأخير، فإن انضمام الجزائر إلى اتفاقية فيينا 1980 الخاصة بعقد البيع الدولي للبضائع، سيعطي أماناً أكبر للمتعاملين التجاريين الأجانب وأماناً خاصة للمتعاقدين.

باللغة العربية

أولاً: الكتب

1. أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي (مفاوضات العقود، القانون الواجب التطبيق وأزمته) دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2001.
2. أحمد محمود حسني، النقل الدولي البحري للبضائع، الطبعة الثانية، منشأة المعارف الإسكندرية، مصر، 1989.
3. الخير قشي، المفاضلة بين الوسائل التحكيمية وغير تحاكميه لتسوية المنازعات الدولية، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، سطيف، الجزائر، 1999.
4. العربي بلحاج، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الأول، التصرف القانوني، للعقد والإرادة المنفردة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
5. جلال علي العدوي، أصول الالتزامات، مصادر الالتزام، الجزء الأول، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1988.
6. حسام الدين عبد الغني الصغير، تفسير اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية، مصر، 2001.
7. حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الأنترنت، مع التركيز على عقد البيع الدولي للبضائع، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2012.
8. خالد أحمد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فينا 1980، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2002.
9. زروتي الطيب، الوسيط في الجنسية، مطبعة الكاهنة، الجزائر، 2002.
10. سرور أحمد شكري، أصول الإثبات في المواد المدنية والتجارية، الطبعة الثانية، النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1997.
11. سلامة فارس العرب، وسائل معالجة إختلال توازن العقود الدولية في قانون التجارة الدولية، دار الكتاب الحديث، القاهرة، مصر، 1999.

12. سوزان علي حسن، عقد نقل البضائع بالحاويات(النقل أحادي الوساطة والنقل الدولي متعدد الوسائط)، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2004.
13. صالح بن عبد الله بن عطف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مركز الطباعة والنشر بمعهد الإدارة العامة، الرياض، المملكة السعودية، 1998.
14. صالح أحمد علي، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دار هومة للطباعة والنشر، الجزائر، 2012.
15. طارق جمعة سيف، تأمين النقل الدولي البحري، الجوي، البري، النهري، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2008.
16. طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2001.
17. \_\_\_\_\_، قانون التجارة الدولية، الطبعة السابعة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012.
18. عامر فتحى البطانية، دور القاضي في التحكيم التجاري الدولي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
19. عبد الرزاق أحمد السنهوري، نظرية العقد، الجزء الأول، الطبعة الثانية، منشورات حلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998.
20. عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، النظرية المعاصرة، الطبعة الأولى، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2007.
21. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، دراسة في قانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1988.
22. محمد إبراهيم موسى، التوفيق التجاري وتغير الظروف السائدة حول سبل منازعات التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2005.
23. محمد حسن رفاعي العطار، البيع عبر شبكة الأنترنت، دراسة مقارنة في ضوء قانون التوقيع الإلكتروني رقم 15 لسنة 2014، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2007.

24. محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2006.
25. محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، النظرية العامة للإلتزامات، مصادر إلتزام العقد والإرادة المنفردة، دراسة مقارنة في القوانين العربية، الطبعة الرابعة، دار الهدى، عين مليلة، الجزائر، 2009.
25. محمد علي جواد، مفاوضاتها، إبرامها، تنفيذها، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1997.
26. محمد لبيب شنب، شرح أحكام عقد المقاوله في ضوء الفقه والقضاء، الطبعة الثانية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2004.
27. محمد يوسف الزغبى، العقود المسماة، شرح عقد البيع في القانون المدني، الجزء الأول، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، مصر، 2006.
28. محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1992.
29. محمود عبد الرحيم الشريقات، التراضي في تكوين العقد المبرم عبر الأنترنت، دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
30. محمود فياض، المعاصر في قوانين التجارة الدولية، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2012.
31. محمودي مسعود، أساليب وتقنيات العقود الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية، بن عكنون، الجزائر، 2006.
32. نسرین سلامة محاسن، إلتزام البائع بالتسليم والمطابقة، دراسة في القانون الإنجليزي واتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع 1980 (اتفاقية فينا)، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.
33. نصيرة بوجمعة السعدي، عقود نقل تكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
34. هاشم علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، الطبعة الثالثة منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1995.

35. \_\_\_\_\_، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، الطبعة الثانية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2001.
36. وليد علي محمد عمر، الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الإلتزامات الجوهرية للمشتري، المكتب الفني للإصدارات القانونية، دون بلد النشر، 2001.

ثانياً: الرسائل والمذكرات

أ/ رسائل الدكتوراه

1. أحمد هاني محمد أبو العينين، الفحص والإخطار كواجب على المشتري، في اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقد البيع الدولي للبضائع، رسالة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة المنوفية، مصر، 2005.
2. بشار أحمد المومني، مشكلات التعاقد عبر الأنترنت - دراسة مقارنة - رسالة دكتوراه في الحقوق، جامعة المنصورة، مصر، 2002.
3. جمال محمود عبد العزيز، الإلتزام بالمطابقة في عقد البيع الدولي وفقاً لإتفاقية فيينا 1980، رسالة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مصر، 1997.
4. رضا عبيد، الإلتزام بالتسليم في القانون الموحد للبيع الدولي للبضائع، أطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، مصر، 1989.
5. زروتي الطيب، النظام القانوني للعقود الدولية في القانون الجزائري المقارن، الجزء الثاني، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، جامعة الجزائر، 1990-1991.
6. شبة سفيان، عقد البيع الدولي، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011 - 2012.
7. شويرب خالد، القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي، رسالة دكتوراه في الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2006-2009.

8. **عدلي محمد عبد الكريم**، النظام القانوني للعقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2010-2012.
9. **مخولفي عبد الوهاب**، التجارة الإلكترونية عبر الأنترنت، أطروحة دكتوراه في الحقوق، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011 - 2012.
10. **معاشو عمار**، الضمانات في العقود الإقتصادية في التجربة الجزائرية، " عقود المفتاح والإنتاج في اليد"، أطروحة دكتوراه في القانون، فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية، معهد العلوم القانونية والإدارية، جامعة الجزائر، 1998.
11. **موكة عبد الكريم**، تأثير تغير الظروف على استقرار الثمن في عقود التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه، تخصص قانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2016.
12. **وفاء مصطفى محمد عثمان**، توازن المصالح في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع، وفقا لإتفاقية فينا 1980، رسالة دكتوراه في الحقوق، جامعة القاهرة، مصر، 2005.

**ب/ مذكرات الماجستير**

1. **بلاق محمد**، قواعد التنازع والقواعد المادية في منازعات عقود التجارة الدولية، مذكرة ماجستير في القانون الدولي الخاص، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2010-2011.
2. **جديد رياض**، إلتزامات البائع في عقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2001-2002.
3. **شريف هنية**، القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي، مذكرة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر، 2002.
4. **نبالي أميرة**، الإخلال بالتنفيذ في عقد البيع الدولي للبضائع - دراسة مقارنة - ،مذكرة ماجستير في القانون، فرع " قانون العقود"، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2014.

ثالثاً: المقالات

1. أسيل باقر جاسم، المخالفة الجوهرية للعقد وأثرها، (دراسة في عقد البيع الدولي للبضائع)، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل، عدد2، العراق، 2010، ص ص 162 - 208.
2. جودت هندي، إلتزام البائع بتسليم المبيع، وفق أحكام اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي 1980، مجلة جامعة دمشق للعلوم الإقتصادية والقانونية، مجلد28، عدد2، دمشق، 2012، ص ص 111 - 132.
3. لشهب حورية، النظام القانوني للعقود التجارية الدولية، مجلة العلوم السياسية، عدد 12، جامعة محمد خيضر، بسكرة، نوفمبر، 2007، ص ص 223 - 236.
4. نغم حنا رؤوف، تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن عقد المقاوله، (الصادرة عن كلية الحقوق الموصل - العراق) ، مجلد1، عدد29، العراق، 2006، ص ص 29- 51.
5. محمد وليد هاشم المصري، العقد الدولي بين النظرة التقليدية والنظرة الحديثة، مجلة الشريعة والقانون، العدد20، سنة 2014.
6. شاكور خالد، البيع الدولي للبضائع، مجلة الشؤون القانونية، انظر الموقع الإلكتروني :

<http://www.startimes.com/f.aspx?t=30562119>

خامساً: نصوص قانونية

أ/ الإتفاقيات الدولية

1. الإتفاقية الدولية لأجل توحيد بعض قواعد النقل الجوي الدولي، الموقعة في وارسو في 12 أكتوبر 1929، والمعدلة بالبروتوكول الموقع بلاهاي في 28 سبتمبر 1955، والمصادق عليها من طرف الجزائر بمقتضى المرسوم رقم 74/64 المؤرخ في 2 مارس 1964.
2. اتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع 1974، بصيغتها المعدلة بالبروتوكول المعدل لإتفاقية 11 افريل 1980، والذي بدأ سريانه في 1 آب/ أغسطس 1988.
3. اتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة بعقود النقل الدولي للبضائع عن طريق البحر كليا أو جزئيا، الأمم المتحدة فينا، 2009.

ب/ النصوص التشريعية

1. أمر رقم 58/75 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني، ج ر عدد 17 لسنة 1975 معدل ومتمم.
2. المرسوم التشريعي 09/93 المؤرخ في 25 أبريل 1993 يعدل ويتمم الأمر رقم 154/66 المؤرخ في 8 يونيو، والمتضمن قانون الإجراءات المدنية، ج ر عدد 27 لسنة 1993.
3. قانون رقم 10/05 مؤرخ في 20 يونيو 2005، يعدل ويتمم الأمر 58/75، المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، والمتضمن القانون المدني، ج ر عدد 44 لسنة 2005.
4. قانون رقم 09/08 المؤرخ في 25 فبراير 2008، يتضمن قانون إجراءات المدنية والإدارية، ج ر عدد 21 لسنة 2008.

ت/ النصوص التنظيمية:

1. المرسوم الرئاسي رقم 223/04 المؤرخ في 3 أوت 2004، يتضمن المصادقة على اتفاقية تسيير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية المحررة بتونس في 27 فبراير 1981، ج ر عدد 59، الصادرة بتاريخ 8 أوت 2004، ص 5.

ث/ الوثائق

1. المذكرة التفسيرية الصادرة عن أمانة الأسترال حول اتفاقية الأمم المتحدة، بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، قام بإعدادها لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، منشورات الأمم، 2001.
2. اتفاقية فيينا 1980، بشأن البيع الدولي للبضائع.

باللغة الأجنبية

ا) Ouvrages :

1. ALFOSIN.N, contribution a l'étude de la relation juridique en droit international privé, mélanges offert a maury jacque, tome 1, 2000.
2. AUDIT Bernard, la vente international de marchandises, convention des nations unie du 11 avril 1980, L.G.D.J, paris, 1990.
3. \_\_\_\_\_, la vente international, N°79 ets, Jacques Ghestin et Bernard Seché, traité des contrats, la vente de G.D.S, paris, 1990.
4. B.R Plaisant, droit du commerce international, Dalloz, paris, 1976 .

5. **BLANCO Dominique**, Négociier et rédiger un contrat international, 2éd , DUNOD, paris, 1993.
6. **BLAISE Jean Bernard**, droit des affaires ( commerçants, concurrence, distribution), éd, L.G.D.J, paris,2000.
7. **DELACOLLETTE Jean**, les contrats de commerce internationaux, 2éd de boek, Bruxelles, Belgique, 1991 .
8. **FILALI Ousmane**, les principes généraux de les Mercatoria, contribution a l'étude d'un ordre juridique anational,L.G.D.J, paris, 1992.
9. **GOLDMAN B**, note sous l'Arte hicto de la cours d'appel de paris 19/06/1970, hicto,c, societe Buisman, j.c.I, 1971,N 1692 .
10. **Jean-Michel Jacquet, Philipe Delebecque, Sabine Corneloup**, droit du commerce international, 1éd, Dalloz, paris, 2007 .
11. **MARTIN H Godel**, les contrats du commerce international, cours du professeur Jaquet, Institut de hautes études internationales, GENEVE, 25.06.2001. in [www.Stoessel.ch/hei](http://www.Stoessel.ch/hei) .
12. **MAYER Pierre** et **VINCENT Henzé**, droit international privé, 8éd, Montchrestien,paris, 2005.
13. **OUSMANE Diallo**, le consentement des parties à l'arbitrage international, 1éd, P.U.F.I, paris, 2010 .
14. **PHILIPPE Kahn**, la convention de vienne dull avril 1980 sur le contrat de vente international de droit compare, paris, 1981.
15. **S /dir, Tallon Denis**, la détermination du prix dans les contrats ( étude de droit comparé) , éd Pedone, paris, 1989 .
16. **TONY Maalouli**:la notion du contrat international, S.D.I, <http://www.pipeline.da.tu>.
17. **VINCENT Henzé**, la vente international, la vente international de marchandises, droit uniform, L.G.D.J, paris, 2000 .

II) **Texte juridique**:

\_ la loi n° 93\_949 du 26 juillet 1993 , relative au code de la consommation, modifier par la loi du 17/02 /2005 .

III)**Document** :

\_ les principes d'UNIDROIT relatif aux contrats du commerce international, institut international pour l'unification , éd du droit privé, 2010, in

[http //www.unidroit.org](http://www.unidroit.org).

- 4..... قائمة المختصرات:
- 5..... مقدمة:
- 12..... الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لعقد البيع الدولي للبضائع.
- 15..... المبحث الأول: ماهية عقد البيع الدولي للبضائع.
- 16..... المطلب الأول: مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع.
- 16..... الفرع الأول: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع.
- 17..... أولاً: المقصود بعقد البيع الدولي للبضائع.
- 18..... ثانياً: تعريف عقد البيع في التشريعات المقارنة.
- 19..... 1/ تعريف عقد البيع في التشريعات اللاتينية.
- 19..... أ) التشريع الفرنسي.
- 19..... ب) التشريع السويسري.
- 20..... 2/ تعريف عقد البيع في التشريعات الأنجلو سكسونية.
- 20..... أ) التشريع البريطاني.
- 20..... ب) التشريع الأمريكي.
- 20..... ثالثاً: تعريف عقد البيع في التشريعات العربية.
- 20..... أ) التشريع المصري.
- 21..... ب) التشريع الأردني.
- 21..... ت) التشريع المغربي.
- 21..... ث) التشريع الجزائري.

- الفرع الثاني: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع في الاتفاقيات الدولية.....21
- أولاً: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع في اتفاقية الأمم المتحدة (فيينا 1980).....22
- ثانياً: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع في اتفاقية لاهاي بشأن البيع الدولي.....23
- الفرع الثالث: خصائص عقد البيع الدولي للبضائع.....23
- أولاً: عقد مسمى.....23
- ثانياً: عقد ملزم للجانبين.....24
- ثالثاً: عقد رضائي.....24
- رابعاً: عقد معاوضة.....24
- خامساً: عقد محدد القيمة.....25
- سادساً: عقد ناقل للملكية.....25
- المطلب الثاني: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن العقود المشابهة.....25
- الفرع الأول: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن العقد المبرم عبر الأنترنت.....26
- الفرع الثاني: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن العقود المبرمة في بيئته.....28
- أولاً: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن عقد المقاوله.....28
- ثانياً: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن عقد النقل.....29
- الفرع الثالث: البيوع والمسائل المستبعدة.....30
- أولاً: البيوع المستبعدة.....31
- (1) البيوع المستبعدة بنص.....31

- أ) البيع للمستهلك.....31
- ب) البيع بالمزاد العلني.....32
- ت) البيع الجبري.....32
- ث) بيع الصكوك (بيع القيم المنقولة والأوراق التجارية والنقود).....32
- هـ) بيع السفن والمراكب والطائرات.....32
- و) بيع الكهرباء.....33
- 2/ البيوع المستبعد ضمناً.....33
- أ) بيع العقار.....33
- ب) بيع المقايضة وبيع النقد.....33
- ج) عقدي الإستصناع والمقاولة.....34
- ثانياً: المسائل المستبعدة.....34
- 1/ المسائل التي لا تتعلق بتكوين وآثار عقد البيع الدولي.....35
- أ) صحة البيع وصحة شروطه.....35
- ب) صحة الأعراف السارية.....35
- ت) أثر عقد البيع على ملكية البضائع محل التعاقد.....36
- 2/ استبعاد مسؤولية البائع عن الأضرار البدنية التي تحدثها البضاعة المبيعة..36
- المبحث الثاني: الطبيعة الدولية لعقد البيع الدولي للبضائع.....37
- المطلب الأول: معايير دولية عقد البيع الدولي للبضائع.....38
- الفرع الأول: المعيار القانوني.....38

- 40.....أولا: النظرة المطلقة للعناصر الأجنبية.
- 41.....ثانيا: النظرة النسبية للعناصر الأجنبية.
- 43.....الفرع الثاني: المعيار الإقتصادي.
- 45.....الفرع الثالث: المعيار المختلط.
- 46.....الفرع الرابع: موقف التشريع الجزائري.
- 47.....المطلب الثاني: موقف الإتفاقيات الدولية و قرارات التحكيم من دولية العقد.
- 47.....الفرع الأول: موقف الإتفاقيات الدولية من دولية عقد البيع الدولي للبضائع.
- 48.....أولا: الإتفاقيات التي دلت على التعريف بشكل صريح.
- 48.....ثانيا: الإتفاقيات التي دلت على التعريف بشكل ضمني.
- 49.....الفرع الثاني: موقف قرارات التحكيم من دولية عقد البيع الدولي للبضائع.
- 51.....الفصل الثاني: تنظيم عقد البيع الدولي للبضائع.
- 53.....المبحث الأول: تكوين عقد البيع الدولي للبضائع.
- 53.....المطلب الأول: التراضي في عقد البيع الدولي للبضائع.
- 54.....الفرع الأول: مرحلة الإيجاب في عقد البيع الدولي للبضائع.
- 54.....أولا: تعريف الإيجاب.
- 55.....ثانيا: مفهوم الإيجاب في اتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع.
- 56.....ثالثا: أحكام الإيجاب في الإتفاقية.
- 56.....1/ شروط الإيجاب.
- 57.....2/ شكل الإيجاب.

- 57...../3 مدة سريان الإيجاب.....
- 58...../4 الرجوع عن الإيجاب.....
- 59...../5 سقوط الإيجاب.....
- 60.....الفرع الثاني: مرحلة القبول في عقد البيع الدولي للبضائع.....
- 60.....أولاً: تعريف القبول.....
- 61.....ثانياً: مفهوم القبول في عقد البيع الدولي للبضائع.....
- 62.....ثالثاً: أحكام القبول في الإتفاقية.....
- 62.....1/مدة سريان القبول.....
- 62.....أ/ صدور القبول.....
- 62.....ب/ زمن سريان القبول.....
- 63.....2/ القبول المتأخر.....
- 63.....3/ سحب القبول.....
- 64.....الفرع الثالث: إقتران الإيجاب بالقبول.....
- 64.....أولاً: زمن إقتران القبول.....
- 65.....ثانياً: مكان إقتران القبول.....
- 65.....المطلب الثاني: إثبات عقد البيع الدولي للبضائع.....
- 66.....الفرع الأول: طرق الإثبات.....
- 66.....أولاً: مبدأ حرية شكل العقد.....
- 67.....ثانياً: شرط التحفظ على مبدأ حرية تكوين وإثبات العقد.....

- 67..... ثالثا: المقصود بالكتابة في اتفاقية فينا.....
- 68..... الفرع الثاني: معايير تفسير أحكام عقد البيع الدولي للبضائع.....
- 68 ..... أولا: معيار بيانات الطرفين وتصرفاتهما.....
- 68..... ثانيا: معيار الشخص سوي الإدراك.....
- 69..... ثالثا: مدى صلاحية معايير التفسير التي تستند إليها الإتفاقية.....
- 70..... المبحث الثاني: تنفيذ عقد البيع الدولي للبضائع.....
- 70..... المطلب الأول: آثار عقد البيع الدولي للبضائع.....
- 71..... الفرع الأول: التزامات البائع في عقد البيع الدولي للبضائع.....
- 71..... أولا: الإلتزام بتسليم البضائع.....
- 72..... 1/ تعريف التسليم في اتفاقية فينا للبيوع الدولية.....
- 72..... أ/ الإلتزام بتسليم البضاعة والمستندات.....
- 72..... ب/ نقل ملكية البضائع.....
- 73 ..... ثانيا: حالة البضائع المسلمة حسب اتفاقية فينا.....
- 73..... 1 / وصف و صلاحية البضاعة.....
- 73..... أ/ وصف وصلاحية البضاعة للأغراض العادية.....
- 73..... ب/ وصف وصلاحية البضاعة للأغراض الخاصة.....
- 74..... 2 / كمية البضاعة في اتفاقية فينا.....
- 74..... 3 / التغليف.....
- 74..... ثالثا: الأحكام العامة للتسليم وفق اتفاقية فينا.....

- 74.....1/ طرق التسليم
- 75.....أ/ التسليم الفعلي
- 75.....ب/ التسليم الحكمي
- 75.....2/ وقت التسليم في اتفاقية فينا
- 75.....أ/ التسليم في تاريخ محدد
- 75.....ب/ التسليم خلال مدة
- 76.....ج/ التسليم المبكر
- 76.....3/ مكان التسليم
- 77.....رابعا: الإلتزامات المرتبطة بالتسليم
- 77.....1/ إخطار المشتري بتعيين البضائع
- 78.....2/ الإحتفاظ بالبضاعة
- 78.....3/ الإلتزام بالإعلام
- 78.....4 / الإلتزام بتزويد المشتري بالمستندات
- 79.....5/ التأمين على البضاعة
- 79.....خامسا: الإلتزام بالمطابقة
- 79.....1/ تعريف المطابقة
- 80.....أ/ المطابقة المادية
- 80.....ب/ المطابقة القانونية
- 81.....2 / وقت المطابقة

- 3 / مكان المطابقة.....82
- 4 / إثبات المطابقة.....82
- الفرع الثاني: التزامات المشتري.....82
- أولاً: الوفاء بالثمن.....83
- 1/ تعريف الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع.....83
- 2/ طبيعة الثمن وفقاً لإتفاقية فينا.....84
- 3/ تحديد الثمن.....85
- أ/ تحديد الثمن من الجانبين.....85
- أ. 1) تحديد الثمن بالإتفاق المباشر.....85
- أ - 2) التفاوض على الثمن بأسلوب الدعوة إلى التنافس في تقديم العروض.....85
- ب/ التحديد الإفرادي للثمن.....85
- ج/ تحديد الثمن من قبل الغير.....86
- 4/ قابلية الثمن للتحديد أو التقدير.....87
- أ/ تحديده لاحقاً.....87
- ب/ تقديره على أساس الحجم.....87
- ج/ تقديره على أساس معاملات سابقة.....87
- د/ إشكالية المادتين 14 و 55 لتحديد الثمن في اتفاقية فينا.....88
- 5/ أساليب دفع الثمن.....90

- أ/ الإعتامد المستندي.....90
- ب/ التحصيل المستندي.....91
- ج/ الدفع المقدم.....91
- 6/ زمان ومكان تنفيذ الإلتزام بالدفع.....91
- أ/ زمان تنفيذ الإلتزام بالدفع.....91
- ب/ مكان تنفيذ الإلتزام بالدفع.....92
- ثانيا: إلتزام المشتري بتسلم المبيع.....93
- 1/ زمان وزمكان تنفيذ الإلتزام بالإستلام.....93
- 2/ الإلتزامات المرتبطة بالإلتزام بالإستلام.....93
- 3/ آثار التسلم.....93
- أ/ الإلتزام بفحص البضاعة وفقا لإتفاقية فينا.....94
- أ - 1) وقت الفحص.....94
- أ - 2) نوع الفحص المطلوب.....95
- أ - 3) مكان فحص البضاعة.....96
- ب/ الإلتزام بالإخطار.....96
- ب - 1) تعريف الإخطار.....96
- ب - 2) شكل الإخطار.....97
- ب - 3) ميعاد الإخطار.....97
- الفرع الثالث: جزاء الإخلال بالإلتزامات العقدية.....98

أولاً: الجزاءات المشتركة بين البائع والمشتري عن الإخلال	
بالتزاماتهما التعاقدية.....	98
1/ التنفيذ العيني.....	98
2/ المهلة الإضافية.....	99
3/ فسخ العقد.....	99
ثانياً: الجزاء المخول للمشتري.....	99
الفرع الرابع: إنتقال تبعة الهلاك.....	100
الفرع الخامس: التقادم في البيع الدولي للبضائع.....	100
أولاً: مفهوم التقادم في اتفاقية الأمم بشأن التقادم.....	100
ثانياً: مدة التقادم في البيع الولي للبضائع.....	101
المطلب الثاني: أساليب تسوية نزاعات عقد البيع الدولي للبضائع.....	102
الفرع الأول: التسوية الودية.....	103
أولاً: المفاوضات.....	103
ثانياً: المصالحة أو التوفيق.....	103
ثالثاً: الوساطة.....	104
الفرع الثاني: التسوية القضائية لنزاعات عقود البيع الدولي للبضائع.....	105
أولاً: تسوية النزاع أمام القضاء الوطني.....	105
1/ تسوية النزاع أمام قضاء أحد اطراف النزاع.....	105
2/ تسوية النزاع أمام قضاء أجنبي.....	106

107.....3/ القانون الواجب التطبيق عند طرح النزاع على القضاء.....

107...ثانيا: تسوية نزاع عقود التجارة الدولية باللجوء للتحكيم التجاري الدولي...

108.....ثالثا: القانون الواجب التطبيق اللجوء للتحكيم الدولي.....

109.....خاتمة.....

113.....قائمة المراجع.....

121.....الفهرس.....

يقوم عقد البيع الدولي للبضائع على قواعد قانونية موحدة تسعى إلى تسهيل المبادلات الدولية، بالتالي عملية البيع منظمة بموجب اتفاقية الأمم الخاصة بالبيوع الدولية، هذه الأخيرة تعبر عن نظام قانوني حديث خاص بعقد البيع، إذ تساهم بقدر كبير وفعال في تأطير وحماية المبادلات التجارية الدولية، كما يعتبر عقد البيع الدولي للبضائع حجر الزاوية في مجال معاملات التجارة الدولية بالنسبة للدول مهما كان توجهها القانوني ونموها الاقتصادي، نتيجة لذلك تعتبر اتفاقية فيينا من المواثيق الدولية الأساسية في معاملات التجارة الدولية التي يجب على الدول والمتعاملين الاقتصاديين إبرام عقود البيع وفقها.

### Résumé

Le contrat international de vente s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux. Le droit de la vente internationale est régi par la convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises -CVIM-, dite convention de Vienne. Cette dernière, a pour objet de fournir un régime moderne, uniforme et juste pour les contrats de vente internationale de marchandises. Elle contribue ainsi de manière considérable à la sécurisation des échanges commerciaux et à la réduction du coût des opérations. Le contrat de vente est le pilier du commerce international dans tous les pays, quels que soient leur tradition juridique et leur niveau de développement économique. La CVIM est par conséquent considérée comme un des traités fondamentaux du droit commercial international dont l'adoption universelle est souhaitable.