الجمهـــــورية الجـــــزائرية الديمـــــقراطية الشعـــــبية
وزارة التـــعليم العـــالي والبـــحث العلـــمي
جامعة 20 أوت 1955 سكيكـدة
كليـة الحقوق و العلوم السياسية
قسم: الحقوق

عنوان المذكرة:

عقد البيع الدولي للبضائع

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر تخصص: قانون أعمال

من تقديم الطلبة:

- بوهالي فارس
- قريرم امنة

تحت إشراف:

د. بودينار طارق

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
د. قحام حنان	أستاذة محاضرة قسم "ب"	رئيسا
د. بودينار طارق	أستاذ محاضر قسم " أ "	مشرفا ومقررا
د. شليحي كريمة	أستاذة محاضرة قسم "ب"	مناقشا

دورة جوان 2026

بسم الله الرحمن الرحيم

شكر وتقدير

الحمد لله الذي، أعاننا على إنجاز هذا العمل المتواضع وذلل لنا الصعوبات التي اعترضتنا لإنجازه ويسر لنا سبل إتمامه ويعود له الفضل الكامل في ذلك.

نتقدم بالشكر الجزيل والثناء والتقدير الخالص إلى الأستاذ " **بودينار طارق** " الذي تكرم بإشرافه على هذا العمل ورافقنا بتوجيهاته السديدة وآرائه القيمة طيلة مراحل انجاز هذا العمل دون كلل او ملل، جزاه الله كل الخير.

كما نتقدم بخالص الشكر والعرفان إلى أعضاء لجنة المناقشة الكرام على إثراء هذا العمل وتقويم مساره فجزاهم الله عني خير الجزاء.

كما نتقدم بجزيل الشكر إلى كل من مد لنا يد المساعدة وساهم معنا في تذليل ما واجهنا من صعوبات ولو بالكلمة الطيبة، التي كانت دافعا لنا لإتمام العمل.

ونختم شكرنا هذا إلى كل من ساهم من قريب أو من بعيد

في إنجاز او إتمام هذا العمل.

إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

لم تكن الرحلة قصيرة، ولم يكن الطريق مفروشا بالتسهيلات، ولم يكن الحلم قريبا... لكن بالإرادة والصبر تحقق الحلم.

اليوم اضع نقطة النهاية لمسيرة من التعب والجهد، ليكون هذا اليوم مسك ختام ويوما من أجمل أيام العمر.

والصلاة والسلام على سيد الخلق وخاتم الأنبياء والمرسلين، سيدنا محمد على الله عليه وسلم.

أما بعد:

أحمد الله حمدا كثيرا على ما وفقني إليه، وأفتخر بما حققته بفضله، وأسأله أن يجعل هذا العمل خطوة

مباركة في مسيرتي العلمية.

إلى من ذكرهما الله في كتابه الكريم، وجعل برهما من أعظم القربات، إلى من كانا سندي ودعمي في كل خطوة من حياتي...

إلى والدي العزيزين، بارك الله فيهما وأطال عمرهما، وجعلني دائما سببا في فخرهما وسعادتهما.

إلى من أضاء دربي بنصحه وتوجيهاته، وكان لي خير سند في مسيرتي العلمية...

رفيقي وأخي " معاد "، جزاك الله عني خير جزاء.

إلى إخوتي وأخواتي الأعزاء، حفظهم الله ورعاهم.

بوهالي فارس

إهداء

إلى من سعى بتفانٍ وتعب، وبذل من عمره وجهده لتكون سعادتي واقعًا...

إلى والدي الغالي، صاحب القلب الكبير... كل التقدير والحب.

إلى من كانت وما زالت مصدر الحنان، والملاذ الآمن، والنبض الصافي...

إلى أمي الحبيبة، بلسم الروح، ونبع الطمأنينة... أدامكِ الله نورًا في حياتي.

إلى من تقاسمت معهم لحظات الفرح والتحدي، وكانوا سندي في دروب الحياة...

إلى إخوتي، أنتم قوتي وملاذي الدائم... كل الشكر والمحبة.

إلى رفيقات الدرب، من شاركوني الحلم والعمل، ورافقوني في درب العلم خطوة بخطوة...

إلى صديقاتي وزميلاتي، لكم مني أسمى معاني الوفاء والامتنان.

وإلى من غرسوا في داخلي حب المعرفة، ووجّهوني بكلماتهم النبيلة وعلمهم الرفيع...

إلى أساتذتي الأفاضل، أنتم منارات مضيئة على طريق النجاح...

لكم أرفع هذا العمل المتواضع عرفانًا وامتنانًا.

راجياً من الله تعالى أن يكلل هذا الجهد بالقبول والتوفيق والنجاح.

قريرم امنة

قائمة المختصرات

الرقم	الاختصار	العنصر
01	ق م ج	القانون المدني الجزائري
02	ص ص	من صفحة إلى صفحة
03	ص	صفحة
04	ط	طبعة
05	ج	جزء
06	د د ن	دون دار النشر

مقدمة

تُعد عقود التجارة الدولية من أبرز الأدوات القانونية التي أفرزتها العلاقات الاقتصادية الحديثة، إذ تمثل الإطار القانوني المنظم للمبادلات التجارية التي تتجاوز الحدود الوطنية للدول. ويأتي عقد البيع الدولي للبضائع في مقدمة هذه العقود، باعتباره الوسيلة الأكثر شيوعًا لتداول السلع والبضائع بين الأشخاص المنتمين إلى أنظمة قانونية مختلفة، الأمر الذي جعله يحتل مكانة محورية في ميدان التجارة الدولية.

ومع تزايد حجم المبادلات التجارية الدولية واتساع نطاقها، برزت الحاجة إلى وضع قواعد قانونية موحدة تحكم هذا النوع من العقود، خاصة في ظل اختلاف التشريعات الوطنية وتباين الحلول القانونية المتعلقة بتكوين العقد وتنفيذه وآثاره. وقد تُوجت الجهود الدولية الرامية إلى توحيد هذه القواعد بإبرام اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع الموقعة بفيينا سنة 1980، التي أرست نظامًا قانونيًا موحدًا لتنظيم العلاقات الناشئة عن هذا العقد.

وعليه، أصبح عقد البيع الدولي للبضائع من المواضيع القانونية التي حظيت باهتمام واسع على الصعيدين الفقهي والتشريعي، نظراً لارتباطه المباشر بحركة التجارة الدولية وما يثيره من مسائل قانونية تتعلق بتكوينه وتنفيذه والالتزامات المترتبة على أطرافه.

أهمية الدراسة:

يستمد موضوع الدراسة أهميته مما يلي:

- تتناول الدراسة المعايير التي اعتمدتها لتحديد دولية عقد البيع الدولي للبضائع.
- تسليط الضوء على مختلف الأحكام القانونية والقواعد الدولية المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع.
- تمكن اتفاقية فيينا من معالجة الأحكام العامة لتكوين عقد البيع الدولي للبضائع.
- اعتبار عقد البيع الدولي للبضائع وسيلة الأنجح لزيادة مبادلات التجارية.

أهداف الدراسة:

نسعى من خلال دراستنا لهذا الموضوع لتحقيق الأهداف التالية:

- التعريف بعقد البيع الدولي للبضائع.
- تحليل الحلول المقدمة في القوانين واتفاقيات الدولية حتى لا تتعارض مع تنظيم عقود البيوع الدولية التجارية.
- معرفة القيمة القانونية لمرحلة المفاوضات بعد أن صارت ركيزة معظم العقود التجارية قبل اللجوء لإبرامها.
- التطرق إلى الالتزامات التي تقع على عاتق الأطراف المتعاقدة.

أسباب اختيار الموضوع:

ويعود سبب اختيار هذا الموضوع إلى مجموعة من الأسباب تنقسم بدورها إلى:

الأسباب الذاتية: تتمثل في اهتمامنا الشخصي بهذا المجال ورغبتنا في التعمق فيه.

الأسباب الموضوعية: تتمثل في:

- اكتساب معارف جديدة حول قيمة البيع الدولي للبضائع مع التطور الحاصل لمجال التجارة الدولية.
- دراسة وتحليل تكوين عقد البيع الدولي للبضائع والاثار الناتجة عنه.

وبعد معرفة أهمية هذه الدراسة والأهداف التي ترمي إليها تم طرح الإشكالية التالية:

كيف نظمت القواعد الدولية عقد البيع الدولي للبضائع؟

وتندرج تحت هذه الإشكالية الرئيسية أسئلة فرعية تتمثل في:

- ما هي القواعد الدولية المنظمة لعقد البيع الدولي للبضائع؟
- ما هي الالتزامات المترتبة على البائع والمشتري في عقد البيع الدولي للبضائع؟
- ما هي الجزاءات المترتبة على الإخلال بهذه الالتزامات؟

منهج الدراسة: وللإجابة عن هذه الإشكالية تم الاعتماد على المنهج الوصفي لعرض المفاهيم القانونية المتعلقة بعقد البيع الدولي للبضائع، والمنهج التحليلي لتحليل النصوص الواردة في اتفاقية فيينا لسنة 1980.

هيكل الدراسة:

ولتفصيل أكثر في موضوع الدراسة والوصول إلى النتائج المنتظرة تم تقسيم البحث إلى فصلين:

الفصل الأول: يتحدث عن ماهية عقد البيع الدولي للبضائع والذي تم تطرق من خلاله إلى مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع (المبحث الأول)، وتنظيم عقد البيع الدولي للبضائع (المبحث الثاني).

الفصل الثاني: فقد تناولنا من خلاله إلى التزامات البائع وجزاء الإخلال بها (المبحث الأول)، وتطرقنا إلى التزامات المشتري وجزاء الإخلال بها (المبحث الثاني).

الفصل الأول:

إطار التنظيمي لعقد البيع الدولي للبضائع

تمهيد:

يعتبر عقد البيع الدولي للبضائع جوهر التجارة الدولية التي تربطها علاقات متشعبة، وله أهمية خاصة في مجال المبادلات التجارية خاصة و أنه يحتوي في ارتباطاته التعاقدية على العنصر الأجنبي الذي يعد جزء وطرف أساسي في العقد على اعتبار التجارة الدولية كونها عابرة لحدود الدول، و التي ترتبط بأكثر من نظام قانوني واحد، وطريقة انعقاد هذا العقد تتم بنفس طريقة انعقاد العقود الداخلية أي مثل عقد البيع العادي، بمجرد تطابق إرادة الطرفين حيث يعد التراضي أهم ركن الانعقاد عقد البيع الدولي للبضائع كما أن هذا العقد كغيره من العقود الأخرى يتميز بمجموعة من الخصائص من أهمها انه عقد دولي يتم بين طرفين في دولتين مختلفتين و يدخل ضمن الضوابط التي تحددها الاتفاقيات الدولية و القوانين و التنظيمات الداخلية.

ومن خلال ما سبق تم تقسيم هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع.

المبحث الثاني: خصوصية عقد البيع الدولي للبضائع.

المبحث الأول: مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع.

يعد عقد البيع الدولي للبضائع، من أكثر أنواع العقود شيوعا، نظرا لكثرة المعاملات التجارية القائمة بين مختلف الدول على اعتباره بيعا للبضائع مما يثير كافة المشاكل التجارية والقانونية المتعلقة ببيع البضائع.

نظرا لأهمية هذا المبحث الذي يعتبر بوابة لدخول لهذا الموضوع فقد تم تقسيمه إلى (المطلب الأول) تحديد دولية عقد البيع الدولي للبضائع، وإلى (المطلب الثاني) خصائص عقد البيع الدولي للبضائع.

المطلب الأول: تعريف عقد البيع الدول للبضائع.

يعد العقد اتفاقا 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، وهو ما نصت عليه المادة 54 من القانون المدني الجزائري[1]، وينطبق على عقد البيع الدولي للبضائع.

لم تقدم لنا اتفاقية فينا تعريفا 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"، بدلا من مصطلح "العقود Contrats"، ليتضح أن لاتفاق أكثر عموما من العقد، فكل عقد يكون اتفاق أما الاتفاق فلا يكون عقد، إلا إذا كان منشأ لالتزام أو ناقلا له، فإذا كان يعدل الالتزام أو ينهيه فهو ليس عقد و بالتالي تقتضي دراسة عقد البيع الدولي تحديد الضوابط التي تخرج العقد من دائرته الوطنية الضيقة إلى النطاق الدولي، وهو ما استوجب الفصل بين ما هو داخلي وما هو دولي في المعاملات التجارية.2

في سبيل الكشف متى يكون العقد دوليا، اتجه الفقه التقليدي وهو الذي يعتد بعناصر الرابطة العقدية ومدى تطرق الصفة الأجنبية لهذه العناصر كلها أو بعضها، ويتجه الفقه الحديث وهو الذي يعبر عن مدى اتصال الرابطة العقدية بمصالح التجارة الدولية بصرف النظر عن طبيعة قواعد القانون الدولي الخاص التي ستخضع لها الرابطة العقدية.[3]

---

[1] وهو التعريف الوارد في **نص المادة 54 من التقنين المدني الجزائري**، الصادر بموجب الأمر 58/75 المؤرخ في 1975/09/26 المعدل والمتمم بموجب المادة 23 من القانون رقم 10/05 المؤرخ في 20 يونيو 2005 المعدل والمتمم للأمر 58/75.

[2] عبد الرزاق السنهوري، نظرية العقد، ج 1، ط2، منشورات حلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998، ص 80–81.

[3] هشام علي الصادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية: دراسة تحليلية ومقارنة للاتجاهات الحديثة في التشريعات الداخلية والاتفاقات الدولية وأحكام قضاء والمحكمين، ج1 ط2، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية،2001، ص71.

ومنه سنتناول في (الفرع الأول) التعريف الفقهي وفي الفرع الثاني (التعريف التشريعي).

الفرع الأول: التعريف الفقهي.

يقوم هذا التعريف على فكرة مؤداها أن العقد يعد دوليا 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 أن العقد الدولي يعتبر دوليا 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.[1]

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.[2]

وهذا ما أكده الفقيه "رابل"، فموضوع التعريف 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، وبالتالي يعد عقد البيع دوليا إذا اتصلت عناصره بأكثر من نظام قانوني واحد.[3]

وباستقراء بسيط للاتفاقيات الدولية، نجد أنها لا تقر بهذا التعريف لأنه جامد،[4] 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 تضفي على العقد صفة الدولية، لكن هذا الرأي لم يؤيد كونه عنصرا ضعيفاً.[5]

---

[1] سلامة فارس عرب، وسائل معالجة اختلال توازن العقود الدولية في قانون التجارة الدولية، ج1، د ط، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 1999، ص 38.

[2] خالد شويرب، القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي، رسالة دكتوراه، (تخصص قانون دولي خاص)، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2009، ص17.

[3] Patrick Courbe, Contrat Commerciaux Internationaux, J.Class. D.com. fas .355

[4] هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، ج1 ط1، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1955، ص61.

[5] خالد شويرب، **المرجع السابق**، ص16 .

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 والمساس باقتصاد أكثر من دولة واحدة، ومن هنا يظهر أن الاتفاقيات تتخير عناصرها، ولا تنتصر إلا للعنصر القانوني الذي تطرقت له الصفة الأجنبية.[1]

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.[2]

الفرع الثاني: التعريف التشريعي.

اقترح الفقه تعريفا حديثا للعقد الدولي، كرد فعل عن تطرف المعيار القانوني الجامد الذي استند على تطرق الصفة الأجنبية لعنصر من عناصر العقد، وهو يختلف عن التعريف القانوني، ويعد هذا التعريف معيارا موضوعيا يتناول مادة النزاع، وبالتالي حتى يخضع العقد المبادئ عقود التجارة الدولية، لا بد من إدراج شرط في العقد كشرط التحكيم في حالة وجود نزاع فعلي، فعلى القاضي للفصل ما إذا كان العقد دوليا من عدمه، لابد من توافر مصالح التجارة الدولية في العقد، ويرجع بعض المؤلفين ذلك إلى وجود حركة الأموال أو خدمة أو معاملة عبر الحدود، وهذا يعطي للعقد محتوى اقتصاديا واقعيا، فتكييف العلاقة بوصفها وطنية أو دولية لا يرجع إلى عناصر العقد، وإنما إن كان هناك من وجزر للبضائع، وهذا ما أخذ به القضاء الفرنسي حسب ما قاله المحامي العام MATTER بمناسبة قضية شهيرة طرحت على محكمة النقض الفرنسية سنة 1927،[3] والذي يتلخص رأيه في أن العقد بعد دوليا إذا ترتب عليه آثار انتقال وحركة للأموال عبر الحدود الدولية.[4]

باستطلاع الاتفاقيات الدولية نجدها تأخذ بهذا التعريف كضابط مستقل وقائم بحد ذاته لتحديد دولية العقد، والسبب في ذلك يرجع إلى أن المعيار الاقتصادي ما هو إلا مقتضيات وموجب من

---

[1] وفاء مصطفى عثمان، توازن المصالح في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وفقا اتفاقية فيينا 1980، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه، (تخصص القانون الخاص)، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2005، ص48.

[2] الموقع الإلكتروني: http//www.dn.net.ib ، تاريخ الاطلاع 2026/05/28، الساعة 14:14.

[3] سلامة فارس العرب، **مرجع سابق**، ص 28.

[4] سجاد بن فاخة، الالتزام بمواصلة المفاوضات في عقود التجارة لدولية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، (تخصص قانون الأعمال)، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولاي الطاهر، السعيدة، 2021_2022، ص 68.

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.[1]

نجد نفس التوجه تقريبا الذي اعتمده المشرع الجزائري في الأخذ بدولية العقد، فبالرغم من أنه لم يسبق للمشرع أن أعطى تعريفا للعقد الدولي، غير أنه بمقتضى القانون رقم 88-18 المؤرخ في 12جويلية 1988،[2] المتضمن الانضمام إلى الاتفاقية التي صادق عليها مؤتمر الأمم المتحدة في نيويورك سنة 1958 والخاصة باعتماد القرارات التحكيمية الأجنبية وتنفيذها، صدر المرسوم التشريعي رقم 93-09 المؤرخ في 25 أفريل 1993 المتعلق بالتحكيم المعدل والمتمم لقانون الإجراءات المدنية والإدارية.[3]

ويتجلى موقف المشرع الجزائري من خلال نص المادة 458 من قانون الإجراءات المدنية والادارية والتي تنص على ما يلي:" **يعتبر دوليا بمفهوم هذه الفصل، التحكيم الذي يخص النزاعات المتعلقة بالمصالح التجارة الدولية والذي يكون فيه مقر او موطن أحد الطرفين في الخارج**".[4]

وعليه يمكن القول أن المشرع الجزائري ومن خلال النص التشريعي اعتمد منهجا قائما على الازدواجية في تحديد نطاق انطباق نظام التحكيم الدولي على العقود ذات العنصر الأجنبي فأوجب أن يتعلق التحكيم بمصالح التجارة الخارجية الذي يخص المعيار الاقتصادي الحديث، بالإضافة إلى ذلك أوجب المعيار القانوني الذي ضبطه فقط في وجود مقر أو موطن المتعاقدين على الأقل خارج الوطن.

عدل المشرع الجزائري عن الأخذ بالجمع بين التعريفين، وأصبح يتبنى التعريف الاقتصادي الحديث فقط لتحديد دولية العقد، بمقتضى القانون 08-09 المتضمن قانون الإجراءات المدنية

---

[1] نجاة عبيد، " المسؤولية التقصيرية في مرحلة المفاوضات العقدية"، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 2، المجلد 6، المركز الجامعي بوشوشة افلو، الجزائر، 2023، ص 521.

[2] القانون رقم 88-18 المؤرخ في 12 جويلية 1988 المتضمن الانضمام إلى الاتفاقية التي صادق عليها مؤتمر الأمم المتحدة في نيويورك 1958 والخاصة باعتماد القرارت التحكيمية الأجنبية وتنفيذها، الجريدة الرسمية، العدد 28، سنة 1988.

[3] المرسوم التشريعي رقم 93-09 المؤرخ في 25 أفريل 1993 المتعلق بالتحكيم المعدل والمتمم لقانون الإجراءات المدنية، الجريدة الرسمية، العدد 27، الصادر بتاريخ 08 جويلية 1993.

[4] المادة 458 من قانون إجراءات المدنية والإدارية.

والإدارية، حيث نسلط الضوء على نص المادة 1039:" **يعد التحكيم دوليا بمفهوم هذا القانون، التحكيم الذي يخص النزاعات المتعلقة بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل**".[1]

المطلب الثاني: خصائص عقد البيع الدولي للبضائع.

يتميز عقد البيع الدولي للبضائع بمجموعة من الخصائص القانونية التي تضفي عليه طبيعة خاصة تميزه عن عقود البيع الوطنية، والتي تحدد الإطار العام للالتزامات المتبادلة، وسنسلط الضوء في هذا المطلب إلى هذه الخصائص وذلك من خلال الفروع التالية:

عقد ملزم لجانبين (الفرع الأول)، وإلى عقد رضائي (الفرع الثاني)، ثم إلى عقد معاوضة (الفرع الثالث)، أما (الفرع الرابع) إلى عقد ناقل للملكية.

الفرع الأول: عقد ملزم لجانبين.

يعرف العقد الملزم للجانبين (العقد التبادلي أو المزدوج) بأنه ذلك العقد الذي يتولّد بمجرد إبرامه التزامات متقابلة ومتبادلة في ذمة كل من المتعاقدين، بحيث يصبح كل طرف في آن واحد دائناً ومديناً للطرف الآخر. ويُعد عقد البيع النموذج الأمثل لهذه الفئة من العقود، إذ ينشأ بموجبه عن البائع، فور انعقاد العقد، التزامات جوهرية، وعلى وجه الخصوص تكتسب صفة الحق المكتسب للدائن (البائع)، بينما تظل في مواجهة المدين (المشتري) التزاماً مدنياً قابلاً للإجبار القانوني. وهذا المبدأ قد كرسه المشرع الجزائري في المادة 55 من القانون المدني، التي تنص على أن: "يكون العقد ملزماً للطرفين، ولو تبادل المتعاقدان الالتزام بعضهما بعضاً".[2]

الفرع الثاني: عقد رضائي.

انطلاقا من القانون المدني الجزائري في التشريعات الداخلية التي يستمد منها عقد البيع الدولي أساسه خصائصه فإن التشريع الجزائري على غرار باقي التشريعات الأخرى أقر بخاصية التراضي ويعتبرها من الشروط الأساسية لإبرام العقد.[3]

---

[1] القانون رقم 22-13 المؤرخ في 12 جويلية 2022، المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، الجريدة الرسمية، العدد 48، المعدل والمتمم للقانون رقم 08-09 الموافق 25 فيفري 2008.

[2] محمد عادم، سليمان دحاوي، النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة ماستر، تخصص قانون أعمال، قسم قانون العام، المركز الجامعي صالحي أحمد، النعامة، 2022-2023، ص 12.

[3] حورية شهب،" النظام القانوني للعقود التجارية "، مجلة العلوم الإنسانية، عدد 12، جامعة محمد خيضر بسكرة، نوفمبر 2007 ، ص224.

فإن عقد البيع في القانون الجزائري عقد رضائي، إذا كان محله مشروعا لا يتطلب لانعقاده شرطا معينا، إذ يكفي تراضي الأطراف المتعاقدة على عناصر العقد حسب نص المادة 59 ق م ج:" **يتم العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتها المتطابقة دون الإخلال بالنصوص القانونية**". إذ أن التعبير عن الإرادة يكون باللفظ، وبالكتابة، أو بالإشارة المتداولة عرفا، أو أن يتم باتخاذ موقف لا يدع الشك في دلالته على قصد صاحبه، بعكس العقود الشكلية التي يشترط المشرع لانعقادها إفراغ رضا المتعاقدان في شكل معين، غير أن أهمية عقود التجارة الدولية تقتضي الكتابة للإثبات لا للصحة.[1]

الفرع الثالث: عقد معاوضة.

تقوم هذه الخاصية على ان كل طرف من الطرفين المتعاقدين البائع والمشتري يأخذ مقابلا لما يقدم للطرف الآخر، اذ ان البائع يحصل على ثمن نقدي في مقابل نقل ملكية الشيء المبيع الى المشتري، ويجب ان يكون الثمن الذي يحصل عليه البائع متناسبا مع قيمة الشيء المبيع، هذا ويشترط في الثمن أن يكون مبلغا من النقود.[2]

الفرع الرابع: عقد ناقل للملكية.

يلتزم البائع في عقد البيع بان ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر، والالتزام بنقل الملكية يعد اثرا مباشر لعقد البيع، فالعقد بذاته لا ينقل الملكية مباشرة وإنما يتم نقل الملكية بناء على التزام البائع بنقلها، وهذا الالتزام يتولد عن عقد البيع وقد صار الالتزام بنقل الملكية في القوانين الحديثة ليس من طبيعة البيع فحسب، بل من مستلزماته أيضا فكل بيع لا بد أن ينشأ التزاما في ذمة البائع بنقل ملكية المبيع الى المشتري تنفيذا لالتزامه بذلك أي قيامه بالأعمال اللازمة لذلك.[3]

---

[1] المادة 59 من القانون المدني الجزائري .

[2] محمد يوسف الزغبي، العقود المسماة: شرح عقد البيع في القانون المدني، ج1، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، مصر، 2006، ص20.

[3] المرجع نفسه، ص22 .

المبحث الثاني: خصوصية عقد البيع الدولي للبضائع.

تعتبر عقود التجارة الدولية من العقود الخاصة والصعبة فهي لا تنعقد عن طريق الإيجاب والقبول الفوريين بل تحتاج إلى مرحلة تمهيدية وتحضيرية تسبقها تعرف بالمفاوضات يتم من خلالها تحديد مضمون ومحتوى العقد المراد إبرامه مستقبلا، كما ترتب التزامات معينة على عاتق أطرافها لنجاح العملية التفاوضية والوصول إلى الغاية المرجوة.

لدى تم تقسيم هذا المبحث إلى مطلبين، المبادئ التي تحكم مرحلة المفاوضات في عقد البيع الدولي للبضائع (المطلب الأول)، وتكوين العقد بين الإيجاب والقبول (المطلب الثاني).

المطلب الأول: المبادئ التي تحكم مرحلة المفاوضات في عقد البيع الدولي للبضائع.

تعتبر المفاوضات مرحلة تمهيدية في الطريق إلى العقد، فهي تهدف إلى التحضير والإعداد لإبرام العقد النهائي، فإذا كان التفاوض لا يلزم الطرفين كما سنرى لإبرام العقد إلا أنه يهدف في النهاية إلى تحقيق هذا الإبرام، إذ لم يدخل الطرفان في التفاوض إلا بهدف التوصل إلى اتفاق يبرمان على أساسه العقد النهائي. وحتى نؤكد تلك الذاتية والاستقلالية نتناول أهم المبادئ العامة التي تحكم مرحلة المفاوضات في عقد البيع الدولي للبضائع.[1]

وبالتالي سيتم التطرق من خلال هذا المطلب إلى مبدأ حرية العدول عن المفاوضات (الفرع الأول)، ومبدأ مراعاة حسن النية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: مبدأ حرية العدول عن المفاوضات.

يحتل مبدأ الحرية التعاقدية أهمية عظمى في سياق التجارة الدولية، ويرجع ذلك إلى فكرتين رئيسيتين: حرية رجال الأعمال في تقرير امتلاكهم السلع والخدمات المعروضة عليهم، مع حريتهم في قبول شروط الصفقات الفردية ولا تكون هذه الصفقات ملزمة لهم إلا بعد فترة طويلة من المفاوضات والتي تتوقف على عوامل كثيرة منها قيمة العقد أو مدته أو المسافة بين الأطراف وهذا ما نصت عليه المادة 16 من اتفاقية فيينا.[2]

---

[1] رضوان العيورات، تكوين عقد البيع الدولي وفق اتفاقية فيينا، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، (تخصص القانون الخاص)، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة زيان عاشور، الجلفة، 2010_1011، ص17.

[2] 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."

وعلى الرغم من اعتناق الاتفاقية مبدأ الرجوع عن الإيجاب في مرحلة التفاوض، إلا أنها لم تنظم قواعد المسؤولية قبل التعاقدية الناشئة عن الإيقاف غير المبرر أو سوء التمثيل في التفاوض أو الدخول في المفاوضات دون نية حقيقية في التوصل إلى إبرام العقد، وإنما عالجت مسألة التفاوض فقط لتحديد ما إذا كان العقد قد تم إبرامه من عدمه.[1]

الفرع الثاني: مبدأ مراعاة حسن النية.

لا يخف على أحد أن مبدأ حسن النية هو من المبادئ التي تقوم عليها العقود التجارية الدولية، فقد نصت المادة 07 من اتفاقية فينا1980 للأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع على ما يلي: **"يراعى في تفسير هذه الاتفاقية صفتها الدولية، وضرورة تحقيق التوحيد في تطبيقها، كما يراعى ضمان احترام حسن النية في التجارة الدولية".**[2]

والجدير بالذكر أنه نشأ خلاف بين الدول أثناء إعداد الاتفاقية للأمم المتحدة بشأن العقود البيع الدولي للبضائع، حول مبدأ حسن النية والدور الذي يجب أن يلعبه في الاتفاقية.

فقد رأى بعض الفقهاء، تؤيده بعض أحكام القضاء، إلى أن الاتفاقية لم تنص على مبدأ حسن النية إلا بوصفه قاعدة من قواعد التفسير ولا يتعدى دوره لسلوك طرفي العقد والاتفاقية لا تفرض أي التزام على أطراف العقد في مرحلة تكوينه أو تنفيذه، ويترتب على ذلك أن مبدأ حسن النية لا يلعب في الاتفاقية سوى دور محدود للغاية، وصف بأنه دور ثانوي أو عديم القيمة.[3]

بينما يرى فريق اخر أن مبدأ حسن النية، لا يقتصر على تفسير نصوص الاتفاقية فحسب بل له دور رائع وأشمل مبدأ معترف به عالميا، سواء في القوانين الداخلية للدول حيث تنص كثير من قوانين التجارة المحلية على التزامات أساسها وقوامها هو مبدأ حسن النية، أو في القانون الدولي العام الذي يعترف هو الأخر بمبدأ حسن النية ويعتبره مبدأ أساسيا في القانون الدولي العام، فضلا عن قدرته على تحقيق التوازن العقدي بين تلك الأطراف.[4]

---

[1] رضوان العيورات، المرجع السابق، ص21 .

[2] المادة 07 من اتفاقية فيينا للأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع .

[3] محمد إبراهيم الدسوقي، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، ج1، ط1، معهد الإدارة العامة للبحوث، الرياض، 1995، ص 39.

[4] رضوان العيورات، المرجع السابق، ص 23 .

ويتضح لنا أن مبدأ حسن النية يفرض على الأطراف المتعاقدة حسن السلوك في التعامل وهذا يعني تجنب اتخاذ مواقف تعرف مسبقا بأنها غير مقبولة من الطرف الأخر، وهو كذلك إظهار الرغبة في التوصل إلى اتفاق يرضي الجميع. مؤداها أن تعديل المخاطب بالإيجاب في أي منها يعتبر رفضا لا ينعقد به العقد وهي الشروط المتعلقة بالثمن أو بالوفاء ب أو النوعية أو الكمية أو مكانة وموعد تسليم البضائع أو يتعلق بمدى مسؤولية أحد الطرفين تجاه الظرف الأخر أو تسوية المنازعات كل هذه الأمور تعتبر أنها تؤدي إلى تغيير أساسي بما جاءت به صيغة الإيجاب.[1]

المطلب الثاني: الإيجاب والقبول كوسيلتين لإبرام عقد البيع الدولي للبضائع.

وضعت اتفاقية فيينا قواعد قانونية موحدة، تعالج فيها تكوين عقد البيع الدولي للبضائع بطريقة مختصرة، بخلاف المبادئ القانونية الأخرى مثل مبادئ العقود التجارية الدولية المعدلة في 2004 والتي تناولت تنظيم العقد بجميع مراحله وبنوده بمفهوم عام وشامل بخلاف الاتفاقية التي اقتصرت على تنظيم ركن الرضا المتمثل في الإيجاب والقبول واستبعدت من نطاق تطبيقها الشروط الشكلية والموضوعية اللازمة لصحة العقد، باعتبارها من الأمور التي اختلفت فيها التشريعات الوطنية.

وبالتالي تم تقسيم هذا المطلب إلى تعريف الإيجاب وشروط صحته وفقا لاتفاقية فيينا (الفرع الأول)، وإلى القبول وأهميته في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تعريف الإيجاب في ضوء اتفاقية فيينا.

الإيجاب وفق اتفاقية فينا يعنى به ركن الرضا، بل لا تشمل منه إلا الإيجاب والقبول فقط وما عدا ذلك إنه مستبعد من الاتفاقية، لأنها أمور تتصل بأوضاع وطنية محضة كالأهلية والمحل وعيوب الرضا، ولأن الاتفاق عليها أمر في غاية الصعوبة، وسبق أن تعرضنا إلى كيفية إبرام العقود الدولية التجارية التي تتم عادة عن طريق التفاوض كمرحلة سابقة على التعاقد، وذلك يكون بعرض يتقدم به المورد أو المستورد، ويكيف هذا العرض عادة بالدعوة إلى التعاقد، وتستغرق هذه الدعوة اتخاذ إجراءات عديدة كالتقاء أطراف العقد والزيارات المتبادلة وتسلم وتسليم المراسلات بشأنها، والاطلاع على السلعة كل هذه الأمور لا تعد إيجابا وإنما دعوة إلى عمل إيجاب، وقد تفشل هذه الدعوة بقطع المفاوضة وقد تفلح ويتم إبرام العقد النهائي.[2]

---

[1] هاني صلاح سري الدين، المفاوضات في العقود التجارة الدولية، ج1، ط1، دار النهضة العربية، مصر، 1998، ص 11 .

[2] أحمد شرف الدين، عقود التجارة الإلكترونية: تكوين العقد وإثباته، ج1، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة،2001، ص 143 .

فالإيجاب ليس هو الدعوة إلى التعاقد، وإنما كما عرفته اتفاقية فيينا في المادة 14 بأنه " **يعتبر إيجابا أي عرض لإبرام عقد إذا كان موجها إلى شخص أو عدة أشخاص معينين، وكان محددا بشكل كاف وتبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام به في حالة القبول، ويكون العرض محددا بشكل كاف إذا عين البضائع وتضمن الثمن صراحة أو ضمنا تحديدا للكمية أو بيانات يمكن بموجبها تحديدها.**[1]

ولا يعتبر العرض الذي يوجه إلى شخص أو أشخاص غير معنيين إلا دعوة إلى الإيجاب ما لم يكن الشخص الذي صدر منه العرض قد أبان صراحة بوضوح عن اتجاه قصده إلى خلا ذلك.

ومن خلال نص المادة نستخلص أمرين:

- **أولهما:** أن الإيجاب لابد أن يتضمن عرضا محددا تحديدا كافيا من الطرف الذي يصدر عنه إلى الطرف الذي يوجه إليه.
- **أما الثاني:** فهو التعبير عن التزام الموجب بالبقاء على إيجابه متى صدر القبول من الطرف الذي وجه إليه الموجب إيجابه.

ويعتبر الإيجاب تعبيرا عن إرادة الموجب، يصدر بقصد إحداث أثر قانوني هو إنشاء الالتزام لذلك لا عبرة بالإرادة التي لم تتجه لإحداث أثر قانوني.[2]

ويثير هذا التعريف ثلاثة شروط يجب توافرها في الإيجاب: الشرط الأول أن يكون الإيجاب باتا والثاني هو التزام صاحب العرض في حالة قبول العرض والشرط الثالث أن يكون العرض محددا تحديد كافيا.

1. أن يكون الإيجاب باتا.

ويعني هذا أنه يجب أن تنصرف إرادة الموجب إلى الالتزام بما تعهد به بشكل مطلق، فمتى موافقة الموجب له (المخاطب) على الشروط التي يضعها الموجب في إيجابه، فلا بد أن يعلن الموجب عن استعداده لتنفيذ الالتزام تاركا للموجب له الخيار في قبول عرضه أو رفضه هذا ما يميز الإيجاب عن الدعوة إلى التفاوض التي سوف نتطرق إليها لاحقا، فكل العروض التي توجه إلى شخص معين أو عدة أشخاص محددين والإعلان عن البيع البضاعة لأول من يتقدم لشرائها نقدا تعد إيجابا.[3]

---

[1] المادة 14 من اتفاقية فيينا للأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي البضائع .

[2] أحمد شرف الدين، المرجع السابق، ص 144 .

[3] إلياس ناصيف، موسوعة العقود المدنية والتجارية، ج9، ط3، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2007، ص 554 .

2. نية الالتزام في حالة قبول العرض.

لابد أن يعبر صاحب العرض أو البائع من خلال عرضه على نيته بالالتزام بإبرام العقد في حالة قبول مع تحمله لكافة النتائج القانونية المترتبة في حالة عدم التنفيذ، وتستخلص هذه النية من كافة الظروف المحيطة بالتعاقد مثل: الألفاظ أو التصرفات التي تمت أثناء المفاوضات كذلك سلوك الأطراف بعد إبرام العقد.[1]

علاوة على ذلك، أكدت مدونة العقد الأمريكي الثانية 1981 على ضرورة توافر النية في مقدم العرض وسار في هذا الاتجاه القضاء الأمريكي في قضية southworth v.oliver حيث اتفق بائع على بيع جزء من أرضه إلى المشتري، على ان يبرم عقد البيع بعد حصوله على المستندات اللازمة للملكية وبعد مرور ثلاثة أسابيع وأعاد البائع تأكيد نيته للمشتري في بيع الأرض وعندما حصل البائع على المستندات المطلوبة، قام بعرض بيع الأرض على أربعة جيران منهم المشتري ولم يطلق على هذا العرض عرض بيع، بل مجرد عرض بيانات أو معلومات. ثم قام المشتري الأول بالرد كتابة قائلا "انه قبل العرض المقدم "، خلصت المحكمة إلى أن الخطاب الذي أرسله البائع إلى المشتري يتفق مع المعايير اللازمة لعرض البيع استنادا إلى ما تم من تفاوض مسبق. بالإضافة إلى أن الطبيعة المحددة للعرض المقدم كانت مدعومة بشروط السعر، وتوافر النية لدى الطرف المرسل إليه هذا العرض، كما خلصت إحدى المحاكم الوطنية إلى أنه إذا كانت هناك نية بالتزام في حالة قبول العرض، فان العرض محدد بصورة كافية بغض النظر عن عدم الاتفاق على تحديد الثمن.[2]

3. أن يكون الإيجاب محدد تحديدا كافيا.

اشترطت اتفاقية فيينا من خلال الفقرة الأولى من المادة 14 ضرورة أن يكون الإيجاب محددا بشكل كافي، ويشتمل وفقا لأحكام الاتفاقية بحيث في حالة قبول الطرف الأخر يبرم ولا يكون التحديد كافيا ما لم يتضمن صراحة، أو ضمنا تحديد الكمية والثمن". أو يتضمن على الأقل بيانات يمكن بموجبها تحديدها.

ويكون تحديد الكمية صريحا، بإيراد بند في عقد البيع الدولي على أن يلتزم التاجر بتسليم ألف طن من الملابس الجاهزة المصنوعة من القطن، أو ألف سيارة من ماركة كذا مع تحديد الثمن، وقد يتم تحديد كمية البضائع ضمنا، كالاتفاق على شراء ما ينتج المصنع من السيارات.[3]

---

[1] إلياس ناصيف، المرجع السابق، ص 555 .

[2] وفاء مصطفى محمد عثمان، المرجع السابق، ص48.

[3] المرجع نفسه، ص 50 .

والملاحظ ان الإيجاب يختلف عن الوعد بالتعاقد الذي هو اتفاق يعد بموجبه أحد المتعاقدين بإبرام عقد معين في المستقبل بحيث يتم إبرام العقد النهائي بمجرد إبداء الموعود له رغبته في التعاقد بينما لا يلزم في الإيجاب، وجود مثل هذا الالتزام وللتفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى تعاقد أهمية كبرى، لأن الإيجاب خطوة مباشرة إلى العقد، فهو يوجه إلى الطرف الأخر حتى إذا ما قبله قام العقد ولا يستطيع الموجب من وجه الإيجاب ان يتحلل منه، أما الدعوة إلى التعاقد، فليست سوى وسيلة لحث من وجهت إليه على ان يتقدم الإبرام العقد.[1]

كما قضت الاتفاقية فيينا بأن توجيه العرض إلى مجموعة غير محدودة من الأشخاص لا يعتبر سوى دعوة إلى التعاقد، مالم يقرر الموجب صراحة انه يوجه إيجابا إلى الجمهور ويعني هذا إن البائع الذي يعرض البضائع على الجمهور مع تحديد ثمنها بعد دعوة إلى التعاقد، إما النشر و الإعلان وبيان السعر الجاري التعامل بها أو العروض أو طلبات موجهة للجمهور فلا يعتبر إيجابا وإنما دعوة إلى التعاقد ، وكان التقنين المدني الجزائري قد فرق بين الوعد بالتعاقد و الإيجاب من خلال المادة 71 التي تنص على ما يلي:" **الاتفاق الذي يعد له كلا المتعاقدين أو احدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا يكون له اثر إلا اذا عين جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه، والمدة التي يجب إبرامها فيه**".[2]

إذا خلص الإيجاب الذي عرض على شخص أو على عدة أشخاص معينين، باشتماله على عناصر البيع الأساسية فيثار التساؤل حول أثرها للإيجاب وقوته الملازمة، وقد أجابت المادة 15من اتفاقية فيينا في فقرتها الأولى على هذا التساؤل بقولها: "**يحدث الإيجاب أثاره عند وصوله إلى المخاطب**".[3]

ويتم إبلاغ الإيجاب من الموجب إلى المخاطب في مجال المبادلات التجارية الدولية شفويا كاستعمال التليفون هذا ما نصت عليه المادة 24 من اتفاقية فيينا بقولها:" **في حكم هذا الجزء من الاتفاقية، يعتبر الإيجاب أو الإعلان عن قبول أو أي تعبير أخر عن القصد قد وصل إلى المخاطب**

[1] محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني: عقد البيع والمقايضة (دراسة مقارنة في القوانين العربية)، ج1، ط1، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة، الجزائر، 2012، ص 109.

[2] المادة 71 من قانون المدني الجزائري .

[3] المادة 15 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع .

عند إبلاغه شفويا أو تسليمه إليه شخصيا بأي وسيلة أخرى أو تسليمه في مكان عمله أوفي عنوانه البريدي، أو لدى تسليمه في مكان سكنه المعتاد إذا لم يكن له مكان أو عنوان بريدي".[1]

الفرع الثاني: القبول وأثره في عقد البيع الدولي للبضائع.

لا يتم إبرام العقد وفقا للقواعد العامة بمجرد صدور إيجاب من الموجب، بل لابد أن يعقبه صدور قبول مطابق من الطرف الآخر ويطلق عليه الإرادة الثانية للعقد.

ويقصد بالقبول في العقود التجارية الدولية هو التعبير عن إرادة المخاطب بالإيجاب يعلن فيه عن رغبته في إبرام العقد بالشروط والضوابط التي حددها الموجب في إيجابه، خلال المهلة الزمنية المحددة أو خلال فترة زمنية معقولة، ويكون عادة ثمرة المفاوضات التمهيدية.

وترتيبا على ما تقدم، للموجب الحق في اختيار الطريقة التي يرغب في أن يتم إبلاغه بها، كاشتراط مثلا القبول برسالة مسجلة أو برقية أو عن طريق البريد الإلكتروني وأي قبول لا يتم بهذه الوسيلة يؤدي إلى ارتباط القبول بالإيجاب.[2]

اهتمت اتفاقية فيينا بمرحلة القبول في تكوين عقد البيع الدولي لبضائع، وتناولته في المادة 18 فقرة 01 حيث يقصد بالقبول:" **أي بيان أو تصرف آخر صادر من المخاطب يفيد الموافقة على الإيجاب**". [3]

ويتم التعبير عن القبول من خلال ثلاثة وسائل الإعلان أو العمل أو القبول المتأخر. ولابد أن يكون صراحة أو ضمنا ويكون التعبير صريحا، إذا تضمن رضاء صريحا بإبرام العقد كأن يقول القابل للموجب عرضكم بتاريخ كذا مقبول ويكون ضمنيا إذا قام القابل بعمل أو تصرف يفيد الموافقة على الإيجاب دون أن يرد عليه صراحة مثل إرسال البضاعة، إذا كان بائعا أو إرسال الثمن أو جزء منه إذا كان مشتريا.[4]

---

[1] المادة 24 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع .

[2] يزيد أنيس نصير،" الارتباط بين الإيجاب في القانون الأردني والمقارن"، مجلة الحقوق، العدد 4، المجلد 27، مجلس النشر العلمي، جامعة الكويت، 2003، ص 83.

[3] المادة 18 من اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع.

[4] رامي محمد علوان،" التعبير عن الإرادة عن طريق الإنترنت وإثبات التعاقد الإلكتروني"، مجلة الحقوق، العدد 4، مجلد 26، مجلس النشر العلمي، جامعة الكويت، ديسمبر 2002، ص 35.

علاوة على ذلك، يتم القبول عن طريق الوسائل الإلكترونية عن طريق الضغط على مفتاح الموافقة على جهاز الحاسب الآلي الذي تلقى عرض الإيجاب كتعبير عن إرادة المخاطب عن قبول الإيجاب ما دام القابل قد أكد انه قرأ محتويات الإيجاب وقبله كما ورد إليه.[1]

من الأمور الهامة التي ترتبت على التطورات التي يشهدها العالم في الوقت الحاضر كما سبقت الإشارة تدفع السلع عبر الحدود الوطنية وثانيهم اعتبار العقد أداة وحيدة لمثل هذا التدفق، وثالثهما إعادة الاعتبار لمبدأ سلطان الإرادة في التعاقد، وترتيبا على ذلك، أخذت مسالة إبرام عقد البيع الدولي حيز مهما في تكوين العقد.

حيث يحتل الوقت الذي يرتبط فيه القبول بالإيجاب مكانة هامة، لأن العقد نفسه يعد مبرما في هذا الوقت ولا يجوز للقابل أو للموجب الانسحاب بعد هذا الارتباط.[2]

ونستنتج من خلال اتفاقية فيينا وتحديدا من خلال المادة 24 سالفة الذكر انها قد تم تعيين اللحظة التي يتم فيها اقتران الإيجاب مع القبول وذلك من خلال الصور الاتية:

1. إذا وجه التعبير شفاهة إلى من الموجع إليه.
2. إذا سلم من صاحب التعبير إلى الموجه إليه بأية وسيلة أخرى شخصيا أو إلى مركز أعماله أو إلى محل إقامته المعتادة.

ويتضح من خلال ذلك أن اتفاقية فيينا قد أخذت بنظرية معينة من عدة نظريات التي تأخذ بها مختلف التشريعات الوطنية، فقد اعتدت الاتفاقية بنظرية وصول القبول.[3]

[1] أحمد شرف الدين، المرجع السابق، ص 143 .

[2] رضوان العيورات، المرجع السابق، ص 82 .

[3] محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، ط1، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 80_81 .

خلاصة الفصل:

من خلال ما سبق يتضح أن انعقاد البيع الدولي للبضائع ينعقد مثل أي بيع داخلي، وهذا بتراضي أطرافه، واقتران الإيجاب بالقبول، إذ رأينا أنّ تكوين هذا العقد غالباً ما تسبقه مرحلة المفاوضات، ولكنّ المشرع الجزائري لم يتعرض لهذه المرحلة في العقود بأحكام قانونية واضحة وصريحة، والواقع العملي يبين أنها مرحلة حساسة جدا فلا يخلو عقد بيع دولي من إجراءات ووثائق تمهيدية، كما أنه لا يشترط أن ينعقد عقد البيع الدولي للبضائع أو إثباته بالكتابة ولا يخضع لأي شروط شكلية. ويلاحظ من خلال اقتران الإيجاب والقبول أن المشرع الجزائري جاء موافقاً في أغلب أحكامه لاتفاقية فيينا (1980).

الفصل الثاني:

أثار عقد البيع الدولي للبضائع

تمهيد:

إنه بمجرد انعقاد العقد على نحو صحيح خالي من عيوب الإرادة تترتب عليه التزامات تقع على عاتق كل من الطرفين والأصل في تنفيذ عقد البيع الدولي للبضائع، هو أن ينفذ كل متعاقد ما التزامات وفقا لما تم الاتفاق عليه في العقد، لكن قد يحدث ويخل أحدهما بالتزام من الالتزامات، والإخلال بالالتزام إما أن يكون بعدم تنفيذ هذا الالتزام أصلا كعدم قيام البائع بنقل ملكية البضاعة و تسليمها مثلا، أو أن يقوم بتسليم جزء من البضاعة أو تسليم بضاعة معيبة غير مطابقة لما تم الاتفاق عليه أو عدم قيام المشتري بدفع الثمن، أو دفع جزء منه فقط و يترتب على الإخلال بهذه الالتزامات توقيع جزاءات كما هو منصوص عليه في اتفاقية فيينا و القوانين و التنظيمات الداخلية المختصة في هذا الشأن و المتمثلة في القانون المدني.

ومن خلال ما سبق يمكن تقسيم هذا الفصل إلى ما يلي:

المبحث الأول: التزامات البائع وجزاء الإخلال بها.

المبحث الثاني: التزامات المشتري وجزاء الاخلال بها.

المبحث الأول: التزامات البائع وجزاء الإخلال بها.

يقع على عاتق البائع التزامات في مواجهة المشتري نص عليها القانون الموحد وتتمثل هذه الالتزامات خصوصا في الالتزام بتسليم البضاعة والالتزام بتسليم المستندات وكذا الالتزام بمطابقة البضاعة وإذا أخل البائع بأحد هذه الالتزامات رتبت اتفاقية فيينا 1980 على ذلك الإخلال جزاء يكون أما التنفيذ العيني أو الفسخ أو تخفيض الثمن.

ومن خلال هذا المبحث سوف نتطرق في (المطلب الأول) إلى التزامات البائع وفي (المطلب الثاني) إلى جزاء إخلال البائع بالتزاماته.

المطلب الأول: التزامات البائع.

تتمثل التزامات البائع الأساسية فى عقد البيع فى التزامه بتسليم البضاعة، وتسليم المستندات المتعلقة بها، ونقل ملكيتها على النحو الذي يقتضيه العقد وأحكام الاتفاقية. و إذا كانت اتفاقية فيينا لم تشر صراحة لإلتزام بالمطابقة كالتزام مستقل عن الالتزام بالتسليم. فإنها قد أفردت له أحكاماً مستقلة مما يرجح القول حسب الاتفاقية إلى اعتباره التزاماً مستقلا عن الالتزام بالتسليم[1].

وإذا كان البائع ملزما بنقل ملكية البضاعة المبيعة إلى المشتري، فإن الآثار التي قد يحدثها العقد في شأن ملكية هذه البضاعة لم تنظمها الاتفاقية بل استبعدتها صراحة من نطاق تطبيقها ويرجع ذلك إلى اختلاف التشريعات الوطنية بشأن هذه المسألة بحيث يصعب توحيد الحكم فيها في نطاق اتفاقية دولية.[2]

سنتناول في هذا المطلب إلى التزام البائع بتسليم البضاعة (الفرع الأول)، والتزامه بتسليم المستندات (الفرع الثاني)، ثم التزامه بالمطابقة (الفرع الثالث).

الفرع الأول: التزام بتسليم البضاعة.

لم تعرف اتفاقية فيينا الالتزام بالتسليم تاركة ذلك للفقه، نظراً للانتقادات التي تعرض لها تعريف التسليم في اتفاقية لاهاي، وقد اتجه الفقه إلى أن التسليم قد يكون فعليا وقد يكون حكميا.

---

[1] محسن شفيق، اتفاقية الامم المتحدة بشأن بيع دولي للبضائع: دراسة في قانون تجارة الدولية، ج1، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1988، ص131.

[2] جمال عبد العزيز، الالتزام بالمطابقة في عقد البيع الدولي للبضائع، رسالة دكتوراه، (قانون التجاري الدولي)، كلية الحقوق، القاهرة،1997، ص23.

يكون التسليم الفعلي بمناولة البضاعة من البائع إلى المشتري، أي أن تتصل البضاعة بالمشترى اتصالاً مادياً وتدخل تحت سيطرته الفعلية هو أو البضاعة تحت من ينوب عنه فإن تعذر ذلك يكون التسليم الفعلي بوضع البضاع تصرف المشتري، بحيث يتمكن من حيازتها والانتفاع بها دون عائق، ولا يشترط في هذه الحالة أن تنتقل الحيازة المادية للبضاعة إلى المشترى إذا كان لا يوجد ما يحول بينه وبين هذه الحيازة، على أن يخطره البائع بوضع المبيع تحت تصرفه[1].

وقد يكون التسليم الفعلي رمزيا بتسليم مفتاح المخزن المودعة فيه البضاعة أو تسليم المستندات التي تمثل البضاعة، ويكون ذلك إذا تعذر مناولتها ماديا للمشترى لضخامة كميتها أو حجمها مثلا، لكن يشترط لذلك أن تنتقل إلى المشتري السيطرة على المخزن الموجود به البضاعة، فلا يكفي تسليم المشترى مفتاح مخزن البضاعة إذا كان هذا المخزن داخل مصانع البائع بحيث لا يستطيع المشترى الوصول إليه، فلابد من الترخيص للمشتري بدخول المكان الموجود به المخزن حتى يكون البائع قد نفذ التزامه بالتسليم[2].

أما التسليم الحكمي فيمكن تعريفه بأنه اتفاق على تغيير صفة الحائز للشيء المبيع دون تغيير في الحيازة الفعلية للشيء محل التسليم"، فهو اتفاق أو تصرف قانوني وليس عملاً مادياً، ويتحقق ذلك إذا كان المبيع في حيازة المشترى قبل البيع، كمودع لديه أو مرتهن، وبعد البيع يستمر في حيازة البضاعة ولكن بصفته مالكاً. أو إذا كان المبيع في حيازة البائع، وبعد البيع يستمر حائزا له ولكن ليس بصفته مالكاً وإنما بصفته مودعاً لديه أو مرتهنا مثلاً، وقد يتحقق ذلك في صورة ثالثة إذا كانت البضاعة في حيازة شخص من الغير كمودع لديه لحساب البائع مثلا، وبعد البيع يستمر هذا الغير في حيازة البضاعة ولكن لحساب المشترى، بشرط أن يخطر المشترى أنه يحوز البضاعة لحسابه.[3]

الأصل هي أن يقوم البائع بتسليم الشيء المبيع في المكان المتفق عليه بين الأطراف المتعاقدة في العقد، لكن في جل الحالات الواقعة في التجارة الدولية هي أن يتضمن العقد بندا أساسيا من البنود الدولية للبيع والتي تسمى" بالأنكوترمز" والتي تحدد موقع أو بالأحرى مكان التسليم.

---

[1] محسن شفيق، "اتفاقية لاهاي 1964 بشأن بيع دولي للمنقولات المادية"، مجلة القانون والاقتصاد، العدد 3، (كلية الحقوق)، القاهرة، 1974، ص 114.

[2] محمود سمير الشرقاوي، الالتزام بالتسليم في عقد البيع البضائع، ج1، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 1991، ص 23.

[3] صفوت ناجي بهنساوي، إلتزام بتسليم البضائع في عقد البيع الدولي، ج1، د. ط، د.د.ن، القاهرة، مصر، 1996، ص 19 – 20.

فإذا كان عقد البيع الدولي للبضائع خالي من تحديد مكان التسليم، فإن المادة 31 من اتفاقية فيينا تدخلت لحل هذا الإشكال بتحديد مكان التسليم، حيث تنص على أنه: " **إذا كان البائع غير ملزم بتسليم البضائع في أي مكان معين، فإنه ملزم بالتسليم يكون طبقا للقواعد الأتية:**

1. **قاعدة التسليم في المصنع أو مكان العمل:** يرمز إليها بالأحرف EXW وتعني هذه القاعدة أن البائع يوفي بالتزامه بتسليم متى وضع البضاعة في مكان عمله بمعنى أن البائع لا يكلف بتحميل البضاعة على شاحنات التي يحضرها المشتري ولا يتخذ أي إجراء من إجراءات الترخيص الجمركي، وبالتالي يعتبر البائع أوفى بالتزامه بتسليم وبالتالي يضع البضاعة تحت تصرف المشتري في مكان عمل البائع.
2. **قاعدة التسليم للناقل:** يرمز إليها بالأحرف FCA وتعني أن البائع هو الذي يلتزم بتخليص البضاعة أمام الجمارك ويسلمها للناقل بالمكان الذي يحدده المشتري (قاعدة خاصة بالتسليم وليس الشحن).

بالتالي فإن المخاطر يتحملها المشتري بمجرد وضع البضاعة في المكان المتفق عليه، وتنتهي مسؤولية البائع بمجرد تسليمها للناقل.

3. **قاعدة التسليم في المكان:** يرمز إليها بالأحرف DAP وتعني أن البائع يقوم بتسليم البضاعة ووضعها تحت تصرف المشتري على وسيلة نقل جاهزة للتفريغ في المكان أو الوجهة المتفق عليها.
4. **قاعدة التسليم في مكان التفريغ:** ويرمز إليها بالأحرف DPU بحيث تستمر مسؤولية البائع إلى حد يكلف هو بتفريغ البضاعة حيث يلتزم بتسليم البضاعة للمشتري عند تفريغها في مكان التفريغ باستخدام معدات مناسبة للتفريغ، وتبدأ مسؤولية المشتري بعد التفريغ وتشمل رسوم الاستيراد، الضرائب، التخليص الجمركي، تكاليف النقل الجمركية.
5. **قاعدة التسليم مع دفع الرسوم:** يرمز إليها بالأحرف DDP ويقصد بها تسليم البضاعة من باب المصنع إلى باب المشتري مع التزام البائع بإجراء التخليص الجمركي فيتحمل تكاليف تسليم البضاعة خالصة جمركيا.[1]

[1] المادة 31 فقرة 02 من اتفاقية فيينا 1980 المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع.

أورد المشرع الجزائري أحكام الالتزام بالتسليم في نصوص المواد من (364) إلى (370) من القانون المدني، وقد نصت المادة 367 على أنه: "**يتم التسليم بوضع المبيع في حوزة المشتري، بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق**". والقاعدة العامة في تحديد مكان التسليم هو اتفاق طرفي العقد، فإذا تم تعيينه يكون واجب على البائع تسليم البضاعة في هذا المكان، وفي هذه الحالة يكون البائع ملزم بنقله وكل التكاليف تكون على عاتقه ما لم يكن هناك اتفاق على خلاف ذلك، أما إذا لم يفعلا هذا البند ولم ينص العقد صراحة على تحديد مكان التسليم وجب العمل وفقا لما هو متعارف عليه في العرف التجاري.[1]

إن المشرع الجزائري قام بإضفاء أهمية كبيرة لتحديد زمان ومكان التسليم وذلك من خلال القواعد العامة في أحكام نصوص القانون المدني ولم يعطي لعقد البيع الدولي للبضائع أي أحكام ونصوص خاصة، إنما تطرق للقواعد الخاصة بمكان التسليم في عقد البيع في المادة 282 ق.م.ج التي تنص على ما يلي:" **يكون إما وفق ما تم الاتفاق عليه أو طبقا للعرف، وفي حالة ما لم يوجد اتفاق أو عرف فإن مكان التسليم يتحدد حسب ما كانت البضاعة معينة بالذات أو معينة بالنوع**".[2]

الحالة الأولى إذا ما كانت البضاعة المبيعة معينة بالذات يكون مكان التسليم في الموقع تواجدت فيه أثناء إتمام عملية البيع. أما الحالة الثانية إذا ما كانت البضاعة معينة بالنوع مكان التسليم هو يتواجد فيه موطن البائع أو مركز مؤسسته، واستثناء عن القواعد العامة التي تضبط و تحدد مكان التسليم فالمشرع الجزائري نص ضمن المادة 368 على أنه :" **إذا ألزم البائع بتصدير المبيع إلى المشتري، فلا يتم التسليم فلا يعتبر التسليم قد حصل إلا عند وصول البضاعة إلى المكان المتفق عليه ما لم يوجد اتفاق بخالف ذلك**"، و يفهم من مضمون المادة بأن يكون التسليم عند وصول المبيع إلى المشتري إي عند استلام الشحنة في موطن المشتري إلا إذا كان اتفاق طرفي العقد مخالفا لذلك. [3]

وتتجلى خصوصية مكان التسليم في أنه الموقع الذي يجمع طرفي العقد لتنفيذ التزامات العقد بالتسليم والاستلام، فقد نصت المادة 31 الفقرة 2 من فيينا على ما يلي: حالة عدم تحديد منشأة البائع

---

[1] محمود سمير الشرقاوي، "الالتزام بالتسليم في عقد بيع البضائع" (دراسة مقارنة)، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، العدد 1، (كلية الحقوق)، القاهرة، 1976، ص 351.

[2] المادة 282 من القانون المدني الجزائري.

[3] المادة 368 من القانون المدني الجزائري.

فالعبرة بالمنشأة التي لها صلة بالعقد وقت انعقاده، وطبقاً لهذه القواعد الأصولية يكون لزاماً على البائع إحضار البضاعة لمكان منشأته لتسليمها للمشتري[1].

❖ **زمان تسليم البضاعة.**

إن زمان التسليم في عقد البيع الدولي للبضائع يقتضي التطرق إليه وفق ما جاءت به:

- الاتفاقيات الدولية.
- ما جاء به القانون الجزائري.

أولا: زمان تسليم وفق ما جاءت به الاتفاقيات الدولية.

تنص المادة 33 من اتفاقية فيينا 1980 على ما يلي: "يجب على البائع أن يسلم البضائع في التاريخ المحدد في العقد أو في التاريخ الذي يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد، أو في أي وقت خلال المدة المحددة في العقد أو التي يمكن تحديدها بالرجوع إلى العقد إلا إذا تبين من الظروف أن المشتري هو الذي يختار موعدا للتسليم، أو خلال مدة معقولة من انعقاد العقد في جميع الأحوال الأخرى".[2]

بالرجوع إلى نص المادة أعلاه، نجد أنها كرست مبدأ سلطان الإرادة لتحديد زمن تسليم البضائع، وذلك من خلال اتفاق الأطراف في العقد على زمن التسليم، أوقد يتم ميعاد التسليم بتحديد مدة معينة أو قابلة للتعيين، كما لو قيل خلال الأسبوع الأول من شهر جانفي، فيكون للبائع اختيار اليوم الذي يتم فيه التسليم خلال هذه المدة، إلا إذا اتفق الأطراف على أن يترك هذا الاختيار للمشتري، أو يتبين من ظروف الحال ترك الاختيار للمشتري، فإذا لم يتضمن عقد البيع تحديد تاريخ للتسليم أو تحديد مدة معينة يتم خلالها، فان تسليم البضاعة محل البيع يجب أن يتم خلال مدة معقولة، يتم تقديرها اعتبارا من تاريخ إبرام العقد.[3]

وينظر في تحديد الوقت المعقول لظروف البيع وطبيعة البضاعة وما إذا كانت جاهزة فعلا للتسليم، أو أنه يتم تصنيعها مستقبلا وعلى أية حال، فهذه المسألة يقدرها المحكم باعتبارها من المسائل الواقع.[4]

---

[1] المادة 31 فقرة 02 من اتفاقية فيينا المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع.

[2] المادة 33 من اتفاقية فيينا 1980.

[3] محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 133_134.

[4] أحمد السعيد الزقرد، أصول قانون التجارة الدولية: البيع الدولي للبضائع، ج1، ط1، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2007، ص 170.

كما فنجد أن اتفاقية لاهاي تنص في المادة 20 على ما يلي:" إذا نص العقد على وقت التسليم وكان لازما على البائع الالتزام به والتنفيذ يكون في الوقت المحدد له، وإذا لم يتضمن العقد اتفاق بخصوص ميعاد التسليم وجب التسليم في الميعاد الذي تحدده طبيعة العرف التجاري، ويلتزم البائع بالتسليم عند حلول الأجل والوقت المعين أو الذي يقضي به العرف التجاري الدولي ودون حاجة إلى أي إجراء من جانب المشتري كالإخطار والإعذار، بشرط أن يكون الميعاد معينا أو قابلا للتعيين أو يتوقف تعيينه على حادث مؤكد الوقوع ويعلم الطرفان على وجه التحديد يوم وقوعه يكون في البيوع الدولية للبضائع، غالبا ما لم يتفق على تسليم المبيع خلال فترة زمنية معينة".[1]

ويكون على عاتق البائع تعيين هذه الفترة، إلا إذا كان لزاما على الطرفان تعيين موعد التسليم بتاريخ متفق عليه، وإنما خلال مدة زمنية معينة أو تبيين من العقد ذلك، فان البائع يكون قد نفذ التزامه إذا قام بتسليم البضائع في أي وقت خلال هذه المدة، إلا إذا تبين من العرف التجاري الدولي أن المشتري هو الذي يختار موعدا للتسليم. وفي هذه الحالة، يجب على المشتري إبلاغ البائع بالتاريخ المحدد الذي يختاره كي يقوم الأخير على تجهيز وتغليف البضاعة وشحنها وإعدادها للتسليم.[2]

ثانيا: زمان التسليم وفق ما جاء به القانون الجزائري.

إن المشرع الجزائري أورد زمان التسليم في القواعد العامة التي تحدد مدة التنفيذ والوفاء بالالتزام طبقا لما نصت المادة عليه 1/281 ق م ج : "تنفيذ الالتزام و الوفاء به يكون عندما يتم العقد و يترتب في ذمة المدين، ما لم يوجد اتفاق او نص يقضي بخلاف ذلك"[3]، فالتسليم يكون وفقا لهذه المادة التزاما جوهريا في ذمة البائع لإتمام تنفيذ العقد، فالتسليم طبقا للقواعد العامة في القانون المدني الجزائري يتم بمجرد التعاقد و إبرام العقد حتى و لو تم الاتفاق على التأجيل فيما يخص الالتزام الخاص بالمشتري وهو دفع الثمن ، إلا إذا كان هناك اتفاق بين الأطراف على مدة الوفاء و التنفيذ أو وجود عرف تجاري معين يحدد مدة خاصة للتسليم.[4]

---

[1] المادة 20 من اتفاقية لاهاي لعام 1964 بشأن البيع الدولي للمنقولات المادية.

[2] نسرين سلامة محاسنة، التزامات البائع بالتسليم والمطابقة، ج1، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2011، ص 140.

[3] المادة 281 فقرة 1 من القانون المدني الجزائري .

[4] محمد صبري السعدي، المرجع السابق، ص 140.

الفرع الثاني: التزام بتسليم المستندات.

يُعد التزام بتسليم الوثائق ضرورياً في نظر اتفاقية فيينا لأنّه يندرج ضمن تحديد التزامات البائع في عقد البيع الدولي للبضائع، فقد نصت المادة 34 من الاتفاقية فيينا على ما يلي:" **إذا كان البائع ملزماً بنقل وحيازة المستندات المتعلقة بالبضاعة فعليه أن يقوم بذلك في المكان والزمان وفقاً للشكل المحدّد في العقد**"، نلاحظ أنّ هذه المادة قد أحالت بكل بساطة إلى أحكام زمان التسليم ومكانه ولم تحدد ماهية تلك الوثائق وعلى الأرجح هي كل الوثائق التي تمثل البضاعة المسلمة إلى المشتري،[1] أما فيما يخص المستندات المرافقة للبضاعة خاصة في المعاملات التجارية فإنّ البضاعة تمثل عادة بوثائق ومستندات تثبت وجودها كالوثيقة التي يمسكها قبطان السفينة عند شحن البضاعة أو وثيقة الشحن التي يمسكها صاحب المخازن، فكل هذه الوثائق يجب تسليمها مع البضاعة نفسها.[2]

كما أن اتفاقية فيينا عالجت التزام البائع بتسليم المستندات التي تمثل البضاعة أو تتعلق بها وما إذا كانت هذه المستندات مطابقة لما تم الاتفاق عليه وهي بصدد عرض قواعد وأحكام الالتزام بالتسليم إذ تنص المادة 30 منها على ما يلي: "**يجب على البائع أن يسلم البضائع والمستندات المتعلقة بها وأن ينقل ملكية البضائع على النحو الذي يقتضيه العقد وهذه الاتفاقية**".[3]

وبالتالي فإن هذه المستندات والوثائق يجب أن تكون مطابقة للعقد، فالمعيار الذي يضبط المطابقة المستندية هو العقد نفسه.[4]

الفرع الثالث: الالتزام بالمطابقة.

لتزم المورد، بمقتضى العقد، بتسليم المستهلك منتوجاً مطابقاً للمواصفات المتفق عليها، والمتطلبات القانونية المتمثلة في شروط الصحة، السلامة، الأمن، وحماية البيئة، وفقاً للوائح التقنية النافذة. وهذا الضمان لا يقتصر على مطابقة المنتوج ذاته، بل يمتد ليشمل تسليم المستندات المرافقة له، طبقاً لأحكام القانون المدني الجزائري والاتفاقيات الدولية. ويجدر التنبيه إلى أن المشرع الفرنسي

---

[1] المادة 34 من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع.

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

[3] المادة 30 من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع.

[4] حميدة قوميري، تنفيذ عقد البيع الدولي للبضائع (دراسة مقارنة بين القانون الدولي واتفاقية فيينا بشأن عقد البيع الدولي للبضائع)، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، (تخصص قانون خاص)، جامعة أحمد بروقة، بومرداس، الجزائر، 2011، ص 42.

لم يورد تعريفاً مستقلاً لهذا الالتزام، مكتفياً بتقرير حق المستهلك في الحصول على بضاعة مطابقة لما تم التعاقد من أجله.[1]

أما اتفاقية فيينا لسنة 1980، فإنها تنص في المادة 35 بشأن عقد البيع الدولي للبضائع على ما يلي:" على البائع أن يلتزم بتسليم البضائع واشترط أن تكون كميتها ونوعيتها وأوصافها وكذا تغليفها او تعبئتها مطابقة لأحكام والموصفات الموجودة في العقد"[2]، هذه التعريفات أن المشرع الفرنسي أشار إلى أن الالتزام بالمطابقة هو ضمان يلتزم به البائع[3].

✓ **صور الالتزام بالمطابقة:**

نص المشرع الجزائري على صورتين أساسيتين وهما:

1. **صورة مادية:** نشير بداية إلى أن المعيار الأساسي للمطابقة المادية هو العقد والشروط التي يحددها أطراف العقد المتعلق بشأن البضاعة محل البيع، بحيث يلزم البائع المشتري كمية البضاعة المتفق عليها[4]، إن موقف المشرع الجزائري يظهر جليا في المادة 379 من ق م ج إذ تنص على ما يلي: " على البائع أن يسلم بضائع تكون في كميتها مطابقة لأحكام العقد، فإذا عين في العقد مقدار الشيء المبيع، كان البائع مسئولا عن نقص هذه الكمية"[5].

في ظل التقدم العلمي والتكنولوجي الذي رافق إنتاج سلع معقدة، أصبح المستهلك أقل قدرة على تحديد المواصفات التي يرغبها في المنتج الذي ينوي شراءه. ويستغل المنتجون هذا الوضع بتوفير منتجات أقل جودة، بهدف تحقيق أرباح كبيرة. لذا، ينشأ التزام المنتج بمواصفة معينة في السلعة، سواء باتفاق الطرفين، أو بتعهد صريح من المنتج، أو بناءً على طلب المستهلك وجود صفة محددة في المبيع ويترتب على هذا الالتزام ضمان المنتج لتلك الصفة ويُعتبر معيار المطابقة الوصفية معياراً شخصياً، إذ لا يُشترط لتحقق الإخلال به أن يكون لغياب الصفات المطلوبة تأثير على استعمال السلعة؛

---

[1] محمد عادم، سليمان دحاوي، المرجع السابق، ص 30.

[2] المادة 35 من اتفاقية فيينا بشأن عقد البيع الدولي للبضائع.

[3] هاجر بوطالب، مطابقة البضائع في عقد البيع الدولي وفقا للقانونين الفرنسي والجزائري في اتفاقية فيينا1980، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، (تخصص القانون الخاص)، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2019، ص 10.

[4] جودي هندي، **"الالتزام بالمطابقة وبضمان ادعاء الغير حسب نصوص اتفاقية فيينا لعام 1980 بشأن البيع الدولي للبضائع"**، مجلة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانوني، العدد 01، المجلد 28، جامعة دمشق، سوريا، 2012، ص 113.

[5] المادة 379 من القانون المدني الجزائري.

بل يتحقق الإخلال حتى لو لم تكن لهذه الصفات قيمة عملية. وهذا من شأنه تعزيز حماية المستهلك تجاه المنتج المحترف، الذي قد يحاول إقناعه بعدم جوهرية الصفات التي يشترط توفرها في المنتج[1].

2. صورة قانونية: تتمثل في ضمان تعرض الغير ويجب على البائع أن يسلم بضائع خالصاً من أي حق أو ادعاء للغير، إلا إذا وافق المشترى على أخذ البضائع مع وجود مثل هذا الحق أو الادعاء. فالبائع يضمن للمشترى كل تعرض يصدر من الغير سواء كان يستند إلى حق أم إلى مجرد ادعاء، بشرط أن يتعلق بحق عيني أو ادعاء حق عيني على البضاعة المبيعة، أما التعرض الصادر من السلطة العامة بسبب رفض دخول البضاعة لمخالفتها الشروط الصحية مثلاً فلا يضمنه لأنه تعرض مادي لا يشمله هذا الحكم[2].

ويضمن البائع أيضاً أن تكون البضاعة خالصة من أى حق أو إدعاء للغير مبنى على أساس الملكية الصناعية أو الفكرية، إذا كان البائع يعلم به أو لا يمكن أن يجهله وقت انعقاد العقد. فيجب على المشترى إثبات أن البائع يعلم بوجود هذا الحق أو الإدعاء المتعلق بالملكية الصناعية أو الفكرية أو إثبات أنه لا يمكن أن يجهل وجود مثل هذا الحق أو الإدعاء، بأن كان من الواجب أن يعلمه أي شخص سوى الإدراك من صفة البائع إذا وجد في نفس الظروف.[3]

✓ **وقت توفر المطابقة:**

ورد نص المادة 36 فقرة 01 من قانون البيع الدولي للبضائع على أن:" **الوقت الذي يعتد فيه بتوافر المطابقة أو عدم توافرها هو وقت انتقال تبعة الهلاك إلى المشترى**"[4]، والأصل أن وقت انتقال تبعة الهلاك، يتحدد ببند صريح في عقد البيع. فإذا تم تحديده اعتبر أنه الوقت الذي يعتد فيه بتوافر المطابقة أو عدم توافرها. فإذا حدد المتبايعان في البيع الدولي للبضائع أن وقت انتقال تبعة الهلاك إلى المشترى هو 14 جويلية 2020 مثلاً، أمكن الرجوع للتاريخ المذكور، للتعرف على مدى التزام البائع بتسليم بضائع مطابقة أو غير مطابقة. بحيث إذا ثبت أن البضائع مطابقة لشروط العقد

[1] محمد عادم، سليمان دحاوي، المرجع السابق، ص 31.

[2] محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، المرجع السابق، ص 160_161.

[3] المرجع نفسه، ص 162.

[4] المادة 36 فقرة 1 من قانون البيع الدولي للبضائع .

حتى هذا التاريخ يكون البائع قد أوفى بالتزامه ولا يعتد بعد ذلك بعدم توافر المطابقة لشروط العقد ما لم يكن العيب الذي ظهر بعد هذا التاريخ يرجع في جذوره إلى تاريخ سابق.[1]

وفي تشريعنا الوطني، فرق المشرع بين الهلاك الكلى، والهلاك الجزئي وجعل تحمل تبعة الهلاك الكلي على البائع قبل التسليم، أما إذا وقع الهلاك بعد التسليم، فإنه يقع على عاتق المشترى.

إن تبعة الهلاك الكلي تنتقل إلى المشترى من الوقت الذي يعذره فيه البائع بتسلم المبيع بمعنى أنه إذا قام البائع بإعذار المشترى بتسلم المبيع وتقاعس الأخير عن تسلمه تحمل هو تبعة الهلاك من وقت وصول الإعذار إليه ويغنى عن الإعذار وجود شرط في عقد البيع على أن التسليم يتم في وقت محدد دون حاجة إلى إعذار المشترى حيث يعتبر الأخير معذراً لمجرد حلول الأجل، ويتحمل من تاريخه تبعة هلاك المبيع. فإن كان الهلاك جزئيا، تحمل البائع تبعته في التسليم والمشترى بعد التسليم.[2]

المطلب الثاني: جزاء الإخلال البائع بالتزامه.

نص القانون الموحد البيع الدولي للبضائع على الجزاءات التي توقع على البائع في حال مخالفته لالتزاماته في المواد من 45 إلى 52 وتتمثل هذه الجزاءات في التنفيذ العيني والفسخ وتخفيض الثمن، وتوقع هذه الجزاءات بشرط أن يكون عدم قيام البائع بالتزاماته قد الحق ضررا بالمشتري، وفيما يلي سوف نتطرق في (الفرع الأول) إلى التنفيذ العيني وفي (الفرع الثاني) إلى الفسخ وفي (الفرع الثالث) إلى تخفيض الثمن.

الفرع الأول: التنفيذ العيني.

تنص المادة 46 فقرة 01 من قانون البيع الدولي للبضائع على ما يلي: " يجوز للمشتري أن يطلب من البائع تنفيذ التزامه إلا إذا كان المشتري قد استعمل حقا يتعارض مع هذا الطلب"[3].

والثابت من النص انه يجعل التنفيذ العيني الجزاء الأصلي لتخلف البائع عن التزاماته في البيع الدولي للبضائع، ومع ذلك فان النص لم يحدد الوسائل التي يجوز للمحكمة الالتجاء إليها لإجبار البائع على تنفيذ التزامه جبرا. ومراد في الأمر هو القانون الواجب التطبيق على النزاع، ولا تخرج التشريعات في ذلك عن الالتجاء إلى الغرامة التهديدية لإجبار البائع على تنفيذ الالتزام وقد تتمثل

[1] أحمد سعيد الزقرد، المرجع السابق، ص 182.

[2] المرجع نفسه، ص 183.

[3] المادة 46 فقرة 01 من قانون البيع الدولي للبضائع .

وسيلة الإجبار في الإذن للمشتري بشراء بضائع مماثلة في السوق، أو إصلاح العيب في البضائع محل البيع في البضائع محل البيع أو حتى من خلال الشرط الجزائي الذي يتضمنه عقد البيع عند إخلال البائع بأي من التزاماته الناشئة عن العقد.[1]

كما يحق للبائع إصلاح الخلل في التنفيذ بعد ميعاد التسليم لكي يستطيع البائع استعمال حقه في الإصلاح العيب في المطابقة ويجب ألا يكون المشتري قد بادر إلى فسخ العقد، قبل ان يعلن هو رغبته في الإصلاح إذ متى وقع الفسخ فلا مكان للإصلاح.[2]

الفرع الثاني: فسخ عقد البيع الدولي للبضائع.

فالفسخ وفقا للقواعد العامة هو حل للرابطة التعاقدية بسب إخلال أحد المتعاقدين في تنفيذ ويجوز ان يتم الفسخ إما بحكم القضاء أو بطرق الاتفاق بناء على شرط فاسخ اقترن بالعقد، أو بحكم القانون أو كليهما تنفيذا للالتزام الذي قرر بموجب العقد.[3]

وقد نظم القانون الموحد لعقد البيع الدولي للبضائع الفسخ في مواد متفرقة من نصوص الاتفاقية، وقد نصت الفقرة الأولى من المادة 49 على ما يلي: " **يجوز للمشتري فسخ العقد إذا كان عدم تنفيذ البائع لالتزام من الالتزامات التي يرتبها عليه العقد أو هذه الاتفاقية يشكل مخالفة جوهرية للعقد**"[4].

وتعتبر المخالفة جوهرية حسب المادة 25 من الاتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع والتي تنص على ما يلي:" **إذا تسبب أحد الطرفين في إلحاق ضرر بالطرف الأخر من شأنه أن يحرمه بشكل أساسي مما كان يحق له أن يتوقع الحصول عليه بموجب العقد، ما لم يكن الطرف المخالف لا يتوقع مثل هذه النتيجة وما لم يكن أي شخص سوى الإدراك من نفس الصفة لا يتوقع مثل هذه النتيجة في نفس الظروف**"[5].

فان المخالفة لا تعتبر جوهرية تستأهل فسخ البيع الدولي إلا إذا توفرت شرائط عدة، أهمها، وقوع خلل في تنفيذ الالتزامات أي من المتبايعين "أي البائع، أو المشتري " سواء تمثل الخلل في عدم الالتزام أصلا، أو التنفيذ الجزئي أو التنفيذ المعيب أو التأخر في تنفيذ الالتزام ووقع الخلل في التنفيذ

[1] أحمد السعيد الزقرد، المرجع السابق، ص 194.

[2] خالد أحمد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع، ج1، ط1، مطبعة الإشعاع الفنية، القاهرة، 2001، ص 69 .

[3] أحمد سعيد الزقرد، المرجع السابق، ص 199.

[4] المادة 49 فقرة 01 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقد البيع الدولي للبضائع .

[5] المادة 25 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقد البيع الدولي للبضائع .

على النحو المذكور، ولا يكفي وحده للحكم بفسخ البيع الدولي، ما لم يترتب عليه ضرر للطرف الأخر[1].

✓ **القيود الزمنية الواردة على استعمال حق الفسخ:**

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

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

وفي حالة تحديد المشتري لمهلة إضافية للبائع لتنفيذ التزاماته، فيسري الميعاد المعقول للفسخ بعد انقضاء هذه المهلة، أو بعد إعلان البائع أنه لن يقوم بالتنفيذ خلالها. أما إذا استعمل البائع الرخصة المخولة له بمقتضى المادة 48 فقرة 2 من الاتفاقية، والمتعلقة بتحديد مهلة إضافية يقبلها المشتري ليقوم البائع بتنفيذ التزامه ولو بعد تاريخ التسليم، فيسري الميعاد المعقول لاستعمال المشتري لحق الفسخ بعد انقضاء هذه المهلة، أو بعد إعلان المشتري أنه سوف لن يقبل التنفيذ[3].

الفرع الثالث: تخفيض الثمن.

تضمن نص المادة 50 من القانون الموحد جزاءً أصلياً آخر يدفع البائع الذي يسلم بضائع غير مطابقة هو تخفيض الثمن والتي تنص على ما يلي:" **إذا كانت البضائع غير مطابقة للعقد، جاز**

[1] أحمد سعيد الزقرد، المرجع السابق، ص 217.

[2] المادة 49 فقرة 01 من اتفاقية بشأن عقود البيع الدولي للبضائع .

[3] محمود سعيد الشرقاوي، المرجع السابق، ص 157_162.

للمشتري سواء دفع الثمن أو لم يدفعه، أن يخفض الثمن بنسبة الفرق بين قيمة البضائع المسلمة فعلا وقت التسليم وقيمة البضائع المطابقة للعقد في ذلك الوقت"[1].

وليس من المهم لتقرير حق المشتري في تخفيض الثمن، أن يكون قد وفى به فعلاً أم لا، ونصت المادة المذكورة على أنه في حالة عدم مطابقة البضائع للعقد، وسواء تم دفع الثمن أم لا جاز للمشتري أن يخفض الثمن بمقدار الفرق بين قيمة البضائع التي تم تسليمها فعلاً وقت التسليم وقيمة البضائع المطابقة في ذلك الوقت[2].

وفقا للمادتين 37، 48 والتي تتعلق بحق المشتري في إنقاص الثمن عند عدم المطابقة في البضاعة دون الحاجة إلى الفسخ والتي تنص على ما يلي:" **غير أنه إذا قام البائع بإصلاح الخلل في تنفيذ التزاماته، أو إذا رفض المشتري قبول تنفيذ البائع فلا يجوز للمشتري تخفيض الثمن"**[3].

وأن تخفيض الثمن جزاء على مخالفة الالتزام بالمطابقة، لا ينطبق على مخالفة البائع لالتزاماته الأخرى كالالتزام بتسليم البضاعة أو الالتزام بتسليم المستندات. ولا ينطبق على تخلف الالتزام بالمطابقة إلا إذا رغب المشترى الاحتفاظ بالبضائع غير المطابقة " كما أو نوعاً " التي تسلمها مع تخفيض ثمنها.

كما لا يجوز للمشتري تخفيض الثمن في الحالات الآتية:

_ إذا عرض البائع إصلاح عدم المطابقة في حالة التسليم قبل الميعاد المحدد، وعلى المشتري إذا أراد تخفيض الثمن، إثبات عدم توافر شروط.

_ إذا عرض البائع إصلاح الخلل في التنفيذ، حتى في حالة التسليم في الميعاد المحدد، أو بعد الميعاد.

_ أو إذا رفض المشترى عرض البائع إصلاح الخلل في التنفيذ إعمالاً لما ورد بالمادتين 37 ،48 من القانون الموحد[4].

---

[1] المادة 50 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع.

[2] أحمد السعيد الزقرد، المرجع السابق، ص 221.

[3] المادة 37 _48 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع .

[4] أحمد سعيد الزقرد، المرجع السابق، ص 222.

المبحث الثاني: التزامات المشتري وجزاء الإخلال بها.

يرتب عقد البيع الدولي للبضائع التزامات على عاتق كل من البائع والمشتري فقد تطرقنا في المبحث الأول إلى التزامات البائع ومن خلال هذا المبحث سوف نتطرق إلى التزامات المشتري وتتمثل أساسا في الالتزام بدفع الثمن والالتزام بتسلم البضاعة فإذا أخل المشتري بأحد هذه الالتزامات فإن القانون الموحد قد أقر جزاءا على هذا الإخلال.

ولهذا سوف نتطرق من خلال دراستنا في هذا المبحث إلى (مطلب أول) نتطرق فيه الى التزامات المشتري تم إلى (مطلب ثاني) نتناول فيه الجزاءات التي تقع عليه في حالة إخلاله بالالتزاماته.

المطلب الأول: التزامات المشتري.

تتمثل التزامات المشتري الأساسية في الالتزام الوفاء بالثمن والالتزام باستلام البضاعة وقد نظمت اتفاقية فيينا التزامات المشتري من خلال المواد من 53 إلى 60.

وفيما يلي نتطرق في (الفرع الأول) إلى الالتزام بدفع الثمن وفي (الفرع الثاني) إلى الالتزام بتسلم البضائع.

الفرع الأول: الالتزام بدفع بالثمن.

يعد الثمن عنصرا جوهريا في عقد البيع، والالتزام بدفعه هو الالتزام الأساسي الذي يتحمل به المشتري في البيع ويتضمن التزام المشتري بدفع الثمن اتخاذ ما يلزم واستفاء الإجراءات المطلوبة بموجب العقد أو بموجب القوانين والأنظمة الواجبة التطبيق من اجل تسديد الثمن.

أشارت على هذا الالتزام المادة 53 من القانون الموحد والتي تنص ما يلي: "**يجب على المشتري بموجب شروط العقد وهذه الاتفاقية أن يدفع ثمن البضائع وأن يستلمها**".[1]

وجدير بالذكر أن الالتزام بدفع الثمن يغطي ثلاث عناصر وهي تحديد الثمن ومكان تنفيذ بالدفع وزمن الوفاء بالثمن.[2]

---

[1] المادة 53 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع .

[2] وليد علي محمد عمر، الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري، ج1، ط1، المكتب الفني للإصدارات القانونية، القاهرة، 2001، ص 35.

1. تحديد الثمن:

نصت على تحديد الثمن المادة 55 من القانون الموحد:" **إذا انعقد العقد على نحو صحيح دون أن يتضمن، صراحة أو ضمنيا تحديد ثمن البضائع أو البيانات يمكن بموجبها تحديده يعتبر أن الطرفين قد أحالا ضمنيا في حالة عدم وجود ما يخالف ذلك، إلى السعر الاعتيادي الموجود وقت انعقاد العقد بالنسبة لنفس البضائع المبيعة في ظروف مماثلة في نفس النوع من التجارة**"[1].

الأصل أن يحدد الأطراف في عقد البيع ثمن المبيع تحديداً دقيقاً، أو أن يتفقوا على بيانات يتم الرجوع إليها من أجل تحديد الثمن، وفي بعض الأحيان قد لا يتفق الأطراف في العقد على أي ثمن، ولا شك في أن العقد الذي يحدد الثمن تحديداً دقيقاً تعترف كل القوانين بصحته طالما توافرت العناصر الأخرى للعقد، غير أن بعض القوانين تعترف بصحة العقد حتى لو كان الثمن بموجبه قابلاً للتحديد وليس محدداً مثل القانون المصري، وهناك قوانين تعترف بصحة العقد حتى ولو لم يكن الثمن محدداً أو قابلاً للتحديد مثل القانون التجاري الموحد للولايات المتحدة الأمريكية.[2]

إلا أنه قد يحدث ولو كان قليل الحدوث، أن يبرم أطراف عقد البيع الدولي عقدهم دون تحديد الثمن ودون أن يكون الثمن قابلا للتحديد، ومع ذلك يقوم البائع بارسال المبيع من دولته إلى دولة المشتري تنفيذا لالتزامه بالتسليم، وعند إرسال البضاعة قد يمتنع المشتري عن استلام البضاعة

ويمتنع عن دفع الثمن مدعيا بعدم وجود عقد أصلا لأن الثمن لم يتحدد وبالتالي تقوم اتفاقية فيينا على عدة مبادئ منها انقاد العقد والتقليل من حالات بطلان العقد أو فسخه، فالاتفاقية لم تشأ إسقاط العقد الذي يخلو من الثمن المحدد أو القابل لتحديد، فأكملته بافتراضها أن المتعاقدين اتجه قصدهما إلى اعتماد الثمن الذي يطلب وقت إبرام العقد في تجارة من نفس نوع البضاعة مماثلة للبضاعة محل البيع إذا بيعت في ظروف مماثلة.[3]

إلا أن تحديد الثمن بالنظر إلى السعر الاعتيادي الموجود وقت إبرام العقد بالنسبة لنفس البضائع المبيعة قد يكون ممكناً إذا كان للبضاعة سعر في السوق كأن تكون البضائع عبارة عن مواد خام، أو مواد نصف مصنعة فهنا لا يوجد ما يمنع الجهة التي تنظر النزاع من إدخال خبير في تحديد، وقد يكون غير ممكن إذا لم يكن للبضاعة سعر في السوق، بمعنى أن البضاعة لا تقبل سعر

---

[1] المادة 55 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع .

[2] أمين رجا دواس، "اتفاقية الأمم المتحدة لسنة 1980 بشأن عقود البيع الدولي للبضائع في ضوء احكام القضاء والفقه"، مجلة البحث العلمي، العدد 1، المجلد 8، الجامعة العربية الامريكية، جنين، فلسطين، 2013، ص 430.

[3] محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، المرجع السابق، ص 194.

السوق، كاللوحات الفنية والتحف والتماثيل، حيث أن ثمن هذه اللوحات والتحف يعتمد على قيمتها الفنية والتاريخية وندرتها ومدى تعلق البائع بها ورغبة المشتري في اقتنائها، ففي هذه الحالة لا يمكن تحديد الثمن حسب السعر الاعتيادي، ولا يمكن ترك تحديد الثمن لإرادة البائع لأنه سيقوم بالمغالاة، ولا يمكن اللجوء إلى القضاء أو التحكيم لتحديد الثمن؛ لأن تحديد الثمن لا يقوم على أسس مادية فقط، وإنما توجد أسس وعناصر معنوية لا يستطيع القاضي أو المحكم على تقديرها، وقيام القاضي بتحديد الثمن يعتبر إهداراً لإرادة المتعاقدين، وخروج القضاء عن وظيفته الأصلية، وفي هذه الحالة لا مناص من القول: بأن العقد لم يبرم لتخلف ركن الثمن. إلا أنه من غير المحتمل أن تنشأ عقود كبيرة ومن غير المرجح ألا يحدد ثمن البضاعة أو وسيلة لتحديد الثمن عند إبرام عقد مكتوب.[1]

2. مكان التنفيذ بالدفع.

ويقصد به المكان الذي يعينه العقد من أجل الوفاء بالثمن، فالمتعاقدان يعملان على تحديد مكان للوفاء بالثمن لما لهذه المسالة من أهمية، خاصة عندما توجد قيود على تداول النقد الأجنبي في دولة المشتري، فيحرص البائع على اشتراط الوفاء بالثمن في دولته أو في دولة أخرى، ويكون على المشتري عند وجود مثل هذا الشرط اتخاذ ما يلزم من تدبير لإخراج نقود الثمن من دولته وجاءت اتفاقية فينا في هذا الخصوص بقاعدة مكملة لتحديد مكان الوفاء بالثمن لا يعمل بها إلا إذا خلا العقد من تعيين هذا المكان، فنصت المادة 57 على ما يلي:" **إذا لم يكن المشتري ملزماً بدفع الثمن في مكان معين ووجب عليه أن يدفع للبائع في مكان التسليم إذا كان الدفع مطلوباً مقابل تسليم البضائع أو المستندات. يتحمل البائع أي زيادة في مصاريف الدفع ناتجة عن تغيير مكان عمله بعد انعقاد العقد**".[2]

ومن خلال هذا النص المذكور أعلاه يتبين أن القاعدة العامة بالنسبة لمكان دفع الثمن هو المكان المتفق عليه في العقد باعتباره الأصل في تحديد كل ما يتعلق بتنفيذ الالتزامات الناشئة عن البيع الدولي للبضائع ومنها مكان دفع الثمن.[3]

ولكن قد لا يتفق الأطراف على مكان تسليم البضائع فعندها يكون تحديد مكان تسليم البضاعة حسب المادة 31 من اتفاقية فينا والتي نصت على ما يلي:" **إذا كان العقد يتضمن التزام البائع بنقل**

---

[1] اليقظان بن عبد الله بن راشد الشبيبي،"عقد البيع الدولي وفق اتفاقية فيينا"، مجلة عدالة للدراسات القانونية والقضائية، العدد 7، المغرب، 2020، ص 121.

[2] المادة 57 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع .

[3] أحمد سعيد الزقرد، المرجع السابق، ص 234 .

البضاعة فيكون مكان التسليم هو المكان الذي تم فيه تسليم البضاعة إلى الناقل الأول بقصد إرسالها إلى المشتري، وإذا كان العقد لا يتضمن التزام البائع بنقل البضاعة وإنما يتعلق العقد ببضاعة معينة في ذاتها أو نوعها متسحب من مخزون محدد أو تصنع أو تنتج، ويعلم كل من الطرفين وقت إبرام العقد أن البضاعة موجودة في مكان معين أو أنها ستضع أو سيتم إنتاجها في مكان معين، فالتسليم في هذا يتم بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في ذلك المكان".[1]

في حالة عدم توفر الحالتين السابقتين، فيكون عندها مكان التسليم هو مكان عمل البائع وقت إبرام العقد، ولكن قد لا يكون للبائع مكان عمل فعندها تكون العبرة بمحل إقامته المعتاد، وقد يكون للبائع أكثر من مكان عمل فعندها تكون العبرة بمكان العمل الذي يوجد بينه وبين تنفيذ العقد صلة وثيقة.[2]

هذا كله إذا كان الدفع مرتبط بتسليم البضاعة، ولكن قد يكون الدفع مرتبطاً بتسليم المستندات، وهذا هو الأكثر شيوعاً في التجارة الدولية، حيث يقوم البائع بتسليم المستندات التي يحددها العقد إلى أحد البنوك، فعندها يقوم المشتري بدفع الثمن لهذا البنك، فهذا يستتبع قيام البنك بسداد الثمن إلى البائع نيابة عن المشتري في مقر البنك فاتح الاعتماد، فيكون مكان الدفع في هذه الحالة هو مكان موقع البنك. وإذا كان هناك اتفاق على الدفع الفوري – نقد مقابل وثائق – يكون الدفع في المكان الذي يتم فيه نقل البضائع او المستندات.[3]

أما إذا كان الدفع غير مرتبط بتسليم البضاعة أو المستندات ففي هذه الحالة يكون مكان الدفع هو مكان عمل البائع وقت الوفاء بالثمن، فإذا غير البائع عمله بعد إبرام العقد فإن الدفع يكون في مكان عمل البائع الجديد، ويجب أن يقوم البائع بإبلاغ المشتري بالتغيير في الوقت المناسب، وإذا كان مكان عمل البائع الجديد يترتب عليه زيادة في المصاريف فإن البائع يتحمل هذه الزيادة ولا يحق للمشتري أن يمتنع عن أداء الثمن في المكان الجديد لأنه لن يتحمل أي أعباء إضافية نتيجة تغيير البائع لمكان عمله، حيث ألزمت الاتفاقية البائع بتحمل المصاريف الإضافية، وإذا أحال البائع حق تسلم دفع ثمن الشراء إلى طرف آخر فتؤدي إحالة الحق في تسلم ثمن الشراء إلى نقل مكان الدفع من مقر عمل المحيل إلى عمل المحال إليه.[4]

---

[1] المادة 31 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع.

[2] محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 174.

[3] Schlechtriem, Peter (1986) Uniform Sales Law-The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Manz , Vienna.p81,also available on the internet at: http://www.cisg law.pace.edu/cisg/biblio/Schlechtriem.html.

[4] أمين رجا الدواس، المرجع السابق، ص493.

يتبين لنا مما سبق أن إتفاقية فيينا ألزمت المشتري بحمل الثمن إلى البائع، وأن البائع لا يجبر على السعي إلى المشتري للحصول على الثمن، بمعنى أن الاتفاقية أضفت على الدفع الطابع المحلي فالقاعدة هنا أن الدين محمول وليس مطلوباً لأن الدائن والمدين محددان سلفاً. أما بخصوص موقف مشروع القانون المدني الفلسطيني من مكان دفع الثمن، فلم يحدد مكاناً أن تحديد مكان الدفع يترك عادة لاتفاق الأطراف، وعند عدم التحديد والخلاف لذلك، هذا يعني يلجأ للقضاء للبت في هذه المسألة.[1]

3. الزمن الوفاء بالثمن:

ويقصد بذلك الوقت الذي يعينه العقد من أجل الوفاء بالثمن، واتفاقية فيينا لسنة 1980 لا تدخل في تحديد وقت الوفاء بالثمن بسبب وقت الوفاء أمر يتعلق بالأطراف، أما في حالة خلو العقد من بيان كيفية تعين وقت الوفاء بالثمن فإن الاتفاقية جاءت بقاعدة مكملة لتحديد وقت الوفاء بالثمن لا يعمل بها إلا إذا خلا العقد من تحديد هذا الوقت فنصت المادة 58 فقرة 1 من اتفاقية فينا على ما يلي: "**إذا لم يكن المشتري ملزماً بدفع الثمن في وقت محدد موجب عليه أن يدفع الثمن عندما يضع البائع البضائع أو المستندات التي تمثلها تحت تصرف المشتري، وفقاً للعقد وهذه الاتفاقية ويجوز للبائع أن يعتبر الدفع شرطاً تسليم البضائع أو المستندات**".[2]

يتضح من النص المذكور أنه ربط بين وقت دفع الثمن وبين وقت التسليم، بمعنى أن المشتري يدفع الثمن عندما يضع البائع البضاعة أو مستنداتها تحت تصرفه، وأن البائع يسلم البضاعة أو مستنداتها عندما يدفع المشتري الثمن، فيكون الأمر بينهم أعط كي تُعطى فأجازت الاتفاقية للبائع أن يشترط على المشتري بأنه يقوم بتسليم البضاعة أو مستنداتها إلى المشتري حتى يتسلم الثمن، والمشتري أيضاً يملك نفس الحق، وذلك عن طريق القياس على حق البائع، وإعمالاً للتوازن بين التزامات المشتري البائع حولت الاتفاقية المشتري عدم الالتزام يدفع الثمن إلا بعد فحص البضاعة أو المستندات كما أن البائع ملزم بتمكين المشتري من إجراء الفحص، وبذلك تكون الاتفاقية وسعت من حق المشتري حيث تعترف له بالحق في فحص البضاعة ولو سطحياً وذلك قبل أن يدفع الثمن

[1] طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، ج1، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص48 .

[2] المادة 58 فقرة 01 من اتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي للبضائع .

فالتأكد من مطابقتها لشروط العقد وأحكام الاتفاقية، لأن قيام المشتري يدفع الثمن دون فحص البضاعة تعرضه لمخاطرة لم تشأ الاتفاقية أن يتعرض لها.[1]

إلا أن حق المشتري في الفحص مقيد بشرط، وهو ألا يكون الفحص متعارضاً مع كيفية التسليم أو الدفع المتفق عليها بين الطرفين، مثل كون المشتري ملزماً بموجب العقد بدفع الثمن عندما يقوم البائع بتسليمه المستندات التي تثمل البضاعة سواء وصلت البضاعة أو لم تصل، إلا أن البائع قد يمتنع عن تسليم البضاعة إلا بعد أن يقوم المشتري بدفع الثمن، وبالمقابل قد يمتنع المشتري عن دفع الثمن إلا بعد فحص البضاعة وهنا تكون إشكالية أي من الأطراف عليه القيام بالتزامه أولاً، في هذه الحالة يستند كل طرف إلى قاعدة الدفع بعدم التنفيذ، ولا مجال في هذه الحالة إلا اللجوء إلى القضاء لامتناع كل طرف عن القيام التزامه يستند إلى بلد من بنود الاتفاقية.[2]

وأخيراً إذا حدد عقد البيع الوقت الذي يجب فيه دفع الثمن أو إذا أمكن تحديد هذا الوقت بالرجوع إلى العقد أو لحكام اتفاقية فينا لسنة 1980، فإنه يجب على المشتري أن يدفع الثمن في هذا التاريخ، ولا يلزم البائع بأن يرسل مطالبة إلى المشتري أو يذكره بالسداد أو يرسل له إخطار في الوقت لدفع الثمن.[3]

الفرع الثاني: الالتزام بتسلم البضائع.

الالتزام المترتب على المشتري بعد التزامه بدفع الثمن هو التزامه بتسلم البضاعة، وإذا كانت اتفاقية فينا لسنة 1980 تضع على عائق المشتري التزاماً بتسلم البضاعة فهي لم تمارس إلا مادة واحدة من موادها لوصف مضمون هذا الالتزام، وذلك بسبب أن التزام المشتري بتسليم البضاعة مكمل لإلتزام البائع بالتسليم، وعليه فالأحكام المرتبطة بمكان وزمان تنفيذ البائع لالتزامه بالتسليم وتنطبق أيضا على التزام المشتري بالاستلام وهذا ما نصت عليه المادة 60 من اتفاقية فيينا[4].

---

[1] فانسان هوزيه (ترجمة منصور القاضي)، المطول في العقود: بيع السلع الدولي، ج3، ط1، مجد للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 2005، ص368.

[2] حمزة حداد، قانون التجارة الدولي، ج1، ط1، الدار المتحدة للنشر، بيروت، 1980، ص284.

[3] أحمد السعيد الزقرد، المرجع السابق، ص236 .

[4] نصت المادة 60 على أنه:" يعتبر المشتري قد أخل بالتزامه باستلام البضائع إذا لم يقم بما يلزم منه لتمكين البائع من تسليم البضائع أو إذا امتنع عن استلامها"، من اتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي للبضائع.

لا يكفي أن يقوم البائع بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري بل يجب أن يقابل هذا الالتزام قيام المشتري باستلام البضاعة، فالاتفاقية لا تتناول باستفاضة كبيرة التزام المشتري استلام البضاعة ومن غير الواضح ما إذا كان هذا الالتزام يشمل أيضا واجب تقديم المعلومات ذات الصلة على نتاج السلع أو أداء أعمال أخرى في مرحلة مبكرة من الانتقال الفعلي للبضاعة، حيث يتضمن التزام المشتري بالاستلام الأعمال التي يمكن توقعها منه بصورة معقولة لتمكين البائع من القيام بالتسليم واستلام البضاعة[1].

يتضح من هذا النص أن اتفاقية فينا تفرض على المشتري واجب التعاون مع البائع، وذلك لتسهيل قيام البائع بتنفيذ التزامه بتسليم البضاعة ، فيجب على المشتري إنجاز كل عمل يمكن ينتظر منه لكي يتمكن البائع من القيام بالتسليم، وتعاون المشتري مع البائع لإتمام تنفيذ البيع هو من المبادئ الأخلاقية التي تقوم عليها فلسفة الاتفاقية، وهذا الواجب يتغير حسب ما تم الاتفاق عليه بخصوص التسليم نفسه، فقد يتقلص هذا الواجب إذا كان التسليم يجب أن يتم في مكان عمل البائع، وبالمقابل قد يمتد هذا الواجب إذا كان التسليم في مكان عمل المشتري، فعليه أن يضمن وصول البائع إلى هذا المكان، وفي حال طلب من البائع مثلا القيام بتركيب معدات فيجب أن يكون الموقع معد بشكل مناسب لذلك الغرض.[2]

وعليه الحصول على رخصة الاستيراد وإتمام المعاملات الجمركية، وإذا كان العقد يتطلب حضور المشتري لوزن البضاعة أو فحصها وتجربتها فعليه الحضور بنفسه أو إرسال مندوب عنه لإتمام هذه العملية، وإذا كانت عملية التسليم تتطلب من المشتري إعداد عربات أو أعمال معينة لنقل البضاعة بعد تفريقها من السفينة فيجب عليه أن يقوم بهذه الأعمال.[3]

وإذا كان تسليم المبيع يتطلب شحنة وقيام المشتري بإرسال إخطار إلى البائع يحدد له فيه اسم السفينة التي ستنقله وميعاد وصولها إلى ميناء الشحن، فإذا لم يرسل المشتري هذا الإخطار فإنه يعتبر مخلاً بالتزامه بالتسلم لأن البائع لا يتمكن من تنفيذ التسليم دون الإخطار، وقد يترك المشتري للبائع خيار تعين النقل السري الذي سينقل المبيع ومكان وزمان ذلك، ومع ذلك قد يعتبر المشتري

[1] فانسان هوزيه، المرجع السابق، ص 340 .

[2] أسيل باقر جاسم، " المخالفة الجوهرية للعقد وأثرها: دراسة في عقد البيع الدولي للبضائع"، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، كلية القانون، العدد 1، المجلد 2، جامعة بابل، العراق، 2010، ص 277.

[3] محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، المرجع السابق، ص 201 .

مخلا بالتزامه بالتسلم إذا لم يجد الناقل المشتري في المكان المحدد لتفريغ البضاعة فيضطر إبقائه في حوزته أو يرجعه على البائع.[1]

وهذا يعني أن على المشتري القيام بكافة الإجراءات التي تجعله بموجبها تسلم البضاعة، سواء تم الاتفاق على هذه الإجراءات في العقد، أو كان العرف أو العادة يلزماه القيام بهذه الإجراءات لتمكين البائع من تسليم البضاعة، وإذا تخلف المشتري عن القيام بهذه الإجراءات اعتبر متخلفاً عن تنفيذ التزامه يتسلم البضاعة ويتعرض لما يترتب على هذا التخلف من جزاءات تندرج تحت إخلال المشتري بأحد التزاماته، وفي أي حال لا يطلب من المشتري في واجب التعاون إلى أبعد مما يمكن أن يتوقع منه بصورة معقولة، وبالتالي لا يفرض عليه إتمام الأعمال غير المألوفة التي تعرضه لنفقات باهظة أو تجمد في تقييد حقوقه.[2]

أما بخصوص موقف مجلة الأحكام العدلية من واجب المشتري مع البائع في تسلم البضاعة فلم تأتي بمادة تحدد بشكل مباشر التزام المشتري بتسلم البضائع وواجب تعاونه مع البائع، كما أن مشروع القانون المدني الفلسطيني لم ينص صراحة على واجب تعاون المشتري مع البائع في تسلم البضائع.

ومما سبق نجد أن اتفاقية فينا كانت صريحة بفرضها واجب على المشتري التعاون مع البائع لتسهيل قيام البائع بتنفيذ التزامه بتسليم البضاعة إلا أن مجلة الأحكام العدلية والمشروع لم يفرضا هذا الالتزام بشكل واضح وصريح.[3]

المطلب الثاني: جزاء الإخلال المشتري بالتزامه.

نصت اتفاقية فيينا 1980 على الجزاءات التي تترتب على مخالفة المشتري لالتزاماته في المواد من 61 إلى 65.

فقد نصت المادة 61 من القانون الموحد على أنه: "**إذا لم ينفذ المشتري التزاما مما يرتبه عليه العقد أو هذه الاتفاقية جاز للبائع،**(أ) أن يستعمل الحقوق المقررة في المواد 62 إلى 65، (ب) أن يطلب التعويضات المنصوص عليها في المواد "74 إلى 77 ".

وعلى هذا الأساس سيتم التطرق من خلال هذا المطلب إلى التنفيذ العيني (الفرع الأول)، وإلى الفسخ (الفرع الثاني).

---

[1] حمزة حداد، المرجع السابق، ص 167 .

[2] فانسان هوزيه، المرجع السابق، ص 341 .

[3] القضية رقم 1664/2018 المنعقدة في محكمة النقض الفلسطينية بتاريخ 13-05-2013 ومتاح على الموقع : https://magam /najah.edu/legislation/158/item/769

الفرع الأول: التنفيذ العيني.

نصت المادة 62 من القانون الموحد على التنفيذ العيني على ما يلي: " **يجوز للبائع أن يطلب من المشتري دفع الثمن أو استلام البضائع أو تنفيذ التزاماته الأخرى، إلا إذا استعمل حقا يتعارض مع هذا الطلب**".[1]

أي أن التنفيذ العيني يكون بإجبار أحد المتعاقدين على تنفيذ التزامه كما يعينه العقد أو نصوص الاتفاقية ولم تبين الاتفاقية الوسائل التي يجوز للمحكمة الالتجاء إليها لإجبار أحد المتعاقدين على التنفيذ فمرجع الأمر إذن هو القانون الوطني الواجب التطبيق وغالبا ما يكون قانون القاضي على اعتبار أن الأمر يتعلق بقواعد المرافعات والوسائل التي تأخذ بها القوانين الوطنية لإجبار المدين على التنفيذ العيني متعددة سواء كان تخلف المشتري عن التنفيذ متعلق بالتزامه بالوفاء بالثمن أو تسليم البضاعة أم بأي التزام آخر فإن البائع له الحق في طلب التنفيذ العيني إذا كان هذا التنفيذ جائز وفقا لقانون القاضي.[2]

ويجدر الإشارة بأن البائع لا يكون من حقه طلب التنفيذ العيني، إلا إذا سلم البضاعة الى المشتري قبل استفاء كامل الثمن أو جزء منه علي الأقل، أما إذا كانت البضائع لازالت في حيازته فانه له حق الحبس و في كل الأحوال يراعي التحفظ المنصوص عليه في المادة 28 من الاتفاقية فيينا عن طلب التنفيذ العيني من المحكمة حيث أنها غير ملزمة بإصدار حكم التنفيذ العيني إلا إذا كان بوسعها ذلك بمقتضي قانونها فيما يتعلق بعقود البيع مماثلة لا تشملها هذه الاتفاقية.[3]

الفرع الثاني: فسخ العقد.

أما الحق الثاني للبائع في مواجهة المشترى المخل بتنفيذ التزاماته فهو فسخ العقد، فقد نصت اتفاقية

فيينا 1980 على أنه لا يجوز طلب الفسخ إلا في الحالات الآتية:

أ- إذا كان عدم تنفيذ المشترى لالتزام من التزاماته، الذي يرتبها عليه عقد البيع، أو القانون الموحد يشكل مخالفة جوهرية العقد.

ب- إذا لم ينفذ المشترى التزامه بدفع الثمن، أو لم يتسلم البضاعة في الفترة الإضافية التي حددها، أو إذا أعلن أنه سوف لا يفعل ذلك خلال تلك الفترة.

---

[1] المادة 62 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع .

[2] ليد علي محمد عمر، **المرجع السابق**، ص 117_118.

[3] أحمد السعيد الزقرد، **المرجع السابق**، ص 240 .

ويبرز ذلك في أن المادة 63 من القانون الموحد نصت على ما يلي:" **يجوز للبائع منح مهلة إضافية للمشترى لتنفيذ التزاماته"**[1]، نستخلص من هذه المادة أنه يمتنع على البائع استعمال حقوقه الأصلية في الرجوع على المشترى خلال المهلة المذكورة منها، وأهمها فسخ العقد أما إذا مضت المهلة التي منحت للمشترى أو أعلن الأخير أنه لن ينفذ التزاماته خلال هذه المهلة، استعاد البائع حقه الأصلي في فسخ عقد البيع، فضلاً عن أن منح المهلة الإضافية لا يحول بين البائع، واستعمال حقوقه غير الأصلية، ومنها طلب التعويض عن التأخير في تنفيذ المشترى لالتزاماته.[2]

ج _ أشار نص المادة 64 من القانون الموحد على أنه:" **لا يكون من حق البائع فسخ العقد، إذا كان المشترى قد وفي بكامل الثمن، وتعتبر أن حق البائع في الفسخ لا ينشأ إلا إذا كانت مخالفة المشتري لأي من التزاماته تعتبر مخالفة جوهرية".**[3] ومعنى ذلك، أن وفاء المشتري بكامل الثمن جوهر التزاماته، بحيث يعتبر ما عداها مخالفة غير جوهرية لا تخول للبائع فسخ عقد البيع.

وبرغم ذلك، يقع الفسخ صحيحاً وإن كان المشتري قد وفي بكامل الثمن لكن تأخر عن تنفيذ التزامه، إذا كان البائع قد أعلنه بالفسخ فعلا قبل علمه بقيام المشترى بالتنفيذ المتأخر[4].

أما في حالات المخالفات الأخرى، بخلاف التأخير في التنفيذ، يقع الفسخ صحيحاً، شريطة أن يقع في ميعاد معقول، وذلك بعد أن يكون البائع قد علم بالمخالفة أو من واجبه أن يعلم بها، أو بعد انقضاء فترة إضافية يحددها البائع أو بعد أن يعلن المشترى أنه سوف لا ينفذ التزاماته خلال تلك الفترة الإضافية.

وإذا كان على المشترى الالتزام بتعيين أوصاف البضاعة من حيث الشكل واللون أو العدد... ونحو ذلك، ثم تخلف عن التعيين خلال المدة المنصوص عليها في العقد، أو خلال ميعاد معقول إن لم يكن هناك نص على المدة فإن ذلك يخول البائع إما الحق في المطالبة بالتنفيذ العيني إن كان جائزاً أو إعلان الفسخ إذا كانت المخالفة جوهرية مع حقه في طلب التعويض.[5]

---

[1] المادة 63 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع .

[2] أحمد السعيد الزقرد، المرجع السابق، ص 240 .

[3] المادة 64 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع .

[4] خالد أحمد عبد الحميد، المرجع السابق، ص 148 .

[5] أحمد السعيد الزقرد، المرجع السابق، ص 241 .

وإما تعيين الأوصاف المذكورة مباشرة، شريطة مراعاة رغبات المشترى ان كان يعلمها فإن الأوصاف التي يقوم البائع بتعيينها للبضاعة لا تكون نهائية بالنسبة للمشترى إلا إذا توافرت الشروط الوارد بالمادة 65 من القانون الموحد وهي:

أ. أن يشتمل العقد على التزام المشتري بتعيين أوصاف البضاعة.

ب.وإخطار المشتري بالأوصاف التي يعينها البائع واختيار الأوصاف المذكورة طبقاً لرغبات المشترى إن كان يعلمها.

ت.وأخيرا، تعيين ميعاد معقول للمشتري للتفكير في الأوصاف المقترحة من البائع وإبداء الرأي فيها[1].

وجدير بالملاحظة أن البيع الذي يعلق على قيام المشترى بتعيين البضاعة يعتبر بيعاً معلقا على شرط هو قيام المشترى بالتعيين فعلاً إعمالاً لأحكام الشرط الواقف في أغلب التشريعات الوطنية، بينما اعتبر القانون الموحد أن مثل هذا البيع منجز ونافذ، وبأن تعيين البضائع من حيث كميتها ونوعها، ولونها، وغير ذلك مسألة طارئة، تعترض التنفيذ، لا الانعقاد ذاته وإن رتب عليها إمكان فسخ العقد بالنسبة للبائع إذا توافرت الشروط الأخرى.[2]

[1] المادة 65 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع .

[2] خالد أحمد عبد الحميد، المرجع السابق، ص 148 .

خلاصة الفصل:

تتمثل آثار عقد البيع الدولي للبضائع في حزمة من الالتزامات المتبادلة التي ترتبها اتفاقية فيينا لعام (1980) على طرفي العلاقة، فبموجب العقد، يلتزم البائع بتسليم البضائع المتفق عليها في الزمان والمكان المحددين، ونقل ملكيتها، وتقديم كافة المستندات والوثائق الشحن والمنشأ المتعلقة بها، مع ضمان مطابقتها للمواصفات الفنية وخلوها من أي حقوق أو ادعاءات مادية أو فكرية للغير. وفي المقابل، يلتزم المشتري بدفع الثمن المتفق عليه واتخاذ الإجراءات البنكية التمهيدية لذلك، بالإضافة إلى تسلّم البضاعة فعلياً وفحصها في أقصر مدة ممكنة لإخطار البائع بأي عيوب، وتكتمل هذه الآثار بتحديد لحظة انتقال تبعة الهلاك (مخاطر تلف أو ضياع البضائع) من البائع إلى المشتري والتي ترتبط عادةً بعملية التسليم أو قواعد التجارة الدولية، وصولاً إلى ترتيب الجزاءات القانونية كالحق في الفسخ، أو تخفيض الثمن، أو المطالبة بالتعويض في حال إخلال أي طرف بالتزاماته التعاقدية.

خاتمة

خاتمة:

في ختام دراستنا المتضمنة "عقد البيع الدولي للبضائع" يتضح لنا أن اتفاقية فينا قدمت 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، فالعقد إنما وضع لتحقيق الهدف الذي يبتغيه المتعاقدان من التعاقد، فيلتزم كل طرف باحترام بنود العقد وتنفيذها بحسن نية، تطبيقا لمبدأ حسن النية في تنفيذ العقود ،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.

وقد خلصت هذه الدراسة بمجموعة من النتائج تتمثل في:

- ✓ إن عقد البيع الدولي للبضائع هو عبارة عن عقد بيع عادي أضيفت عليه الصفة الدولية، وذلك من خلال وجود تعريفين لضبط هذه الصفة، وهما التعريف الفقهي والتعريف التشريعي؛
- ✓ لا يمكن اعتبار أن عقد البيع الدولي للبضائع قد أبرم بمجرد دخول أطرافه في المفاوضات، إلا بعد قيام الموجب بتوجيه عرض نهائي يعبر فيه، على وجه جازم عن إرادته في إبرام العقد، وقبل هذا العرض قبولا من الموجب له؛
- ✓ أجازت الاتفاقية للمشتري، في حالة إخلال البائع بالتزاماته أن يمنح للبائع فترة إضافية تكون مدتها معقولة لتنفيذ التزاماته؛
- ✓ إذا تبادل طرفي عقد البيع الدولي للبضائع التعبير عن إرادتيهما المتطابقتين انعقد العقد وترتب على عاتق كل طرف التزامات تجاه الطرف الآخر، حيث يقع على عاتق البائع الالتزام بتسليم البضائع وتسليم المستندات المتعلقة بها، وكذا الالتزام بالمطابقة وضمان التعرض الصادر من الغير، وإذا أخل البائع بإحدى هاته الالتزامات، يملك المشتري إما أن يطالب البائع بتنفيذ التزاماته، وإما أن يفسخ العقد وإما تخفيض الثمن؛
- ✓ أما الالتزامات التي يرتبها العقد على عاتق المشتري فتتمثل في الالتزام بدفع ثمن البضاعة والالتزام بتسلمها، وإذا أخل المشتري بإحدى هاته الالتزامات، يحق للبائع إما أن يطالب المشتري بدفع الثمن، أو أن يفسخ العقد.

وفي الأخير نخلص إلى مجموعة من الاقتراحات تتمثل في:

- ✓ على الدول التي لم تنظم إلى اتفاقية فينا 1980، أن تنظم إليها ولو بشكل تحفظي، لان لاتفاقية توحد الكثير من الأحكام القانونية المتعلقة بعقد البيع الدولي للبضائع؛
- ✓ 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؛
- ✓ من خلال هذه الدراسة لتكوين عقد البيع الدولي وتحليلها في اتفاقية فيينا 1980 أنها لم تعالج مرحلة المفاوضات، بل اقتصرت على التفرقة بينها وبين الإيجاب ولم تشر إليها صراحة.

قائمة

المصادر والمراجع

أولا: المصادر

أ- الاتفاقيات الدولية:

1. اتفاقية الامم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع فيينا (1980).

ب- القوانين الوطنية:

1. الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 1975/09/26، المتضمن القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم بموجب القانون رقم 05-10 المؤرخ في 20 جوان 2005 .
2. القانون رقم 88-18 المؤرخ في 12 جويلية 1988، المتضمن الانضمام إلى الاتفاقية التي صادق عليها مؤتمر الأمم المتحدة في نيويورك 1958 والخاصة باعتماد القرارات التحكيمية الأجنبية وتنفيذها، الجريدة الرسمية، العدد 28، سنة 1988 .
3. المرسوم التشريعي رقم 93-09 المؤرخ في 25 أفريل 1993، المتعلق بالتحكيم، المعدل والمتمم لقانون الإجراءات المدنية، الجريدة الرسمية، العدد 27، الصادرة بتاريخ 08 جويلية 1993 .
4. القانون رقم 22-13 المؤرخ في 12 جويلية 2022، المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، الجريدة الرسمية، العدد 48، المعدل والمتمم للقانون رقم 08-09 الموافق 25 فيفري 2008.

ثانياً: المراجع

- **الكتب:**

أ- الكتب العربية:

1. أحمد السعيد الزقرد، أصول قانون التجارة الدولية: البيع الدولي للبضائع، ج1، ط1، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2007 .
2. أحمد شرف الدين، عقود التجارة الإلكترونية: تكوين العقد وإثباته، ج1، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001 .
3. إلياس ناصيف، موسوعة العقود المدنية والتجارية، ج9، ط3، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2007 .
4. حمزة حداد، قانون التجارة الدولي، ج1، ط1، الدار المتحدة للنشر، بيروت، 1980 .

5. خالد أحمد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع، ج1، ط1، مطبعة الإشعاع الفنية، القاهرة، 2001 .
6. سلامة فارس عرب، وسائل معالجة اختلال توازن العقود الدولية في قانون التجارة الدولية، ج1، د.ط، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 1999 .
7. صفوت ناجي بهنساوي، إلتزام بتسليم البضائع في عقد البيع الدولي، ج1، د.ط، د.د.ن، القاهرة، مصر، 1996 .
8. طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، ج1، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010 .
9. عبد الرزاق السنهوري، نظرية العقد، ج1، ط2، منشورات حلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998 .
10. فانسان هوزيه (ترجمة منصور القاضي)، المطول في العقود: بيع السلع الدولي، ج3، ط1، مجد للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 2005 .
11. محمد إبراهيم الدسوقي، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، ج1، ط1، معهد الإدارة العامة للبحوث، الرياض، 1995 .
12. محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، ط1، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012 .
13. محمد يوسف الزغبي، العقود المسماة: شرح عقد البيع في القانون المدني، ج1، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، مصر، 2006 .
14. محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني: عقد البيع والمقايضة (دراسة مقارنة في القوانين العربية)، ج1، ط1، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة، الجزائر، 2012 .
15. محمود سمير الشرقاوي، الالتزام بالتسليم في عقد البيع البضائع، ج1، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 1991 .
16. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن بيع دولي للبضائع: دراسة في قانون التجارة الدولية، ج1، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1988 .
17. نسرين سلامة محاسنة، التزامات البائع بالتسليم والمطابقة، ج1، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2011 .

18. هاني صلاح سري الدين، المفاوضات في العقود التجارة الدولية، ج1، ط1، دار النهضة العربية، مصر، 1998 .
19. هشام علي الصادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية: دراسة تحليلية ومقارنة للاتجاهات الحديثة في التشريعات الداخلية والاتفاقات الدولية وأحكام قضاء والمحكمين، ج1، ط2، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2001 .
20. هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، ج1، ط1، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1955 .
21. وليد علي محمد عمر، الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري، ج1، ط1، المكتب الفني للإصدارات القانونية، القاهرة، 2001 .

- **الأبحاث الأكاديمية:**

أ- رسائل الدكتوراه:

1. جمال عبد العزيز، الالتزام بالمطابقة في عقد البيع الدولي للبضائع، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، القاهرة، 1997 .
2. خالد شويرب، القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي، رسالة دكتوراه، تخصص قانون دولي خاص، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2009 .
3. سجاد بن فاخة، الالتزام بمواصلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولاي الطاهر، سعيدة، 2021-2022 .
4. سفيان الشبة، عقد البيع الدولي، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2012 .
5. وفاء مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا 1980، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2005 .
6. هاجر بوطالب، مطابقة البضائع في عقد البيع الدولي وفقا للقانونين الفرنسي والجزائري في اتفاقية فيينا 1980، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2019 .

ب- مذكرات الماجستير:

1. رضوان العيورات، تكوين عقد البيع الدولي وفق اتفاقية فيينا، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص القانون الخاص، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة زيان عاشور، الجلفة، 2010-2011 .
2. حميدة قوميري، تنفيذ عقد البيع الدولي للبضائع (دراسة مقارنة بين القانون الدولي واتفاقية فيينا بشأن عقد البيع الدولي للبضائع)، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص قانون خاص، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2011 .
3. Youssef El Meskini, La Vente Internationale de Marchandises, Université Cadi Ayyad de Marrakech, D.E.S.A, 2008.

- **مذكرة الماستر:**

1. محمد عادم، سليمان دحاوي، النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة ماستر، تخصص قانون أعمال، قسم قانون العام، المركز الجامعي صالحي أحمد، النعامة، 2022-2023.

- **المقالات العلمية:**

1. أسيل باقر جاسم، "المخالفة الجوهرية للعقد وأثرها: دراسة في عقد البيع الدولي للبضائع"، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد 1، المجلد 2، جامعة بابل، العراق، 2010 .
2. أمين رجا دواس، "اتفاقية الأمم المتحدة لسنة 1980 بشأن عقود البيع الدولي للبضائع في ضوء أحكام القضاء والفقه"، مجلة البحث العلمي، العدد 1، المجلد 8، الجامعة العربية الأمريكية، جنين، فلسطين، 2013 .
3. جودي هندي، "الالتزام بالمطابقة وبضمان ادعاء الغير حسب نصوص اتفاقية فيينا لعام 1980 بشأن البيع الدولي للبضائع"، مجلة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، العدد 01، المجلد 28، جامعة دمشق، سوريا، 2012 .
4. رامي محمد علوان، "التعبير عن الإرادة عن طريق الإنترنت وإثبات التعاقد الإلكتروني"، مجلة الحقوق، العدد 4، المجلد 26، مجلس النشر العلمي، جامعة الكويت، ديسمبر 2002 .
5. يزيد أنيس نصير، "الارتباط بين الإيجاب في القانون الأردني والمقارن"، مجلة الحقوق، العدد 4، المجلد 27، مجلس النشر العلمي، جامعة الكويت، 2003 .

6. محسن شفيق، "اتفاقية لاهاي 1964 بشأن بيع دولي للمنقولات المادية"، مجلة القانون والاقتصاد، العدد 3، كلية الحقوق، القاهرة، 1974 .
7. محمود سمير الشرقاوي، "الالتزام بالتسليم في عقد بيع البضائع (دراسة مقارنة"(، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، العدد 1، كلية الحقوق، القاهرة، 1976 .
8. نجاة عبيد، "المسؤولية التقصيرية في مرحلة المفاوضات العقدية"، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 2، المجلد 6، المركز الجامعي بوشوشة أفلو، الجزائر، 2023 .
9. كريم سالم، "الالتزام بالمطابقة في التشريع العراقي"، مجلة العلوم الإنسانية والطبيعية، العدد 16، المجلد 10، كلية الفرابي، العراق، 2020 .
10. ورية شهب، "النظام القانوني للعقود التجارية"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 12، جامعة محمد خيضر بسكرة، نوفمبر 2007 .
11. اليقظان بن عبد الله بن راشد الشبيبي، "عقد البيع الدولي وفق اتفاقية فيينا"، مجلة عدالة للدراسات القانونية والقضائية، العدد 7، المغرب، 2020 .

- **المواقع الإلكترونية والأحكام القضائية**

أ- المواقع الإلكترونية:

1. الموقع الإلكتروني: http://www.dn.net.ib ، تاريخ الاطلاع: 2026/05/28، الساعة 14:14 .
2. Schlechtriem, Peter (1986) Uniform Sales Law-The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Manz , Vienna.,also available on the internet at:
-http://www.cisg law.pace.edu/cisg/biblio/Schlechtriem.html.

ب- الاحكام القضائية:

1. القضية رقم 1664/2018 المنعقدة في محكمة النقض الفلسطينية بتاريخ 13-05-2013

2- الكتب الأجنبية:

1. Patrick Courbe, Contrat Commerciaux Internationaux, J. Class. D. Com.
2. Schlechtriem, Peter, Uniform Sales Law-The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Manz, Vienna, 1986.

الفهرس

العنوان	الصفحة
الشكر	
الإهداء	
قائمة المختصرات	
مقدمة	
الفصل الأول: إطار التنظيمي لعقد البيع الدولي للبضائع	
تمهيد	06
المبحث الأول: مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع	12-07
المطلب الأول : تعريف عقد البيع الدولي للبضائع	11-07
الفرع الأول : التعريف الفقهي	09-08
الفرع الثاني : التعريف التشريعي	11-09
المطلب الثاني : خصائص عقد البيع الدولي للبضائع	12-11
الفرع الأول : عقد ملزم لجانبين	11
الفرع الثاني : عقد رضائي	12-11
الفرع الثالث : عقد معاوضة	12
الفرع الرابع: عقد ناقل للملكية	12
المبحث الثاني: خصوصية عقد البيع الدولي للبضائع	20-13
المطلب الاول: المبادئ التي تحكم مرحلة المفاوضات في عقد البيع الدولي للبضائع	15-13
الفرع الأول : مبدأ حرية العدول عن المفاوضات	14-13
الفرع الثاني: مبدأ مراعاة حسن النية	15-14
المطلب الثاني : الإيجاب والقبول كوسيلتين لإبرام عقد البيع الدولي للبضائع	20-15
الفرع الأول : تعريف الإيجاب في ضوء إتفاقية فيينا	19-15
الفرع الثاني: القبول وأثره في العقد البيع الدولي للبضائع	20-19
خلاصة الفصل	21

الفصل الثاني: أثار عقد البيع الدولي للبضائع	
تمهيد	23
المبحث الأول: التزامات البائع و جزاء الاخلال بها	36-24
المطلب الأول: التزامات البائع	33-24
الفرع الأول: التزام بتسليم البضاعة	29-24
الفرع الثاني: التزام بتسليم المستندات	30
الفرع الثالث: التزام بالمطابقة	33-30
المطلب الثاني: جزاء الاخلال البائع بالتزامه	36-33
الفرع الاول : التنفيذ العيني	34-33
الفرع الثاني : فسخ عقد البيع الدولي للبضائع	35-34
الفرع الثالث: تخفيض الثمن	36
المبحث الثاني : التزامات المشتري و جزاء الاخلال بها	47-37
المطلب الاول: التزامات المشتري	44-37
الفرع الاول : الالتزام بدفع الثمن	42-37
الفرع الثاني : الالتزام بتسلم البضائع	44-42
المطلب الثاني: جزاء الاخلال المشتري بالتزامه	47-44
الفرع الاول: التنفيد العيني	45
الفرع الثاني : فسخ العقد	47-45
خلاصة الفصل	48
خاتمة	51-50
قائمة المصادر والمراجع	57-53
الفهرس	
الملخص	

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى بيان مدى فعالية القواعد الدولية في تنظيم عقد البيع الدولي للبضائع، بالاعتماد على تحليل أحكام اتفاقية فيينا لسنة 1980 ومقارنتها ببعض أحكام القانون المدني الجزائري. وقد تناولت الدراسة مفهوم عقد البيع الدولي، وقواعد إبرامه، والالتزامات المترتبة على البائع والمشتري، والجزاءات الناجمة عن الإخلال بها. وتوصلتنا إلى أن اتفاقية فيينا أسهمت في توحيد القواعد القانونية المنظمة لهذا العقد وتعزيز الاستقرار في المعاملات التجارية الدولية، مع التأكيد على أهمية تطوير بعض أحكامها بما يواكب تطورات التجارة الدولية .

الكلمات المفتاحية:

عقد البيع الدولي للبضائع، اتفاقية فيينا 1980، التجارة الدولية، الالتزامات التعاقدية، القواعد الدولية.

Abstract:

This study aims to examine the effectiveness of international rules governing contracts for the international sale of goods through an analysis of the Vienna Convention of 1980 and a comparison with certain provisions of the Algerian Civil Code. It addresses the concept of international sales contracts, contract formation, the obligations of sellers and buyers, and the remedies available in case of breach. The study concludes that the Vienna Convention has significantly contributed to the unification of legal rules governing international sales transactions and to enhancing legal certainty in international trade, while highlighting the need to further develop some of its provisions in line with modern commercial developments.

Keywords: International Sale of Goods Contract, Vienna Convention 1980, International Trade, Contractual Obligations, International Rules.