

جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق



عقد البيع فوب FOB

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر تخصص: قانون النشاطات البحرية والمينائية

تحت إشراف:

د. مناجلي أحمد لمين

من تقديم الطالب(ة):

- بوحبل وسيم

- حجاج رانية

لجنة المناقشة:

الاسم و اللقب	الرتبة العلمية	الصفة
غربي أحسن	أستاذ محاضر	رئيسا
مناجلي أحمد لمين	استاذ محاضر	مشرفا و مقررا
لكحل مخلوف	أستاذ محاضر	مناقشا

دورة جوان 2023

إهداء:

الى نبع العطاء الذي لا ينضب

الى من لا رضاء الا بهما

الى أمي العزيز أطل الله عمرها

وإلى روح أبي الغالي

الى ذوي المكانة العزيزة

اخوتي

الى من علمني , وأخذ بيدي , وأتار طريق العلم و المعرفة.

الى كل من شجعني في رحلتي الى التميز و النجاح.

الى كل من كان النجاح طريقه , والتفوق هدفه , والتميز سبيله.

وسيم

إهداء:

الى نبع العطاء الذي لا ينضب

الى من لا رضاء الا بهما

الى الأكرمين

أمي و أبي

الى ذوي المكانة العزيزة

اخوتي وصديقي الوحيدة إيمان

الى من علمني , وأخذ بيدي , وأتار طريق العلم و المعرفة.

الى كل من شجعني في رحلتي الى التميز و النجاح.

الى كل من كان النجاح طريقه , والتفوق هدفه , والتميز سبيله.

رانية

شكر وتقدير:

الحمد لله الذي أنار لنا درب العلم و المعرفة و أعاننا على هذا الواجب ووفقنا في انجاز

هذا العمل

نتقدم بجزيل و الشكر و التقدير الى الأستاذ مناجلي أحمد لمين على كل ما قدمه لنا من

توجيهات و معلومات قيمة ساهمت في اثراء موضوع دراستنا، والى اعضاء لجنة المناقشة

وكل من ساهم في انجاز هذه الدراسة من قريب أو من بعيد لكم جزيل الشكر.

الحمد لله أولاً و أخير في البدء و الختام صلى الله على سيدنا محمد و اله و صحبه

وسلم.

قائمة الاختصارات

الرمز	التسمية
INCOTERMS	اختصار للعارة الأنجليزية commercial terms international
FOB	البيع بشرط التسليم على ظهر السفينة free on board
CIF	البيع مع الالتزام بنفقات البضاعة وأجرة النقل ومصاريف التأمين cost insurance fright
FAS	البيع بشرط التسليم بجانب السفينة free along side ship
ق.إ.م.إ	قانون الإجراءات المدنية والإدارية

مقدمة

لقد عرف الانسان منذ القدم الأشياء التي تنمي له حاجياته وتكفيه لتلبية ذلك من بين الحاجات التي أدرك أنها تكفيه ذاتيا وتسد ما يحتاج اليه في حياته هي التجارة فكان لها تأثير كبير في حياته، ليتعامل بأشياء بسيطة مبدئيا ثم تطورها تدريجيا لتكون ما عليه حسب ما تقتضيه الحياة اليوم من تطور في مجال التجارة الدولية بوجه عام، وكان الدور الأساسي الذي لا بد من توسيع نطاق المعاملات كونها تجارة دولية ذات أبعاد وحدودا تحكمها أسس وقوانين هذا ما جعله يعبر حدودا كثيرة منها الحدود البحرية كونها أساس اقتصاد الدول لريح الوقت والسرعة في المعاملات.

فالتجارة البحرية الدولية اليوم باتت تعتبر عصب وأساس للمعاملات بين الأطراف الدولية عن طريق الزام صفقات بحرية دولية فوجود صفقات دولية في نطاق واسع يجوب البحر فهو يخضع لأي صنف عقدت هذه الصفقة أو البيع الذي ينتمي اليه النوع الذي يتعامل فيه الأطراف من البيوع البحرية، حتى جاءت منظمات بعضها حكومي والآخر غير حكومي لتنظيم مسألة قواعد هذه البيوع ليكون لها تأسيسا ونظاما قانونيا يتماشى به جميع الأطراف الدولية ضمانا لحقوقهم مع فرض التزاماتهم أيضا، فكان لغرفة التجارة الدولية لأن تكون هي المحل النظامي لتنظيم البيوع البحرية الدولية من خلال وصفها لقواعد تحكم هذه الأخيرة، فغرفة التجارة الدولية هي منظمة دولية مستقلة غير حكومية تنشط في بيئة الاعمال الدولية وهي من اهم المنظمات التي تنشط بفاعلية كبيرة على مستوى العام في مجال التجارة الدولية والتي أنشأت سنة 1919، حيث أنها تتكون من أعضاء لا يمثلون حكومات معينة بل يشتركون بصفتهم الشخصية كونهم مختصين بقانون التجارة الدولية وانشأت هذه الغرفة لأهداف عدة من ضمنها: توحيد شروط ونماذج ومصطلحات العقود البحرية التجارية الدولية.

حيث قامت غرفة التجارة الدولية سنة 1936 بوضع مجموعة من القواعد المنظمة والموحدة التي تحكم عقود التجارة الدولية، ويطلق عليها قواعد الانكوترمز (INCOTERMS).

والتي عدلت أكثر من مرة فكان آخر تعديل هو سنة 2020، فالهدف منها هو توحيد وتحديد التزامات الأطراف في عقود التجارة الدولية تحديدا مفصلا ودقيقا، حيث أن هذه القواعد تعتبر قواعد مكملة، ليس لها قوة الزاميه فيمكن للأطراف التعامل بها أو حذفها أو تغييرها فهي تظل حرية الأطراف بمفهوم مبدأ سلطان الإرادة في أطراف العقد، ومن أهميته الكبيرة وهو ما

ساهم في اتباع المعاملات التجارية البحرية وتنمية المبادلات التجارية الدولية كما تقدمه من تسهيلات لطرفي في العقد.

وأن من أسباب اختيارنا للموضوع وهو " عقد البيع فوب" مبني على أسباب موضوعية تتمثل في الاطلاع على أهم المبادئ الأساسية والأحكام التي جاءت بها من خلال اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (1980)، أما عن الأسباب الذاتية هي الميول الشخصية لجانب العقود مما حفزنا للبحث أكثر حول هذا العقد بصفته عقد بيع ودراسته، وإضافة إلى ذلك لإثراء مكتبة الحقوق جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة بهذا النوع من البحوث خصوصا أن تخصص قانون بحري ونشاطات مينائية يعد تخصصا جديدا للجامعة كلية الحقوق، وبالتالي فإنه يعد بحثا مهم لنا ولباقي الطلبة لتنمية مكتسباتهم المرجعية والعلمية مستقبلا نظرا لطرح الموضوع.

ومن خلال المنطلق الذي إنطلقنا منه ولأهمية الموضوع قمنا بحصر دراستنا لمعرفة العديد من الجوانب المتعلقة بالبيع فوب (FOB) لذا فإن محور دراستنا يقوم على الاشكالية الرئيسية التالية: هل نجحت اتفاقية فينا وغرفة التجارة الدولية في تحقيق الأهداف التي تصبوا إليها نحو عقد البيع فوب خصوصا؟

والإشكاليات الفرعية التالية:

- وما مدى التمايز بين عقد البيع فوب وبيع القيام الأخرى؟

- وإلى أي مدى تكمن خصوصية الالتزامات العقدية بين طرفي العقد فوب ؟

أما الهدف من الدراسة هو تسليط الضوء على أهم ما قد جاء في عقد البيع فوب FOB وكذلك معرفة خصائصه وأهم التزامات الأطراف فيه.

وبناء على ما طرحناه من الاشكاليات السالفة الذكر فإننا حاولنا الاجابة عنها من خلال فصلين رئيسيين وكل فصل يحتوي على مبحثين، بالنسبة للفصل الأول بعنوان ماهية عقد البيع فوب فقد تناولنا في المبحث الأول مفهوم عقد البيع فوب، والمبحث الثاني خصصناه لأركان وطبيعة العقد فوب القانونية، أما فيما يخص الفصل الثاني فقد تطرقنا فيه إلى الآثار المترتبة على عقد البيع فوب والتي عالجناها من خلال المبحثين الآتين، المبحث الأول بعنوان التزامات أطراف البيع فوب (البائع و المشتري) و المبحث الثاني بعنوان مسؤولية أطراف عقد البيع فوب.

الفصل الأول: ماهية عقد البيع فوب FOB

إن البيع البحري FOB من البيوع البحرية الأكثر أهمية وانتشاراً في ميدان التجارة الدولية، فهو يعتبر عامل أساسي ساهم في تسهيل عملية التبادل التجاري بين أطراف هذا العقد، وسنتناول في هذا الفصل في المبحث الأول مفهوم عقد البيع البحري فوب، وفي المبحث الثاني أركان عقد البيع فوب وطبيعته القانونية.

المبحث الأول: مفهوم عقد فوب (F.O.B)

من أجل تحديد مفهوم واضح لعقد البيع فوي (F.O.B) لابد من تقسيم هذا المبحث إلى مطلبين، حيث (المطلب الأول) سنقوم بدراسة " تعريف عقد البيع فوب"، أما (المطلب الثاني) فسنعالج فيه " تمييز عقد البيع فوب عن غيره من بيوع القيام البحرية الأخرى . "

المطلب الأول: تعريف عقد البيع فوب (FOB) والخصائص المميز له:

البيع فوب هو نوع من أنواع البيوع البحرية، وهو البيع الذي يتفق فيه البائع على تسليم البضاعة إلى المشتري في ميناء القيام¹، وأن تكون تبعية الملاك للبضاعة المبيعة أثناء نقلها بحراً على عاتق المشتري. وهو ما سنتناوله بالدراسة في فرعين متتاليين حيث (الفرع الأول) سندرس فيه تعريف عقد البيع فوب (F.O.B)، و (الفرع الثاني) فسندرس فيه لخصائص العقد فوب.

الفرع الأول: تعريف البيع فوب (F.O.B)

يعرف البيع فوب بأنه: " اتفاق يتم بين البائع والمشتري، حيث يقوم البائع بتسليم البضاعة إلى المشتري في ميناء الشحن وعلى ظهر السفينة التي تعين من قبل المشتري"²، وقد يتفق الطرفان بأن يسلم أو تتم عملية التسليم في مكان آخر غير السفينة.

وفي تعريف آخر للبيع فوب يعرف بأنه البيع الذي يتفق فيه البائع على أن يقوم بتسليم البضاعة المبيعة إلى المشتري في ميناء الشحن وعلى ظهر السفينة التي يحددها المشتري مقابل دفع ثمن، ومن جوهر هذا الالتزام تتكون تسمية هذا البيع (F.O.B)، وهي الحروف الأولى من الاصطلاح الانجليزي (free on board) ومعناه تسليم البضاعة على ظهر السفينة

¹ - ملك شقلم، عقود النقل البحري بين وثيقة التأمين العائمة وعقد إيجار السفينة، مكتبة الوفاء القانونية، الاسكندرية 2019، ص226

² - على البارودي ، القانون البحري والجوي، منشورات الحلبي الحقوق ، ط 1، بيروت لبنان ، 2001، ص409.

في ميناء الشحن المسمى (Named port of shipment)

أما باللغة الفرنسية فيعني (franco bord)، وكل هذه المصطلحات لها نفس المعنى وإذا كان الغالب في الاستعمال هو المختصر (F.O.B) أو (فوب) سواء كان باللغة العربية أم باللغتين الانجليزية والفرنسية، في كل المتعاملين في هذا العقد أو المصطلح في حد ذاته، ويقصد بالمصطلح (F.O.B) هو التسليم على ظهر السفينة، أو ميناء الشحن المسمى والمحدد.

ويعني أن البائع يقوم بالتسليم عندما تجتاز البضاعة حاجز السفينة في ميناء الشحن المحدد وهذا يعني أن المشتري يتحمل جميع مصاريف ونفقات وأخطار العقد أو الضرر الذي يتبع البضاعة منذ لحظة التسليم¹.

كما سلف ذكره هو أن البيع فوب يعد الصورة الثانية لبيوع القيام البحرية وبالتالي هو ينتمي إلى المجموعة (F) وهي من ضمن هذه البيوع (القيام) والتي يكون التسليم فيها على ظهر السفينة في ميناء الشحن المحدد. حيث صنفته قواعد الإنكوترمز لسنة 2000، ضمن البيوع البحرية في المجموعة التي تحمل الحرف (F) لبيوع القيام.

وفي تعريف آخر أشمل يعرف بأنه ذلك البيع الذي تنتقل فيه ملكية البضاعة من البائع إلى المشتري بمجرد تسليمها في ميناء القيام وعلى ظهر السفينة لأن شرط عقد البيع فوب هو (ميناء القيام أو ما يعرف بميناء الشحن) الذي تسلم فيه البضاعة دون أي نقص أو تلف أو حتى ضرر للشيء المبيع الراد تسليمه للمشتري، ويكون التسليم على ظهر السفينة تسليمًا فعليًا. ويعرف كذلك بأنه البيع الذي يسلم فيه البائع البضاعة على ظهر السفينة التي يعينها المشتري في ميناء الشحن.⁽²⁾

بالرغم من جميع التعريفات السابقة إلا أن ما نأخذه من عقد البيع فوب هو أنه بيع يرتب على البائع تسليم البضاعة للمشتري على متن السفينة التي اختارها المشتري، ومن هنا نبرأ ذمة البائع من التزام التسليم، وتنتقل الملكية للمشتري الذي يتولى إبرام عقد النقل والتأمين على البضاعة حتى يقي نفسه من أي أثر.⁽³⁾

¹ - محمد عبد الفتاح ترك، عقود البيوع البحرية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، ط 1، الاسكندرية 2007، ص 419.

² - عبد القادر العطير، الوسيط في شرح قانون التجارة البحرية، ط 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الاردن 2009، ص 383.

³ - علي البارودي و هاني دويدار، القانون البحري، دط، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، دس، ص 215.

الفرع الثاني: خصائص عقد البيع فوب (F.O.B)

يتميز عقد البيع فوب بمجموعة من الخصائص التي تميزه عن غيره وبالتالي أهم الخصائص التي تميز بها العقد فوب سنتناولها كالتالي:

أولاً: انتقال البضاعة إلى المشتري من وقت شحنها وتسليمها له على ظهر السفينة.

إن نقل ملكية البضاعة للمشتري يتم عندما توضع البضاعة محل العقد على ظهر السفينة التي تم تعيينها من قبل المشتري، أي عندما يوضع البائع البضاعة محل العقد على ظهر السفينة فإنه من هذا الوقت يتخلى حيازتها المادية، لربان السفينة الذي يتولى حيازتها ووضعها في عهدة الناقل. فإن البائع يأخذ من الناقل سند الشحن ويحتفظ به لحين استيفاء ثمن البضاعة من المشتري، وحال استلام البائع ثمن البضاعة يجب عليه ارسال السند والمستندات الأخرى إلى مشتري البضاعة.¹

ثانياً: على المشتري واجب ابرام عقد النقل البحري للبضاعة كما عليه انتقال تبعه الهلاك والمخاطر إليه منذ تسليم البائع البضاعة إلى الناقل.

يجب أن يتضمن العقد الشروط المتفق عليها من ناحية الوقت الذي يجب أن تكون فيه السفينة مهيئة لاستقبال البضائع، وتوفير الوسائل والاماكن التي تتفق مع طبيعة وشحن ونقل البضاعة.

وإن انتقال تابعة الهلاك أو المخاطر الخاصة بنقل البضاعة على ظهر السفينة واستلام الناقل لها هو الذي يحدد الوقت الذي تنتقل فيها المخاطر إلى المشتري.

وفي هذا الصدد قد عرضت محكمة النقض المصرية للبيع فوب، قد ذكرت في حكمها الصادر في 28 ديسمبر 1966.²

فإن مفاد هذا التعاقد بين البائع والمشتري على بيع البضاعة فوب (F.O.B) أن يتم تسليم البضاعة في ميناء القيام منذ شحنها على ظهر السفينة، تبراً منذ ذلك الوقت ذمة البائع من الالتزام بالتسليم، وتنتقل البضاعة إلى الشركة المشتري التي تلتزم وحدها ويقع على عاتقها

¹- ملك شقيلب، المرجع السابق، ص 227.

²- علي البارودي و هاني دويدار ، المرجع السابق، ص 410.

التعاقد على نقل البضاعة من الشحن الى ميناء الوصول والتأمين عليها، تثبيت البائع في ابرام هذا التعاقد لمصلحتها بوصفه وكيلًا عنها.¹

فالمشتري يتحمل كلما تتعرض له البضاعة من مخاطر ابتداء من الوقت الذي فيه البضاعة في عهده الناقل البحري الذي تعاقد معه المشتري وبهذا الناقل مسؤولًا عن البضاعة لمصلحة المشتري استنادًا على عقد النقل البحري الذي تم بينهما.²

أي أن العلاقة بين الطرفين عقد البيع فوب تنتهي من وقت استلام المشتري البضاعة ودفع الثمن للبائع.

المطلب الثاني: تمييز عقد البيع فوب عن البيوع البحرية الاخرى:

وأهم ما يميز عقد البيع فوب عن غيره من البيوع الاخرى كونه الصورة الثانية لطائفة القيام وبالتالي سنتناول في هذا المطلب اهم ما يميز عقد البيع فوب عن غيره من بيوع القيام الاخرى ولهذا فإن دراستنا تقوم على تمييز عقد البيع فوب عن البيع سيف (كفرع أول) وتمييز البيع فوب عن البيع فاس (كفرع الثاني) وهي طرح اوجه التشابه والاختلاف بين البيع فوب وبيوع القيام الاخرى.

الفرع الاول: تمييز عقد البيع فوب عن البيع سيف:

في البيع فوب يشبه كثيرا البيع سيف فالبيعان من بيوع القيام حيث أن اثار البيع فوب يشبه اثار البيع سيف، يلتزم البائع بتسليم وانتقال الملكية على ظهر السفينة في ميناء القيام، ومن ثم لا يتحمل البائع مخاطر الطريق كذلك يلتزم البائع بتقديم المستندات فيستحق الثمن.

ويزداد التقارب بين العقدين (سيف وفوب) إذا اقترن البيع فوب بعقد وكالة يكلف فيه المشتري بإبرام عقدي النقل والتأمين لحسابه في المستندات التي يلتزم البائع الوكيل بإرسالها للمشتري في هذه الحالة تكاد تطابق المستندات التي يلتزم بها البائع في البيع سيف، ويلتزم المشتري بدفع الثمن تأسيس على عقد البيع (سيف وفوب)، كما يلتزم بدفع أجرة النقل وقسط التأمين استنادًا إلى عقد الوكالة، بل تقوم الكمبيالة المستندية وعملية الاعتماد المستندي المستند المصرفية، بدور لا يختلف عن دورهما الذي رأيناه في البيع سيف، على أنه في هذه الصورة تظل هناك بعض الفوارق الجانبية بين العقدين، ومن هذه الفوارق اهمها ما يلي:

¹ - علي البارودي، المرجع السابق ص410.

² - ملك شقلم، المرجع السابق، ص 427.

أهم فارق هو من يختار السفينة، ففي البيع سيف تجد ان البائع هو الذي يختارها أما في البيع فوب فيختارها المشتري وذلك سواء في الفرض الذي يبرم أو يكلف فيه البائع وكبلا عنه، بإبرام هذا العقد¹.

استخراج بإرسال المستندات المتعلقة بالبيع على نفقته الخاصة للمشتري ومنها مستندات الشحن مستندات البيع، والقوانين الخاصة بالبضائع محل عقد البيع، وايضا أن يدفع المشتري ثمن المبيع ويستلم البضاعة ويقوم بفحصها والتأكد من سلامتها ومطابقتها لما هو متفق عليه في العقد سيف² (C.I F)

فيما يخص استلام البضاعة فان البيع فوب والبيع سيف يتماثلان في نفس كيفية التسليم وهي التسليم الفعلي والمادي البضاعة من قبل المشتري والبائع في كلا البيعين³.

الفرع الثاني: تمييز عقد البيع فوب عن عقد البيع فاس

- يقصد بالبيع فاس FAS هو البيع الذي يتم فيه تسليم البضاعة المباعة بجوار السفينة وعلى الرصيف وذلك اذا ما اتفق اطراف البيع على ذلك اي اختصار Free Along Side . حيث أن أهم أوجه الاختلاف ووالتشابه بين البيعين (فوب) و(فاس) يكمن في طبيعة التزامات أطراف كل من هذين البيعين.

وبالتالي فإن المشتري في البيع فاس يتحمل جميع النفقات والمخاطر المتعلقة بالبضاعة و هلاكها أو تلفها، فالبايع تبرأ ذمته من وقت شحن البضاعة بمعنى أن المشتري في البيع فاس على خلاف البيع فوب هو من يقوم بتخليص البضاعة جمركيا حتى تتم عملية التصدير ويحدد في البيع ميناء الشحن⁴.

- حيث أن البائع في البيع فاس يختلف عن بائع العقد فوب في التزاماته وبالتالي أهم اختلاف فيه هو توريد البضاعة بحيث تكون مطابقه طبق الأصل لما هو موجود بنود العقد بين الطرفين أو الشهادة المطابقة إذا كان ذلك مشروطا في متن الاتفاق في العقد.

1 - علي البارودي، المرجع السابق، ص 410-411

2 دور عقد البيع فوب(F.O.B) في التجارة الدولية. <https://jordan-lawyer.com> (22/04/2023)

3 - ملك شقلاب، المرجع السابق، ص 424-425

4- محمد عبد الفتاح ترك، المرجع السابق، ص 745.

- تسليم البضاعة على الرصيف وبجانب الناقل أو السفينة التي تقوم بنقل البضاعة المبيعة على مرسى الشحن الذي اتفق عليه الأطراف أي ميناء القيام الذي يسلم فيه الشيء المبيع محل العقد في الوقت المحدد حسب ما اتفق عليه الطرفين.

- تقديم المساعدة للمشتري للحصول على إذن أو ترخيص لتصدير البضاعة من جهة رسمية وحكومية ويكون هذا الترخيص لازماً لإتمام عملية التصدير والالتزام بالنفقات التالية:

- إصدار شهادة المنشأة والقيام بتسليمها للمشتري وإصدار وثيقة تسليم على رصيف شحن البضاعة، وهي تدخل من ضمن النفقات لعملية فحص البضاعة.¹

- يكمن الاختلاف بين البيع فوب والبيع فاس في التزامات طرفي العقد (التزامات المشتري) أن المشتري في عقد البيع فاس

- يقوم المشتري في البيع فاس بإخبار البائع على اسم السفينة التي ستكون الناقل للبضاعة المبيعة وكذلك على المدة والتاريخ الذي تسلم فيه.

- تحمل كافة المخاطر التي قد تصيب البضائع أو البضاعة وكذلك النفقات المتعلقة بها تحمل النفقات الإضافية، إذا كان هناك تأخير أو ما شابه للبضاعة في الوقت المحدد كما هو منصوص في الاتفاق (متن العقد).

- وماله أيضاً من التزامات ما يتحمله أيضاً من المصاريف التي تكون من تكاليف المشتري لتسديد المستحقات للحصول على المستندات.²

وما نستخلصه من الاختلاف أو التمييز بين البيعين فوب وفاس هو أن كلا البيعين يتشابه من جانب التزامات المشتري فكلا العقدين لهما الجانب المشترك وهو الالتزام الذي يقوم بتنفيذه المشتري في كلا البيعين من الجانب التعاقدي.

- فلمشتري كذلك هو من يتولى إبرام عقدي النقل والتأمين على البضاعة في كل من البيعين (فوب وفاس) ، وبالتالي فمخاطر البضاعة المبيعة تنتقل للمشتري بانتقال ملكيتها للمشتري

أما ما يؤخذ عن هذا التمييز بين (البيع فوب) و(بيع القيام) (سيف) و(فاس) هو أن البيوع البحرية الواردة في قواعد الانكوترمز 2000، من بينها محل الدراسة عقد البيع "فوب" هو بيع

¹ - هدى الحرازة، صور بيوع التجارة الدولية البيع فوب F.O.B. مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، 2019، ص 23.

² - عمر سعد الله، القانون الدولي للأعمال قانون التجارة الدولية، دار هومة الجزائر، 2010، ص 139-141.

متوازن حيث الظاهر من خلال هذا البيع أن التزامات على الطرفين فيه البائع والمشتري المترتبة عن تنفيذ العقد بما أنه عقد بيع فإنها التزامات متوازنة بينهما، وليس فيها أي ارهاق من الطرفين أو إحداها دون الآخر.¹

المبحث الثاني: أركان عقد البيع فوب وطبيعته القانونية

انتهجت اتفاقية فيينا لسنة 1980 نهجا قانونيا متوازن فيما يخص تكوين العقد فوب (F.O.B) أو ما يسمى أركان العقد فوب (F.O.B) وبالتالي رأت فيه نظرها يأخذ على محملين ما أخذ به النظام الأنجلوساكسوني وما أخذ به النظام اللاتيني فكان لها نصا يعطي الأهمية الكبيرة لانعقاد العقد وهو الرضائية في العقد فهي من تدفع بإرادة الأطراف بانعقاده وتنفيذه كما يجب بحيث نصت المادة [11] "لا يشترط أن يتم انعقاد عقد البيع أو اثباته كتابه ولا يخضع لأي شروط شكلية، ويجوز اثباته بأي وسيلة بما في ذلك البيئة.

كما أشارت اتفاقية فيينا في شقها الثاني من المادة [11] أن "الرضا هو جوهر انعقاد العقد". ومنه فإن الرضا يعد شرطا أساسيا لإتمام التعامل بين المتعاقدين وبالتالي فالبيع فوب يقوم باقي العقود العادية في مراحل إبرامه فهو يرتكز كأساس انعقاده وجود إرادة الأطراف الظاهرة بينهما حتى يتم العقد ومنه فالإرادة هي مناط وهدف التعاقد بين المتعاقدين حتى يتم تنفيذ العقد بوجه صحيح لا لبس فيه فركن الرضا في عقد البيع هو ركن واجب حتى يقوم العقد ووجوبه هو اتجاه نية وإرادة الأطراف إلى غاية مشروعة، وهذه المشروعية تتحقق في محل الالتزام ولهذا لا بد من قيام عقد البيع فوب هو وجود لهذا التراضي مجلا يقع عليه وأن يكون له سببا مشروع حتى يتم صحيحا.²

وإن كان للعقد اركان يقوم عليها، فإنه كذلك يحتاج لأي طبيعة يتسم بها العقد او البيع في حد ذاته ومن هنا سنتناول هاذين الأساسيين كل في مطلبه حيث ان (المطلب الأول) مخصص لأركان عقد البيع فوب أما (المطلب الثاني) سنتناول فيه دراسة الطبيعة القانونية لعقد البيع فوب.

1- هاني دويدار، النقل البحري والجوي، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية للنشر والتوزيع، لبنان، 2008، ص 196.

2- محمود فياض، المعاصر في قوانين التجارة الدولية، ط1، الوراق للنشر والتوزيع، الاردن، 2012، ص 177-178.

المطلب الأول: أركان عقد البيع فوب

لابد ولكل عقد هناك أركان يرتكز عليها في تكوينه حتى لا يؤدي أي إخلال في إبرامه فيما بعد في مكوناته أثناء الإبرام، ومنه فإن دراستنا لهذا المطلب ستقوم على الأركان الجوهرية للعقد الذي تعد أساس إبرامه وتنفيذه ومن هذا المنطلق قمنا بتقسيم هذا المطلب إلى فرعين أساسيين هما (الفرع الأول) سنخصصه لركن التراضي أما (الفرع الثاني) سنتناول فيه المحل والسبب في إبرام عقد البيع.

الفرع الأول: ركن التراضي في عقد البيع فوب

إن ما يقوم عليه العقد كونه عقد بيع هو وجود الإرادة التي تؤدي إلى إبرام العقد والتنفيذ فالإرادة هي أساس ومقام العقد فهي من تظهر تصرف الطرفين في العقد وبالتالي فإن التراضي هو تبادل الإرادتين كل من طرفي العقد ما دام العقد ملزما لجانبيين فهو مناط تلاقي الإيرادات المتعاقدة بين البائع من جهة والمشتري من جهة أخرى تتمثل في الإيجاب والقبول الذي ينتج عن تلاقيهما أثر وبالتالي فإن من مراحل انعقاد العقد هي وجود الإيجاب والقبول فهما أساس إثبات اتجاه الإرادة المتعاقدة، ومن جهة أخرى فقد تضمن الجزء الثاني من اتفقيه فيينا على كيفية وزمان انعقاد العقد ، حيث أن العقد ينعقد في اللحظة التي يحدث فيها التقاء الإيجاب والقبول معا مع أثره وفقا لأحكام هذه الاتفاقية هذا ما وضحته المادة 23 من هذه الاتفاقية.

أولا: الإيجاب في عقد البيع فوب وأحكامه

فالإيجاب هو العرض الذي يتقدم به الشخص (البائع) إلى شخص آخر الذي يكون مشتريا لمجموعة من الأشخاص بقصد إبرام على قبول هذا العرض وبالتالي إنشاء هذا العقد وبعبارة أخرى فالإيجاب هو التعبير النهائي عن الإرادة إذ يتم بها إبرام العقد إذا ما تم التقاء الإيجاب مع القبول، فهو ذلك التعبير الذي يعد باثا والصادر من أحد المتعاقدين والموجه إلى الطرف الآخر بقصد إحداث أثر قانوني وهو " تنفيذ العقد".

ومنه فإن عقد البيع فوب تتجه نية الأطراف فيه لكل من البائع والمشتري لإبرام العقد هو أن نية البائع هي القصد ببيع البضاعة وتسليمها للمشتري كما هو متفق عليه في العقد وكما تتجه نية المشتري وهي دفع الثمن مقابل نقل ملكية البضاعة له.

ولما جاءت به اتفاقية فيينا فإنها تناولت أحكام تكوين العقد في جزئها الثاني بدءاً من المادة [14] بحيث ميزت بين الإيجاب الموجه لطرف واحد وبين الإيجاب الموجه لعدة أطراف والمعتمد به في تكوين عقد البيع.

يعتبر إيجاب أي عرض لإبرام عقد إذا كان موجّه إلى شخص أو عدة أشخاص معينين، وكان محددًا بشكل كافٍ، إذا كان محددًا بشكل يحدد البضاعة ويتضمن صراحةً أو ضمناً تحديداً للكمية أو الثمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدها.

وقد ظهرت في ذلك أن دعوى التعاقد على البضاعة والتمن بين البائع والمشتري لا ترتقي لمستوى الإيجاب على الصعيد القانوني¹. ولأن الإيجاب يعتبر خطوة مباشرة لانعقاد العقد، لأنه يوجه للمشتري حتى إذا قبله ثم انعقاد العقد، ومع إظهار نوع وكمية البضاعة وتحديد تكلفتها وكذلك يشترط هنا في الإيجاب ثلاث شروط وهي:

1- أن يكون موجّه لشخص ما أو عدة أشخاص معينين.
2- أن يكون العرض محددًا بشكل كافٍ يبين من خلاله اتجاه مقصد الموجب للالتزام في حالة ما إذا تم القبول.

3- أن يكون العرض محددًا بشكل كافٍ يتضمن تحديداً لنوع البضاعة، الكمية، ثمنها وجميع مواصفاتها أو البيانات التي تحدد بموجب المتطلبات، والواضح من خلال المادة 14 هو أن " الإيجاب يجب أن يتضمن صراحةً تحديد البضاعة المراد بيعها، وكذلك تحديد مواصفاتها والسعر الذي يرغب الموجب على أساسه التعاقد ولكن هذا الحكم مخالف لما تنص عليه المادة [55] من الاتفاقية والتي جاءت كالتالي «إذا انعقد العقد على نحو صحيح دون أن يتضمن صراحةً أو ضمناً تحديده يعتبر أن الطرفين قد أحالا ضمناً في حالة عدم وجودها يخالف ذلك إلى السعر الاعتيادي الموجود وقت انعقاد العقد بالنسبة لنفس البضاعة المباعة في ظروف مماثلة في نفس النوع من التجارة، حيث أجازت قيام العقد دون تحديد السعر البضاعة سواءاً صراحةً أو ضمناً، فيتم اللجوء في هذه الحالة إلى السعر الاعتيادي و المتعامل به وقت انعقاد العقد بالنسبة لنفس البضاعة التي تباع في الظروف المتشابهة في نفس التجارة.

فحسب المادة (15) من اتفاقية فيينا فإنها تنص على أن الإيجاب يحدث أثره عند وصوله للمخاطب.

¹ - محمود فياض، المرجع السابق، ص 178.

ويجوز الرجوع عن الايجاب لغاية ما يتم انعقاد العقد فوب بين البائع والمشتري إذا ما وصل الرجوع عن الإيجاب للمخاطب قبل أن يقترب بها القبول¹.
وسقط الايجاب إذا تم رفضه من قبل الشخص الموجب له. فإذا ما قام المشتري برفض عرض البائع له يسقط الايجاب، حسب نص المادة 17 من الاتفاقية.
وفي حالة ما إذا قام صاحب القبول (القابل) بإضافة بعض التعديلات عليه، هنا يصبح الايجاب بمثابة إيجابا جديدا صدر من القابل يكون في حالة إذا أدى هذا التعديل والتغيير لحدوث تغيير جذري للإيجاب الأول وهو ما نصت عليه المادة 19 من الاتفاقية.
وبالتالي فإن في حالة سقوط الأجل الذي رسمه الموجب في الايجاب دون أن يصله القبول من القابل.

ثانيا القبول في عقد البيع "فوب" وأحكامه :

العبرة في انعقاد العقود هو الايجاب والقبول اللذان يصدران من طرفي العقد دون أن يكون هناك شرط أي طرف يكون الموجب وأي طرف يكون القابل أي صاحب القبول، إذا أن العبرة بالاتصال لها تبين الشطرين الذي يوجه أحد الأطراف الإيجاب فيما يقوم الطرف الآخر بالقبول أو عدم القبول.

- إذ أن البيع العادي هو ما تم فيه هذه الشروط أما في حالة وجود بيع دولي بين أطراف دولية غير ذلك ومنه يظهر أن اتفاقية فينا ركزت على هادين الشرطين في العقود الدولية وبالتالي نظمتها تنظيما مرتبة الايجاب ب مواد سلف وأن ذكرناها ثم تليها مواد القبول (acceptante) بالمواد 22/18 وسندرس في هذا الجزء القبول و أحكامه ثم كيفية اقتران الايجاب بالقبول لإتمام العقد وانعقاده.

- فالقبول هو: التعبير الصادر عن الموجه إليه الايجاب، معلنا عن ارادته بارضا، بالعرض الذي وجهه إليه الموجب دون تعديل فيه².

ولقد نصت المادة " 18" من اتفاقية فيينا في هذا الصدد بفقرتها الأولى على أنه يعتبر قبولا ذلك التعبير أو السلوك الذي يصدر عن الموجه إليه الإيجاب والذي يدل على موافقته على هذا الإيجاب، ولا يعتبر السكوت هو الموقف السلبي في ذاتهما قبولا".

¹ - محمود فياض، المرجع السابق، ص 180-181

² - أسامة حجازي، القواعد المنظمة لعقود البيع والتجارة الدولية، دار الكتب القانونية، دار شتات للنشر والتوزيع، القاهرة، 2010، ص 54.

- فينتج القبول أثره : الأصل أن القبول لا ينتج أثره، وفقا لأحكام المادة 18 فقرة 2 من اتفاقية فينا، إلا متى وصل إلى الموجب، ويمكن سحب القبول. ويحدث قبول الإيجاب أثره من اللحظة التي يصل فيها إلى الموجب خلال المدة التي اشترطها

أو خلال مدة معقولة، وفي حالة عدم وجود مثل هذا الشرط على أن يؤخذ بعين الاعتبار ظروف الصفقة وسرعة وسائل الاتصال التي استخدمها الموجب، ويلزم القبول الإيجاب الشفوي في حال مالم يتبين من الظروف خلال ذلك، أما عند صدور قبولا مخالفا أو معدة لأحكام الإيجاب من القابل يعد هذا القبول إيجابا جديدا، فيسقط الإيجاب الأول، ليصدر إيجابا جديدا أو يعتبر هذا التعديل رفضا للإيجاب وهو ما قد وضحته المادة 19 الفقرة الأولى: "إذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول، ولكن تضمن إضافات أو تحديات أو تعديلات يعتبر رفضا للإيجاب وبشكل إيجابا مقابلا."

أما فيما قد ذكر في المادة ذاتها الفقرة الثلاثة منها هو أنه إذا تضمن القبول عدة عناصر أساسية ومتممة لعقد البيع فوب لا تؤدي إلى التغيير في الإيجاب وهذه العناصر هي: الثمن، تسديده، نوعية وكمية البضاعة، موعد تسليم البضاعة بشروط متعلقة بتسوية النزاعات بين البائع والمشتري في حال وقوع نزاع.

كما أضافت المادة "20" من الاتفاقية، مدة سريان القبول فكما ذكرنا سالفًا يصدر خلال المدة التي يعينها الموجب في إيجابه أو في مدة زمنية معقولة¹.

وفي حالة إذا لم يحدد الموجب المدة نرى أن المادة(20) فصلت في هذه الحالة بنصها " يبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب المقبول في برقية أو رسالة من لحظة تسليم البرقية للإرسال أو من التاريخ المبين بالرسالة، أو إذا لم يكن التاريخ مبين بالرسالة أو إذا لم يكن مبينا على الغلاف ويبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول بواسطة الهاتف أو التلغراف أو غير ذلك من الاتصال الفوري من لحظة وصول الإيجاب إلى المخاطب ".

وما أشارت إليه المادة "23" من هذه الاتفاقية هو ينعقد العقد في اللحظة التي يحدث فيها تطابق الأيجاب مع القبول اثره وفقا لأحكام هذه الاتفاقية.

¹ - محمود فياض، المرجع السابق، ص182- 183.

ثالثا: إن أساس إنعقاد العقد يكمن في تبادل الإرادة بي الأطراف أي ما يسمى بتطابق الإيجاب والقبول وبالتالي فإن إرادة الأطراف تلك هي ما أدى إلى وجود علاقة عقدية، وبالتالي فالإيجاب الغير مطابق للقبول والقبول الذي لا يطابق الإيجاب يؤدي إلى إخلال الاتفاق ولا وجود للإنعقاد لكن أصله وذلك يعتبر رفضا يتضمن إجابا جديدا كما أن السكوت لا يعتبر في ذاته قبولا.

ولابد من إتمام العقد كان لابد وأن يتم تحديد اللحظة التي يقترن فيها الإيجاب بالقبول¹.

الفرع الثاني: ركن المحل والسبب في عقد البيع فوب

فالبيع فوب شبيه البيوع العادية في تكوين العقد فله ركن المحل كباقي عقود البيع الأخرى وهو يعد أساس الاتفاق وانعقاد ما بين الأطراف المتعاقدة، لذلك تمت دراسة ركني المحل والسبب كركن واحد للعقد محل الدراسة فوب وهذا طبقا لأحكام والقواعد العامة، فالمحل في العقد فوب هو العملية القانونية المراد تحقيقها فمثلا موضوع فوب هو نقل ملكية المبيع يعوض أي مقابل يقوم بدفعه المشتري للبائع، وكل إلترام له محل²، ويكون له غاية من إبرامه هذه الغاية تتمثل في ركن السبب الذي أدى إلى التعاقد.

أولا: ركن المحل في عقد البيع فوب

فركن المحل والذي قد جاء في تعريفه الدكتور فاضل إدريس " محل العقد هو العملية القانونية التي يراد تحقيقها من وراء العقد"³.

أما الناحية الفقهية فإن المحل أيضا أخذ على أنه العملية القانونية التي يقصد الطرفان تحقيقها بمقتضى العقد، أما محل الإلتزام فهو الأداء والذي يلتزمه به المدين لمصلحة الدائن ويتمثل في (عمل أو امتناع عن العمل).

فمحل العقد هو انتقال الملكية بعوض يدفعه الطرف المتعاقد لنقلها، ونقل الملكية هو إلتزام يقوم بتنفيذه البائع، أما محل الإلتزام فهو دفع الثمن الذي يقوم بتنفيذه المشتري.

ولكي يتم المحل وينعقد عقد البيع فوب لابد من وجود شروط لإتمام هذا الركن " المحل" وهذه الشروط هي: أن يكون محل العقد فوب ممكنا ومعينا أو قابلا للتعيين وأن يكون مشروعاً⁴.

¹ - هدى كرازة، المرجع السابق، ص 23-24.

² - عبد القادر الفار، مصادر الإلتزام، دار الثقافة والتوزيع، ط07، الأردن، 2015، ص85.

³ - فاضلي إدريس، الوجيز في النظرية العامة للإلتزامات، ديوان المطبوعات الجامعية، ط1، الجزائر، 2015، ص102.

⁴ - هدى كرازة، المرجع السابق، ص 26-27.

ثانياً: ركن السبب في عقد البيع فوب

يشكل السبب ركناً هاماً من أركان العقد، فالسبب هو الباعث والدافع الذي دفع كل من البائع والمشتري لإبرام العقد¹، وقد عرف على أنه العرض الذي يقصد الملتزم الوصول إليه وراء رضائه التحلي بالالتزام، وبمعنى آخر الغاية التي يستهدف الملتزم تحقيقها نتيجة إلتزامه، ففي عقد البيع مثلاً يرتضي البائع التحمل بالالتزام بنقل ملكية المبيع إلى المشتري وتسليمه إياه هدف الحصول على الثمن الذي يلتزم المشتري بدفعه ومن ناحية ثانية يرتضي المشتري بتحمل دفع الثمن رغبة منه في الحصول على المبيع².

- فالسبب يرمي إلى تحقيق هدفين الأول يتعلق بكيان العقد حيث إذا تخلف سبب الإلتزام أم كان العقد هنا باطلاً، والثاني يتعلق بصحة ومشروعية العقد، فإذا كان السبب غير مشروع بطل البيع. وبالتالي إذا تخلف عنصر السبب أو فقد أحد مقوماته أدى ذلك بالضرورة إلى بطلان العقد، فالسبب هو اختصار العرض المباشر الذي له عقد البيع ويجب توفر ثلاث شروط أساسية حتى يقوم عنصر السبب، وهو أن يكون السبب موجوداً وصحيحاً ومشروعاً غير مخالف للنظام العام أو الآداب العامة.

المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لعقد البيع فوب

إن غالبية البيوع تتم في ميناء القيام ومن أهم بيوع القيام هو موضوع الدراسة عقد البيع فوب FOB كونه أساسى التعامل به كثرة، ولذلك نسب أصحاب الرأي هذا البيع أساسى أنه بيع بحري محظ، أما أصحاب الرأي الثانى فتوجهوا برأيهم مدافعين بمدلولاتهم بأن البيع فوب FOB بيع عادى مثله مثل باقى البيوع، وهو ما سنتناوله فى إطار هذا المطلب بتخصيص فرعين متتالين لدراسة الطبيعة القانونية لعقد فوب FOB بين من يقول بيع عادى وبين من يقول بيع بحري، (الفرع الأول) خصصناه لدراسة البيع فوب هو بيع عادى، والفرع الثانى البيع فوب بيع بحري.

1- هدى كرازة، المرجع السابق، ص 35.

2- محمد صبرى السعدى، النظرية العامة للالتزامات مصادر الالتزام، دار الهدى، الجزائر، 2003، ص 234.

الفرع الأول: البيع فوب FOB بيع عادي

أصحاب هذه الوجهة يرون بأن البيع فوب هو بيع عادي ولا وجود للصفة البحرية فيه، مفسرين أقوالهم بأن البيع والشراء والتسليم والتسلم يتم في بلد واحد، فتكون أمام بيع عادي تطبق عليه القواعد والأحكام العامة بأي بيع من البيوع العادية، إذ أن البائع يكون قد قام بإنهاء إلتزاماته قبل بدء المرحلة البحرية، أي أنه تبرأ ذمته من الإلتزامات، قبل مغادرة السفينة للميناء¹.

وبالتالي فما يرونه من خلال هذا هو أنه لا وجود للصفة البحرية لعقد البيع فوب ما دام لا يوجد عقد نقل بحري يرتبط بعقد البيع.

لذلك نجد أن هناك اتجاه قوي في الفقه الفرنسي لا يعتبر البيع فوب بيعا بحريا على أساس أنه في الوقت الذي تبدأ فيه عملية النقل البحري تكون العلاقة انتهت².

إذ أنه وقبل بدأ عملية الشحن للبضاعة تنتهي العلاقة، ويتحمل المشتري مصاريف والمخاطر التي تحل بالبضاعة في فترة الرحلة البحرية كالتلف مثلا على متن السفينة³.

ما قد جاء به الرأي الأول لا يمكن الأخذ به، وذلك أن المشتري يمكنه الرجوع على البائع بعد استلامه للبضاعة المتفق عليها إذا وجد فيها عيبا أو تلف بسيط ليس بالجسيم⁴، كعيب في التغليف المقدم من البائع، أو بسبب عدم جودة صنف البضاعة المخفأة عمدا والتي لا يمكن أن يتم اكتشافها بالفحص العادي عند الشحن⁵.

وفيما يخص تبرئة ذمة البائع من الإلتزامات وانتهاء مسؤوليته بجانب السفينة قبل بدء الرحلة البحرية وهذا ينفي تماما الصفة البحرية للبيع فوب فإن مثل هذا الوصف يوصلنا لبيع آخر وهو البيع فاس وهو التسليم بجانب السفينة أو على الرصيف ميناء القيام بجوار السفينة التي يقوم بتعيينها المشتري، وفي هذا النوع من البيوع يتولى المشتري إبرام عقد النقل البحري وعقد التأمين على البضاعة المنقولة، وفي ذلك لا وجود لاختلاف بينه وبين عقد البيع فوب⁶.

1- هدى كرازة، المرجع السابق، ص 09.

2- محمد عبد الفتاح ترك، المرجع السابق، ص 753.

3- علي جمال عوض، القانون البحري، مطبعة النهضة للنشر والتوزيع القاهرة، د.ط، ج1، القاهرة 1987، ص773.

4- هدى كرازة، المرجع نفسه، ص 10.

5- محمد عبد الفتاح ترك، المرجع نفسه، ص 754.

6- علي البارودي، المرجع السابق، ص215.

الفرع الثاني: البيع فوب FOB بيع بحري

أصحاب هذا الرأي يرون بأن البيع فوب هو بيع بحري محظ، نشأ بحري ويظل على هذه النشأة والصفة، وهو من فئة البيوع التي لا بد من احتوائه على عقد النقل البحري، فانعدامه أي عقد النقل البحري في البيع فوب يؤدي إلى انعدام صفته وكونه بيعا بحريا وهذا يؤدي إلى تهدم الركن الأساسي فيه والذي يرتكز عليه.

- وهكذا يمكن القول أن البيع فوب هو بيع بحري عند القيام، حيث يقوم المشتري بتعيين السفينة التي سيتم الشحن عليها عن طريق شحنها في ميناء القيام المنفق عليه ووضعها على ظهر السفينة المحددة، فالمشتري فوب وعلى عكس الوضع في البيوع الأخرى (سيف وفاس) فإنه أي أن المشتري فوب هو من يقوم بإبرام عقد النقل البحري إضافة إلى إبرامه لعقد التأمين البحري وكل ما يقوم به البائع هو نقل البضائع محل العقد إلى ميناء الشحن ووضعها على ظهر السفينة الأمر الذي يجعل البائع في علاقة مباشرة مع الناقل البحري الذي تعاقد معه المشتري بالرغم من كون البائع غريب عن عقد النقل البحري¹.

إن ما نستخلصه من الطبيعة القانونية لعقد البيع فوب FOB هو أن هذا البيع في حد ذاته بيعا بحريا لأن منشأه بدأ بحريا فيظل على صفته التي نشأ بها وعليها، وهو ما يقودنا إلى معرفة بأن البيع فوب FOB هو بيع بحري من بيوع الشحن².

- فالبيع فوب هو بيع بحري محض والدليل على ذلك أن قواعد الأنكوترمز خلصت في ذلك بمعنى أنها سنت 11 بيعا دوليا في مقابل ذلك بمعنى أنها من بين 11 بيع دولي جعلت 04 بيعا بحريا دوليا وهي من صنف البيوع البحرية عند القيام أي يتم التعامل بها في ميناء الشحن ومن ضمن هذه البيوع البحرية الأربعة يتواجد البيع "فوب" والذي يعد أهم ركيزة في بيوع القيام كونه تمثل الصورة الثانية لها وكونه البيع الأكثر تعاملًا به في التجارة البحرية الدولية³.

1- محمد عبد الفتاح ترك، المرجع السابق، ص 754-755.

2- هدى كرازة، المرجع السابق، ص 10.

3- خديجة يعقوبي، أحكام عقد البيع البحري على ضوء اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع 1980 ، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق ، جامعة الجزائر 1، 2010، ص13.

الفصل الثاني: الآثار المترتبة على عقد البيع فوب FOB

يقع على كلا الطرفين (البائع والمشتري) التزامات متبادلة فيما بينهم، كما يترتب عن الاخلال بهذه الالتزامات قيام المسؤولية على الطرف المخل بالتزامه سواء كان البائع أو المشتري، وهذا ما سنتناوله في هذا الفصل حيث نتناول في المبحث الأول التزامات أطراف عقد البيع البحري فوب، وفي المبحث الثاني مسؤولية أطراف عقد البيع فوب.

المبحث الأول: إلتزامات أطراف البيع فوب FOB

يترتب على عقد البيع فوب التزامات تقع على عاتق البائع والمشتري، حيث أن البائع يلزم بتجهيز البضاعة وتسليمها مع المستندات كما هو متفق عليه في العقد، وعلى المشتري أن يستلم البضاعة ودفع ثمنها مع التأمين عليها ونقلها وهذا ما سندرسه في المطلبين الآتيين حيث نخصص المطلب الأول لالتزامات البائع والمطلب الثاني لالتزامات المشتري.

المطلب الأول: إلتزامات البائع:

يلزم البائع في عقد البيع البحري فوب القيام بعدة التزامات لإتمام عقد البيع ويتعلق الأمر بتجهيز البضاعة (الفرع الأول) وتسليم البضاعة والمستندات (الفرع الثاني) وهذا ما سنتناوله كالاتي:

الفرع الأول: الإلتزام بتجهيز البضاعة

يترتب على البائع، بموجب البيع فوب إلتزام بتجهيز البضاعة التي تم الاتفاق عليها مع المشتري، ويجب ان تكون هذه البضاعة مطابقة لشروط العقد، من حيث نوعها وكميتها وحجمها ووزنها، وعليه فلو أن البضاعة التي قام بتجهيزها البائع، لم تكن مطابقة لشروط العقد سواء من حيث نوعها، أو كميتها أو وزنها أو حجمها، فإنه في هذه الحالة تترتب مسؤولية تجاه المشتري، وعليه تعويضه من اي ضرر ناجم عن عدم مطابقة البضاعة لشروط العقد¹، وقد نصت على هذا إتفاقية فينا 1980 في المادتين 35، 36، حيث قد نصت المادة 35 بأنه على البائع أن يسلم بضائع تكون كميتها ونوعيتها وأوصافها وكذلك تغليفها أو تعبئتها مطابقة لأحكام العقد ، كما جاء بعدها في المادة 36 بأنه " يسأل البائع وفقا لشروط عقد البيع وأحكام هذه الإتفاقية، عن كل عيب في المطابقة يوجد وقت إنتقال التبعة إلى المشتري، وإن لم يظهر

¹ - عادل علي المقدادي، المرجع السابق، ص 186-187.

هذا العيب إلا في وقت لاحق. يتوجب على المشتري، في الاحوال التي لا تكون فيها البضاعة المجهزة من قبل البائع مطابقة لشرط العقد، اخطار البائع بذلك محددًا طبيعة وجود العيب أو النقص الذي تختلف فيه البضاعة عن شروط البيع فوب، ويجب أن يكون ذلك خلال مدة معقولة، وإلا فقد حقه بالتمسك في طلب التعويض عن عدم مطابقة البضاعة لشروط العقد¹.

الفرع الثاني: إلتزام بتسليم البضاعة والمستندات

أولاً: إلتزام بتسليم البضاعة:

يلتزم البائع في عقد FOB عند تسليم البضاعة، بعدة من الواجبات التي تقع على عاتقه، كتغليف البضاعة المسلمة، وواجب مطابقة البضاعة أي الإلتزام بذات أوصاف البضاعة المحددة في العقد، واستخراج جميع الأوراق والثبوتيات المطلوبة لسلامة البضاعة من الناحية القانونية.

1- تغليف البضاعة:

يتوجب على البائع في عقد FOB ، بحسب القواعد الانكيتومز لعام 2010، أن يتحمل جميع تكاليف عمليات معاينة وفحص البضاعة و تغليفها ويراد بالتغليف : الإجراء اللازم والضروري الذي تحتاجه البضاعة من أجل الحفاظ على طبيعتها حيث يتعين على البائع في صدد تنفيذ إلتزامه بالتسليم، تغليف البضاعة حسب ما تحتاجه طبيعتها، ويتفرع عن الإلتزام بالتغليف، وجوب وضع العلامات والإشارات التي تميز البضاعة عن غيرها لكي لا يكون أي تشابه مع بضائع أخرى، ولهذا فإنه يتعين من البائع وضع علامات تميز نوع البضاعة، ووزنها ونوعها، وطريقة حفظها وكميتها.

2- المطابقة (تسليم البضاعة بالأوصاف المحددة في العقد)

يتعين على البائع بموجب عقد FOB ، أن يتولى تسليم البضاعة بالمواصفات الواردة في العقد سواء من ناحية الكمية والحجم والوزن المحدد، وكل ذلك بحسب ما تم الاتفاق عليه في بنود العقد وإن مخالفة البائع لهذا الإلتزام من شأنها أن تشكل إخلال بالعقد².

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

²- حسين ثامر الحسين، إلتزام البائع بتسليم البضاعة في عقد البيع البحري FOB.

<https://shamra-academia.com/show/61436fae6774e> (22/04/2023)

3- تسليم البضاعة بالشكل الصحيح من الناحية القانونية :

يتوجب على البائع في سبيل تسليم البضاعة، القيام بكافة الإجراءات القانونية السليمة، كالحصول على التصريحات اللازمة للتصدير، والقيام بالإجراءات اللازمة من الناحية الجمركية في ميناء التسليم، وإخضاعها لرقابة المتطلبة في عمليات التصدير، وليس بالإمكان إعتبار البائع منفذاً لإلزامه بالتسليم، إذا ما تم مصادرة البضاعة في ميناء الوصول، بسبب عدم قيام البائع بالإجراءات القانونية اللازمة لعملية التصدير.

4- ضمان سلامة البضاعة:

يتوجب على البائع في عقد البيع فوب FOB أن يسلم البضاعة على متن السفينة، وأن تكون البضاعة سليمة، وخالية من العيوب، فمن المعلوم بأن عقد FOB يفيد أن ملكية البضاعة تنتقل إلى المشتري بتسليم البضاعة، ويكون التسليم بوضعها متن السفينة في ميناء الشحن المسمى¹.

وبالرجوع إلى القواعد العامة نرى بأنه في العقود الملزمة للجانبين أن المدين هو الذي يتحمل تبعة الملاك.

بمعنى أن هلاك المبيع في الفترة بين تمام العقد والتسليم أي منذ إبرام البيع FOB وحتى لحظة تجاوز البضاعة لحاجز السفينة فإن البائع يضمن هلاك المبيع، لأن التسليم الفعلي للبضاعة في البيع FOB يكون على ظهر السفينة التي يعينها المشتري وأن الحد الفاصل بين مسؤولية البائع والمشتري هو حاجز السفينة².

ثانياً: إلزام تسليم المستندات

هناك العديد من السندات التي يلزم البائع فوب بتقديمها إلى المشتري ومن أهم هذه المستندات سند الشحن وترخيص التصدير.

1- تسليم سند الشحن:

قد يرغب البائع في الاحتفاظ بالمستندات وقد لا يرغب في ذلك، بمعنى قد يحتفظ البائع بالمستندات الخاصة بشحن البضاعة المبيعة حتى يدفع المشتري ثمن البضاعة، وهنا نجد أن عقد البيع فوب يتضمن شرط " الدفع نظير المستندات" بمعنى أن يكون البائع الحق في تسلّم

¹- حسين ثامر الحسين، المرجع السابق، ص61.

²- أحمد أسامة طرابلسي، المرجع السابق، ص73.

سند الشحن من الناقل البحري الذي تعاقد مع المشتري، وأن يقوم بنقله إلى هذا الأخير نظير دفع الثمن.

- إلا أنه في حالة ما إذا لم يرغب البائع في الاحتفاظ بالمستندات حتى يدفع المشتري ثمن البضاعة فلن يجد أي صعوبة بشأن تسليم سند الشحن، فالمتبع في هذه الحالة أن يتم تحرير إذن الشحن باسم المشتري حيث يتسلم سند الشحن من الطرف الآخر في العقد وهو الناقل البحري الذي تعاقد معه.

والواضح أن عدم احتفاظ البائع بالسندات سوف تحرمه من ضمانة هامة مع تحمل مخاطر عدم دفع الثمن. فمن المعلوم انه في البيع فوب أن البائع لا يستطيع مطالبة الناقل بسند الشحن وإنما ذلك من حق المشتري أحد طرفي عقد النقل فهو الذي تعاقد على نقل البضاعة وهو الذي يلتزم بدفع أجرة النقل وبالتالي يمكن القول أن سند الشحن يخص أصلاً المشتري في عقد البيع فوب لأنه هو الذي يبرم عقد النقل مع المجهز بل من حق المشتري فقط¹ أن يتسلم أيضاً الإيصال المؤقت mate's receipt الذي يعطى بدوره الحق في تسلم هذا السند من المجهز وأن الناقل لا يستطيع أن يسلم سند الشحن للبائع إلا إذا كان اتفق مع المشتري على ذلك.

- وفي حالة الاتفاق على قيام البائع بتسليم سند الشحن من الناقل فمن الضروري أن يتأكد البائع أن بيانات السند كاملة وصحيحة، وأن يكون سند الشحن سندا نظيفاً ، وإذا ما كانت هناك أية تحفظات غير صحيحة في السند أن يحتج لدى ريان على تلك التحفظات بل من المهم التأكد أن سند الشحن يحتوي على شرط الأمر حتى يمكن نقله بالتظهير للمشتري، إضافة إلى ما سبق على البائع إعادة أن السند يحتوي على البيانات والمعلومات التي جاء ذكرها في المادة 752 من القانون البحري الجزائري و التي أهمها البيانات المتعلقة بالبضائع من حيث الوزن والعلامات، ومن البديهي أن البائع لا يكون مسؤولاً في مواجهة المشتري عن الضرر الذي يترتب على خلو سند الشحن من بيان هام مثل العلامات أو الكميات إضافة أن من حق المشتري أن يرفض دفع الثمن في مثل هذه الحالات.

- ومن الضروري أن يقوم البائع بإرسال سند الشحن إلى المشتري حتى يتمكن الأخير من التأمين على البضاعة إذا رغب في ذلك.

¹ - محمد عبد الفتاح ترك، المرجع سابق، ص 780-781.

- ومن الضروري أن يحتوي عقد النقل على ما يفيد تعهد الناقل مع المشتري فوب بأن يسلم سند الشحن للبائع، ومن حق الأخير مطالبة الناقل بتنفيذ ذلك. أما إذا احتوي عقد البيع على شرط الدفع نظير المستندات ولم يحتوي عقد النقل على حق البائع في تسليم سند الشحن² ، من الناقل بالخلاف مع ما جاء في عقد البيع، هنا من حق البائع رفض شحن البضاعة حتى يخول الحق في الحصول على سند الشحن من الناقل، ويعتبر المشتري مقصرا في تنفيذ التزاماته في هذا الصدد، وإذا لم يتم تخويل هذا الحق للبائع فمن حقه فسخ البيع ضد المشتري.

2- ترخيص التصدير:

هناك أنواع معينة من البضائع تتطلب عملية تصديرها خارج البلاد الحصول على إذن بتصديرها، وقت اختلفت الآراء والاتجاهات في ذلك بين البائع والمشتري.

- فنلاحظ أن محكمة الاستئناف الأنجليزية أصدرت حما سنة 1917 في القضية H.O Brandt CO.V.H.O.N MONNIS CO.ltd. حيث ألزمت المشتري فوب أن يحصل على ترخيص التصدير الناشئة عن عدم الحصول على مثل هذا الإذن ، فشل البائعون من خلال مورديهم في الحصول على الترخيص المطلوب، ولما كان المشترون غير راغبين في تعيين ميناء آخر (غير ألمانيا الشرقية) فإن العقد لا يمكن تنفيذه، وعلى هذا الأساس طالب البائعون بالتعويض عن الاخلال بالعقد، ثم قبول الدعوى أمام القاضي Mcnair، إلا أن حكمه الغى في محكمة الإستئناف حيث قرر المجلس أنه تبين له من ظروف القضية أو واجب الحصول على الترخيص اللازم للتصدير يقع على عاتق البائعين وليس على عاتق المشتريين .

- أما الإتجاه الآخر فيرى أنه يقع على عاتق البائع الحصول على ترخيص التصدير وقد حمت المحكمة العليا في مدراس بذلك سنة 1954 في القضية brandit v.Morris Ga Galia Kotwala co ltdv.K.R.L Nqrqsi;nqn Bro¹ ، حيث قضت بأنه يتبين من وقائع القضية المعروضة أمام المحكمة أن طلب الحصول على إذن التصدير يقع على البائعين.

وعلى العكس ما حكمت به محكمة الاستئناف الأنجليزية 1977 ، نجد أنه في سنة 1955 في القضية ard co.inc.a.y. pound co.ltd.v.m.w.hardy ، فقد حكم القضاء

²- محمد عبد الفتاح ترك، المرجع السابق ، ص 781-782

¹- محمد عبد الفتاح ترك، المرجع السابق، ص 782-784.

الأنجليزي بأن واجب الحصول على الترخيص اللازم للتصدير يقع على عاتق البائعين وليس المشتريين.

وتتلخص وقائع هذه القضية في أنه تم الإتفاق بين شركة أمريكية وأخرى أنجليزية على أن تقوم الأولى بشراء 300 طن صمغ برتقالي من الثانية فاس FAS لشبونة خلال النصف الثاني من مايو 1951، وقد أبرمت الشركة الأمريكية العقد عن طريق فرعها في لندن وكان البائعون يعرفون أن ميناء الوصل البضائع هو ألمانيا الشرقية، وطبقا للقانون البرتغالي فإنه يلزم الحصول في هذه الحالة على إذن تصدير والذي لا يمكن أن يحصل عليه إلا أحد الموردين المسجلين بغرفة السلطات البرتغالية، تعاهد البائعون على أن يشتروا الصمغ من الموردين البرتغاليين طبقا لشروط مماثلة فيما عدا الثمن، إلا أن العقد المبرم بين البائعين و الموردين لم يشر إلى من يقع عليه واجب الحصول على إذن التصدير اللازم، بل أن العقد لم يذكر أي شروط بخصوص المسؤولية¹.

المطلب الثاني: إلتزامات المشتري

يلزم المشتري في عقد البيع فوب بالتزامات أساسية وهي إلتزام بنقل البضاعة والتأمين عليها (الفرع الأول) وإلتزام بتسليم البضاعة ودفع الثمن (الفرع الثاني).

الفرع الأول: التزام بنقل البضاعة والتأمين عليها

أولا: إلتزام بنقل البضاعة:

يلزم المشتري في البيع فوب بإستئجار سفينة أو بإبرام عقد النقل مع ناقل يتولى نقل البضاعة من مكان تسليمها إلى مكان وصولها، المتفق عليه، ويتبع ذلك ضرورة إخطار البائع باسم السفينة الناقلة للبضاعة ورصيف التحميل وتاريخ تسليم البضاعة للسفينة، فإذا عجز المشتري مسؤولا عن التعويض الناجم عن عدم القبول²، وبما أن مخاطر الطريق، تقع على عاتق المشتري، لذا عليه أن يتفق مع ناقل بشروط تتفق مع طبيعة البضاعة وللمشتري مطلق الحرية في أن يؤمن على البضائع من مخاطر الرحلة البحرية، وقد لاحظنا سابقا بأنه قد يتفق المشتري مع البائع بقيام هذا الأخير بإبرام عقد النقل والتأمين على البضاعة، بموجب اتفاق

1- محمد عبد الفتاح ترك، المرجع السابق، ص 785.

2- عبد القادر المطير و باسم محمد ملحم، الوسيط في شرح قانون التجارة البحرية دار الثقافة للنشر و التوزيع، ط 1، عمان، سنة 2009، ص386.

خاص لا علاقه له بالبيع وإذا قام البائع، بإبرام عقد النقل فقط دون التأمين على البضاعة ، فإن عقد البيع فوب في هذه الحالة يقترب من البيع C and F ، أما إذا قام بالتأمين عليها إضافة لإبرام عقد النقل، فإن البيع فوب يقترب من البيع سيف، ومعيار التمييز بين البيع فوب في هذه الحال وغيره من البيوع البحرية، هو بالصفة التي يتعاقد فيها البائع فوب عن إبرامه عقدي النقل والتأمين¹ .

ثانيا: التأمين على البضاعة:

المبدأ الأساسي في عقد البيع هو أن انتقال المخاطر المتعلقة بالبضاعة من خسارة وتلف وضياع من وقت اجتيازها حاجز السفينة في ميناء الشحن، المعين تقع على عاتق المشتري، فلو سقطت البضاعة بعد اجتيازها حاجز السفينة فإن المشتري هو الذي يتحمل نتيجة ذلك.

أما قبل اجتياز البضاعة حاجز السفينة فتقع المخاطر التي تتعرض لها السفينة على عاتق البائع ويتبع انتقال المخاطر على هذا النحو تقسيم المصاريف الني يتكبدها الطرفان فيما يتعلق بالبضاعة، فقبل الشحن يتحمل المصاريف البائع وبعد الشحن يتحملها المشتري².

وقد يقوم البائع فوب بإبرام عقدي النقل والتأمين دون أن يلزمه ذلك نص في العقد أو العرف، فقد حكم القضاء الإنجليزي عام 1990 في هذا الخصوص بأنه " إذا كان البائع غير ملزم .بموجب العقد فوب، أن بحسب طريقة التعامل بين الطرفين، بأن يقوم بدفع أجرة النقل والتأمين، وإنما قام بذلك لمجرد رغبته في أن يكون مجاملا accomoditing " فمن الأوفق أن ينظر إليه على أنه قد قام به بصفته بائعا وفي سبيل تنفيذ عقد البيع، وليس هناك ما يدعو إلى اقتراح عقد جديد أو معاملة جديدة منفصلة عن عقد البيع، مثل عقد الوكالة³.

تجدر الإشارة هنا إلى أنه وإن كان إبرام عقدي النقل والتأمين يقعان على عاتق المشتري في البيع إلا أنه يمكن للمشتري أن يوكل البائع بإبرامهما أو أحدهما لصالحه.

لكن قيام البائع بذلك لا يكون إلزاما عليه وإنما على سبيل الوكالة كما أشرنا في السابق ومن ثم تكون أجرة النقل وأقساط التأمين التي يدفعها البائع دينا على المشتري منفصلة عن ثمن البضاعة المعين في عقد البيع فوب⁴.

1- عادل علي المقدادي، المرجع السابق، ص 189-190.

2- عبد القادر العطيرو باسم محمد ملحم، المرجع السابق، ص 387.

3- محمد عبد الفتاح ترك، المرجع السابق، ص 791.

4- عبد القادر العطيرو باسم محمد ملحم، المرجع نفسه، ص 387.

الفرع الثاني: إلتزام بتسليم البضاعة ودفع الثمن

أولاً: الإلتزام بتسليم البضاعة:

ويقابل إلتزام البائع بتسليم البضاعة إلتزام المشتري بتسليم هذه البضاعة وفي هذا الخصوص ينص البند ب/4 من مصطلحات الأنكوترمز لسنة 2000 على أنه " يجب على المشتري أن يتسلم البضاعة عندما تسلم وفقاً للفقرة أ/4".

وقد رأينا أن القاعدة الأساسية والأصل في البيع فوب أن يتم تسليم البضاعة المباعة على ظهر السفينة التي يحددها ويعينها المشتري، ومن الضروري أن يقوم المشتري بعد إبرام عقد النقل بتقديم المعلومات اللازمة للشحن مكان وزمان إستعداد السفينة التي حددها المشتري لعقد النقل وإخطار البائع بالبيانات اللازمة وبين تسلم البضاعة المباعة فبدون إبرام عقد النقل لم يكون هناك تسلم البضاعة المباعة. وبناءً على ما سبق يلتزم المشتري بإبرام عقد النقل وكذلك يلتزم بإخطار البائع بمبيعات الشحن، ومن حق البائع وفقاً للقواعد العامة إذا ما أخل المشتري بأحد هذين الإلتزامين إما أن ينذر المشتري ويلزمه بالتسليم أو يطلب الفسخ لعد إعدار المشتري مع إلتزام الأخير بالتعويضات عن الأضرار التي أصابت البائع¹.

كما أنه قد يتفادى البائع، رفض المشتري للبضاعة باتفاق معه مقدماً على إنقاض الشحن في حالة عدم مطابقة البضاعة لشروط العقد، كما قد يتفق الطرفان، على ميعاد معين يتوجب على المشتري أن يبدي رفضه خلاله وإلا سقط حقه في ذلك ومع ذلك، فإن تم القبول من قبل المشتري وكان هذا القبول صحيحاً فلا يجوز له أن يرجع عنه، سواء أن كان هو الذي فحص البضاعة وقبلها أو ممثلة، ولا يجوز للمشتري أن يرفض البضاعة، إذا كان ممثله قد تسلمها، لأنه ملزم بقبول ممثله ولو كان هذا الأخير لم يرفض فعلاً البضاعة ما دام بإمكانه فحصها².

ثانياً: إلتزام بدفع الثمن

وتقضي القاعدة الأساسية في البيع فوب بخصوص وقت دفع الثمن بأن يتم الدفع عندما يضع البائع البضاعة المباعة على ظهر السفينة التي حددها المشتري أو عندما يتسلمها الناقل

¹- محمد عبد الفتاح ترك، المرجع السابق، ص 788-789.

²- عادل علي المقدادي، المرجع السابق، ص 191.

البحري الذي تعاقده مع المشتري وقد سبق أن رأينا أنه غالباً ما يتضمن عقد البيع فوب شرط "الدفع نظير المستندات" ومن ثم لن يقوم المشتري بدفع الثمن إلا لحظة تقديم المستندات إليه¹. والتزام المشتري بالوفاء بالثمن مقرر في جميع عقود البيع الدولية التي أصدرت نماذجها مجموعة "الأنكويترمز" الملغاة والسارية حيث نصت على إلتزامه بدفع الثمن الذي تم الاتفاق عليه في عقد البيع.

وقد جاءت المادة "53" من إتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع بالنص " يجب على المشتري بموجب شروط العقد وهذه الإتفاقية، أن يدفع ثمن البضائع وأن يتسلمها". فمن الواضح أن نص المادة لا يحتاج أي توضيح أو تعليق حيث مع وضوحه لا تكون بحاجة إلى التفسير، ويتضح أيضاً أن الإخلال بهذا النص أو بما ورد فيه ليس إخلال عادي بنصوص أو بنود العقد ولكنه إخلال بالإلتزام أساس وجوهري يقع على عاتق المشتري². وجدير بالذكر أن الإلتزام بدفع الثمن يغطي ثلاث عناصر هي تحديد الثمن ومكان دفعه ومتى يتم دفعه (لحظة الدفع) كل هذه العناصر في الغالب يتم تحديدها في العقد والاتفاق عليها، ولكن في حالة خلو عقد البيع الدولي من هذه العناصر الثلاث أو إحداها فإن القواعد الملكية في الإتفاقية تطبق (إذا ما تحققت شروط تطبيق الإتفاقية على الأطراف والعقد والبيع نفسه).

ومن العرض السابق الموجز فإن الثمن لإلتزام رئيسي وأساسي في حد ذاته وعناصره من تحديده وحتى دفعه ويتضح هذا من نص الإتفاقية حتى أنه في حالة إذا لم يتبين من الاتفاق أو العقد كيفية تحديد أو دفع أو مقدار الثمن تطبق نصوص إتفاقية فينا 1980 كقواعد مكملة وعلى كل الأحوال لا يترك الوضع هباءً³.

المبحث الثاني: مسؤولية أطراف عقد البيع فوب FOB

يترتب على إخلال البائع والمشتري لإلتزامتهما مسؤولية على كل الطرفين إذ يجب على كلا الطرفين أن ينفذ الإلتزامات المترتبة على هذا العقد بشكل صحيح وكامل، والأصل في ذلك أن العقد شريعة المتعاقدين ومن خلال هذا السياق سنتطرق في هذا المبحث إلى شروط إنعقاد

1- محمد عبد الفتاح ترك، المرجع السابق، ص 786.

2- وليد علي محمد عمر، الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الإلتزامات الجوهرية للمشتري، المكتب الفني للإصدارات القانونية، مصر، ص 34-35.

3- وليد علي محمد عمر، المرجع نفسه ص 35.

المسؤولية (الخطأ والضرر والعلاقة البينة) وكذا حالات الاعفاء من المسؤولية في المطلب الاول، إلى جانب الآثار المترتبة على المسؤولية في المطلب الثاني.

المطلب الأول: شروط انعقاد المسؤولية والإعفاء منها

وسنتناول في هذا المطلب شروط المسؤولية (الخطأ والضرر والعلاقة السببية) (الفرع الاول)، وحالات الاعفاء من المسؤولية (الفرع الثاني).

الفرع الأول : شروط المسؤولية (الخطأ والضرر والعلاقة السببية)

أولاً : الخطأ

يلزم البائع في العقد البحري FOB بتسليم البضاعة على متن السفينة المحددة من قبل المشتري ويعتبر هذا الالتزام هو التزام بتحقيق غاية، إذا ليس بالإمكان للبائع أن ينفي المسؤولية عن خطاه في تسليم البضاعة الا بأثبات السبب الاجنبي، كالقوة القاهرة أو خطأ المضرور أو خطأ الغير، لان خطأ البائع في هذا الصدد مفترض، ويكفي ان يثبت المشتري عدم تحقيق نتيجة ، حتى تقوم مسؤولية البائع العقدية.

ثانياً: الضرر

لا يكفي لنشوء مسؤولية البائع حدوث خطأ من جانبه ، بل يشترط لذلك أيضا حدوث ضرر يصيب المشتري من ذلك ، وقد يكون الضرر مباشر كما قد يكون متوقعا أو غير متوقع ن فلو امتنع البائع عن تسليم البضاعة بموجب عقد FOB ، مما دفع المشتري للتعاقد مع بائع اخر وبثمن أعلى للبضاعة، تم ببديء الرحلة ونتيجة لارتفاع منسوب المياه، تضررت البضاعة فالفرق في الثمن هو ضرر مباشر متوقع، وارتفاع منسوب المياه وتضرر¹ البضاعة هو ضرر غير مباشر وغير متوقع على أن المدين في الالتزام التعاقدي لا يكون مسؤولا إلا عن الضرر المباشر المتوقع، ما لم يكن قد أخل بالالتزام بطريق الغش أو الخطأ الجسيم فيكون مسؤولا عن الضرر المباشر المتوقع وغير متوقع، وأما الضرر الغير مباشر فلا يسأل عنه.

ثالثاً: العلاقة السببية:

حيث لا يكفي لقيام المسؤولية الناشئة عن عدم تنفيذ البائع إلتزامه بتسليم البضاعة، من وجود خطأ وضرر وإنما يشترط وجود رابطة بين الخطأ، والضرر بمعنى آخر يجب أن يكون

1- حسين ثامر الحسين، المرجع السابق، ص 71-72.

الضرر ناتج عن الخطأ، وتعد علاقة السببية مفترضة قانونا بجانب المدين بالالتزام وهو البائع في عقد fob ، ولا يطلب من المشتري إتباعها، فالمشتري ليس عليه سوى أن يثبت أن البائع لم يسلمه البضاعة، واصابه الضرر جراء ذلك، ومتى أثبت ذلك افترضت العلاقة السببية بين الخطأ والضرر، ومما تجدر إليه الاشارة إلى إمكانية تحلل البائع من المسؤولية الناشئة عن عدم تنفيذ التزامه بتسليم البضاعة، في بعض الحالات كالقوة القاهرة أو الخطأ المضرور أو الخطأ الغير.¹

الفرع الثاني: حالات الإعفاء من المسؤولية

إذا كانت اتفاقية فينا قد اقامت مسؤولية الطرف المخالف في عقد البيع على مجرد عدم تنفيذه للالتزامه، فإنما مع ذلك اعتقد من المسؤولية رغم عدم تنفيذه للالتزامه في حالتين حالة عدم التنفيذ بسبب القوة القاهرة ،حالة عدم التنفيذ بسبب فعل صدر من المتعاقد.

أولاً: عدم التنفيذ بسبب القوة القاهرة:

قد يرجع عدم تنفيذ المتعاقد للالتزامه الي قوة قاهرة وأما اطلقت عليه اتفاقية فينا "عائق" وهو ما يعوق تنفيذه للالتزامه ويكون خارجا عن ارادته ولم يكن من المتوقع بصورة معقولة ان يأخذه في اعتباره او يمكن تجنبه أو التغلب عليه أو تجنب عواقبه أو التغلب عليها وقت انعقاد العقد.

ووفقا للتعريف الذي أخذت به الاتفاقية، يتعين ان يتوافر في الحالات التي يعد عائقا 3 شروط الاول أن يكون خارج عن ارادة المدين ، والثاني ان يكون غير متوقع ، والثالث لا يمكن تجنبه او التغلب عليه.

1- الحادث خارج عن ارادة المدين :

فيجب أولا أن يكون الحادث اجنبيا عن فعل المدين، وهو ما عبرت عنه الاتفاقية باشتراطها كونه خارج عن إرادته ويعني ذلك إلا يمكن نسبهه الى فعل صادر من المدين، كان يتعذر على البائع تسليم البضاعة لعدم حصوله على التراخيص اللازمة لتصديرها.

2- الحادث غير متوقع:

1- حسين ثامر الحسين، المرجع السابق، ص 72.

ويجب ثانيا ان يكون الحادث غير متوقع، وعبرت عن ذلك الاتفاقية بان يكون من المتوقع بصورة معقولة ان يأخذ المتعاقد العائق في الاعتبار وقت انعقاد العقد، سواء من ناحية حدوثه او وقت هذا الحدث¹ واشترط المعقولة في التوقع يؤدي بنا القول بان المعيار الذي يعول عليه في تقدير التوقع هو معيار موضوعي يتمثل في توقع الشخص المعتاد سوى الإدراك الذي يكون من صفة المدين إذا وجد في نفس ظروفه.

3- الحادث غير ممكن دفعه:

ويجب ثالثا أن يكون الحادث غير ممكن دفعه بأن يكون المتقاعد تختلف عن التنفيذ غير قادر على تجنبه أو التغلب عليه.

ثانيا: عدم التنفيذ بسبب فعل المتعاقد الآخر:

وقد يرجع عدم تنفيذ المتعاقد لالتزامه إلى فعل أو إهمال صدر من المتعاقد الآخر جعل تنفيذه للالتزام متعذرا وفي هذه الحالة لا يجوز مطالبتة بهذا التنفيذ أو تحميله مسؤولية ذلك. وقد أوردت اتفاقية فينا هذا الحكم بنصها في المادة على أنه " لا يجوز لأحد الطرفين أن يتمسك بعدم تنفيذ بسبب فعل أو إهمال من جانب الطرف الأول." ويلزم لتطبيق هذا الحكم توافر ثلاثة شروط : الأول عدم تنفيذ أحد المتعاقدين لالتزامه والثاني صدور فعل أو إهمال من المتقاعد الآخر والثالث أن تتوفر علاقة سببية بين هذا الفعل أو الإهمال وعدم التنفيذ.

1- تخلف المدين عن تنفيذ إلتزامه:

فيجب أولا أن يتخلف أحد المتعاقدين عن تنفيذ التزامه، على ألا يرجع ذلك إلى وجود عائق حال دون التنفيذ مما يترتب الاعفاء من التعويض، ويستوي أن يصدر عدم التنفيذ من البائع أو المشتري، ويصدد أي إلتزام من الإلتزامات التي تقع على عاتق أي واحد منها، سواء كان عدم التنفيذ كليا أو جزئيا، إذا لا أهمية لمدى جسامه الإخلال المرتكب².

2- صدور فعل أو اهمال من الدائن:

¹ اسامة حجازي المسدي، القواعد المنظمة لعقود البيع والتجارة الدولية، دار شتات للنشر، مصر ، ص 179-180.

² أسامة الحجازي المسدي، المرجع السابق، ص 184-185 .

ويجب ثانياً أن يصدر عن الطرف الدائن في الالتزام فعل أو إهمال يترتب عليه عدم استطاعت الطرف المدين تنفيذ التزامه. ومثال ذلك عدم تنفيذ البائع التزامه بسليم البضاعة بسبب تخلف المشتري في إرسال المواصفات أو الرسومات الضرورية التي يلزمه العقد بتقديمها للبائع حتى يقوم بالتنفيذ على أساسها، أو تخلف المشتري عن دفع الثمن بسبب إمتناع البائع عن تحديد البنك الذي سيودع الثمن فيه وفقاً لما اتفق عليه في العقد ولا يشترط أن يوصف ما صدر عن الدائن أنه خطأ، و يكفي أن يكون فعلاً أو إهمالاً يمكن نسبته عليه و إلى أحد تابعيه، ولكن يجب أن يكون هذا الفعل مؤدياً إلى تعذر تنفيذ المدين لالتزامه.

3- العلاقة السببية:

ويجب ثالثاً أن توجد علاقة سببية بين ما صدر عن الدائن من فعل أو إهمال وعدم تنفيذ المدين لالتزامه، ويقع على المدين الذي تخلف عن التنفيذ من إثبات ذلك¹

المطلب الثاني: آثار المسؤولية المترتبة على عقد البيع فوب:

ويترتب على أطراف البيع البحري فوب آثار المسؤولية المتمثلة في التحكيم والدعوى القضائية والتعويض وهذا ما سنتطرق إليه في الفرعين الاتيين الفرع الاول التحكيم والدعوى القضائية الفرع الثاني التعويض

- الفرع الأول: التحكيم والدعوى القضائية

أولاً التحكيم:

يعتبر التحكيم البحري نظام قانوني معروف منذ القديم لحل النزاعات البحرية ، كما أن ازدهار التجارة الدولية في البيع البحري فوب كان لها الاثر الأكبر في ان تجعل للتحكيم البحري مكانة لائقة كوسيلة لحل المنازعات البحرية².

أ- تعريف التحكيم:

التحكيم هو اتفاق طرفين في نزاع معين على إحالته الى شخص ثالث لحسمه دون اللجوء للقضاء قبل نشوء النزاع او بعده فاذا كان الاتفاق قبل نشوء النزاع سمي ذلك شرط التحكيم واذا كان بعده سمي اتفاق التحكيم³ وتعرفه المادة 7 من قانون الاونيسترال النموذجي بمثابة اتفاق

¹- أسامة الحجازي المسدي، المرجع السابق، ص 185.

²- بورطال أمينة، اتفاق التحكيم البحري، المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل، جامعة تلمسان، العدد6، 2017، ص61.

³- علي طاهر السياتي، التحكيم التجاري البحري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2006، ص56.

بين الطرفين على أن يحيل إلى التحكيم جميع أو بعض النزاعات التي نشأت أو قد تنشأ بينهما بشأن علاقة قانونية محددة سواء كانت تعاقدية أو غير تعاقدية وفي حين أن المشرع الجزائري فقد اكتفى في نص المادة 1007 ق.إ.م.أ على ذكر صور اتفاق التحكيم دون أن يعرفه بدقة¹.

ب- أنواع التحكيم البحري:

يتفق أطراف العلاقة البحرية على إحالة نزاعهم على التحكيم، فيكون أمام أحد نوعي التحكيم فيختار إما تحكيميا مؤسسيا أو تحكيم حرا.

- **التحكيم المؤسسي:** هو التحكيم الذي تتولاه مراكز ومؤسسات تحكيم دائمة مثل غرفة التجارة الدولية، فيتفق الأطراف على هذا النوع من التحكيم على اللجوء لإحدى هذه المراكز للقيام بعملية التحكيم وفق الإجراءات وقواعد محددة قبلا.

- **التحكيم الحر:** ويعرف كذلك بالتحكيم الخاص، وهو التحكيم الذي تقوم بإدارته أطراف معينة، دون تدخل منظمات خاصة، ففي هذا النوع يتفق الطرفان على تعيين المحكمين وكيفية مباشرة إجراءاته ومكان إتيافه والقانون الواجب التطبيق على النزاع.

والشرع الجزائري لم يميز بين التحكيم الحر و التحكيم المؤسسي، فقد وضع تنظيم عام للتحكيم وترك الأطراف حرية اختيار أي نظام تحكيمي يروونه مناسب، فقد نصت المادة 1/1041 من ق.إ.م.أ على " يمكن للأطراف مباشرة أو بالرجوع إلى نظام التحكيم بتعيين المحكم أو المحكمين، أو تحديد شروط تعيينهم، وشروط عزلهم أو استبدالهم" والجزائر لا تملك مؤسسات أو مكتب أو مركز تحكيم، إلا أن المشرع الجزائري أعطى للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة صلاحية إحداث مؤسسة للمصالحة والتحكيم².

ثانيا: الدعوى القضائية

إن الدعوى هي الفاصل الأخير يفصل في النزاعات البحرية القائمة بين أطراف البيع فوب، حيث يلجأ إليها الأطراف المتنازعين لفك هذا النزاع عن طريق اللجوء إلى جهاز القضاء

1- بورطال أمينة، المرجع السابق، ص62.

2- هدى كرازة، المرجع السابق، ص 77-78.

المختص في النزاع، ومن خلال هذه الخلاصة سنقوم بتعريف الدعوى القضائية وكذلك شروط قبولها.

أ- تعريف الدعوى القضائية

هي السلطة المخولة لشخص للتوجه إلى القضاء لكي يحصل على حماية حقه عن طريق تطبيق القانون، حيث أنها سلطة الحصول على الحماية من جهاز القضاء الذي يطلب منه إما اعتراف بحق متنازع فيه وأما الحكم على الخصم وأما إجراءات تنفيذه وأما تدابير تحفظية أو مؤقتة فقط¹.

ب- شروط قبول الدعوى القضائية

اشترط المشرع الجزائري شروطا لقبول الدعوى وبدونها تحكم المحكمة بعدم قبول الدعوى وهذه الشروط تتمثل في الصفة والمصلحة.

1- الصفة: يجب أن ترفع الدعوى من صاحب الحق المدعي وهو الذي يباشر رفع الدعوى من أجل حماية هذا الحق بمعنى لا بد من توافر مركز قانوني للشخص رافع الدعوى و المركز القانوني لصاحب الحق المدعي، ويشترط وجود تطابق بين المركز القانوني للمدعي عليه والمركز القانوني للمعتدي على هذا الحق وعلى ذلك لا يستطيع أحد رفع دعوى لحساب غيره دون أن يكون مأذونا باستعمال هذه السلطة.

2- المصلحة: اشترط قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أنه لا يجوز لأي شخص التقاضي ما لم تكن له مصلحة قائمة أو محتملة يقرها القانون، والمصلحة التي يشترطها المشرع هي المصلحة القانونية، ويشترط أن تكون شخصية ومباشرة وأن تكون قائمة حالة².

الفرع الثاني: التعويض

يمكن للمتضرر من عدم تنفيذ عقد البيع البحري فوب أن يطالب الطرف الآخر بالتعويض، ويتألف التعويض عن مخالفة أحد الطرفين للعقد مبلغ يعادل الخسارة التي لحقت بالطرف الآخر، والكسب الذي فاته نتيجة للمخالفة.¹

1- محمد إبراهيم، الوجيز في الإجراءات المدنية، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 4، الجزائر، 2009، ص 19.

2- فريحة حسين، المبادئ الأساسية في قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 2، الجزائر، ص 16-15.

ولا يجوز أن يتجاوز التعويض قيمة الخسارة والريح الضائع التي توقعها الطرف المخالف أو التي كان ينبغي له أن يتوقها وقت إنعقاد العقد في ظل الوقائع التي كان يعلم بها أو التي كان من واجبه أن يعلم بها كنتائج متوقعة لمخالفة العقد وتضيف المادة 75 من إتفاقية فينا 1980 للبيع الدولي للبضائع أنه إذا فسخ العقد وحدث على نحو معقول وخلال مدة معقولة بعد الفسخ أن قام المشتري بشراء بضاعة بديلة أو قام البائع بإعادة بيع البضائع، فالطرف الذي يطالب بالتعويض أن يحصل على الفرق بين سعر العقد وسعر شراء البديل أو السعر عند إعادة البيع وكذلك التعويضات الأخرى.

وإذا فسخ العقد وكان هناك سعر جار للبضائع فالطرف الذي يطالب بالتعويض إذا لم يكن قد قام بالشراء أو بإعادة البيع أن يحصل على الفرق بين السعر المحدد في العقد والسعر الجاري وقت الفسخ وكذلك التعويضات الأخرى. ومع ذلك إذا كان الطرف الذي يطلب التعويض قد فسخ العقد بعد تسلمه البضائع، يطبق السعر الجاري وقت تسلم البضائع بدلا من السعر الجاري وقت فسخ العقد.

ويجب على الطرف الذي يتمسك بمخالفة العقد أن يتخذ تدابير معقولة وملائمة للظروف للتخفيف من الخسارة الناجمة على تلك المخالفة بما فيها الكسب الذي فات، وإذا أهمل القيام بذلك فالطرف المخل المطالبة بتخفيف التعويض بقدر الخسارة التي كان يجب تجنبها.²

1- أعراب كميلة، البيع البحري فوب، المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل، جامعة تلمسان، العدد الخامس، 2017، ص 143-144.

2- المرجع نفسه، ص 143-144.

خاتمة

في نهاية هذه الدراسة، أول ما نستخلصه هو أن بيوع القيام البحرية هي من اهم الركائز التي لقيت رواجاً كبيراً في نطاق التجارة الدولية، وهذا من خلال ما أولته من اهتمام غرفة التجارة الدولية لقواعدها (INCOTERMS) لإبراز قيمة البيوع البحرية عن البيوع الدولية الاحدى عشر والتي من هذا الباب توسعت لباقي البيوع، أما ما يهم هو دراسة بيع ضمن طائفة تصنف الأولى في التعامل بها وهو عقد البيع فوب ليكون ضمن دراستنا و التي تناولناها بدراسة تعتمد على ماهية هذا العقد الذي يعد مهم في صنفه من التعامل واستخدامه في التجارة الدولية.

كما تطرقنا أيضاً في موضوع الدراسة إلى خصائصه والتي أتمت بمميزات خاصة من بينها انتقال ملكية البضاعة المبيعة بتسليمها للمشتري على ظهر السفينة كما هو متفق عليه بين الأطراف في متن العقد، وكذلك انتقال الملكية لتكون من مسؤولية المشتري الذي انتقلت إليه ملكية البضاعة كما أن خصائص عقد البيع فوب لا تتوقف هنا فقط بل وتتعدى ذلك لوجود عقدين يبرمهما المشتري أو يكلف البائع بإبرامهما، وهما عقد النقل لنقل البضاعة و عقد التأمين للتأمين عليها وحمايتها من أي خطر محقق بها، ويولي للمشتري مسؤولية على حالات التلف والهلاك التي قد تصيبها أثناء الرحلة أو الشحن التي تكون بين مسؤولية أحد الأطراف المتعاقدة إن كان البائع أو المشتري ذاته أو من كلف بنقل البضاعة.

أما ما قد لمسناه هو التمييز بين البيوع البحرية وخصوصاً بيوع القيام من البيع البحري سيف أو البيع البحري فاس ولذلك كان إلزاماً أن نتطرق لأوجه الاختلاف و التشابه بينهما للخروج بنتيجة أن البيع فوب يعد بيعاً أساسياً نظراً لأهميته البالغة في نطاق بيوع القيام كجزء من البيوع البحرية الدولية ككل، ثم بعد ذلك الأركان التي تعد من مكونات العقد الأساسية في إطار البيع وكان لابد من خلال الدراسة للتراضي الذي يتطلب وجود إرادتين لكون العقد ملزماً للجانبين وكونه يتطلب الإيجاب والقبول لتنفيذ الاتفاق وهو التعاقد وماله من محل وسبب يعد أهم ركيزة لأنها موضوع وأساس بناء العقد وتنفيذه، أما الطبيعة القانونية له هي أن قواعد الانكوترمز تصنفه ضمن البيوع البحرية الدولية.

أما الفصل الثاني فتناولنا فيه تنفيذ عقد البيع فوب كونه بيعاً ملزماً لجانبين فهو نقطة وركيزة للإبرام الالتزامات المترتبة على كل الطرفين عقد البيع البحري فوب، حيث أن للبائع

إلتزامات خاصة تتمثل في تجهيز البضاعة وتسليمها وكذا تسليم المستندات وعلى النظير من ذلك إلتزامات المشتري المتمثلة في نقل البضاعة والتأمين عليها إلى جانب استلامها ودفع ثمنها.

أما فيما يخص مسؤولية الأطراف في عقد فوب فهي تترتب على شروط إنعقاد المسؤولية التي عالجناها من خلال (الخطأ والضرر والعلاقة السببية)، كما أن لهذه حالات يعفى منها أحد الأطراف في حالة ما إذا كان السبب أجنبي أي خارج عن سيطرة الطرف المعني، أما بالنسبة للأثار المترتبة على المسؤولية فقد درسناها من خلال التحكيم و الدعوى القضائية والتعويض، حيث أن وفي حالة حدوث النزاع بين الأطراف نلجأ إلى التحكيم والذي هو إتفاق طرفين على إحالته إلى شخص ثالث أو أكثر لحسم النزاع وفي حالة عدم قبول الأطراف لحل التحكيم، نمر إلى الدعوى القضائية والتي ترجع بالتعويض على الطرف المضروب.

أما فيما يخص النتائج التي تحصلنا عليها من خلال دراسة العقد فوب هو :
- أن البيع البحري فوب كونه بيعا بحريا مهما اختلفت فيه وجهات النظر والآراء في البحث عن طبيعته القانونية.

- فيما يخص الاركان هو أن عقد البيع فوب كباقي عقود البيوع العادية في تكوينه من محل وسبب ورضا، وهي أساس بناء التعاقد فيما بين الاطراف.

- ينشئ البيع فوب عدة إلتزامات متعلقة بالبائع والمشتري، فيتم العقد بمجرد تنفيذ البائع والمشتري إلتزاماتهم بحسن نية.

ومن الاقتراحات التي نوصي بها في بحثنا هي:

- وضع أحكام خاصة بالبيع فوب في إتفاقية فيينا لتنظيمه.

- تنظيم إلتزامات الأطراف من خلال تعزيزها في التشريعات الداخلية بالنسبة للدول في إطار التجارة الدولية كي يكون لها اساس ويكون لأي طرف قانون يلجأ إليه في حالة وقوع نزاع ما.

- التحفيز لمثل هذه البيوع والأخذ بها في الدول التي لم يكن لها في التعامل بمثل هذه البيوع لما لها من قيمة إقتصادية وكذلك لمواكبتها التطور الذي يشهده العالم اليوم وفي الحياة التجارية.

- التسهيل في المعاملات أثناء التصدير أو الإستيراد حتى يكون للبيع فوب أهم خاصية هي السرعة والإئتمان في المعاملات التجارية الدولية خصوصا في نطاق البحر.

قائمة المراجع :

أولا : الكتب :

- أسامة حجازي المسدي، القواعد المنظمة لعقود البيع والتجارة الدولية، دار شتات للنشر، مصر، د.س.
- عادل علي المقدادي، القانون البحري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان 2009.
- عبد القادر الفار، مصادر الالتزام، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة السابعة، الأردن 2015.
- عبد القادر العطير و باسم محمد ملحم، الوسيط في شرح قانون التجارة البحرية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان 2009.
- علي البارودي، القانون البحري والجوي، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، لبنان 2001.
- علي البارودي و هاني دويدار، القانون البحري، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، د.س.
- علي جمال عوض، القانون البحري، الجزء الأول، مطبعة النهضة للنشر والتوزيع، مصر 1987.
- علي طاهر البياتي، التحكيم التجاري البحري، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى عمان 2006.
- فاضل إدريس، الوجيز في النظرية العامة للالتزامات، ديوان المطبوعات الجامعية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر 2015.
- فريجة حسين، المبادئ الأساسية في قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، د.س.
- محمد عبد الفتاح ترك، عقود البيوع البحرية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الطبعة الأولى، الاسكندرية 2007 .

- ملك شقلمب، عقود النقل البحري بين وثيقة التأمين العائمة وعقد ايجار السفينة، مكتبة الوفاء القانونية، الطبعة الأولى، الاسكندرية، 2019.
- محمد صبري السعدي، النظرية العامة للالتزامات مصادر الالتزام، دار الهدى، الجزائر 2003.
- محمود فياض، المعاصر في قانون التجارة الدولية، الورقة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن 2012.
- محمد ابراهيم، الوجيز في الاجراءات المدنية، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، الجزائر 2009.
- هاني دويدار، النقل البحري والجوي، منشورات الحلبي الحقوقية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن 2008.
- وليد علي محمد عمر، الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري، المكتب الفني للإصدارات القانونية، مصر، د.س.

ثانيا: المقالات :

- 1- أعراب كميعة، البيع البحرية فوب، المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل، جامعة تلمسان، العدد الخامس، 2017.
- 2- بورطال أمينة، اتفاق التحكيم البحري، المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل، جامعة تلمسان، العدد السادس، 2017.

ثالثا: المذكرات :

- خديجة يعقوبي، أحكام عقد البيع البحري على ضوء اتفاقية الامم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، 1980، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2010.
- هدى كرازة، صور بيوع التجارة الدولية للبيع فوب، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي 2019.

رابعا: الاتفاقيات الدولية:

- اتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة ببيع البضائع الدولي "اتفاقية فيينا 1980".

خامسا: المواقع الالكترونية :

- دور عقد فوب في التجارة الدولية <https://jordan-lawyer.com>

- حسين تامر الحسين، التزام البائع بتسليم البضاعة في عقد البيع البحري F.O.B،
<https://shamra-academia.com/show/61436fae6774e>

الصفحة	الفهرس
2-1	مقدمة
17-3	الفصل الأول: ماهية عقد البيع فوب (FOB)
3	المبحث الأول: مفهوم عقد فوب FOB
3	المطلب الأول: تعريف البيع فوب FOB والخصائص المميزة له
4-3	الفرع الأول: تعريف البيع فوب FOB
6-5	الفرع الثاني: خصائص عقد البيع فوب FOB
6	المطلب الثاني: تمييز عقد البيع فوب عن البيوع البحرية الأخرى
7-6	الفرع الأول: تمييز عقد البيع فوب FOB عن البيع سيف
9-7	الفرع الثاني: تمييز عقد البيع فوب FOB عن عقد البيع فاس
9	المبحث الثاني: أركان عقد البيع فوب FOB وطبيعته القانونية
10	المطلب الأول: أركان عقد البيع فوب
14-10	الفرع الأول: ركن التراضي في عقد البيع فوب
15-14	الفرع الثاني: ركن المحل والسبب في عقد البيع فوب
15	المطلب الثاني: طبيعة القانونية لعقد البيع فوب
16	الفرع الأول : البيع فوب بيع عادي
17	الفرع الثاني: البيع فوب بيع بحري
33-18	الفصل الثاني: الآثار المترتبة على عقد البيع FOB
18	المبحث الأول: إلتزامات أطراف البيع فوب FOB
18	المطلب الأول: إلتزامات البائع
19-18	الفرع الأول : الإلتزام بتجهيز البضاعة
23-19	الفرع الثاني: إلتزام بتسليم البضاعة و المستندات
23	المطلب الثاني: إلتزامات المشتري
24-23	الفرع الأول: إلتزام بنقل البضاعة والتأمين عليها
26-25	الفرع الثاني: إلتزام بتسلم البضاعة ودفع الثمن

27-26	المبحث الثاني: مسؤولية أطراف عقد البيع فوب FOB
27	المطلب الأول: شروط إنعقاد المسؤولية والإعفاء منها
28-27	الفرع الأول: شروط المسؤولية (الخطأ والضرر والعلاقة السببية)
30-28	الفرع الثاني: حالات الإعفاء من المسؤولية
30	المطلب الثاني: آثار المسؤولية المترتبة على عقد البيع فوب
32-30	الفرع الأول: التحكيم والدعوى القضائية
33-32	الفرع الثاني: التعويض
35-34	خاتمة
37-36	قائمة المراجع
39-38	الفهرس