



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي



جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير  
قسم: العلوم الاقتصادية

العنوان :

دور مصطلحات التجارة الدولية في الحد من النزاعات التجارية  
دراسة ميدانية بمجمع تسييل الغاز الطبيعي سكيكدة GL1K

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية

التخصص: اقتصاد دولي

تحت إشراف :

أ. لقوي عبد الحفيظ

من إعداد الطالبة:

بوعتروس فهيمة

تناقش أمام اللجنة المكونة من :

جامعة 20 أوت 1955	رئيسا	أستاذ محاضر - أ -	بالعايش ميادة
جامعة 20 أوت 1955	مشرفا	أستاذ مساعد - أ -	لقوي عبد الحفيظ
جامعة 20 أوت 1955	ممتحنا	أستاذ مساعد - أ -	شرون عز الدين

السنة الجامعية 2018-2019

## الشكر و العرفان

أولاً أحمد و أشكر الله الذي أعانني في هذا العمل و أعطاني

الشجاعة في المواصلة و إتمام هذا العمل ،

و أما بعد :

أتقدم بشكري الجزيل إلى :

الأستاذ و المشرف " لقوي عبد الحفيظ " على كل النصائح و التوجيهات التي قدمها إلي

و على تواضعه و تفهمه الكبير و أسلوبه العلمي في تعامله مع الباحث.

و أشكر كل من ساعدني على إتمام هذا الموضوع من قريب أو من بعيد

راجية من الله عزوجل أن يجازيهم عني خير الجزاء.

## إهداء

أهدي ثمرة جهدي إلى :

إلى من هما أكبر نعمة أنعمها الله علي في هذه الدنيا

إلى من كافحا و ضحيا من أجلي

إلى الوالدين الكريمين أطال الله في عمرهما و حفظهما لي

إلى إخوتي الأحباء كبيرا و صغيرا

إلى جدتي و خالتي العزيزان على قلبي

إلى صديقاتي الغاليات

إلى كل الأقارب الذين ساندوني في هذه الحياة

إلى كل من منحني قدرا من الحب في قلبه و كل من يعرفني

كما أهدي هذا العمل لكل من كان مصدر إلهام بالنسبة لي،

و كل من قدم لي يد العون لكي أصل إلى مبتغاي.

### الملخص :

عقود التجارة الدولية عقود تتجاوز حدود الدولة الواحدة يكون طرفيها من جنسيات مختلفة ، ولهذا ظهرت مصطلحات التجارة الدولية Incoterms الهدف منها تحديد مسؤوليات البائع و المشتري وواجباتهما أثناء تسليم البضائع و الوثائق اللازمة و التقليل من المخاطر المرتبطة بكل المعاملات التجارية الدولية و تتمثل هذه المسؤوليات في الشحن ، النقل ، الجمركة ، التأمين و غيرها ، مما يجعل تجنب أي نزاعات مختلفة بن الطرفين ، و يتم تصنيف incoterms حسب وسائل النقل المختلفة ، حيث تلعب هذه المصطلحات التجارية دور مهم في تحديد مسؤوليات المصدر و المستورد مما يسهل على الطرفين المعاملات التجارية ، ووضوح العلاقة بينهما فهي تعتبر جزء مهم من التجارة الدولية ، لذلك فان اختيار مصطلحات التجارة الدولية يعد جزءا أساسيا في المعاملات التجارية

الكلمات المفتاحية : العقود التجارية ، مصطلحات التجارة الدولية ، التزامات المصدر و المستورد.

### Résumé:

Les contrats commerciaux internationaux sont des contrats dépassant les frontières d'un seul pays, les deux parties étant de nationalités différentes, les incoterms ont été introduits dans le commerce international. L'objectif est d'identifier les responsabilités du vendeur et de l'acheteur ainsi que leurs obligations lors de la livraison des biens et des documents nécessaires et de réduire les risques liés à toutes les transactions commerciales internationales. Transport, assurances, etc., qui permettent d'éviter les conflits entre les parties. Les incoterms sont classés en fonction des divers moyens de transport. Ces conditions commerciales jouent un rôle important dans la détermination des responsabilités de l'exportateur et de l'importateur, En cours, et la relation claire entre eux est une partie importante du commerce international, de sorte que le choix des termes du commerce international est une partie essentielle des transactions commerciales

Mots-clés: contrats commerciaux, termes de l'échange international, obligations de l'exportateur et de l'importateur.

كلمة الشكر

الإهداء

الملخص

قائمة المحتويات

قائمة المختصرات

قائمة الاشكال

مقدمة عامة.....أ-ت

الفصل الأول : منازعات العقود التجارية.....4

التمهيد.....5

المبحث الأول: تطور عقود التجارة الدولية.....6

المطلب الأول: مقدمات حول العقود التجارية.....6

الفرع الأول: المقصود بقانون التجاري الدولي.....6

الفرع الثاني: الهيئات المعنية بتوحيد قانون التجارة الدولية.....7

الفرع الثالث: العلاقة بين القانون التجاري الوطني و قانون التجارة الدولية :.....7

الفرع الرابع: العلاقة بين قانون التجارة الدولية و القانون الدولي الخاص :.....8

المطلب الثاني : العقود التجارية الدولية.....8

الفرع الأول: تعريف العقود الدولية.....8

الفرع الثاني: دور العقود الدولية في توحيد قانون التجارة الدولية.....9

الفرع الثالث: تكوين عقد البيع الدولي.....10

أولاً: الإيجاب و القبول في عقد البيع.....10

10.....	<u>الإيجاب :</u>	<b>1-</b>
11.....	<u>القبول :</u>	<b>2-</b>
13.....	<u>ثانيا: أهم الشروط التي ترد في العقود الدولية التجارية.</u>	
13 .....	<u>شرط إعادة التفاوض</u>	<b>1-</b>
13.....	<u>شروط الثبات التشريعي</u>	<b>3-</b>
14 .....	<u>المطلب الثالث: اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضاعة.</u>	
14.....	<u>الفرع الأول: اتفاقية لاهاي بشأن البيع الدولي</u>	
15.....	<u>الفرع الثاني: اتفاقية الأمم المتحدة</u>	
16 .....	<u>المبحث الثاني : مستجدات التجارة الدولية في ظل النظام الدولي الجديد.</u>	
16 .....	<u>المطلب الأول: التجارة في الخدمات.</u>	
16.....	<u>الفرع الأول: تعريف التجارة الدولية</u>	
16.....	<u>الفرع الثاني: تحرير تجارة الخدمات</u>	
17.....	<u>فرع الثالث: المجال تحرير الخدمات.</u>	
17.....	<u>الفرع الرابع: أهمية الخدمات في التجارة الدولية.</u>	
18 .....	<u>المطلب الثاني: عقود الملكية الفكرية.</u>	
18.....	<u>الفرع الأول: تعريف الملكية الفكرية:</u>	
18.....	<u>الفرع الثاني: عناصر الملكية الصناعية (الفكرية).</u>	
19 .....	<u>المطلب الثاني : معايير المطابقة للمواصفات الدولية.</u>	
19.....	<u>الفرع الأول: مفهوم الجودة.</u>	
19.....	<u>الفرع الثاني: تعريف الأيزو</u>	
20.....	<u>الفرع الثالث: نظام الأيزو</u>	
20.....	<u>الفرع الرابع: خصائص مواصفات الـ 9001 (ISO)</u>	

21	<u>المبحث الثالث: سبل تسوية المنازعات التجارية الدولية</u>
21	<u>المطلب الأول: المفاوضات التجارية</u>
21	الفرع الأول: تعريف المفاوضات التجارية
21	الفرع الثاني: الخصائص القانونية للمفاوضات في عقود التجارة الدولية
23	<u>المطلب الثاني: التحكيم كوسيلة لفض منازعات العقود التجارية الدولية</u>
23	الفرع الأول: تعريف التحكيم
23	الفرع الثاني: صور اتفاق التحكيم
24	الفرع الثالث: دار قرار التحكيم و إنهاء الإجراءات
26	<u>المبحث الرابع: الدراسات السابقة</u>
26	<u>المطلب الأول: دراسة مذكرات</u>
27	<u>المطلب الثاني: دراسة كتب</u>
28	<u>الخلاصة</u>
29	الفصل الثاني : دراسة تطبيقية حول مصطلحات التجارة الدولية لمؤسسة GL1K
30	تمهيد
31	<u>المبحث الأول: نشأة و تطور المصطلحات التجارية الدولية</u>
31	<u>المطلب الأول: نشأة المصطلحات التجارية</u>
32	<u>المطلب الثاني: مفهوم الصيغة التجارية الدولية</u>
32	الفرع الأول: تعريف المصطلحات التجارية الدولية :
32	الفرع الثاني: خصائص المصطلحات التجارية الدولية
34	<u>المطلب الثالث : قواعد 2010 Incoterms</u>
36	<u>المبحث الثاني: تطبيقات المصطلحات التجارية</u>

36	المطلب الأول: تصنيف الصيغ التجارية إلى مجموعات.
38	المطلب الثاني: الحقوق و الواجبات المترتبة في المصطلحات التجارية.
38	الفرع الأول: البيع تسليم مكان المنتج EXW:
38	أولاً: التزامات البائع:
39	ثانياً: التزامات المشتري:
40	الفرع الثاني: تسليم جانب السفينة (ميناء الشحن المعين) FAS:
40	أولاً: التزامات البائع في البيع FAS:
41	ثانياً: التزامات المشتري:
42	الفرع الثالث: عقد البيع (FOB) تسليم البضاعة على ظهر السفينة.
42	أولاً: التزامات البائع:
43	ثانياً: التزامات المشتري:
44	الفرع الرابع: البيع FCA تسليم البضاعة للناقل (مكان تسليم معين):
44	أولاً: التزامات البائع:
46	ثانياً: التزامات المشتري:
47	الفرع الخامس: البيع CIF الالتزام بنفقات البضاعة و أجره النقل و مصاريف التأمين.
47	أولاً: التزامات البائع:
47	ثانياً: التزامات المشتري:
48	الفرع السادس: المصطلح CFR دفع نفقات و أجره النقل من ميناء الشحن
48	أولاً: التزامات البائع:
49	ثانياً: التزامات المشتري:
50	الفرع السابع: التزامات البائع و المشتري وفقاً للعقد ، DDP ، DAT ، DAP ، CIP ، CPT
50	أولاً: تعريف المصطلحات.

- 51..... ثانيا: التزامات البائع وفق العقد CPT ، CIP ، DAP ، DDP ، DAT في عقد البيع.
- 52..... ثالثا: التزامات المشتري CPT ، CIP ، DAP ، DDP ، DAT.
- 54 ..... **المبحث الثالث: ما هي مؤسسة (GLIK) لتسييل الغاز الطبيعي**
- 54 ..... **المطلب الأول: لمحة عامة حول مجمع تسييل الغاز الطبيعي**
- 56 ..... **المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لمجمع GLIK.**
- 61 ..... **المبحث الرابع: نماذج لعقود التجارة الدولية استخدام Incoterms.**
- 61 ..... **المطلب الأول: نموذج العقد CFR.**
- 61..... **الفرع الأول: الطريقة التي يتم فيها إبرام العقد في المجمع:**
- 62..... **الفرع الثاني: العقد CFR.**
- 63 ..... **المطلب الثاني: نموذج على العقد CPT.**
- 64 ..... **المطلب الثالث: نموذج عن العقد DDP.**
- 65..... **خلاصة**
- 66..... **الخاتمة.**
- 68..... **قائمة المراجع.**

## قائمة المختصرات

### قائمة المختصرات

الرمز	المصطلحات
Incoterms	المصطلحات التجارية الدولية.
EXW	تسليم البضاعة من المصنع (مكان تسليم معين).
FCA	تسليم البضاعة للناقل، مكان تسليم معين.
FAS	تسليم البضاعة على رصيف ميناء التصدير ميناء الشحن معين.
FOB	تسليم البضاعة على ظهر السفينة في ميناء الوصول ميناء مقصد معين.
CFR	تسليم البضاعة خالصة أجرة الشحن في ميناء الوصول ميناء المقصد معين.
CPT	تسليم البضاعة إلى الناقل خالصة أجرة الشحن في ميناء الوصول ميناء المقصد معين.
CIF	تسليم البضاعة خالصة الثمن و التأمين و أجرة الشحن في ميناء الوصول ميناء مقصد معين.
CIP	تسليم البضاعة خالصة أجرة النقل و التأمين و أجرة الشحن في الميناء الوصول مكان المقصد معين.
DAT	تسليم البضاعة في الميناء أو في محطة الوصول ميناء المقصد معين.
DAP	تسليم البضاعة في المكان المتفق عليه ميناء المقصد معين.
DDP	تسليم البضاعة خالصة الرسوم الجمركية ، مكان المقصد معين.

## قائمة الأشكال

الرقم	الشكل	الصفحة
01	التنظيم الهيكلي لمركب GL1K	56
02	التنظيم الهيكلي لدائرة التموين	58
03	التنظيم الهيكلي لمصلحة الشراء	58

# مقدمة عامة

مقدمة عامة.

نظرا لتعدد المهام والوظائف التي تتعلق بالتجارة الدولية، وتباين الأنظمة القانونية والأعراف التجارية السائدة بين مختلف الدول، واتساع سوق السلع والخدمات التجارية، أصبح الأفراد المجتمع الدولي يبحثون عن أحسن الوسائل وأسلمها للقيام بالمبادلات التجارية.

و تعتبر التجارة الدولية مجموعة علاقات ومبادلات تجارية بين أشخاص وجماعات غير مقيمين في حاجة لدعم الثقة بينهم وأيضا بعد المسافات واختلاف اللغات، لذلك يجدون صعوبات في إبرام صفقاتهم ومبادلاتهم التجارية، وأيضا صعوبة تنفيذ التزاماتهم حاول أطراف العمل الدولي المشترك تنظيم وسائل خاصة التي تعترض التجارة الدولية.

و نظرا لاختلاف هذه النظم القومية أدى إلى اختلاف تفسير التزامات أطراف العقود التجارية الدولية وكذلك إلى ظهور منازعات دولية، وهذا كله عبارة عن مصاريف بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين ولتسهيل هذه التعاملات ، قامت غرفة التجارة الدولية بتحديد عدد من القواعد لتفسير المصطلحات التجارية عرفت بإسم "Incoterms" وهي قواعد عملت على تفسير أهم العقود المستعملة في التجارة الدولية وشملت هذه الصيغة رموز مختصرة تدل على شروط محددة ولتوضيح التزامات المصدر والمستورد بشكل كامل من خلال تنظيم مكان تسليم البضاعة وكيفية التأمين عليها.

ولتنظيم العلاقات القانونية والمعاملات التجارية بين البائع والمشتري تستخدم الكثير من الدول مصطلحات التجارية الدولية لتحديد الخط الحرج الذي تستهل عنده المسؤولية المتعلقة بالتأمين بالمخاطر، بالملكية، عند مختلف مراحل دخول وخروج السلع من وإلى أراضيها.

وانطلاقا مما سبق يمكن طرح الإشكالية الرئيسية الآتية:

ما هو دور مصطلحات التجارة الدولية في الحد من النزاعات التجارية الدولية ؟

و لتوضيح يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- كيف تساهم العقود التجارية في الحد من النزاعات بين طرفي العقد التجاري ؟
- كيف تحدد وتضبط مصطلحات التجارة الدولية مسؤوليات كل من البائع والمشتري في عملية التبادل التجاري

### الفرضيات:

- العقود التجارية الدولية ظهرت لتسهيل المبادلات التجارية والحد من النزاعات الناشئة بين طرفي العملية التجارية.
- تستخدم مصطلحات التجارة الدولية لوضع كل الشروط في عقد التبادل التجاري الدولي لتوزيع المسؤوليات بين البائع والمشتري.

### المنهج المتبع:

إتباع المنهج الوصفي من خلال الإطار المفاهيمي لكل من العقود التجارية والمصطلحات التجارية الدولية، زيادة عن الالتزامات التي يتحملها كل من البائع والمشتري من خلال توضيح التزامات كل طرف، بالإضافة إلى المنهج التجريبي عن طريق دراسة حالة في المجمع GLK وذلك بتقديم نموذج للعقد باستخدام Incoterms.

### أهداف البحث:

- التعرف على مختلف أشكال العقود الدولية.
- إبراز غرض إنشاء المصطلحات التجارية الدولية وشرح مختلف أنواعها.
- أيضا دور Incoterms في تنظيم وتحديد وتوزيع المسؤوليات بين طرفي العملية التجارية.

### أهمية البحث:

تكمن أهمية هذا الموضوع من خلال المكانة القيمة لمصطلحات التجارة الدولية ودورها في المجال التجاري عموما حول حركة نقل السلع بين البائع والمشتري، والتي تظهر في توزيع المسؤوليات بين طرفي العملية التعاقدية وكذلك مكان الالتقاء لتسليم البضائع والمخاطر والتأمين عليها.

### دواعي اختيار الموضوع:

يرجع اختيار الموضوع للأسباب التالية:

- نقص الاهتمام بهذا الموضوع في الدراسات السابقة.

- الرغبة الشخصية في أن يكون البحث مفيدا.

صعوبات الدراسة :

- نقص المراجع وبالأخص الكتب

تقسيم البحث:

قسمنا هذا الموضوع إلى فصلين رئيسيين كما يلي :

**الفصل الأول:** ويتضمن منازعات العقود التجارية الدولية ويقسم هذا الفصل إلى أربع مباحث، يتضمن المبحث الأول تطور عقود التجارة الدولية، أما المبحث الثاني مستندات التجارة الدولية في ظل النظام الدولي الجديد، والمبحث الثاني منازعات العقود التجارية الدولية والمبحث الرابع الدراسات السابقة.

- أما بالنسبة للفصل الثاني ويتضمن دراسات تطبيقية حول مصطلحات التجارة الدولية بمؤسسة GLK، ويتضمن أربع مباحث، المبحث الأول نشأة وتطور Incoterms، أما المبحث الثاني تطبيقات مصطلحات الجارة الدولية، وفي المبحث الثالث التعريف بالمؤسسة ، وأخيرا في المبحث الرابع لنموذج لعقود التجارة الدولية باستخدام Incoterms.

## الفصل الأول :

# منازعات عقود التجارة الدولية

**تمهيد :**

يعتبر العقد أهم الصور القانونية، و هو تعبير للإجراءات القانونية سواء على المستوى الداخلي أو الخارجي، حيث اهتمت منظمات و الهيئات الدولية من أجل المعاملات التجارية.

فالعقود التجارية هي العصب الرئيسي في الحياة الاقتصادية العالمية، تتخذ أشكال في المعاملات المتنوعة و هي ما يميزها عن العقود الأخرى في أن الأولى تخضع لقواعد القانون الدولي و أما الثانية فيتم تنظيمها بموجب القوانين الوطنية، إذ تعتبر عقود التجارة الدولية حصيصة لتوسع عمليات التبادل الاقتصادي في المجتمع التي نتجت عن اتساع سوق التبادل الاقتصادي، و نظرا لتزايد المعاملات العقود التجارية أدى إلى ظهور مشكلة التنازع في العلاقات التعاقدية، و لهذا تسعى الدول إلى حل هذه المشاكل لأن العقود التجارية تعتبر أهم وسيلة للمبادلات التجارية الدولية، لكونها الأداة القانونية الأكثر استعمالا في مجال المعاملات الدولية.

و يتم التطرق إلى مختلف المباحث الذي يتناولها هذا الفصل وفقا لهذا التسلسل :

المبحث الأول : تطور عقود التجارة الدولية.

المبحث الثاني : مستجدات التجارة الدولية في ظل نظام الدولي الجديد.

المبحث الثالث : منازعات العقود التجارية الدولية.

المبحث الرابع: الدراسات السابقة.

**المبحث الأول: تطور عقود التجارة الدولية.**

تشكل العقود التجارية المحرك الأساسي للتجارة الدولية، وتعتبر الأسلوب المتبع لتنظيم المبادلات التجارية، وتعتبر العقود أهم صور المعاملات التجارية ولهذا اهتمت المنظمات والهيئات بموضوع العقود الدولية.

**المطلب الأول: مقدمات حول العقود التجارية.**

يعتبر العقد أهم صور التصرف القانوني ، وهو وسيلة قانونية لإجراء المعاملات على مستوى الداخلي والخارجي، ولذلك اهتمت الهيئات والمنظمات الدولية بالمعاملات التجارية لإبرام العقود الدولية، حيث كرست هذه الهيئات جهود كبيرة من أجل توحيد أحكام القانون التجاري الدولي، حيث برزت ملامح فرع جديد من فروع القانون وهو "قانون التجارة الدولية" الذي يتضمن الاتفاقيات الدولية:

**الفرع الأول: المقصود بقانون التجاري الدولي:** زادت أهمية التجارة الدولية، وتعقدت مشاكلها بحيث أصبحت الاهتمام بمحاولة البحث على طول لمشاكلها القانونية يشغل بال الباحثين في مختلف الدول سواء على المستوى الوطني أو على مستوى الدولي.

و أصبح المجتمع التجاري الدولي، تؤيده منظمات دولية وهيئات تجارية، يسع إلى خلق قواعد موحدة تحكم النشاط التجاري الدولي بغض النظر عن طبيعة النظام الاقتصادي الذي يسود في دولة من الدول، ودون اعتبار لطبيعة النظام القانوني الذي تتبعه هذه الدول، فهي قواعد تتبع من العرف التجاري دون اعتبار للتقسيم السائد في دول العالم إلى دول اشتراكية ودول رأسمالية ودول تطبق نظام القانون المشترك أو دول تطبيق القانون المدني المشتق من القانون الروماني.

على أن الحقيقة السابقة لا تصل بنا إلى حد القول ان قانون التجارة الدولية في مختلف الدول يعتبر موحداً، بل الأدق أن نقول أنه يعتبر متشابهاً.

وإذا كانت طبيعة التجارة الدولية هي التي أدت إلى تشابه النظم القانونية التي تحكمها في مختلف دول العالم، فإن هذا لا يغير من أجل تطبيق قواعد قانون التجارة الدولية في كل دولة بقبول السلطات المختصة لها.

و قد عرفته الأمانة العامة للجمعية العامة لهيئة الأمم المتحدة عند البحث عن إنشاء لجنة لتحديد أحكام قانون التجارة الدولية سنة 1965 فهذا القانون هو "مجموعة القواعد التي تسرى على العلاقات التجارية المتعلقة بالقانون الخاص والتي تجري بين دولتين أو أكثر" ويشمل قانون التجارة الدولية على مجموعة الاتفاقيات الدولية

والعقود النموذجية والشروط العامة المبرمة في مجال معين بالإضافة إلى العرف التجاري الدولي السائد في علاقة تجارية معينة.<sup>1</sup>

### الفرع الثاني: الهيئات المعنية بتوحيد قانون التجارة الدولية .

إن الطريق إلى توحيد قانون التجارة الدولية طويل وشاق ومع ذلك فقد قامت بعض الهيئات الدولية باتخاذ خطوات واسعة نحو اتخاذ هذا الهدف وهذه الهيئات إما حكومية أو غير حكومية.

الهيئات الحكومية هي التي تتكون من عضوية حكومات بعض الدول، ويمثلها مندوبون فيها، والأهم هذه الهيئات :

1. لجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة ومقرها فيينا والتي تعرف باسم UNCITRAL.
2. المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص في روما والمعروف بسم UNIDROIT، وتلعب دورا كبيرا في توحيد القوانين الموضوعية لقانون التجارة الدولية، ومؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص الذي يهدف إلى توحيد القواعد الوطنية لتنازع القوانين دون القواعد الموضوعية لقانون التجارة الدولية.
3. المنظمة العالمية للملكية الفكرية WIPO، أما الهيئات الغير حكومية فهي تتكون من أعضاء لا يمثلون حكومات معينة وإنما يشتركون فيها بصفاتهم الشخصية من المتخصصين والمستقلين بقانون التجارة الدولية وأهم هذه الهيئات :

1- غرفة التجارة الدولية بباريس ICC

2- اللجنة البحرية الدولية في بروكسل INC، وتعمل على توحيد القانون البحري على المستوى الدولي.<sup>2</sup>

### الفرع الثالث: العلاقة بين القانون التجاري الوطني وقانون التجارة الدولية :

القانون التجاري الوطني يعتبر جزء من القانون الاقتصادي العام الذي تخضع له المؤسسات القائمة بالنشاط الاقتصادي والذي يقوم على إرادة المشرع الذي يخضع قواعد قانونية عامة يخضع لها النشاط الاقتصادي بطريقة حاسمة.

أما قانون التجارة الدولية، فإنه يستند على مبدأ سلطان إرادة المتعاقدين، ومن ثم فإنه إذا اختلفت طبيعة أحكام القانون التجاري الوطني في الدول الاشتراكية عنها في الدول الرأسمالية، فإن قواعد قانون التجارة الدولية تكاد تكون واحدة في النظامين. وهذا يؤكد استغالية القانون التجاري عن القانون الداخلي.

<sup>1</sup> نوال عبد الكريم الأشهب، مصطلحات التجارية الدولية والنقل البحري وأنواع النقل الدولي الأخرى مع قواعد Incoterms، العصرية اللبنانية، الطبعة الخامسة، 1940 ص 29.

<sup>2</sup> محمد نصر محمد الوافي في عقود التجارة الدولية، مدرسة القانون العام، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن - عمان، الطبعة الأولى 2013، ص ص 12-13

وإذا كان كل من القانون التجاري الوطني وقانون التجارة الدولية يتضمن قواعد موضوعية، فإن القانون الوطني يقتصر عمله على نطاق الدولة التي تنشأ في إقليم أكثر من دولة.

ويختلف معيار الدولية بحسب نوع العلاقة التي تنظمها أحكام قانون التجارة الدولية، لذلك تحدد الاتفاقيات الدولية عادة المقصود بدولية العلاقة التي تحكمها، وقد يختلف تبعاً لذلك معيار الدولية من حالة إلى أخرى.

#### الفرع الرابع: العلاقة بين قانون التجارة الدولية والقانون الدولي الخاص :

تهدف أحكام القانون الدولي الخاص إلى وضع قاعدة إسناد عند تنازع القوانين التي تحكم علاقة معينة.

أما قانون التجارة الدولية فإنه يشمل على مجموعة الاتفاقيات الدولية المبرمة في مجال التجارة الدولية.

وعلى ذلك نرى بينها يعني القانون الدولي الخاص بتعيين القانون الوطني الواجب التطبيق في مجال تنازع القوانين على العلاقة القانونية موضوع النزاع ، فإن قانون التجارة الدولية يهدف إلى إيجاد قواعد موضوعية سابقة وبالتالي تقضي على التنازع بينهما حال حدوثها مستقبلاً.<sup>1</sup>

#### المطلب الثاني : العقود التجارية الدولية .

**الفرع الأول: تعريف العقود الدولية:** يتجه جانب من الفقه إلى تحديد تعريف ضيق لعقود الدولية، فيعتبرونها العقود التي تبرمها الدولة مع أشخاص أجنبية بهدف تحقيق الاقتصادية، أما العقود التي تكون فيها الدولة ممثلة بأحد أجهزتها أو مشروعها فلا ينطبق عليها هذا الوصف.

وفي هذا يتجه أحد الفقهاء إلى تعريف العقود الدولية على أنها العقود التي تبرم بين دولة وشخص خاص أجنبي يمنح سلطات متميزة، طويلة المدة، تثير فكرة الحماية الدبلوماسية لدولة الطرف الأجنبي وتتضمن شرط تحكيم، وتخضع في جانب منها للقانون العام، وفي الجانب الآخر للقانون الخاص.

ويذهب جانب آخر إلى القول بأنها العقود التي تتولى الدولة إبرامها بنفسها، وذلك من خلال شخص يمثلها كالوزير أو رئيس الدولة، حيث يتم التعاقد باسم الدولة ولصالحها من طرف الشخص المخول قانوناً لذلك<sup>(2)</sup>.

عرفه البعض العقد الدولي: بأنه اتفاق بين شخصين أحدهما مقيم والآخر غير مقيم ويخضع لقانون الصرف والتحويل الخارجي.

<sup>1</sup> محمد نصر محمد الوافي في عقود التجارة الدولية، مدرسة القانون الدولي العام، مرجع سبق ذكره، ص 11-12.

<sup>2</sup> بن أحمد الحاج، دروس في عقود الدولية الاقتصادية، قسم الحقوق كلية العلوم السياسية، جامعة الدكتور الطاهر مولاي، سعيدة، الجزائر ، ص 6

و يشير البعض الآخر أن دولية العقد أقرب إلى لغة الاقتصاد فإنها معاملات موجهة لأن تتخطى حدود دولية لتتركز أثارها في دولة أخرى وتعني الاتفاقيات الدولية بتحديد معنى "الدولية" لكونها هي مناط تطبيق الأحكام في المسائل التي تنظمها وعندما لا تجد نصا في هذا الصدد، فيجب أن تكون هذه الحقيقة الاقتصادية في الأساس.

ويعرفها البعض بأنها العقود المشتملة على عنصر أجنبي ويخضع هذا التعريف إلى النقد ذاته، فكون أحد المتعاقدين أجنبيا لا يعني بالضرورة أن العقد صار دوليا<sup>1</sup>

### الفرع الثاني: دور العقود الدولية في توحيد قانون التجارة الدولية.

**قانون التجارة الدولية:** هو مجموعة القواعد التي تسري على العلاقات التجارية المتصلة بالقانون الخاص والتي تجري بين دولتين أو أكثر وهذا التعريف خير ما وضع في هذا الخصوص وبتحليله تتبين خصائص هذا الفرع من القانون وهي :

**أولاً:** ليس هذا القانون أسلوبا للبحث العلمي فحسب، وإنما هو قانون موضوعي يشمل على قواعد تسري على علاقات قانونية معينة وهي العلاقات التجارية الدولية.

**ثانياً:** ليس قانون التجارة الدولي مجرد مجموعة قواعد موحدة تهدف إلى تعيين القانون بشأن علاقة قانونية معينة، وإنما هو القانون يشتمل بالإضافة إلى ذلك على قواعد موضوعية موحدة تعد لتنظيم علاقة تجارية دولية فيؤدي إلى التوحيد إلى القضاء على تنازع القوانين في شأنها.

**ثالثاً:** لا يعالج قانون التجارة الدولية إلا العلاقات التي تنتمي إلى القانون الخاص، أي التي تقع بين المنشآت التجارية.

**رابعاً:** لا عمل لأحكام قانون التجارة الدولية إلا في مجال العلاقات القانونية ذات الطابع الدولي. و تتمثل طرق توحيد التجارة الدولية فيما يلي :

1- وضع شروط عامة: وهي شروط يتفق عليها تجار سلعة معينة في منطقة جغرافية معينة ويلتزمون بإرادتهم الحرة بإتباعهم فيما يبرمونه من صفقات تتعلق بهذه الساعة.

2- إعداد قوانين نموذجية: وهي نماذج لقوانين تتولى إعدادها منظمات دولية بشأن مسائل تهم التجارة الدولية لتستعين بها الدول - إذا شاءت - في إعداد قوانينها الوطنية أو تنقيح هذه القوانين.

3- جمع العادات والأعراف التجارية: وهذا الأسلوب كسابقه غير حكومي تتبعه طوعا المنظمات معينة بنشاط التجارة الدولية.

<sup>1</sup> د.طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2005، ص ص 26-27

4- إبرام اتفاقيات دولية: ويختلف هذا الأسلوب عن سابقه بصفته الحكومية، إذ يتم فيه التوحيد بموجب اتفاقية دولية تصادق عليها الدولة وتلتزم بتطبيق أحكامها<sup>1</sup>

### الفرع الثالث: تكوين عقد البيع الدولي.

#### أولاً: الإيجاب والقبول في عقد البيع.

##### 1- الإيجاب :

أ- تعريف الإيجاب : يعرف الإيجاب على أنه العرض الذي يعبر فيه الشخص على وجه جازم عن إرادته في إبرام عقد معين، بحيث إذا اقترن به قبول مطابق له انعقد العقد، ولا يجوز بعد ذلك لأي من الطرفين بإرادته المنفردة التصل أو التحلل من أثره.

و هو تعريف مشابه لما ذهبت إليه اتفاقية فيينا لسنة 1980 إذا تعرف الإيجاب في المادة 14 منها بأنه: "أي عرض لإبرام عقد إذا كانت موجها إلى شخص أو عدة أشخاص محددين، وكان محددا بشكل كاف ويتبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام به حالة قبول، ويكون العرض محددا بشكل كاف إذا عين البضائع وتضمن صراحة أو ضمان تحديد للكمية والشئ أو بيانات يمكن بموجبها تحديدها".

##### ب- شروط الإيجاب :

1- أن يكون الإيجاب باتا وجازما: يشترط في الإيجاب أن يكون باتا، بأن تتصرف فيه إرادة الموجب إلى الالتزام بما تعهد به وبشكل مطلق، ولا يترك فيه الموجب لنفسه مجال للاختيار والدعوة إلى التفاوض، ففي هذه الأخيرة لا يعلن الموجب استعدادا للتعاقد، بل تتصرف نيته فقط إلى التفاوض على شروط العقد، بينما في الإيجاب يكون الموجب قد انتهى مع وضع شروط لا يرغب بالتعاقد على أساسها، وقد أكد القضاء الفرنسي أيضا على هذا الشرط.

2- نية الالتزام في حالة قبول العرض: حتى يعتبر الإيجاب صحيحا لا بد أن تكون لصاحب العرض أو البائع نية الالتزام بإبرام العقد في حالة القبول، وتستخلص هذه النية من كافة الظروف المحيطة بالتعاقد، مثل الألفاظ أو التصرفات التي تمت أثناء المفاوضات وكذلك سلوك الأطراف قبل إبرام العقد، وتعد نية الالتزام بالإيجاب النقطة المميزة بين العقود وغيرها من الالتزامات الأدبية كالارتباطات أو الأخلاقية التي لا تتوفر فيها هذه النية فلا تعتبر التزاما قانونيا، وقد أكدت على هذا الشرط الفقرة الأولى من المادة 14 من اتفاقية فيينا سنة 1980.

3- أن يكون الإيجاب محددا تحديدا كافيا: نظرا لأن الإيجاب هو أول خطوة في إبرام عقد البيع الدولي، فإنه يجب أن يكون محتويا على كافة عناصر العقد، سواء الجوهرية منها أو الثانوية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> منير قزمان المحامي، البيوع التجارية في ضوء الفقه والقضاء، دار الفكر الجماعي، الاسكندرية، 2006، ص12.

<sup>2</sup> شعبة سقبان، عقد البيع الدولي، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان 2011-2012، ص ص 153-155.

فالعناصر الجوهرية: هي التي من دون تحديدها لا ينعقد العقد، وتكون تجمع كل التشريعات الوطنية وحتى الاتفاقيات الدولية والفقهاء والقضاء المقارن على أن العناصر الجوهرية في عقد البيع هي الشيء المبيع وثمان البيع، وفي هذا الصدد نجد المادة 352 من القانون المدني الجزائري تنص على أنه: "يجب أن يكون المشتري عالما بالبيع علما كافيا، ويكون العلم كافيا إذا اشتمل العقد على بيان المبيع وأوصافه الأساسية بحيث يمكن التعرف عليه".

أما العناصر الثانوية: وهي المسائل التفصيلية حول التزامات من الطرفين، كمكان التسليم ووقته وكيفية دفع الثمن وغيرها من المسائل غير الأساسية في انعقاد العقد، فهي لا تؤثر على إبرام العقد إذا أغفلها الطرفان، لكن حتى الجائز أن تتحول إلى عناصر جوهرية بحسب طبيعة العقد وبحسب إرادة، وهذا ما تؤكد المادة 65 من القانون المدني الجزائري التي تنص على أنه: "إذا اتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد واحتفظا بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد ولم يشترطا أن لا أثر للعقد عند عدم الاتفاق عليها، اعتبر العقد مبرما وإذا خلف على المسائل التي لم يتبع الاتفاق عليها، فإن المحكمة تقضي فيها طبقا لطبيعة المعاملة ولأحكام القانون والعرف والعدالة".<sup>1</sup>

## 2- القبول :

أ- **تعريف القبول :** هو تعبير عن رضا من وجه إلى وجه إليه (المخاطب) بإبرام العقد بالشروط التي عينها الموجب والتي تكون عادة ثمرة التفاوض وقد يكون صريحا كأن يكون المخاطب في رقبته ردا على الإيجاب (عرضكم تاريخ كذا مقبول) ويكون ضمنيا إذا قام لقابل بأي تصرف أو عمل يفيد الموافقة على الإيجاب دون أن يرد عليه صراحة كإرسال البضاعة إذا كان بائعا أو إرسال الثمن أو جزءا منه إذا كان مشتريا، وإذا لم يصدر من المخاطب قبول صريحا أو ضمنيا وإنما ظل ساكنا فإن المادة 18 تنص على أن (السكوت أو عدم القيام بأي تصرف لا يعتبر بذاته قبولا)، وإذا هذا النص يمكن أن يفيد بأن السكوت بذاته ولو لم يكن قبوله ولكنه يفيد هذا المعنى إذا ما وقع في ظروف أو لابسته أو صاف يمكن افتراضه كالقبول كما إذا جرى تعامل سابق بينهما أو جرى العرف على ذلك، والقبول السكوت للعقد يجب أن يكون مطابقا للإيجاب ولا يعني المطابقة هنا مطابقة في الألفاظ والصيغة مع الإيجاب وإنما المطابقة في موضوع الإيجاب فلو كان القبول لا يطابق الإيجاب على القبول موصوفا فيعتبر رفضا للإيجاب ويتحول إلى إيجاب مقابل صادر ممن وجه إليه الأول إلى من أصدر الإيجاب بحيث إذا قبله الأخير انعقد العقد بالأوصاف المذكورة.

و توجد أربع نظريات لحدوث القبول:

<sup>1</sup>شعبة سفيان، عقد البيع الدولي، مرجع سبق ذكره، ص ص 155- 165.

1- **مذهب إعلان القبول** : وفيه يتم القبول بمجرد أن يعلن المخاطب قبوله لأن العقد هو توافق إرادتين فإذا أعلن المخاطب قبول الإيجاب الموجه إليه فقد توافقت الإرادتان وانعقد العقد ولا أهمية بعد ذلك إذا علم الموجب بالقبول أو لم يعلم به، وبأخذ هذا المذهب أنه لم يتفق والواقع في جميع الأحوال، فليس من الضروري أن تكون الإرادتان متوافقتان بإعلان القبول إذا يجوز أن يرجع الموجب عن إيجابه ولا يصل الرجوع إلى القابل إلا بعد الإعلان القبول كما أنه ليس صحيحاً أن القبول يفتح أثره بمجرد إعلانه لأن القبول إرادة والإرادة لا تنتج أثرها إلا من وقت المعمول بها.<sup>1</sup>

2- **مذهب تصدير القبول**: وهو في الواقع تفرغ من المذهب السابق لأنه لا يكفي بإعلان القبول ولكنه يتطلب أن يكون هذا الإعلان باتاً ولا يكون كذلك إلا إذا صدر إلى الموجب وذلك بوضع الخطاب الذي يتضمنه في صندوق البريد أو بتسليم البرقية إلى الموظف المختص بمكتب البريد لإرسالها، ويؤخذ على هذا المذهب أن فيه تزييد إلا جدوى منه إذ متى كان إعلان القبول كافياً لإتمام العقد فإن تصديره لا يضيف جديداً.

3- **مذهب تسليم القبول**: وفيه لا يتم العقد إلا بوصول القبول إلى الموجب وتسليمه إليه إذ يمكن عندئذ فقط القول بأن القبول صار باتاً ولا أهمية بعد ذلك ما إذا علم الموجب بمضمون القبول أم لم يعلم به، إذا كان في مقدوره أن يعلم بالاطلاع على الرسالة المتضمنة فإذا لم يفعل فقد أهل ولا يجوز أن يتحمل القبول نتائج هذا الإهمال، ويغيب هذا المذهب ما أخذ على سابقه من أن وصول القبول كتصديره لا يضيف إلى إعلان القبول شيئاً من الناحية القانونية فأما استلزام العلم بالقبول وإعلانه، أو اشتراط تصديره أو وصوله فهذا تزييد لا فائدة منه.

4- **مذهب العلم بالقبول**: وفيه لا يتم العقد إلا إذا أعلن القبول ووصل وعلم الموجب بمضمونه إذا لا تحدث الإرادة هنا أثرها إلا إذا علم بها من وجهت إليه فكما ما علم القابل بإرادة الموجب عنه وصول الإيجاب إليه فينبغي ألا يبرم العقد إلا إذا علم الموجب بدوره بإرادة القابل.<sup>2</sup>

ثانياً: أهم الشروط التي ترد في العقود الدولية التجارية.

تبرم العقود الدولية بين الدولة التي تتمتع بالسلطة والتنفيذ منح طرف من أشخاص القانون الخاص شخص طبيعي أو اعتباري الأمر الذي يؤدي إلى حدوث فجوة في التوازن القانوني مابين الطرفين، الأمر الذي دعى إلى خلق مفاهيم قانونية تحد من هذا التفاوت القانوني بين الطرفين والذي يتمثل في الشروط التي ترد في هذه العقود والتي تمثل أهمها إعادة التفاوض وشرط الثبات التشريعي وعليه من أجل البحث في هذين الشرطين :

<sup>1</sup> طلب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص ص 170-171.

<sup>2</sup> طلب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، مرجع نفسه، ص ص 171-172.

1- شرط إعادة التفاوض: يمكن تعريف شرط إعادة التفاوض بأنه شرط يدرجه الأطراف في العقد يتفقون فيه على إعادة التفاوض فيما بينهم يقصد تعديل أحكام العقد عندما تقع أحداث معينة يحددها الأطراف من شأنها إلا خلال يتوازن العقد وإصابة أحد المتعاقدين بضرر جسيم أو تلك الشروط التي بمقتضاها يتعهد الأطراف في حالة تغيير الجهري للظروف التي تم التعاقد على أساسها بالتفاوض مرة أخرى من أجل خلق التوازن التعاقدية الجديد ومن تم إعادة تكييف أو إقليمية اتفاقهم المبدئي الذي فقد مبرراته التعاقدية.

و من خلال هذا التعريف تجد أن شرط إعادة التفاوض من شروط الاتفاقية والذي بموجبه يحدد الأطراف مضمون هذا الشرط وعليه لا يمكن للقاضي أو المحكم المعروض أمام النزاع تحديد مضمون الشرط من تلقاء نفسه، إذ يخضع مفهوم الشرط ومضمونه والأحداث التي بموجبها يتم العمل بشرط إعادة التفاوض التي قد طرأ على تنفيذ العقد والحلول المتبعة في هذه الأحداث وفقا لإرادة أطراف العقد، وعليه إن مضمون شرط إعادة التفاوض ليس واحدا وإنما مختلف من عقد إلى آخر حسب اتفاق الأطراف فقد يواجه الشرط في عقد ما ظروفًا اقتصادية، بينما يواجه في عقد آخر ظروفًا سياسيا أو ماليا.

و قد تبنت لجنة الشركات غير الدولية المشكلة في إطار الأمم المتحدة هذا الشرط ضمن مشروع مدونة السلوك الخاص بالشركات بالشركات غير الدولية، إذ نص المشروع على "العقود والاتفاقيات المبرمة بين الدول والشركات غير دولية يتعين التفاوض بشأنها وتطبيقها في ظل اعتبارات حسن النية كما أن هذه العقود والاتفاقيات ولا سيما التي يتعين تنفيذها في إطار فني طويل الأجل يجب ان تتضمن شروط لإعادة مراجعة يقودها لإعادة التفاوض بشأنها".<sup>1</sup>

وبذلك نجد أن شرط إعادة التفاوض الاستباقية التي تحول دون نشوء أي نزاع فيما يخص تنفيذ العقد كما أن هذا الشرط من الشروط التي تحد من التفاوت بين المراكز القانونية لأطراف العقد.

2- شروط الثبات التشريعي : يأخذ شرط الثبات التشريعي صورتان اتفاقية وتشريعية، الصورة الاتفاقية والتي بمقتضاها "ينص الأطراف صراحة على أن القانون الذي عينه الأطراف وقد التعاقد هو الذي يسري على العقد عند المنازعات بأحكامه وقواعد \*\*\* فقط وقت إبرام العقد مع استبعاد أي تعديل يطراً عليه وقت لاحق".

و كذلك لا يمكن تحقيق هذا الشرط بصورة تشريعية وخاصة في العقود بين الدولة والأشخاص الخاص الأجنبية إذ ترد في النصوص التشريعية للدولة والذي بمقتضاه تتعهد الدولة بأن تعدل أو تلغي قانونها الواجب التطبيق على العقد وإن حدث أي تعديل أو إلغاء فلا يكون لديك أثر على العقد.

<sup>1</sup> أحمد حميد الأنجاري، سكون الإرادة عن تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد الدولي (دراسة مقارنة)، مذكرة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 2017، ص ص 33-36

وعلى هذا الأساس جاء قانون الاستثمار العراقي رقم (13) سنة (2006) المعدل في المادة (13) إذ تنص على "أي تعديل لهذا القانون لا يترتب عليه أي أثر رجعي يمس الضمانات والإعفاءات والحقوق المقررة بموجبه".

كما جاء قانون الاستثمار المصري الجديد رقم (72) سنة 2017 في المادة (02) منه "لا تدخل أحكام هذا القانون والقانون المرافق له بالمزايا والإعفاءات الضريبية وغيرها من الضمانات والحوافز المقررة للشركات والمنشآت القائمة وقت العمل به، وتظل هذه الشركات والمنشآت المختلفة بتلك المزايا والإعفاءات والصفقات والحوافز إلى أن تنتهي المدة الخاصة بها وذلك طبقاً للتشريعات والاتفاقيات المستمدة منها." إذ بموجب هذا الشرط يتم الحفاظ على توقعات الأطراف في العقد واحترام إرادتهم وتطبيق القانون الذي عينته إرادتهم وليس قانون آخر".<sup>1</sup>

### المطلب الثالث: اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضاعة.

**الفرع الأول: اتفاقية لاهاي بشأن البيع الدولي:** بدأت فكرة توحيد القواعد القانونية الواجب التطبيق على العقود البيع الدولي عندما يثور نزاع بين أطراف هذه العقود مما أدت إلى إبرام اتفاقية لاهاي في 15 يونيو 1955 بشأن تحديد القانون الواجب التطبيق على عقود البيع الدولي للبضائع، واحتوت هذه الاتفاقية على القواعد التالية:

- يطبق على عقد البيع الدولي القانون الوطني الذي يعينه الطرفان.
- إن لم يتم هذا التعيين، فيطبق القانون الوطني للدولة التي يكون فيها للبائع محل إقامة معتاد
- يرد على القاعدة السابقة استثناء أن :
- إذا تلقى البائع الأمر بالشراء بواسطة فرع له في أحد الدول فإن القانون الواجب التطبيق يكون قانون الدولة التي يوجد فيها هذا الفرع.
- إذا تلقى البائع أو وكيله الأمر بالشراء في الدولة التي يوجد فيها المشتري فإن قانون الدولة التي يتخذ فيها المشتري محل إقامته العادية يكون الواجب التطبيق.
- و في 25 أبريل 1964 أقر مؤتمر لاهاي قانون للبيوع الدولية، يعتبر الأول القانون الموحد للبيوع والثاني القانون الموحد لتكوين عقد البيع الدولي للبضائع.

### الفرع الثاني: اتفاقية الأمم المتحدة : تصدت لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية لوضع قانون

موحد للبيع الدولي، وقد انتهت مجموعة العمل من إعداد المشروع الأول للاتفاقية في يناير 1976 والذي صدقت عليه اللجنة في اجتماعها الذي عقد في فيينا في مايو ويوليو 1977 وفي 11 أبريل 1980 تم التوقيع الاتفاقية في فيينا وقد وقعتها 20 دولة وقد نصت المادة 99 من اتفاقية فيينا 1980

<sup>1</sup> أحمد حميد الأنباري، سكوت الإرادة عن تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد الدولي، مرجع سبق ذكره ، ص 36،38.

- على أن تدخل الاتفاقية في مرحلة النفاذ في اليوم الأول للشهر التالي لانتهاء 12 شهرا بعد تاريخ إيداع وثيقة التصديق من الدولة العاشرة<sup>(1)</sup>.
- و نلاحظ أن اتفاقية فيينا تتضمن 4 أقسام هي<sup>(2)</sup> :
- ❖ القسم الأول : في نطاق تطبيق الاتفاقية والأحكام العامة لها.
  - ❖ — القسم الثاني: في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع.
  - ❖ — القسم الثالث: في الأحكام الموضوعية للبيع الدولي للبضائع.
  - ❖ — القسم الرابع : في الأحكام الختامية.

وقد جمعت هذه الاتفاقية مع الأحكام التي تضمنتها اتفاقيتا لاهاي 1964 بشأن تكوين العقد والأحكام الموضوعية له.

<sup>1</sup>نوال عبد الكريم الأشهب، التجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص ص 81-84.

<sup>2</sup>نوال عبد الكريم الأشهب، التجارة الدولية مرجع نفسه ، ص 85

المبحث الثاني : مستجدات التجارة الدولية في ظل النظام الدولي الجديد.

تعتبر المستجدات التجارية أهم الطرق المستعملة من أجل تطور النظام الدولي الجديد وتمثل في التجارة في الخدمات والعقود التجارية ومعايير المطابقة للمواصفات الدولية وهي طرق ساهمت في تطور التجارة.

**المطلب الأول: التجارة في الخدمات.**

**الفرع الأول: تعريف التجارة الدولية :** يمكن تعريفها بأنها ذلك الكل الذي يحتوي دول العالم أجزاءه المختلفة كأعضاء تتعامل وتتفاعل مع بعضها البعض من خلال آلية محددة هي آلية السوق ولقد أخذ هذا التبادل والتفاعل شكل التبادل الدولي.

هي التي تتم بين الدول من خلال عمليات التصدير والاستيراد حيث يتم انتقال السلع والخدمات والموارد من دولة إلى أخرى وفق إجراءات إدارية ومالية محددة<sup>(1)</sup>.

**الفرع الثاني: تحرير تجارة الخدمات :** هي فتح الأسواق المحلية على فتح الأسواق المحلية أمام الشركات الأجنبية من خلال إزالة العوائق التي تعترض التجارة، من خلال تخفيض الإجراءات الجمركية التي تمنع توفر المعلومات الوطنية وتزيد من فرص النقاد للأسواق

**فرع الثالث: المجال تحرير الخدمات.**

1- **تحرير تجارة الخدمات المالية:** يقصد بتحرير التجارة في الخدمات المالية السماح للمستهلكين المحليين باستخدام خدمات للمؤسسات المالية الأجنبية، وكذلك السماح للمؤسسات المالية الوطنية بتقديم خدماتها إلى الأجانب<sup>2</sup>

2- **تحرير الخدمات السياحية:** إن تحرير تجارة الخدمات السياحية تعني ما يلي :

- أن منظمي الرحلات والفنادق والشركات السياحية والسفر في مختلف الدول يستطيعون مد عملياتهم إلى الدول الأخرى.
- تسهيل عملية استغلال العقود الإدارية والتراخيص وإجراءات الاختراع.
- ستتمكن الشركات من نقل موظفيها إلى الدولة الأجنبية وترتيب أوضاعهم بدون قيود، وهذه الشركات يمكنها أن تنفذ تحويلاتها الدولية ومدفوعاتها دون قيود.

1- شبحي حفيظة، ترشيد السياسات التجارية من أجل الاندماج الإيجابي للجزائر في الاقتصاد العالمي "المنظمة العالمية للتجارة"، مذكرة ماجستير في الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، 2011-2012، ص 10.

2- وصاف عتيقة، آثار تحرير التجارة الخدمات على التجارة الخارجية في الدول العربية مع الإشارة إلى حالة الجزائر، مذكرة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013-2014، ص ص 37-38.

3- **تحرير خدمات النقل** : إن تحرير تجارة خدمات النقل يعني تمكين الشركات النقل الاجنبي من فتح فروع أو وكالات لها في الدولة دون أن تواجه أي معاملة تمييزية بينها أو بين الشركات الوطنية، وذلك استناداً لمبدأ التنافسية.

4- **تحرير خدمات الاتصال**: من خلال السماح لمقدمي خدمات الاتصال الأجانب بممارسة أنشطتهم بكل حرية بعيداً عن كل تمييز وهذا يشمل جميع أنواع الاتصالات مثل : خدمات الهاتف، التلكس وإرسال البيانات ... الخ<sup>1</sup>

#### الفرع الرابع: أهمية الخدمات في التجارة الدولية.

يعتبر قطاع الخدمات في الكثير من الدول أسرع القطاعات الاقتصادية نمواً، وأكثرها قدرة على خلق فرص العمل، وقد أصبح يحتل أهمية كبيرة في دفع عجلة التنمية واستقطاب الاستثمار الداخلي والخارجي ، وتتجلى هذه الأهمية في حصيلة من العوامل نذكر منها :

- مساهمة الخدمات في الدورة الاقتصادية في البلدان النامية والمتقدمة.
- سرعة نسق نمو الخدمة الذي بلغ تقريباً ضعف نسبة نمو تجارة السلع خلال عقدي الثمانينات والتسعينات وارتفاع حصتها في التجارة الدولية.
- تسارع حركة الاستثمار الأجنبي وظهور أنماط متعددة لنشاط الشركات العالمية الكبرى عبر مختلف بقاع العالم إضافة على الجهود التي تقوم بها الدول لاستقطاب مثل هذا الاستثمار.<sup>2</sup>

#### المطلب الثاني: عقود الملكية الفكرية.

**الفرع الأول: تعريف الملكية الفكرية:** هي سلطة مباشرة يعطيها القانون للشخص على كافة منتجات عقله وتفكيره وتمنحه مكانة الاستثمار والانتفاع بما نذر عليه هذه الأفكار من مردود مالي للمدة المحددة قانوناً ودون منازعة أو اعتراض من أحد.

— هي مجموعة حقوق تحمي الفكر والإبداع الإنساني وتشمل على إجراءات الإختراع والعلامات التجارية والرسوم والنماذج الصناعية والمؤشرات الجغرافية وحقوق المؤلف وغيرها من حقوق الملكية الفكرية.

<sup>1</sup> اوصاف عتيقة، آثار تحرير التجارة الخدمات على التجارة الخارجية في الدول العربية مع الإشارة إلى حالة الجزائر، مذكرة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013-2014، ص ص 40-41.  
<sup>2</sup> بن أحمد لخضر، متطلبات تطوير وتحرير الخدمات المصرفية في الجزائر، دراسة الواقع والأفاق، أطروحة دكتوراه علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011-2012، ص 12

الفرع الثاني: عناصر الملكية الصناعية (الفكرية).

1- براءات الاختراع : تمثل المقبل التي تمنح الدولة للمخترع نتيجة جهوده فيقر له القانون بحق خاص على الاختراع والاستفادة منه ماليا بنفسه أو بطريقة التنازل عنه للغير ، وبحق حمايته من كل اعتداء يمس بحقوق صاحب هذا الاختراع، كما أنه من مصلحة المجتمع تقرير هذه الحقوق للمخترع لما في ذلك، من حافز على نشر الاختراع والتشجيع على البحث والتطور.

2- الإصرار التجارية أو المعلومات غير المصفا عنها : من أهم التعريف التي وردت في تعريف السر التجاري والصناعي ما أورده سميحة القليوبي بالقول "يقصد بالمعلومات السرية المعلومات التي تكون نتيجة جهود كبيرة توصل إليها صاحبها واحتفظ بسريتها ، وتكون لها قيمة تجارية تنشأ عن هذه السرية ، من ذلك أي تصحيح أو أسلوب أو طريقة أو مجموعة من المعلومات الفنية أو برنامج معني يتضمن معارف فنية لها قيمة تجارية بذاتها وهذه المعلومات ليست في متناول الكافة ولا يسمح الحصول عليها من غير طريقة حائزها ويكون شأن هذه المعلومات تحقيق فوائد اقتصادية لأصحابها دون غيرهم، أو تخفي ميزة تنافسية لأصحابها في مجال التجارة والصناعة".

3- الرسوم والنماذج الصناعية.

أ- الرسوم: هو تركيب خطوط على سطح منتج أو سلعة تكسبه طابعا مميزا عن غيره من المنتجات والسلع الأخرى سواء كان هذا الرسم بألوان " ودونها وسواء كان بطريقة يدوية (الطرز) أو آلية (الطباعة) أو بالصباغة.

ب- النموذج : هو الشكل الخارجي للمنتج أو السلعة، فهو الذي يميزها عن غيرها، كتشكل سيارة أو زجاجة عطرية)، ولا تهم طريقة صنع النموذج (يدويا أو آليا)، المهم هو أن يؤدي وظيفته الأساسية وهي تمييزها عن المنتجات المماثلة.<sup>1</sup>

4- التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة: عرفتها اتفاقية واشنطن حسب المادة 2 من اتفاقية بأنها "كل ترتيب في شكل النهائي أو الواسطي يتضمن عناصر أحدهما على الأقل تشمل وبعض الوصلات أو كلها جزء لا يتجزأ من قطعة من المادة والتي الغرض فيها أداء وظيفة إلكترونية".

5- تسميات المنشأ والمؤشرات الجغرافية : عرفها المشرع الجزائري حسب المادة 65-76 بأنها "تعني تسمية المنشأ الاسم الجغرافي لبلد ومنطقة أو جزء من منطقة أو ناحية أو مكان مسمى من شأنه أن يعين منتجا ناشئا فيه ، وتكون جودة هذا المنتج أو مميزاته حصرا أو أساسا لبيئة جغرافية تشمل على العوامل الطبيعية والبشرية".

<sup>1</sup>مختار حراح، استغلال حقوق الملكية الصناعية في ظل حرية المنافسة، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية - قسم الحقوق، 2015-2016، ص ص 17-25.

6- العلامة التجارية : عرفها المشرع الجزائري في المادة 2 فقرة 1 من الأمر 3-6 المتعلق بالعلامات بأنها "كل الرموز القابلة للتمثيل الحظي ، لا سيما الكلمات بما فيها أسماء الأشخاص، والأحرف والأرقام والرسومات أو الصور والأشكال المميزة للسلع أو توضيبيها والألوان بمفرها أو مركبة تستعمل كلها لتميز سلع أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي من سلع وخدمات أخرى.<sup>1</sup>

**المطلب الثاني : معايير المطابقة للمواصفات الدولية.**

قبل التعرف على معايير المطابقة ISO لتسوق على الجودة.

**الفرع الأول: مفهوم الجودة.**

عرفها جونسن " بأنها القدرة على تحقيق رغبات المستهلك بالشكل الذي يتطابق مع توقعاته ، ويحقق رضاه التام على السلعة أو الخدمة التي تقدم إليه".

و تعرف على أنها "مجموعة الخصائص والسعة لمنتج أو عملية أو خدمة والتي تعطي القدرة على الوفاء بمتطلبات أو حاجات محددة.<sup>2</sup>

**الفرع الثاني: تعريف الأيزو :** سلسلة المواصفات المكتوبة أصدرتها المنظمة العالمية للمواصفات سنة 1978، تحدد هذه السلسلة وتصف العناصر الرئيسية المطلوبة توافرها في نظام إدارة الجودة الذي يتعين أن تصممه وتتبناه إدارة المؤسسة للتأكد من منتجاتها (سلع وخدمات) تتوافق أو تفوق حاجات أو رغبات العميل ، وهذه المواصفة لها معنى محدد ومتفق عليه وباي لغة ومن أي منظورة.<sup>3</sup>

**الفرع الثالث: نظام الأيزو :** تحرير التجارة الدولية يتطلب نظام موحد ، أو مقبولا من كل الأطراف لتقسيم جودة المنتجات والخدمات المتبادلة، ووضعت هذا النظام المنظمة الدولية للتوحيد القياسي ، وهي إحدى وكالات الأمم المتحدة متواجدة في جنيف تعمل من أجل توحيد القياس العالمي لمختلف السلع والمنتجات والمواد، وهي التي وضعت مقاييس لعلامة الجودة ضمن برنامج شامل للجودة لتكون وسيلة للترويج في مجال التصنيع والتجارة الدولية ، تقدم المنظمة الدولية للمواصفات والمقاييس معلومات للمصدرين حول كيفية الحصول على نسخ لمعايير الأيزو.

<sup>1</sup>مختار حراح، استغلال حقوق الملكية الصناعية في ظل حرية المنافسة، مرجع سبق ذكره، ص ص 28-32.

<sup>2</sup> مسعودي عمر، فعالية التدقيق وفق المعايير الدولية في تحسين جودة الأداء المهني للمدقق، دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات المعتمد للتدقيق بالجزائر، شهادة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2018-2019، ص 145

<sup>3</sup> لعشعاش مصطفى، إدارة الجودة في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية آفاق وتحديات، مذكرة ماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة تلمسان، أبو بكر بلقايد، 2010-2011، ص 46.

تتضمن سلسلة الأيزو 9000 مجموعة متناصقة من المقاييس تأكد الجودة العامة المطبقة على أي شركة سواء كانت كبيرة أو متوسطة أو صغيرة ، يمكن أن تستخدم مع أي نظام موجود وتساعد الشركة على تخفيض الكلفة الداخلية . وزيادة الجودة والفعالية والإنتاج ، وتكون بمثابة خطوة باتجاه الجودة الكلية وتحسينها المستمر ، وتنقسم مقاييس الأيزو 9000 إلى أربع أجزاء :

• الأيزو 9001: هي استعمال سلسلة تطبق على الشركات التي تعمل في تصميم والتطوير والتصنيع والخدمات، وهي تحدد نظام الجودة.<sup>1</sup>

الاستخدام عندما تتطلب العقود شرحا لقدرة المورد على تصنع، والتصنيع وتركيب وخدمة المنتج.

• الأيزو 9002: يطبق على السلع التي لا تتطلب تصميمًا ويعرف تأكيد الجودة في الإنتاج والتركيب والخدمة.

• الأيزو 9003: على كافة الشركات ويحدد نموذج نظام الجودة للتفتيش النهائي والاختبار.

• الأيزو 9004 : يطبق على عناصر الجودة المشار إليها في الوثائق السابقة بتفصيل أكبر ويقدم الخطوط الموجهة لإدارة الجودة ولعناصر نظام الجودة المطلوبة لتطوير وتنفيذ نظام جودة ما<sup>2</sup>

الفرع الرابع: خصائص مواصفات الـ 9001 (ISO) .

1. أنها مبنية على التراكم المصرفي لإدارة الجودة وتتعلق أساسا بأنظمة إدارة الجودة في المؤسسات.
2. أنها تمثل قاسما مشتركا للجودة المقبولة عالميا.
3. لأنها تكمل برنامج الجودة القائم على المؤسسة وتعمل تحسينه وتطويره.
4. لأنها تحدد المبادئ الأساسية التي تضمن القيام بأداء الأعمال بشكل أفضل.
5. أنها تركز على العمليات الداخلية وبالخصوص التصنيع والبيع والإدارة والدعم والخدمات التقنية.
6. أنها توفر الضمان للعمل ، بأن السلعة أو الخدمة قد تتجلى بأفضل الطرق التي يمكن أن تلبى احتياجاتهم وورغباتهم.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> عبد العزيز عبد العال زكي عبد العال، إدارة الجودة ودورها في بناء الشركات ، أطروحة دكتوراه في إدارة الأعمال، الجامعة الافتراضية الدولية بالمملكة المتحدة ، 2010، ص 17.

<sup>2</sup> عبد العزيز عبد العال زكي عبد العال، إدارة الجودة ودورها في بناء الشركات ، مرجع سبق ذكره، ص 18.

<sup>3</sup> بن العربي حمزة، مساهمة المواصفات القياسية العالمية (150) في تحقيق وتنمية الميزة التنافسية والمؤسسات الاقتصادية، مذكرة ماجستير في علوم التسيير ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة اكلي محند أولحاج، البويرة، 2014-2016، ص 73-75.

المبحث الثالث: سبل تسوية المنازعات التجارية الدولية.

نظرا للتطور المستمر الذي شهدته العقود التجارية وما نتج عنها من المعاملات الدولية المعقدة تكون في غالب الأحيان نشأة نزاعات بين المصدر والمستورد ومع تطور العقود التجارية لجأت الدول إلى حل هذه النزاعات بعدت وسائل من بينها المفاوضات التجارية والتحكيم.

المطلب الأول: المفاوضات التجارية.

الفرع الأول: تعريف المفاوضات التجارية.

المفاوضات التجارية هي اتصال بين طرفين يستخدمان كل ما لديهما من مهارات لتبادل الحوار الإقناعي ليصلا إلى تحقيق مكاسب مشتركة في نشاطات تجارية مختلفة مثل: البيع، الشراء، التحويل والتوزيع.<sup>1</sup>

الفرع الثاني: الخصائص القانونية للمفاوضات في عقود التجارة الدولية.

- 1- التفاوض مرحلة تمهيدية للتعاقد: التفاوض على العقد مرحلة تحضيرية، حيث بمقتضاه تبدأ مسيرة تبادل وجهات النظر وتنظيم علاقات الأطراف المتفاوضة تمهيدا لإبرام العقد النهائي. وكلما توصل المتفاوضان إلى اتفاق على طاولة المفاوضات على المسألة المطروحة يقومون بإفراغها في اتفاق مرحلي وحتى مع مواصلة التفاوض بغية الوصول إلى اتفاق على باقي المسائل المطروحة، وبذلك يتحرك المتفاوضون في اتجاه إبرام العقد خطوة بخطوة وتبرم عدة اتفاقيات نهائية لا سيما في العقود القانونية لحين انعقاد العقد أو التوقيع عليه من قبل المتفاوضين وعندئذ يعقد العقد نهائيا.
- 2- التفاوض على العقد له نتيجة احتمالية: التفاوض عملية احتمالية معقدة وتتأثر بالعادات والتقاليد الاجتماعية ولغة الأطراف، أي أن النتيجة النهائية للأطراف نتيجة احتمالية. أي أن التفاوض قد يتحقق أو لا يتحقق، ورغم النتيجة التفاوض على العقد دائما نتيجة احتمالية. إلا أن الاتفاق على التفاوض لا يعتبر من عقود الغرر أو العقود الاحتمالية، أي أن العقود الاحتمالية أحد الالتزامات فيها متوقعا في وجوده أو مقداره على أمر غير محقق الوقوع أو غير محدد وقت وقوعه.<sup>2</sup>
- 3- التفاوض على العقود يتم بين طرفين أو أكثر: التفاوض يجب أن يكون بين طرفين أو أكثر ولا يتحقق إلا بحدوث نوع من الاتصال بين شخصين أو أكثر، وذلك إما بالنقاش والحوار المباشر وإما بطريقة المراسلة، إذ أن جوهر التفاوض يكمن في الحوار وتبادل وجهات النظر المختلفة للوصول إلى اتفاق يحقق مصالح الطرفين.

<sup>1</sup> كايلى ريمة، التفاوض ودوره في تفعيل العملية البيعية، مذكرة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوقرة بومرداس، 2013-2014، ص50-51.

<sup>2</sup> يسرى عوض عبد الله، العقود التجارية الدولية مفاوضاتها - إبرامها - تنفيذها، دراسة تحليلية على ضوء نظرية العقد في التشريع الإسلامي، أطروحة دكتوراه، جامعة النيلين، جمهورية السودان، 2009، ص118-119.

- 4- التفاوض على العقد يتم باتفاق أطرافه: من مميزات التفاوض أنه يتم باتفاق الأطراف سواء كان الاتفاق كتابيا أو شفويا. والتفاوض يتم باتفاق سابق بين الأطراف من أجل إبرام عقد يوافقان عليه، لمناقشة شروطه وتحديد تفاصيله.
- 5- التفاوض مؤسس على المساواة في المراكز القانونية بين الأطراف المتفاوضة: الاعتراف يتساوى الطرفين في مراكزهم القانونية يعطي مجال للحوار والنقاش والذي يؤدي إلى تحقيق النتائج المرجوة للتفاوض.
- 6- مؤسس على الحرية في التفاوض: تنتم المفاوضات بالحرية المطلقة للأطراف ولديهم كل الحرية في مناقشة موضوع التفاوض. دون تدخل أي جهة من أخرى وتعتبر حرية المناقشة من الأمور الجوهرية بين أطراف التفاوض كما نصت مبادئ اليونيردو مبدأ حرية التعاقد في تحقيق أحكامه.
- 7- التفاوض على العقد يقوم بالمبادئ والأخذ والعطاء: تعتبر آلية يتم فيها تقريب وجهات النظر المختلفة للأطراف المتفاوضة وذلك عن طريق تبادل العروض والمقترحات، وقبول التفاوض في العقد يجعل كل طرف على استعداد تام لمناقشة شروط العقد والتعديل فيها والتنازل عن المطالب من أجل تكوين العقد.<sup>1</sup>
- 8- التفاوض على العقد تصرف إرادي: التفاوض بصفة عامة هو تصرف إرادي يحدث بإرادة الأطراف دون إجبار أو إكراه عليه، ويدل ذلك على رغبة الأطراف إلى التوصل إلى اتفاق لإبرام العقد، والأصل أنه لا يدخل طرف في التفاوض مع آخر إلا إذا توفرت الإرادة للتوصل إلى اتفاق.<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: التحكيم كوسيلة لفض منازعات العقود التجارية الدولية.

#### الفرع الأول: تعريف التحكيم.

يمكن تعريف التحكيم بأنه الطريقة التي يختارها الأطراف لفض النزاعات الناشئة بينهم عن طريق النزاع والبت فيه أمام شخص أو أكثر يطلق عليه التحكم أو التحكيم، دون اللجوء إلى القضاء، وكذلك حسب النزاع بإصدار قرار نهائي ملزم.

ومن هذا التعريف يمكن القول بأن التحكيم هو نظام العدالة الخاص، ويفضله يأخذ اختصاص حل النزاعات من قضاء الدولة ويوكل إلى أشخاص معروفين بحيادهم واستقلالهم ونزاهتهم.<sup>2</sup>

إن التحكيم هو نظام قانوني يؤدي وظيفة الفصل في منازعات مختلفة بشأنها أو ما يعرف بالخصومة التحكيمية ويقوم على أساسين:

<sup>1</sup> يسرى عوض عبد الله، العقود التجارية الدولية، مرجع سبق ذكره، ص 120-122.

<sup>2</sup> محمد نبي، الطرق البديلة لتسوية النزاعات التجارية، مذكرة الماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2011-2012، ص 10.

1. الأساس الأول: إرادة الأطراف واتفاهم على اللجوء إلى التحكيم واختياره بديلة عن القضاء.
2. الأساس الثاني: إقرار المشرع لهذه الإرادة في التشريع الداخلي وتنظيمها في قانون الإجراءات المدنية ومساعدة الأطراف على تحقيق هذه الغاية فالتحكيم قضاء خاص لا يجوز إجبار شخص عليه أو حرمانه من هذا الحق. وبالتالي فإرادة الأطراف وحدها لا تكفي لتأسيس سلطة محكمة التحكيم في الفصل في المنازعات المعروضة عليها بل لا بد أن يتم ذلك بموجب حدود القواعد التي يضمنها القانون سواء في المسائل الإجرائية أو الموضوعية والتي يجوز تسويتها عن طريق التحكيم.<sup>1</sup>

### الفرع الثاني: صور اتفاق التحكيم.

1- شرط التحكيم: هو اتفاق التحكيم الذي يواجه منازعات مستقبلية ومحملة غير قائمة بالفعل، ولكنها قد تنشأ في المستقبل، وقد استمد هذا الاتفاق تسميته من كونه يشكل جزءاً أو شرطاً من شروط العقد الأصلي، لاحتمال نشوء نزاع يجب تنفيذه أو تفسيره وبالتطيف على شرط التحكيم في مجال المنازعات الناشئة عن عقد النقل البحري للبضاعة مجال الدراسة، فيمكن القول بأنه اتفاق بين أطراف هذا العقد يتم بموجبه إرجاع شرط، يقضي بإحالة النزاعات التي سوف تنشأ مستقبلاً بمناسبة تنفيذ هذا العقد على التحكيم.

على أنه لا يوجد ما يمنع حتى ورود شرط التحكيم في عقد لاحق يكون مبرماً حيث الأطراف قبل نشأة أي نزاع بينهم، فيكون المميز لشرط التحكيم عندئذ ليس هو وروده في العقد الأصلي، ولكن كون المنازعات التي يشملها شرط التحكيم تبقى منازعات محتملة لم تنشأ بعد.

و كما عرفه التشريع الأمريكي: وفقاً لقانون التحكيم الفدرالي الصادر 1925 فقد وحد بين صورتين اتفاق التحكيم، حيث قرر في المادة الثانية منه صحة كل من شرط التحكيم المكتوب في أي عقد بحري أو تجاري، لعرض المنازعات الناشئة عن العقد كلها أو بعضها على التحكيم.

2- مشاركة التحكيم: بخلاف شرط التحكيم، تفترض مشاركة التحكيم أن الخلاف قد نشب بالفعل وتحدد معالمه، واتجهت إرادة الطرفين إلى الاتفاق على التحكيم لحسم الخلاف الناشب بينهما، ومن ثم تثار مسألة أساسية وهي تحديد ذاتيات المشاركة والتي تميزها عن شرط التحكيم. فمشاركة التحكيم هي في الحقيقة اتفاق شامل لكل متطلبات التحكيم، فهي لا تقتصر فقط على تقرير اللجوء إلى التحكيم في نزاع معين، وإنما تتولى تنظيم كل ما يتعلق بهذا التحكيم من حيث إجراءاته ونطاقه وموضوعه وضوابطه.

<sup>1</sup> منى بوختالة، التحكيم كوسيلة لتسوية النزاعات في مجال الاستثمار، مذكرة ماجستير، فرع التنظيم الاقتصادي، كلية الحقوق، جامعة قسنطينة، 2013-2014، ص 9-10.

وقد عرف بعض الفقه الفرنسي مشاركة التحكيم بأنها: اتفاق بين شخصين أو أكثر من الأشخاص المتنازعة لعرض نزاعهم على محكم أو أكثر من اختيارهم دون قضاء الدولة.<sup>1</sup>

الفرع الثالث: دار قرار التحكيم وإنهاء الإجراءات.

أولاً: القواعد الواجبة التطبيق على موضوع النزاع.

تناولت المادة 28 تحديد قواعد القانون الناظمة لجوهر النزاع، وبموجب الفقرة (1)، تفصل هيئة التحكيم في النزاع وفقاً لقواعد القانون التي يختارها الطرفان، وهذا الحكم هم من ناحيتين، فهو يمنح الطرفين حرية اختيار القانون الموضوعي الواجب التطبيق، وهذا أمر هام حينما لا يعترف القانون الوطني بذلك الحق بوضوح أو بصورة تامة. وبالإضافة إلى ذلك يوسع القانون النموذجي، بالإشارة إلى اختيار "قواعد القانون" بدلاً من الإشارة إلى "القانون"، نطاق الخيارات المتاحة للطرفين فيما يتعلق بتحديد القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع، فعلى سبيل المثال يمكن أن يتفق الطرفان على قواعد قانونية وضعها محفل دولي ولكن لم تدرج بعد في أي نظام قانوني وطني، ويمكن أيضاً أن يختار الطرفان اختياراً مباشراً صكاً مثل اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع بوصفه المتن القانوني في تلك الاتفاقية، وتتبع سلطة هيئة التحكيم، ومن ناحية أخرى، سبلاً أكثر تقليدية، فعندما لا يكون الطرفان قد اختارا القانون الواجب التطبيق، تطبق هيئة التحكيم القانون (أي القانون الوطني) الذي تفرره قواعد تنازع القوانين التي ترى أنها واجب التطبيق.

و تعترف المادة 28 (3) بأنه يجوز للطرفين أن يفوضا هيئة التحكيم الفصل في النزاع على أساس الإنصاف والحسن أو كمحكم عادل منصف. وهذا النوع من التحكيم (حيث يجوز لهيئة التحكيم أن تبت في النزاع على أساس المبادئ التي تعتقد أنها عادلة، دون حاجة إلى الرجوع إلى أي متن قانوني معين) ليست في الوقت الراهن مصروفة أو مستخدمة في جميع النظم القانونية. ولا يهدف القانون النموذجي إلى تنظيم هذا المجال.<sup>2</sup>

فهو يكتفي بلفت انتباه الطرفين إلى الحاجة إلى تقديم توضيحات في اتفاق التحكيم، وعلى وجه التحديد منح هيئة التحكيم الصلاحية. بيد أن الفقرة (3) توضح أنه في جميع الأحوال التي يكون فيها النزاع متعلقاً بعقد (بما في ذلك حالات التحكيم على أساس مراعاة الإنصاف والحسن) يجب أن تفصل هيئة التحكيم في النزاع وفقاً لشروط العقد وأن تأخذ في اعتبارها الأعراف التجارية المطبقة على المعاملة.

<sup>1</sup> بلباقي بومدين، التحكيم في المنازعات الناشئة عن عقد النقل البحري، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2017-2018، صص 38-42.

<sup>2</sup> لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي لعام 1985 مع التعديلات التي اعتمدت في عام 2006، الأمم المتحدة، فيينا، 2008، صص 33-34.

ثانيا: اتخاذ قرار التحكيم وغيره من القرارات.

يركز القانون النموذجي، في قواعد الخاصة باتخاذ قرار التحكيم (المواد 29-31) على الحالة التي تتألف فيها هيئة التحكيم من أكثر من محكم واحد. وفي تلك الحالة، يتخذ قرار التحكيم وأي قرار آخر بأغلبية المحكمين، باستثناء المسائل الإجرامية التي يجوز أن تترك لرئيس هيئة التحكيم. ويسري مبدأ الغالبية أيضا على التوقيع على قرار التحكيم، شريطة سبب غيبة أي توقيع.

و تنص المادة 31 (3) على أن يبين القرار مكان التحكيم وأنه يعتبر صادرا في ذلك المكان. ومفعول الحكم الخاص باعتبار القرار صادرا في مكان التحكيم هو التأكيد على أن إصدار القرار بصفة نهائية يشكل عملا قانونيا، لا يتفق بالضرورة في الواقع العملي مع أي حدث فعلي واحد. ولنفس السبب الذي يمنع من أن تتم إجراءات التحكيم في المكان المسمى "مكان التحكيم" القانوني، يجوز اتخاذ قرار التحكيم من خلال مداوات تجري في أماكن مختلفة أو عن طريق الهاتف أو عن طريق المراسلات. وعلاوة على ذلك، لا يتعين أو يوقع المحكمون على القرار وهم مجتمعون بدنيا في نفس المكان.

و يجب أن يصدر قرار التحكيم كتابة وأن يبين تاريخه، كما يجب أن يبين الأسباب التي بني عليها، ما لم يكن الطرفان قد اتفقا عل خلاف ذلك أو ما لم يكن القرار قد صدر "بشروط متفق عليها أي قرار تحكيميا يسجل أحكام تسوية ودية توصل إليها الطرفات". ويمكن أن يضاف إلى ذلك أن القانون النموذجي لا يشترط إثبات "الآراء المخالفة" ولا يحضره.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي، مرجع سبق ذكره، ص34.

**المبحث الرابع: الدراسات السابقة.**

من خلال دراستنا لهذا الموضوع نتطرق إلى الدراسات السابقة التي تساعدنا في استكمال هذه المذكرة.

**المطلب الأول: دراسة مذكرات**

مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه حول عقد البيع الدولي وذلك سنة 2011-2012 بجامعة أبي بكر بلقايد بتلمسان من طرف الطالب شيعة سفيان يراعي في دراسته لعقد البيع الدولي، لكل من أحكام والقواعد الدولية الناتجة عن الاتفاقيات الدولية أو عن الأعراف التجارية الدولية، وأيضا الأحكام الوطنية التي تنظم عقد البيع الدولي وبالأخص القواعد الضابطة وقواعد النظام العام. حيث توصل إلى أن النظام القانوني الجزائري يؤطر في عقود البيع الدولية. ويجعله في مستوى عالمي. ويعزز الأمان القانوني الممنوح للأطراف المتعاقدة، مما يضمن لكل طرف وجود أحكام قانونية واضحة وصريحة تضمن إلزام خصمه بأداء كل الالتزامات التي يفرضها عقد البيع الدولي.

مذكرة مكملة لنيل شهادة دكتوراه، حول النظام القانوني لصيغة التجارة الدولية وذلك سنة 2016-2017 بجامعة أبو بكر بلقايد بتلمسان من إعداد الطالبة بن عثمان فريدة تهدف في دراستها إلى الكشف عن الإطار القانوني للبضع التجارية باعتبارها موضوع قانوني جديد من أجل توضيح مفهومها لمعاملين التجاريين الدوليين بسبب الدور الذي تلعبه في عقود تجارتهم الدولية، فلا تخلوا العقود من استعمال البضع التي أعدتها غرفة التجارة الدولية لتسهيل المعاملات التجارية. وكذلك باعتبار الجزائر من الدول التي تركز تجارتهم على استيراد الدواء المصفى والنصف مصفى فيجب المستوردين الجزائريين أنفسهم محير على استعمال الصيغة التجارية في عقود الدولية حيث توصلت في دراستها أن قواعد Incoterms محاولة جريئة قامت بها غرفة التجارة الدولية على المستوى الدولي لتوحيد مصطلحات البيع الدولي، أين جسدت فعلا رغبة فاعلي التجارة الدولية في إيجاد تفسيرات قانونية موحدة يفهمها الجميع تسهل عليهم العملية التعاقدية.

**المطلب الثاني: دراسة كتب**

نوال عبد الكريم الأشهب، التجارة الدولية، عمان الأردن، 2014.

حاول الكاتب في دراسته إبراز أن عقود البيع الدولي لديها احتياجات محددة نظرا لتعدد النظم القانونية، الأمر الذي يزيد من كفاءة المعاملات التجارية الدولية، كما هو الحال مع المصطلحات التجارية الدولية التي تعكس العادات والأعراف التجارية التي تنظم التزامات كل من المصدر والمستورد وتجنب الأخطار المتعلقة بالبضاعة وتهدف هذه الدراسة إلى أن قواعد Incoterms تهدف لتوحيد القانون الدولي للمبيعات التجارية. كما ركز في دراسته على المصطلحات التجارية واتساع نطاق استخدامها في مجال التجارة الدولية.

## القيمة المضافة.

دراسة حول دور مصطلحات التجارة الدولية في الحد من النزاعات التجارية في الاقتصاد الدولي.

أحاول في هذه الدراسة إبراز أهم المستجدات التجارية الدولية في ظل النظام الدولي الجديد حيث أن في الدراسات السابقة لم يتم التعرض لها، كما أستخلص من هذه الدراسة مدى كفاءة incoterms في المعاملات التجارية الدولية والدور الذي تلعبه في عملية النقل، الهدف من هذه الدراسة تبين أهم العقود المستعملة في عمليات تبادل التجاري وكيف تتم تسوية المنازعات التي تحدث أثناء العقد، مع إبراز أهم المصطلحات التجارية الدولية التي تستعمل من اجل تحديد التزامات كل من البائع والمشتري والمخاطر والتكاليف التي يتعرض لها كل من الطرفين في عملية النقل الدولي، كما تختلف هذه الدراسة عن الدراسات السابقة أننا تطرقنا إلى أهم المصطلحات المستعملة في المجمع GLIK لتسيير الغاز الطبيعي خلال عملية استيراد وتصدير البضائع وتقديم نموذج عن كل مصطلح في المجمع

### خلاصة الفصل

إن العقد الدولي نظام قانوني يجسد المعاملات التجارية الدولية و يعتبر ركيزة من ركائز التبادل التجاري الدولي، لذلك تم استحداث العديد من الهيئات المتخصصة من أجل وضع الاتفاقيات الدولية الخاصة بمعاملات التجارة الدولية من أجل توحيد القواعد القانونية للحد من النزاعات التجارية و تنظيم المعاملات بين الدول.

## الفصل الثاني :

دراسة تطبيقية حول مصطلحات  
التجارية الدولية لمؤسسة GL1K

**تمهيد :**

مع تزايد المعاملات التجارية بين الدول واختلاف القواعد القانونية والمصطلحات التجارية المطبقة في دول العالم نشأت الحاجة إلى وضع قانون تجاري دولي يوحد القواعد القانونية التي تحكم المعاملات التجارية بين الدول ويفسر مصطلحات التجارة الدولية حيث أصدرت الغرفة التجارية الدولية مجموعة من التعاريف والمصطلحات المستخدمة في التجارة الدولية، لتجنب اختلاف تفسير هذه المصطلحات في مختلف دول العلم، حيث عرفت هذه القواعد باسم "Incoterms" توضح هذه القواعد مجموعة من المصطلحات التجارية المتبادلة بين المصدر والمستهلك في عقود بيع البضائع والمهام والتكاليف والمخاطر المتعلقة بتسليم البضائع وتطبيق هذه القواعد على عقد البيع، وتقوم غرفة التجارة بتعديل هذه المصطلحات حيث أن آخر تعديل أصدر في 2010 يضع 11 مصطلح.

ومنه فإن هذا الفصل سيعالج مباحث :

المبحث الأول : نشأة وتطور المصطلحات التجارية

المبحث الثاني : تطبيقات المصطلحات التجارية

المبحث الثالث : ماهية مؤسسة GL1K لتسييل الغاز الطبيعي

المبحث الرابع : نماذج لعقود التجارة الدولية باستخدام Incoterms.

## المبحث الأول: نشأة و تطور المصطلحات التجارية الدولية.

في مجال التجارة الدولية هناك شروط بين البائع و المشتري تفرض في معاملاتهم أثناء المبادلات التجارية و عليه لا بد من إيجاد اتفاق حول حركة البضائع من بلد المصدر إلى البلد المستورد، و صياغة ذلك في قواعد تيسر التجارة بين الدول، و تسعى هذه الشروط بمصطلحات التجارة الدولية "Incoterms".

### المطلب الأول: نشأة المصطلحات التجارية.

قواعد TNOCOTERMS هي اختصار للعبارة الانجليزية "International commercial Terms" وهي مجموعة من الرموز المستعملة في مجال التجارة الدولية تحمل دلالات خاصة متعارف عليها دوليا، يمكن من خلالها معرفة التزامات كل من البائع و المشتري من حيث مكان و زمان التسليم، و تحمل تبعة هلاك البضاعة و من الملزم بنقل البضاعة أو التأمين عليها أثناء النقل ، و من يتحمل مصاريف النقل و التأمين ، و من يقوم بإجراءات التصدير و الجمركة ، و من يستصدر الوثائق الخاصة بالبضاعة و منشئها و مصدرها ، و قد قامت غرفة التجارة الدولية (ICC) بجمع هذه القواعد و تحديد معانيها و الالتزامات الناشئة عنها أول مرة سنة 1936 وكانت تحتوي على 9 قواعد فقط و استمرت في العمل بها حتى عدلت سنة 1953 ، و عدلت مرة أخرى سنة 1967 ثم سنة 1974 ، و بعدها في 1976 ثم أضيف إليها نوعان من البيوع التجارية الدولية سنة 1980 ، ثم عدلت سنة 1990 و بعد ذلك سنة 2000 و كانت تضع 13 قاعدة ، و آخر تعديل حصل عليها هو تعديل 2010 و الذي دخل حيز التنفيذ في 1 جانفي 2011، أين أصبحت تضع 11 قاعدة فقط. و قد أصبح لهذه القواعد في العصر الحالي انتشار واسع و اعتراف لدى كل بلدان العالم ، و من بينها الجزائر أين يمكن من دون أي مانع قانون اللجوء إلى تطبيق هذه القواعد في العلاقات التجارية الخارجية للمتعامين الجزائريين.

و ها ما تؤكده المادة 27 من النظام الصادر عن البنك الجزائري رقم 61/07 المؤرخ في 03 فبراير 2007 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج و الحسابات بالعملة الصعبة التي تنص صراحة أنه: "يمكن استعمال مجموعة المصطلحات التجارية (Incoterms) التي تتضمنها أصول و أعراف الغرفة التجارية الدولية في العقود التجارية ما لم تنص الأحكام التشريعية التنظيمية على خلاف ذلك".<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: مفهوم الصيغة التجارية الدولية.

#### الفرع الأول: تعريف المصطلحات التجارية الدولية :

لقد عرف جانب من الفقه قواعد "Incoterms" على أنها قواعد دولية موحدة لتفسير المصطلحات التجارية حيث يتعلق الأمر بطرح قائمة من العقود النموذجية للأطراف، أين يكفيهم بالإحالة إليها التحديد بطريقة دقيقة

1 شعبة سفيان، عقد البيع الدولي، مرجع سبق ذكره، ص ص 225-226.

وصريحة الالتزامات التي تلزمهم ، تحت تحفظ وحيد يتمثل في التعديلات أو الإضافات التي قرروا إعطائها إياها من خلال الاتفاق على اشتراط ذلك صراحة.

و قد عرفها آخرون على أنها نشأت مع ما يسمى بقانون التجارة الدولي ، و الذي يتضمن توحيد القانون الدولي في المعاملات التجارية و اعتبروها على أنها من أحسن المظاهر التطبيقية لقانون التجارة الدولي.

أما غرفة التجارة الدولية التي أعدت تلك القواعد عرفتها على أنها "قواعد تحدد مسؤوليات كل من المشتري والبائع في تسليم البضائع في إطار عقد البيع ، فهي قواعد رسمية تحدد كيفية توزيع المصاريف و المخاطر بين الأطراف ، حيث أن قواعد Incoterms تدرج بانتظام في قلب عقود البيع على المستوى العالمي و أصبحت يوما بعد يوم جزءا أساسيا في اللغة التجارية.

و عرفتها كذلك بأنها "مجموعة من القواعد الدولية لتفسير المصطلحات الأساسية المستعملة في المعاملات التعاقدية، للاستعمال المختار من طرف رجال الأعمال الذين يفضلون القواعد الدولية الموحدة على القواعد الغير أكيدة و المختلفة التفسير بالنسبة لنفس المصطلحات في مختلف الدول"<sup>1</sup>

و يمكن تعريفها بأنها مجموعة القواعد المتعارف عليها دوليا لتفسير أهم المصطلحات المستعملة في عقود التجارة الدولية و كلمة Incoterms اختصار لاسم المجموعة باللغة الانجليزية و اسم الكامل هو International commercial terms.<sup>2</sup>

## الفرع الثاني: خصائص المصطلحات التجارية الدولية.

### 1- توحيد القواعد التجارية الدولية : مع تزايد المعاملات التجارية بين الدول و اختلاف القواعد

القانونية والمصطلحات التجارية المستعملة و المطبقة في دول العالم، نشأت الحاجة إلى وضع قانون تجاري دولي يوحد القواعد القانونية التي تحكم المعاملات التجارية بين الدول.

لذلك أصدرت غرفة التجارة الدولية مجموعة من المصطلحات و القواعد لتجنب اختلاف أو سوء أو وقوع تناقض عند تفسيرها في مختلف دول العالم ، و ذلك لتقوم بتشجيع المبادلات التجارية و تيسير التجارة الدولية.

### 2- قواعد التجارة الداخلية الخارجية : استعملت قواعد Incoterms منذ زمن طويل في عقود البيع

الدولية أين تعتبر البضائع الحدود الوطنية في جميع دول العالم، فالاتحادات الاقتصادية مثل الاتحاد الأوربي قلصت نوعا ما فيما يخص الشكليات عند الحدود الوطنية بين مختلف الدول، لذلك تشير

<sup>1</sup> بن عثمان فريدة، النظام القانوني للصيغ التجارية الدولية، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه، علوم في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان، 2016-2017، ص ص 122-124.

<sup>2</sup> مختار زايقية، التزامات أطراف عقد البيع الدولي للبضاعة وفقا لاتفاقية فيينا 1980، مذكرة ماجستير في العلوم القانونية والإدارية، فرع العقود والمسؤولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر - بن عكنون، 2010-2011، ص 21

2010 Incoterms أنها قواعد تطبق في عقود البيع سواء كانت نقل البضاعة داخل إقليم دولة واحدة أو أن كانت البضاعة عابرة للحدود الدولية. كما تؤكد قواعد Incoterms على إلزامية احترام الشكليات الخاصة بشأن التصدير و الاستيراد و التي تستمد إلزاميتها بمجرد دمجها و إدراجها في عقد البيع.

3- نقاط مرشدة لمستعملي قواعد التجارة الدولية : عند بداية كل قاعدة أو مصطلح Incoterms ، يمكن لمستعملها ملاحظة هذه النقط المرشدة، فهي بمثابة توضيحات للخاصية المميزة لكل مصطلح على حدى ، فضلا لتوضيح مجال استعماله و تحديد نقطة انتقال المخاطر و المسؤولية و كيفية توزيع التكاليف و النفقات بين البائع و المشتري، فهذه النقاط المرشدة لا تدخل ضمن قواعد 2010 Incoterms فما هي إلا نقاط مرشدة كما تشير إليه تسميتها، فهي لمساعدة المستعملين في اختيار المصطلح الأجدر تناسبا لعلاقتهم التجارية.

4- الاتصالات الالكترونية : الصيغة السابقة Incoterms كانت تفيد خصيصا أنه يمكن تعويض الوثائق برسائل EDI بمعنى Echange de données Informatisées أي "تبادل المعلومات الالكترونية نفس الأثر كالاتصالات القيمة التي تتم بالأوراق، و يكون ذلك بدمج بند في عقد البيع ينص صراحة على طريقة تبادل المستندات، إما بالطريقة الكلاسيكية أو بالطريقة الالكترونية فهذه الطريقة تتماشى مع مقتضيات التجارة المعاصرة.<sup>1</sup>

5- التأمين : تعتبر قواعد 2010 Incoterms أول صيغة نشرت بعد تعديل "شروط بوليصة التأمين" على نقل البضاعة، حيث أخذت بالتعديلات التي لحقت بهذه الشروط ، قواعد 2010 Incoterms تنص على المعلومات و المعطيات الواجبة التقديم فيما يخص التأمين ، و ذلك في الاتفاق على تعديل النقطة المتعلقة بتوزيع النفقات و التكاليف بين البائع و المشتري فعليهم أيضا التحديد صراحة إن رغبوا في تعديل مكان انتقال المخاطر من البائع و المشتري.<sup>2</sup>

### المطلب الثالث : قواعد 2010 Incoterms.

تجري غرفة التجارة الدولية ICC تعديلات على INCOTERMS كل عشر سنوات تقريبا، و ذلك لمواكبة التطورات التي تطرأ على التجارة الدولية ، و لهذا فقد قامت بمراجعة الـ 2010 INCOTERMS و أدخلت عليها عدة تغييرات، آخذة في الحسبان التطورات التي حدثت خلال العشر السنوات الماضية و أصدرت تباعا لذلك الـ 2010 INCOTERMS .

<sup>1</sup> منال قاسي، فعالية قواعد الأنكوترمز 2010 في تنظيم عقود البيع الدولي، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراء في القانون الدولي العام والخاص، كلية الحقوق سعيد حمدين، جامعة الجزائر - بن يوسف بن خدة ، 2017-2018، ص ص 36-39.  
<sup>2</sup> منال قاسي، فعالية قواعد الأنكوترمز 2010 في تنظيم عقود البيع الدولي، مرجع نفسه، ص 39.

و أهم الأسباب التي دعت لإحداث هذه التغييرات هي :

- انتشار مناطق التجارة الحرة عبر العالم، حيث أن الشروط الجديدة تأخذ بعين الاعتبار أن هناك في كثير من الأحيان لا حدود جمركية بين مجموعة من الدول كدول الإتحاد الأوربي مثلاً.
  - كما أثرت فيها التطورات التي حصلت في الاتصالات الالكترونية، إذ أنه خلال السنوات العشر الماضية، أصبحت الاتصالات الالكترونية بأسعار معقولة، و هذا التطور قد انعكس في الـ INCOTERMS 2010، إذ بينت أن أي وثيقة ورقية يمكن استبدالها بسجل أو إجراء الكترونية مساو لها ، في حالة إذا ما وافق الأطراف على ذلك أو جرت به عادات سارية.
  - و من جهة أخرى كان لأحداث 11 سبتمبر و غيرها من الأحداث اللاحقة أثر على تطور قواعد Incoterms ، فقد حرصت الحكومات على اتخاذ إجراءات صارمة ضد الأنشطة الإرهابية، و خاصة في حال نقل السلع عبر الحدود، فاعتمدت معايير دولية لتوفير مقومات الأمن و السلامة للحركة الدولية للبضائع، و في هذا الصدد فإن الشروط الجديدة تلزم أطراف البيع (البائع و المشتري) بأن يزود كل طرف منهما الطرف الآخر باحتياجاته من المعلومات التي تفيد المجال الأمني.
  - كما أثر فيها تغيير الشروط العامة لبوليصة التأمين على نقل البضائع، حيث ثمن مراجعة الشروط العامة المتعلقة ببوليصة التأمين و أصدرت مجموعة جديدة من الأحكام مؤرخة في 2009، و Incoterms 2010 تأخذ في الاعتبار هذه التغييرات<sup>1</sup>
- و لقد أثرت كل هذه المتغيرات في عالم الأعمال على قواعد Incoterms ، و ذلك لأن هذه القواعد نابعة أساساً من واقع الأعمال و من الأعراف التجارية الدولية، فكما يقول بعض الفقه بحق أن غرفة التجارة الدولية لا تخلق قواعد Incoterms ، إنما العقارات التجارية الدولية هي التي تغيرت خلال عشرة سنوات الأخيرة، و على هذه القواعد أن تساير المتغيرات.
- أما أهم التغييرات التي طرأت على الـ INCOTERMS 2010 فتتمثل في التالي :
- توسيع نطاق قواعد 2010 ليستعمل النطاق الوطني لدول، فبعدما كانت الشروط العامة السابقة تركز على عقود البيع الدولية فقط، وسعت INCOTERMS 2010 نطاق تطبيقها ليشمل إلى جانب النطاق الدولي النطاق الوطني للدول، أي أن القواعد الجديدة يمكن العمل بمقتضاها بين التجار الوطنيين و داخل الدولة الواحدة و عبر المناطق الحرة.
  - تصحيح مشكلة رسوم مناولة البضائع فبعدما كانت تواجه المشتري مشكلة احتمال دفع تكاليف الشحن مرتين، مرة إلى لبائع عن طريق عقد البيع، و مرة أخرى إلى مشغل المحطات عند استلام البضائع في الميناء، أو محطة الحاويات ، أصبحت الشروط الجديدة أكثر وضوحاً في تحديد التزامات الأطراف في هذه المسألة.

<sup>1</sup> شعبة سفبان، عقد البيع الدولي، مرجع سبق ذكره، ص ص 226-227.

- التعرض لمشكلة مبيعات السلسلة، إذ تسعى شروط Incoterms 2010 إلى توضيح بان التزامات بائع في وسط بيع سلسلة، تختلف عن التزامات البائع الأولي ، إذ في كثير من الأحيان ، المبيعات التي تنطوي على السلع الأساسية ، يتم بيعها عدة مرات من خلال العبور، و البائع في منتصف السلسلة، و شروط Incoterms 2010 توضح هذا الاختلاف من خلال توفير الالتزامات بت شراء البضائع المشحونة" كبديل "لشحن البضائع" في شروط Incoterms ذات الصلة.
- ثم حذف أربع قواعد من Incoterms 2000 و هي DAF ، DES ، DEQ ، DDU ، و تم استبدالها بقاعدتين جديدتين و هما : DAT و DAP.
- و قد أصبحت الشروط CIF ، CFR ، FOB تعتبر أن مخاطر فقد أو تلف البضائع تتحول إلى المشتري عندما توضح على ظهر السفينة ، و ليس عند عبور البضاعة سور السفينة كما أن الحال في الشروط التي قبلها.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> شعبة سفيان، عقد البيع الدولي، مرجع سبق ذكره، ص ص 228-229.

## المبحث الثاني: تطبيقات المصطلحات التجارية.

تحدد قواعد Incoterms كل من البائع و المشتري، و هنا يمكن تصنيف قواعد Incoterms ، إلى قواعد تضع التزامات تقع على عاتق البائع و هي مريحة له من الناحية العملية لأن التسليم يتم في محلاته، و أخرى مفضلة بالنسبة للمشتري لأن التسليم لا يحصل إلا في محل المشتري، لذلك يجب أن نبحث عن الالتزام بالتسليم وفق كل مصطلح على حدى.

### المطلب الأول: تصنيف الصيغ التجارية إلى مجموعات.

لقد صنفت غرفة التجارة الدولية الصيغ في جميع النسخ التي أصدرتها لقواعد Incoterms باستثناء النسخة الأخيرة لسنة 2010 إلى أربعة مجموعات، أما في نسخة 2010 فقد صنفها إلى بحرية و أخرى بجميع طرق النقل.

قسمت غرفة التجارة الدولية مصطلحاتها للتجارة الدولية في جميع النسخ التي أصدرتها إلى أربع مجموعات رئيسية، بحيث تتحدد كل مجموعة إلى الحرف الأول منها الذي يدل على طبيعة الالتزام الرئيسي للبائع في هذه المجموعة. تضم المجموعة E صيغة واحدة و التي يلتزم البائع فيها فقط بتجهيز البضاعة المتفق عليها للنقل في مصفه أو مكان إنتاجه. تبدأ المجموعة الثانية بالحرف F و تضم ثلاثة صيغ و التي تشترك جميعها في عدم التزام البائع بدفع نفقات الشحن البحري للبضاعة محل البيع إلى مكان المشتري. تبدأ المجموعة الثالثة بالحرف C و تضم أربع صيغ تشترك جميعها في التزام البائع بدفع نفقات شحن البضاعة إلى مكان المشتري. أخيرا تبدأ المجموعة الرابعة بالحرف D و التي كانت تحتوي قبل صدور النسخة الجديدة للصيغ التجارية الدولية لسنة 2010 خمسة صيغ و التي أصبحت في النسخة الجديدة ثلاثة فقط هذه الصيغ سواء السابقة أو الجديدة تشترك في التزام البائع بالشحن في ميناء الوصول.

#### 1- المجموعة E الانطلاق:

EXW (تسليم المصنع) يتم تحديد المكان: يقوم البائع بتجهيز البضاعة في مبادئه.<sup>1</sup>

2- المجموعة F: و تشمل البيوع تسليم ميناء القيام، و تضم ثلاث مصطلحات:

أ- البيع تسليم الناقل أو Free carrier و يرمز له بالحروف FCA.

ب- البيع تسليم على رصيف ميناء المشحن أو Free a long side ship و يرمز له بالحروف FAS.

ت- البيع بصيغة التسليم على ظهر السفينة أو Free on board و يرمز له بالحروف FOB.<sup>1</sup>

1 بن عثمان فريدة، النظام القانوني للصيغ التجارية الدولية، مرجع سبق ذكره، ص140-141.

- 3- المجموعة C: و تشمل البيوع التي يلزم فيها البائع بإبرام عقد النقل و دفع أجرة النقل و هي:
- أ- البيع مع تحمل البائع نفقات البضاعة و أجرة النقل أو Cost & Freight و يرمز له بالأحرف .CFR
- ب- البيع مع تحمل البائع نفقات البضاعة و أجرة النقل و مصاريف التأمين & Cost insurance & Freight و يرمز له بالرمز CIF.
- ت- البيع مع تحمل البائع نفقات النقل إلى مكان الوصول Carriage paid to named place of destination و يرمز له بالرمز CPT.
- ث- البيع مع تحمل نفقات النقل و التأمين إلى مكان معين للوصول Carriage and insurance paid to named place of destination و يرمز له بالأحرف CIP.<sup>2</sup>
- 4- المجموعة D الوصول:
- أ- DAP : كل من الصيغ DAF (مسلم على الحدود يتم تحديد المكان)، و DES (تسليم السفينة يتم تحديد الميناء)، DAU (مسلمة من دون دفع رسوم) يتم تحديد مكان الوصول تم إلغاؤها في نسخة Incoterms 2010 و عوضت بالصيغة DAP، هذه الصيغة التي يلتزم فيها البائع بوضع البضاعة المنقولة محل البيع تحت تصرف المشتري في المكان المسمى جاهزة للتفريغ من المركبة الواصلة.
- ب- DAT: الصيغة DEQ (تسليم المرسى) يتم تحديد الميناء، ألغيت كذلك في نسخة أنكوترمز 2010 و عوضت DAT، هذه الأخيرة التي يلتزم فيها البائع بوضع البضاعة المنقولة محل البيع تحت تصرف المشتري بعد تفريغها من المركبة الواصلة في المحطة المسماة.
- ت- DDP: (تسليم خالص الجمارك) يتم تحديد مكان الوصول: تسليم البضاعة في المكان المتفق عليه لتخزين أو استعمال البضاعة في دولة المشتري، و عليه نفقات و رسوم الاستيراد و تخليص البضاعة من ميناء الاستيراد تكون على عاتق البائع.<sup>3</sup>

1 مختار رزايقية، التزامات أطراف عقد البيع الدولي للبضاعة وفقا لاتفاقية فيينا لسنة 1980، مرجع سبق ذكره، ص22.  
2 مختار رزايقية، التزامات أطراف عقد البيع الدولي للبضاعة وفقا لاتفاقية فيينا لسنة 1980، مرجع نفسه، ص22-23.  
3 بن عثمان فريدة، النظام القانوني للصيغ التجارية الدولية، مرجع سبق ذكره، ص142-143.

## المطلب الثاني: الحقوق و الواجبات المترتبة في المصطلحات التجارية.

### الفرع الأول: البيع تسليم مكان المنتج EXW:

يعد هذا النظام أقل الأنظمة في ترتيب التزامات على البائع حيث يتحمل المشتري كافة النفقات و المخاطر بنقل البضاعة من منشأة البائع، و التي قد تكون مصنع أو مخزن، و يجدر أن يحدد مكان بدقة. بحيث أن البائع غير مسؤول على شحن البضاعة داخل أو فوق وسيلة النقل التي وفرها المشتري، و لا بالتخليص الجمركي عند تصدير البضاعة. فهذا المصطلح يمثل الالتزام في حده الأدنى للبائع، فالمشتري يتحمل جميع النفقات و المخاطر المتوقعة خلال مسار نقل البضاعة من مكان منشأة البائع إلى المكان المرغوب فيه. غير أنه، إذا رغب طرفا العقد تحميل البائع مسؤولية شحن البضاعة من مكان المصنع إلى مكان الذي يريد المشتري، و كذا المخاطر و النفقات المتعلقة بذلك عند مسار النقل فيجب عليهم تحديد ذلك بصفة واضحة بدمج بند صريح ينص على ذلك بعقد البيع. و بالتالي فهذا المصطلح لا يجب استعماله إذا كان المشتري غير قادر، سواء بصفة مباشرة أو غير مباشرة أن يتخذ الإجراءات الجمركية اللازمة للتصدير.<sup>1</sup>

#### أولاً: التزامات البائع:

أ- توريد البضاعة طبقاً للعقد: يورد البضاعة و الفاتورة التجارية على أن تكون البضاعة مطابقة تماماً للشروط عقد البيع، و عليه تقديم شهادة مطابقة البضاعة للشروط و المواصفات المتفق عليها في عقد البيع إذا كان العقد ينص على ذلك.

ب- الأذون و التراخيص و المستندات الرسمية: يقوم بناء على طلب المشتري و على نفقته و تحت مسؤوليته بتقديم كل المساعدات الممكنة لإصدار ترخيص التصدير أو أية مستندات رسمية أخرى تكون لازمة لعملية تصدير البضاعة.

ت- عقد النقل و عقد التأمين:

بالنسبة لعقد النقل: غير مسؤول.

بالنسبة لعقد التأمين: غير مسؤول.

ث- تسليم البضاعة: يضع البضاعة تحت تصرف المشتري في مكان التسليم المتفق عليه، و في الموعد أو خلال الفترة المذكورة في العقد. و إذا لم يكن هناك اتفاق على تحديد الموعد أو تحديد المكان، يقوم بتسليم البضاعة في المكان المعتاد و في الموعد المختار لتسليم مثل هذه البضاعة.

<sup>1</sup> منال قاسي، فعالية قواعد الأنكوترمز 2010 في تنظيم عقود البيع الدولي، مرجع سبق ذكره، ص30.

ج- انتقال المسؤولية على المخاطر: يتحمل البائع بكافة مخاطر الفقد أو التلف الذي يلحق بالبضاعة حتى لحظة تمام وضعها تحت تصرف المشتري.

د- أخطار المشتري: يقوم بأخطار المشتري بطريقة واضحة بموعد و مكان وضع البضاعة تحت تصرفه.

و- إثبات التسليم و مستندات النقل أو الرسائل الالكترونية المماثلة.<sup>1</sup>

ر- فحص و تغليف و تجنيب البضاعة: يتحمل تكاليف فحص البضاعة و تحديدها [مثل فحص نوع البضاعة و قياسها و وزنها و عددها] و هي العمليات الضرورية لوضع البضاعة تحت تصرف المشتري.

و يتحمل تكاليف تغليف أو تعبئة أو تحريم البضاعة [ما لم يجرى العرف بإمكانية تداول هذه البضاعة صبا دون تغليف أو تعبئة أو تحريم] و ذلك إذا كانت هذه العمليات ضرورية لتمكين المشتري من نقل البضاعة، و على فرض أن البائع قد أحيط علما بكيفية و ظروف نقل البضاعة [كمعرفة وسيلة النقل و مكان الوصول] و عليه أيضا وضع العلامات اللازمة على البضاعة.<sup>2</sup>

#### ثانيا: التزامات المشتري:

- يلتزم المشتري باستلام البضاعة بمجرد وضعها تحت تصرفه في المكان و الزمان المنصوص عليهما في العقد، و أن يدفع ثمن البضاعة المحددة في عقد البيع.
- يتحمل المشتري كافة النفقات و الأخطار المتعلقة بالبضاعة منذ الوقت التي توضع فيه تحت تصرفه، بشرط أن تكون هذه البضاعة مطابقة للعقد و ثم تعيينها على وجه التحديد باعتبارها البضاعة محل البيع.
- و يحدد هذا الالتزام وقت انتقال تبعة هلاك إلى المشتري، و هو الوقت الذي تصبح فيه البضاعة جاهزة لتسليمها إلى المشتري و وضعها تحت تصرفه بعد أخطار المشتري بذلك خلال مدة معقولة، و لما كان المشتري هو الملزم بشحن البضاعة على وسيلة نقلها، فإنه يلتزم بداهة بمخاطر الشحن.

<sup>1</sup> مختار الشويبي، مصطلحات التجارة الدولية والنقل البحري وأنواع النقل الدولية الأخرى مع قواعد Incoterms، المصرية اللبنانية، الطبعة الخامسة، 1990، ص 259-260.

<sup>2</sup> مختار الشويبي، مرجع نفسه، ص 261.

- يتحمل المشتري أية رسوم جمركية أو ضرائب تتعلق بالبضاعة بسبب تصديرها، و يعني هذا الالتزام أن المشتري يلتزم بسداد كل ما يفرض على البضاعة من رسوم جمركية أو ضرائب في دولة التصدير و بسبب عملية التصدير، فإذا قام البائع بدفعها فإنه يطالب بها المشتري.
- عندما يحتفظ المشتري بحقه في استلام البضاعة المباعة خلال مهلة معينة. و كذلك بحقه في اختيار مكان الاستلام، ثم أخفق في إصدار تعليمات في هذا الشأن، في الوقت المناسب فإنه يتحمل النفقات الإضافية للبضاعة و جميع مخاطرها منذ الوقت الذي تنتهي فيه المهلة المحددة بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد، و ثم تعيينها باعتبارها البضاعة محل البيع.<sup>1</sup>
- يلتزم المشتري بجميع النفقات اللازمة للحصول على المستندات المشار إليها في البند 7 من التزامات البائع، بما في ذلك نفقات شهادات مصدر البضاعة و إذن التصدير و الرسوم القنصلية للتصدير على هذه المستندات، لأن المشتري هو الذي يطلب استصدار هذه الشهادات بمعاونة البائع في الدولة التي يقع فيها ميناء الشحن.<sup>2</sup>

### الفرع الثاني: تسليم جانب السفينة (ميناء الشحن المعين) FAS.

يعني مصطلح تسليم جانب السفينة إلى أن البائع يفي بالتزامه بالتسليم عند وضع البضاعة بجانب السفينة في ميناء الشحن المعين، و هذا يعني الشاري يتحمل جميع نفقات و مخاطر فقدان أو الضرر التي تلحق بالبضاعة منذ تلك اللحظة، و يتطلب هذا المصطلح FAS من البائع أن يخلص البضاعة للتصدير<sup>3</sup>

#### أولاً: التزامات البائع في البيع FAS.

- توريد السلع وفقاً للعقد: يجب على البائع في البيع FAS الالتزام بتوريد السلع إلى المشتري وفقاً لما جاء في بنود العقد و يجب عليه تقديم الفواتير و المعلومات الكافية على البطاقة.
- التصاريح و الموافقات: يجب على أي وثيقة يطلبها المشتري من إجازات لتصدير و أوراق جمركية.
- عقد نقل و التأمين: في البيع FAS ليس على البائع أي التزام من أجل عقد التأمين و التأمين على البضاعة.

<sup>1</sup> نوال عبد الكريم الأشهب، التجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص58-59.  
<sup>2</sup> مختار الشويبي، مصطلحات التجارة الدولية والنقل البحري وأنواع النقل الدولية الأخرى مع قواعد Incoterms ، مرجع سبق ذكره، ص59.  
<sup>3</sup> الجمعية العامة لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، المصطلحات التجارية الدولية Incoterms ، الغرفة التجارية الدولية، 2000، ص26.

- التسليم: يجب على البائع أن يسلم البضاعة بجانب السفينة و في مكان التحميل المخصص لسفينة معينة من طرف المشتري في الميناء المتفق عليه و في التاريخ و الوقت المحدد من طرف المشتري.
- نقل المخاطر: يجب على البائع أن يتحمل جميع المخاطر التي تقع على البضاعة و الأضرار التي تلحق بها حتى لحظة التسليم بجانب السفينة.
- توزيع النفقات: يجب على البائع دفع كل النفقات المتعلقة بالسلعة في لحظة تسليمها و كل النفقات الخاصة بإجراءات التصدير و الضرائب.
- أخطار المشتري: يجب على البائع إخبار المشتري أن البضاعة قد سلمت و يجب تحديد وقت الاستلام و التأكد من أن التسليم كان في الوقت المحدد في العقد، و يجب عليه تزويد المشتري بالوثائق اللازمة التي تثبت تسليم السلعة سواء بالوسائل العادية أو عن طريق المراسلة الإلكترونية (EDI).<sup>1</sup>
- المعاينة و التوضيب و الرسم: يجب على البائع تسهيل عملية المعاينة و دفع جميع نفقات المعاينة و القيام بتغليف السلعة بالطريقة التي تحتاجها السلعة و ذلك بما يتلاءم مع طبيعة هذه السلعة من أجل إعدادها لنقلها بالسفينة و يجب على البائع وضع الرسم المناسب من أجل تبيان السلعة ومحتواها و كيفية نقلها و تخزينها من أجل حمايتها و يجب على البائع التسهيل للمشتري من أجل استلام أي وثيقة خاصة بالسلعة يمكن أن يحتاج لها المشتري من أجل إتمام عملية استيراد السلعة في بلدها و كل الشهادات التي يحتاجها في عملية الاستيراد.<sup>2</sup>

#### ثانيا : التزامات المشتري.

- يلتزم المشتري بأن يخبر البائع باسم السفينة و الرصيف الذي سيتم منه الشحن و مواعيد تسليم البضاعة بجانب السفينة.
- يتحمل المشتري جميع نفقات و مخاطر البضاعة من وقت تسليمها بجانب السفينة الناقلة في ميناء الشحن المتفق عليه و في الميعاد أو خلال العملية المتفق عليها، كما يلتزم بدفع الثمن المنصوص عليه في عقد البيع.
- يتحمل المشتري أية نفقات إضافية بسبب عدم وصول السفينة المتفق عليها لنقل البضاعة في الميعاد المحدد أو بسبب أن هذه السفينة لن يمكنها نقل البضاعة أو أنهت عملية شحن البضاعة عليها قبل الميعاد المتفق عليه كما

<sup>1</sup> أحمد أسامة طرابلسي، عقد البيع فوب (FOB)، مذكرة ماجستير، العقود والمسؤولية، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر، 2013-2014، ص 25-27.

<sup>2</sup> أحمد أسامة طرابلسي، عقد البيع فوب (FOB)، مرجع نفسه، ص 27.

يتحمل المشتري جميع المخاطر المتعلقة بالبضاعة من وقت البائع بوضعها تحت تصرف المشتري بشرط أن تكون البضاعة مطابقة العقد و مفرزة بوضوح و معينة باعتبارها البضاعة محل البيع.

- إذا لم ينجح المشتري في تسمية السفينة الناقلة للبضاعة في الوقت المناسب، أو إذا احتفظ لنفسه بالحق في مهلة يستلم فيها البضاعة أو يعين فيها ميناء الشحن، أو إذا احتفظ المشتري في إعطاء تعليماته إلى البائع في الوقت المناسب، فإنه يتحمل أي نفقات إضافية بسبب هذا الإخفاق و يتحمل أيضا جميع مخاطر البضاعة من وقت انتهاء المهلة المتفق عليها للتسليم، بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد و تم إفرازها أو تعيينها باعتبارها البضاعة المتعاقد عليها.

يتحمل المشتري جميع النفقات و التكاليف المتعلقة بالحصول على المستندات المشار إليها في البنود (3-8-9) من التزامات البائع.<sup>1</sup>

### الفرع الثالث: عقد البيع (FOB) تسليم البضاعة على ظهر السفينة.

يعني مصطلح تسليم متن السفينة: أن البائع يفي بالتزامه عندما تجتاز البضاعة حاجز السفينة في ميناء الشحن المعين. و هذا يعني أن على الشاري أن يتحمل جميع النفقات و أخطار فقدان أو الضرر الذي يلحق بالبضاعة منذ تلك النقطة، كذلك فإن هذا المصطلح يتطلب من البائع أن يقوم بتخليص البضاعة للتصدير. لا يستخدم هذا المصطلح إلا في حالة النقل البحري أو النقل خلال الطرق المائية الداخلية فقط، و حين لا تكون نية الأطراف متجهة إلى تسليم البضاعة بعد حاجز السفينة، يتوجب استعمال مصطلح FCA.

#### أولاً: التزامات البائع:

- تجهيز البضاعة وفقا لشروط العقد: على البائع أن يجهز البضاعة و الفاتورة التجارية أو الرسالة الالكترونية المماثلة، وفقا لشروط عقد البيع و لأي إثبات مطابقة أخرى قد يتطلب العقد.

- الإجازات و الموافقات و الإجراءات: على البائع الحصول على مسؤوليته و نفقته الخاصة، على إجازة التصدير أو أية موافقة رسمية أخرى و حيث ينطبق ذلك القيام بجميع الإجراءات الجمركية الضرورية لتصدير البضاعة.

- عقود النقل و التأمين: لا يوجد التزام.

- التسليم: على البائع أن يسلم البضاعة على متن السفينة المعينة من قبل الشاري في ميناء الشحن المعين بالتاريخ أو ضمن الفترة المتفق عليهما و بالطريقة المعتادة في ميناء الشحن.

<sup>1</sup> محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، مدرسة القانون الدولي العام، دار الرابية للنشر والتوزيع، الأردن-عمان، 2013، ص117-118.

- نقل المخاطر: مع عدم الإخلال بنود المادة ب/5، يتحمل البائع جميع مخاطر فقدان أو الضرر الذي يلحق بالبضاعة حتى لحظة اجتيازها حاجز السفينة في ميناء الشحن المعين.
- توزيع النفقات: مع عدم الإخلال بنود المادة ب/6، على البائع أن يدفع جميع النفقات المتعلقة بالبضاعة حتى لحظة اجتيازها حاجز السفينة في ميناء الشحن المعين. و حيث ينطبق ذلك نفقات الإجراءات الجمركية الضرورية لتصدير البضاعة، بالإضافة إلى جميع الرسوم و الضرائب و النفقات الأخرى المتوجبة عند التصدير.
- إخبار الشاري: على البائع إخبار الشاري قبل وقت كاف بأنه تم تسليم البضاعة.
- إثبات التسليم أو مستند النقل أو الوثائق الالكترونية المماثلة: على البائع أن يزود الشاري، على نفقة البائع، بالمستندات المعتادة لإثبات التسليم.<sup>1</sup>
- على البائع أن يقدم للشاري بناء على طلب الأخير و على مسؤوليته و نفقته كل مساعدة ممكنة للحصول على مستند النقل العائد لعقد النقل (مثل بوليصة الشحن القابلة للتداول، بوليصة الشحن البحري غير قابلة للتداول، و مستند النقل عبر الطرق المائية الداخلية أو مستند النقل المتعدد الوسائط).
- المعاينة، التغليف، التأشير: على البائع أن يدفع نفقات عمليات المعاينة (مثل معاينة النوعية و القياس و الوزن و العدد) الضرورية لتسليم البضاعة.

#### ثانياً: التزامات المشتري:

- دفع الثمن: على الشاري أن يدفع الثمن المنصوص عليه في عقد البيع.
- الإجازات و الموافقات و الإجراءات: على الشاري الحصول على مسؤوليته و نفقته الخاصة، على إجازة التصدير أو أية موافقة رسمية أخرى و إتمام جميع الإجراءات الجمركية لاستيراد البضاعة، و عند الضرورة، لنقلها بطريقة الترانزيت عبر بلد آخر.
- عقود النقل و التأمين:
- عقد النقل: على الشاري أن يبرم و على نفقته الخاصة عقد النقل البضاعة من ميناء الشحن المعين.
- عقد التأمين: لا يوجد التزام.
- الاستلام: على الشاري أن يستلم البضاعة.

<sup>1</sup> تقرير من الأمين العام، الجمعية العامة لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، المصطلحات التجارية الدولية (Incoterms)، الغرفة التجارية الدولية، 10 أبريل 2000، ص 29-32

– نقل المخاطر: يتحمل الشاري جميع مخاطر فقدان أو الضرر الذي يلحق البضاعة منذ لحظة اجتيازها حاجز السفينة في ميناء الشحن المعين، و إذا لم يتم إبّاح البائع منذ التاريخ المتفق عليه للتبليغ أو منذ انتهاء المهلة المتفق عليها لهذه الغاية، أو بسبب عدم تمكن السفينة من قبله من الوصول في الوقت المحدد، أو من أخذ البضاعة أو بسبب قيامها بإغلاق باب التحميل في وقت أبكر من موعد التحميل الذي تم الإخبار به شريطة أن تكون البضاعة مميزة وفقا لشروط العقد، بمعنى أن تكون مفروزة أو معروفة بشكل واضح على أنها البضاعة موضوع العقد.

– توزيع النفقات: على الشاري أن يدفع جميع النفقات المتعلقة بالبضاعة منذ لحظة اجتيازها حاجز السفينة في ميناء الشحن المعين، و أي نفقات إضافية ناجمة عن عدم تمكن السفينة من قبله من الوصول في الوقت المحدد، أو من أخذ البضاعة في الوقت المتفق عليه، أو بسبب إغلاق باب التحميل في وقت أبكر من موعد التحميل الذي تم الإخبار به، أو عدم قيام الشاري بإخبار البائع شريطة أن تكون البضاعة مميزة وفقا لشروط العقد، أن يدفع جميع الرسوم و الضرائب<sup>1</sup> والتكاليف الأخرى، بالإضافة إلى نفقات الناجمة عن الإجراءات الجمركية المتوجبة عند استيراد البضاعة و نقلها بطريقة الترانزيت عبر بلد آخر

– إخبار البائع: على الشاري إخبار البائع قبل وقت كاف بأنه تم تسليم البضاعة.

– إثبات التسليم أو مستند النقل أو الوثائق الالكترونية المماثلة: على الشاري أن يقبل إثبات التسليم.

– معاينة البضاعة: على الشاري أن يدفع نفقات المعاينة قبل الشحن، باستثناء الحالة التي يتم فيها المعاينة بطلب من السلطات الرسمية في بلد التصدير.<sup>2</sup>

### الفرع الرابع: البيع FCA تسليم البضاعة للناقل (مكان تسليم معين):

و المقصود بهذا البيع أن يقوم البائع بتسليم البضاعة إلى الشخص الذي يعينه المشتري في المكان و الزمان المحدد و المتفق عليهما مسبقا.

و الشخص الذي يعينه المشتري هو الناقل و لكن ليس بضرورة أن يكون ناقل فريما يكون متعهدا يلتزم بالقيام بدور الناقل. و يستعمل هذا البيع من البيوع التجارية الدولية بغض النظر عن الوسيلة المستعملة في النقل على غرار النقل بالسكة الحديدية أو بحر أو جو.

<sup>1</sup> من الأمين العام، المصطلحات التجارية الدولية (الأنكوترمز)، الغرفة التجارية الدولية، مرجع سبق ذكره، ص 30-32.  
<sup>2</sup> تقرير من الأمين العام، المصطلحات التجارية الدولية (الأنكوترمز)، الغرفة التجارية الدولية، مرجع نفسه، ص 32.

أولاً: التزامات البائع:

- توريد البضاعة طبقاً لما ورد في العقد: يجب على البائع في هذا البيع أن يقدم البضاعة كما اتفق عليها الطرفان في العقد و بالإضافة إلى ذلك فإنه لا بد من أن يقدم للناقل كافة الوثائق و المستندات من فاتورة تجارية أو وثائق إلكترونية أو معطيات تثبت مطابقة السلعة لما اتفق عليه في العقد أو أي وثيقة إثبات أخرى يمكن أن يتطلبها العقد.
- الإجراءات و الموافقات و التصاريح اللازمة: على البائع أن يقوم باستخراج و الحصول على أي تصريح أو إذن بالتصريح أو موافقات إدارية رسمية من أجل تصدير السلعة و كذلك القيام بالإجراءات الجمركية الضرورية على البضاعة من أجل تهيئتها للتصدير و ذلك كله على نفقته و مسؤوليته الخاصة لصالح المشتري.
- عقد النقل و التأمين: طبقاً لما جاء في اتفاقية Incoterms 2000 فإن عقد النقل و التأمين ليس من مسؤوليات و التزامات البائع في البيع (FCA) و مع ذلك إذا طلب المشتري من البائع إبرام عقد النقل و التأمين لصالحه فللبائع حرية القبول أو الرفض و لكن عليه إخبار المشتري بموقفه في الوقت المناسب.<sup>1</sup>
- التسليم: يجب على البائع تسليم البضاعة إلى عهدة الناقل أو أي شخص مسمى من قبل المشتري أو المختار من قبل البائع و ذلك في المكان المسمى و في التاريخ أو المهلة المتفق عليها للتسليم. و المكان المسمى يمكن أن يكون المكان التابع للبائع يسمى مكان شحن البضاعة. و يمكن أن يكون هذا المكان عدة نقاط مختلفة فللبائع حق اختيار النقطة الملائمة له و في بعض الحالات يتعذر على المشتري تحديد نقطة التسليم بدقة فيمكن للبائع أن يقدم بتسليم البضائع إلى الناقل بالطريقة التي يراها مناسبة حسب الطريقة التي تتطلبها خصوصية البضاعة من أجل نقلها.
- نقل المخاطر: يجب على البائع تحمل جميع المخاطر الناجمة عن فقدان أو الضرر الذي يمكن أن يلحق بالبضاعة في لحظة تسليمها.
- توزيع النفقات: يجب على البائع دفع النفقات المتعلقة بالبضاعة من لحظة تسليمها و تشمل نفقات الإجراءات الجمركية و الرسوم الضريبية و المصاريف الأخرى المطلوبة عند التصدير.
- أخطار المشتري: في حالة ما إذا كان هناك مشكل في تسليم الناقل للبضاعة أو رفضه استلامها أو تقاعسه عن التسليم و جب على البائع إخبار المشتري في الوقت المناسب دون تأخير.

<sup>1</sup> أحمد أسامة طرابلسي، عقد البيع فوب (FOB)، مرجع سبق ذكره، ص 17-19.

- إثبات التسليم أو مستند النقل أو الوثائق الالكترونية: يجب على البائع أن يزود المشتري بالوثائق اللازمة المعمول بها عادة و التي تثبت تسليمه للبضاعة للناقل و تكون هذه المستندات إما مستند النقل أو بوليصة الشحن أو إشعار الشحن بالسكة الحديدية أو شحن بالطريق البحري أو مستند النقل المتعدد الوسائط. ويمكن أن تكون هذه المستندات إلكترونية في حالة ما إذا اتفق الطرفان على ذلك.
- المعاينة و التغليف و الرسم: يجب على البائع دفع نفقات المعاينة اللازمة و تكون هذه المعاينة إما بفحص النوعية أو قياسها أو وزنها و ذلك لمطابقتها مع ما جاء في عقد البيع. نفقات المعاينة على حساب البائع. و يجب على البائع القيام بعملية التغليف و التوضيب اللازمين للسلعة إذا كانت تحتاج إلى توضيب أما إذا كانت السلعة لا تحتاج إلى توضيب فوجب على البائع تجهيزها بالطريقة المعمول بها في العرف التجاري. و كذلك وجب على البائع رسم السلعة و التأشير عليها بحيث يكون هذا الرسم واضح يحدد فيه طبيعة السلعة و مواصفاتها و يعد هذا من واجبات البائع.<sup>1</sup>

#### ثانيا: التزامات المشتري.

- دفع الثمن: و يجب على المشتري دفع الثمن المنصوص عليه في عقد البيع و يكون هذا الثمن في مقابل السلعة فقط وقت التسليم فلا يدخل في الثمن زيادات خارجية في مانع الاتفاق عليه في العقد.
- الايجازات و التصاريح و الإجراءات: وجب على المشتري أن يحصل على جميع التراخيص و المواصفات الرسمية من أجل استيراد السلعة و كذلك الإجراءات الجمركية تخصيص أماكن استقبال السلعة.
- عقد النقل و التأمين: وجب على المشتري إبرام عقد النقل من مكان التسليم إلى حيث بلده أو مقره، و كذلك وجب عليه شراء بوليصة التأمين على البضاعة من وقت استلامها.
- استلام البضاعة: و يكون في نقطة التسليم المتفق عليها مسبقا.
- نقل المخاطر: يتحمل المشتري جميع الأخطار على السلعة منذ لحظة استلامها.
- دفع نفقات السلعة: يتحمل المشتري جميع نفقات السلعة عند استلامها و تتمثل في جميع نفقات الرسوم والضرائب و مصاريف إجراءات أخرى.

<sup>1</sup> أحمد أسامة طرابلسي، عقد البيع فوب (FOB)، مرجع سبق ذكره، ص 19-21.

- إخطار البائع : يجب على البائع إخطار البائع بكل المعلومات الكافية عن وقت التسليم و المكان المتفق عليه.<sup>1</sup>

### الفرع الخامس: البيع CIF الالتزام بنفقات البضاعة و أجرة النقل و مصاريف التأمين.

يعتبر هذا العقد الذي يشمل التزام البائع فيه دفع نفقات البضاعة و مصاريف التأمين و أجرة نقلها هو ذا العقد السابق مع إضافة مصاريف التأمين على عاتق البائع ليقدّم إلى المشتري وثيقة تأمين ضد أخطار هلاك أو تلف البضاعة أثناء نقلها، فيتعاقد البائع مع المؤمن و يدفع قسط التأمين، إذ يشمل الثمن المحدد لهذا البيع هذه النفقات، و لا يلتزم البائع إلا بإجراء تأمين وفقا للحد الأدنى لشروط التأمين على البضاعة و هو التأمين على أساس شروط.<sup>2</sup>

#### أولاً: التزامات البائع.

يلتزم فضلا عما تقدم بأن يزود المشتري على نفقته (أي نفقة البائع) بوثيقة تأمين يجري ضد أخطار نقل البضاعة المتعاقد عليها و يتم التعاقد في هذا التأمين مع مؤمنين أو شركات تأمين ذات سمعة طيبة، و وفقا لشروط التأمين (FPA) أي مع عدم تحمل المؤمن الخسارة الخاصة، على أن يغطي هذا التأمين الثمن المذكور في عقد البيع CIF مع إضافة نسبة مئوية قدرها 10% من هذا الثمن، و تحدد قيمة التأمين بالمهلة المحددة في عقد البيع كلما أمكن ذلك.

و لا تتضمن أخطار النقل المغطاة في التأمين الأخطار الخاصة المغطاة في أنواع معينة من التجارة أو الأخطار التي يرغب المشتري في ما لم يتفق على غير ذلك، و من بين الأخطار الخاصة التي يتفق بين البائع و المشتري على اعتبارها من الأخطار المغطاة في التجارة، السرقة و النهب و الكسر و التهشم و الرشح و الاحتكاك ببضاعة أخرى و غير ذلك من الأخطار المتعلقة بأنواع معينة من التجارة. و يجوز بناء على طلب المشتري وعلى نفقته أن يقوم البائع بالتأمين ضد أخطار الحرب و بالعملة المتفق على سداد ثمن البضاعة بها كلما أمكن ذلك. ويلتزم البائع بتزويد المشتري بسند شحن نظيف و وثيقة التأمين أو شهادة التأمين تصدر من المؤمن و تتضمن منح حاملها ذات الحقوق التي تمنحها وثيقة التأمين و كما لو كانت حامل لهذه الوثيقة.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> أحمد أسامة الطرابلسي، عقد البيع FOB، مرجع نفسه، ص23

<sup>2</sup> نوال عبد الكريم الأشهب، التجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص73-74.

<sup>3</sup> محمد نصر محمد، الوفاي في عقود التجارة الدولية، مدرسة القانون الدولي العام، ص128-129.

### ثانيا: التزامات المشتري.

يتحمل جميع النفقات و الأعباء المالية المتعلقة بالبضاعة أثناء نقلها خلال الرحلة البحرية، فيما عدا أجرة النقل و مصاريف التأمين البحري، و إذا تم التأمين ضد أخطار الحرب، فإن المشتري يتحمل مصاريف هذا التأمين.<sup>1</sup>

### الفرع السادس: المصطلح CFR دفع نفقات و أجرة النقل من ميناء الشحن

يعني هذا المصطلح أنه على البائع دفع نفقات و أجرة نقل البضاعة حتى ميناء الشحن المحدد و أنه بمجرد تسليم البضاعة على ظهر السفينة تنتقل مسؤولية تحمل المخاطر و النفقات الزائدة التي قد تلحق بالبضاعة إلى المشتري.<sup>2</sup>

#### أولاً: التزامات البائع.

أ- تجهيز البضاعة وفقاً لشروط العقد: على البائع أن يجهز البضاعة و الفاتورة التجارية أو الرسالة الالكترونية المماثلة، وفقاً لشروط عقد البيع و لأي مطابقة أخرى قد يتطلبه العقد.

ب- الإجازات و الموافقات و الإجراءات: على الشاري الحصول على مسؤوليته و نفقته الخاصة على إجاز التصدير أو أية موافقة رسمية أخرى، و حين ينطبق ذلك القيام بجميع الإجراءات الضرورية لتصدير البضاعة.

ت- عقود النقل و التأمين: على البائع أن يبرم على نفقته الخاصة و بالشروط المعتادة، عقد نقل البضاعة بالطريقة المعتاد إلى ميناء الوصول المعين بواسطة سفينة بحرية.

ث- عقد التأمين: لا يوجد التزام.

ج- التسليم: على البائع أن يسلم البضاعة على متن السفينة في ميناء الشحن في التاريخ المتفق عليه.

ح- نقل المخاطر: يتحمل البائع جميع المخاطر الفقدان أو الضرر الذي يلحق بالبضاعة حتى لحظة اجتياز حاجز السفينة في ميناء الشحن.

<sup>1</sup> نوال عبد الكريم الأشهب، التجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص75.

<sup>2</sup> منال قاسي، فعالية قواعد 2010 Incoterms في تنظيم عقد البيع الدولي، مرجع سبق ذكره، ص32.

- خ- توزيع النفقات: يتحمل البائع جميع نفقات المتعلقة بالبضاعة (أجور الشحن، تنزيل البضاعة، نفقات الإجراءات الجمركية، الرسوم و الضرائب) حتى لحظة تسليمها.
- د- إخطار الشاري: على البائع إخطار الشاري قبل وقت كاف بأنه تم تسليم البضاعة و تزويده بجميع المعلومات المتعلقة بالبضاعة.
- ذ- إثبات التسليم أو مستند النقل أو الوثائق الالكترونية المماثلة: على البائع أن يزود الشاري دون تأخير، على نفقة البائع، بمستند النقل المعتاد الذي يشمل نقل البضاعة إلى ميناء الوصول المتفق عليه.<sup>1</sup>
- ر- معاينة البضاعة و التغليف: على البائع أن يتحمل جميع النفقات عملية المعاينة لتسليم البضاعة و نفقات التغليف الضرورية لعملية نقل البضائع.

#### ثانيا: التزامات المشتري.

دفع الثمن : على البائع أن يلازم بدفع الثمن البضاعة.

الإجازات و الموافقات و الإجراءات : على الشاري الحصول على مسؤوليته و نفقته الخاصة على إجازة الاستيراد أو أي موافقة رسمية أخرى ، و إتمام جميع الإجراءات الجمركية لاستيراد البضاعة. بالنسبة لعقد النقل و التأمين المشتري غير ملزم بذلك.

الاستلام : على الشاري أن يستلم البضاعة من ميناء الوصول.

نقل المخاطر : يتحمل البائع جميع المخاطر الذي يلحق بالبضاعة منذ لحظة اجتيازها حاجز السفينة في ميناء الشحن.

توزيع النفقات : يدفع المشتري جميع النفقات المتعلقة بالبضاعة منذ لحظة استلامها.

إخطار البائع : عندما يحق للشاري تحديد موعد شحن البضاعة أو ميناء الوصول ، عليه إخطار البائع بذلك من قبل وقت كاف.

إثبات التسليم أو مستند النقل أو الوثائق الالكترونية المماثلة : على الشاري أن يقبل مستند النقل إذا المستند مطابق مع شروط العقد.

معاينة البضاعة : على الشاري دفع نفقات المعاينة قبل الشحن ، باستثناء الحالة التي تتم فيها المعاينة بطلب من السلطات الرسمية في بلد التصدير.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> تقرير من الأمين العام، المصطلحات التجارية الدولية (Incoterms)، الغرفة التجارية الدولية، مرجع سبق ذكره، ص 33-35.

## الفرع السابع: التزامات البائع و المشتري وفقا للعقد ، DDP ، DAT ، DAP ، CIP ، .CPT

### أولاً: تعريف المصطلحات.

– CPT : أجرة النقل مدفوعة تعني أن البائع يسلم البضاعة إلى الناقل أو إلى شخص آخر مسمى من قبل البائع في مكان متفق عليه و على البائع أن يبرم عقد النقل و يدفع تكاليف النقل اللازمة لإحضار البضاعة إلى مكان الوصول المحدد.

– CIP : أجور النقل و التأمين مدفوعة، البائع يسلم البضاعة إلى الناقل أو إلى شخص آخر مسمى من قبل البائع في مكان متفق عليه ، و على البائع أن يبرم عقد نقل و يدفع تكاليف النقل اللازمة لإحضار البضاعة إلى مكان الوصول المحدد ، يبرم البائع أيضا عقد التأمين ضد مخاطر فقدان البضاعة أو الضرر الذي يلحق بها أثناء نقلها و التي تكون على مسؤولية المشتري.

– DAP : التسليم في مكان الوصول ، تعني أن البائع يسلم البضاعة عندما توضع بتصرف المشتري على متن وسيلة النقل الواصلة جاهزة التفريغ في مكان الوصول المحدد، و يتحمل البائع جميع المخاطر المتعلقة بإحضار البضاعة إلى المكان المحدد.

– DAT : التسليم في محطة الوصل : تعني أن البائع يسلم البضاعة عندما توضع بمجرد تفريغها من وسيلة النقل الواصلة بتصرف المشتري في محطة معينة في ميناء المحدد أو مكان الوصول المحدد ، و يتحمل البائع جميع المخاطر المتعلقة بإحضار البضاعة و تفريغها داخل مكان الوصول المحدد.

– DDA : التسليم و الرسوم مدفوعة : تعني أن البائع يسلم البضاعة عندما توضع بتصرف المشتري مخصصة للاستيراد على متن وسيلة النقل الواصلة جاهز التكاليف و المخاطر المتعلقة بإحضار البضاعة إلى مكان الوصول المحدد، و يترتب عليه التزام تخليص البضاعة ليس فقط للتصدير بل أنها للاستيراد.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> تقرير الأمين العام للجمعية العامة لجنة الأمم المتحدة : للقانون التجاري الدولي، مرجع سبق ذكره، ص ص 33-36.

<sup>2</sup> ، 13:15 ، 2019/04/25 ، ww.mot.gov.sy

**ثانياً: التزامات البائع وفق العقد CPT ، CIP ، DAP ، DDP ، DAT في عقد البيع.**

بالنسبة لنقطة التسليم البضاعة فهناك تشابه بين القواعد CPT و CIP و كذا DAP و DDP ، حيث يلتزم البائع بتسليم البضاعة بوضعها تحت يد الناقل أو أي شخص آخر معين من قبل المشتري و ذلك في المكان والتاريخ المتفق عليه و في المدة المحددة ، في العقد DAT ، يلتزم البائع بتفريغ البضاعة من وسيلة النقل التي جاءت فيها و يقوم بتسليمها تحت تصرف المشتري في المكان المتفق عليه و يتحمل جميع مخاطر التلف أو الفقدان الذي قد يقع على البضاعة إلى حين تسليمها و يتحمل جميع النفقات المتعلقة بالبضاعة، إضافة إلى نفقات التأمين و نفقات نقلها من نقطة وصولها إلى المكان المتفق عليه، بالنسبة للقاعدتين DAP و CIP على البائع دفع كل النفقات المتعلقة الجمركية اللازمة للتصدير ، و يتحمل الرسوم و الحقوق و مصاريف الواجبة للتصدير و جميع النفقات المتعلقة بالنقل، في عقد CPT يدفع البائع نفقات مسار النقل و تكاليف شحن البضاعة و تفريغ البضاعة بمكان الوجهة حسب العقد المتفق عليه، بينما في القاعدة DAP لا يتحمل تكاليف الشحن و إنما يتحمل تكاليف التفريغ فقط.

في القاعدتين DDP و DAP البائع ملزم بدفع نفقات التأمين و كل النفقات المتعلقة بالبضاعة إلى حين يتم تسليمها، و كل النفقات المتعلقة بالتفريغ في مكان الوجهة يتحملها البائع وفقاً للعقد و كذلك نفقات إجراءات الجمركة و الحقوق و الرسوم و باقي مصاريف المتعلقة بالتصدير ، و كذلك أخطار المشتري في مدة محددة عن وضعية البضاعة بشأن تسليمها، و توفير كل المعلومات الخاصة بالبضاعة من أجل تسليمها للمشتري.<sup>1</sup>

بالنسبة CIP و CPT البائع ملزم اتجاه المشتري بتقديم كل الوثائق المتعلقة بنقل البضاعة، حيث أن الوثائق المتعلقة بالنقل تشتمل كل البضاعة المتعاقد عليها و في إطار المدة المحددة للتصدير، و نظراً للاتفاق يجب أن تتضمن وثيقة النقل ما يسمح للمشتري الاحتجاج بها أمام الناقل ، حيث يتمكن من وضع البضاعة تحت تصرفه، البائع ملزم بإجراء كل العمليات المتعلقة بالتحقق (النوعية ، الوزن، العدد)، و كذلك ملزم بتغليف البضاعة بالطريقة الصحيحة و المناسبة حسب العقد المتفق عليه.

**ثالثاً: التزامات المشتري CPT ، CIP ، DAP ، DDP ، DAT.**

بالنسبة للعقد DDP المشتري ملزم بمساعدة البائع فقط إن كلب منه ذلك حيث يتحمل البائع كل النفقات والمخاطر للحصول على شهادات الاستيراد أو أي ترخيص رسمي لاستيراد البضاعة.

بالنسبة للعقد CPT و CIP يتحمل البائع كل مظاهر التلف أو الفقدان الذي يقع على البضاعة إلى حين تسليمها، و إذا لم يلزم المشتري طبقاً للعقد فهو الذي يتحمل هذه الخاطر الذي قد يقع على البضاعة ابتداء من تاريخ التسليم المتفق عليه، بشرط أن تكون البضاعة هي نفسها و أنها هي التي تتم الاتفاق عليها في العقد.

<sup>1</sup> منال قاسي، فعالية قواعد 2010 Incoterms في تنظيم عقد البيع الدولي، مرجع سبق ذكره، ص ص 71، 83.

في العقد DAT يجب على المشتري دفع كل النفقات المتعلقة بالبضاعة من اللحظة التي تتم فيها التسليم وبنفقات الزائدة التي تحملها البائع بشرط أن تكون البضاعة محددة بذاتها و تكون طبق لما تم الاتفاق عليه في العقد و يتحمل كل من نفقات الجمركة و الحقوق و الرسوم الواجبة الدفع عند استيراد البضاعة.

بالنسبة لتوزيع النفقات المتعلقة بالبضاعة من اللحظة التي يتم فيها التسليم ما عدا الإجراءات الجمركية اللازمة الدفع عند التصدير إلى جانب الرسوم و الحقوق و التكاليف الأخرى الواجبة الدفع عند التصدير.<sup>1</sup>

- كل النفقات و التكاليف المتعلقة بالبضاعة عند عبورها حتى نقطة وصولها إلى المكان المحدد إلا إذا تم تحملها من قبل البائع وفقا لعقد النقل.

- كل نفقات التفريغ إلا إذا نص الاتفاق على ذلك في عقد النقل ، أي تتحمل من قبل البائع.

- كل النفقات المتوقعة الزائدة إذا لم يلتزم المشتري بذلك عند نهاية المدة المحددة للتصدير بشرط أن تكون البضاعة المحددة بذاتها و طبقا لما تم الاتفاق عليه في العقد.

- تحمل كل نفقات الإجراءات الجمركية و الحقوق و الرسوم الواجبة الدفع عند الاستيراد و نفقات النقل عند مرورها حدود الدول الأخرى إلا إذا كان متفق على دمجها في عقد النقل.

- في العقد DDP و DAP على المشتري دفع :

إلى جانب كل النفقات المتعلقة بالبضاعة من لحظة التسليم.

دفع كل نفقات التفريغ إلا إذا تم الاتفاق على خلاف ذلك في عقد النقل ، أي تتحمل من قبل البائع كل النفقات الزائدة التي تحملها البائع.

إذا لم يلتزم المشتري بها بشرط أن تكون البضاعة محددة بذاتها طبقا لما تم الاتفاق عليه في عقد البيع.

تحمل كل نفقات الإجراءات الجمركية و الحقوق و الرسوم الواجبة الدفع عند استيراد البضاعة، و يقع على المشتري عبء الالتزام بأخطار البائع مسبقا عن تاريخ و مكان استلامه البضاعة.

و أخيرا يلتزم المشتري في مدة محددة بأخطار البائع عن حاجة حصوله على كل المعلومات المتعلقة بالبضاعة حتى يتمكن من منحها إياه و دفع كل النفقات التي كلفت البائع من شأن الحصول على تلك المعلومات المتعلقة بالبضاعة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> منال قاسي، فعالية قواعد 2010 Incoterms في تنظيم عقد البيع الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 71، 83.

<sup>2</sup> منال قاسي، فعالية قواعد الأنكوترمز 2010 في تنظيم عقد البيع الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 83، 85.

## المبحث الثالث: ما هي مؤسسة (GL1K) لتسييل الغاز الطبيعي

مؤسسة سونطراك مؤسسة صناعية في ولاية سكيكدة تنقسم إلى العديد من المجمعات لممارسة الأنشطة الصناعية من بينها مصنع تمييع الغاز الطبيعي التابع لمجمع GL1K يعمل على معالجة أكبر قدر ممكن من الغاز.

### المطلب الأول: لمحة عامة حول مجمع تسييل الغاز الطبيعي

#### 1- تعريف مجمع GL1K.

مجمع GL1K بني في المنطقة الصناعية من ولاية سكيكدة، و يغطي مساحة 90 هكتار يحده من الشمال الميناء الجديد و من الشرق مجمع ENIP و من الغرب مركز سونلغاز و من الجنوب NAFEC و شركة الصيانة SOMIC.

#### 2- الموقع الجغرافي:

يقع مجمع GL1K عن بعد 3.8 كم شمال مدينة سكيكدة و تغطي حاليا مساحة 92 هكتار، كما أن بناء وحدات تمييع الغاز الطبيعي على الساحل تسهل الإنتاج التي تتطلب مياه البحر لتبريد المرافق.

#### 3- تاريخ مجمع GL1K:

مجمع GL1K سكيكدة، تم إنشائه في إطار مرسوم 1965/07/27 بموجب اتفاق بين الحكومتين الجزائرية و الفرنسية في جويلية 1967، و من ثم إقامة مصنع الغاز المميع الطبيعي للشركة الفرنسية، و قد تعهدت به شركة وفي 1963/12/14 اشتركت مع فريق بـ 4 شركات فرنسية: CEM، CMP، SCIM، SOTRABAS.

#### 4- مخطط بناء المجمع:

- مشروع دراسته 1965-1967.
- مناقصة ديسمبر 1967.
- بدء البناء: ماي 1971.
- بدء عمل المجمع في ديسمبر 1972.

منذ هذا التاريخ مجمع GL/AK عزز اقتصا البلد، أما القيمة الكلية لهذا المصنع 9 مليارات دج.

### 5- دور المجمع:

ثمة دور رئيسي لتمميع الغاز الطبيعي من حاسي الرمل عبر خط أبيب و هذا النظام له دور يجعله قابل للنقل من سفينة إلى GL/AK الغاز الطبيعي المميع إلى وجهات أخرى.

### 6- الهدف من المجمع:<sup>1</sup>

- معالجة أكبر كمية من الغاز.
- تلبية احتياجات الأسواق المحلية و الأجنبية.

### 7- وحدات الانتاج و دورها:

مركب تمميع الغاز الطبيعي بسكيكدة ينقسم إلى 6 وحدات للتمميع 2004/01/19.

- وحدة لتخزين و شحن المنتجات الجاهزة.
  - وحدة فصل C4/C3.
  - وحدة التخزين و تصدير المنتج النهائي.
- زيادة عن الوظيفة الأساسية للمركب ألا و هي تمميع الغاز الطبيعي فهو ينتج:

- 1029 طن/يوم من الإيثان (C2).
- 978 طن/يوم من الروبان (C3).
- 680 طن/يوم من البوثان (C4).
- 373 طن/يوم من النفط الخفيف (C5).

### المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي لمجمع GL1K.

#### 1- الهيكل التنظيمي للوحدة.

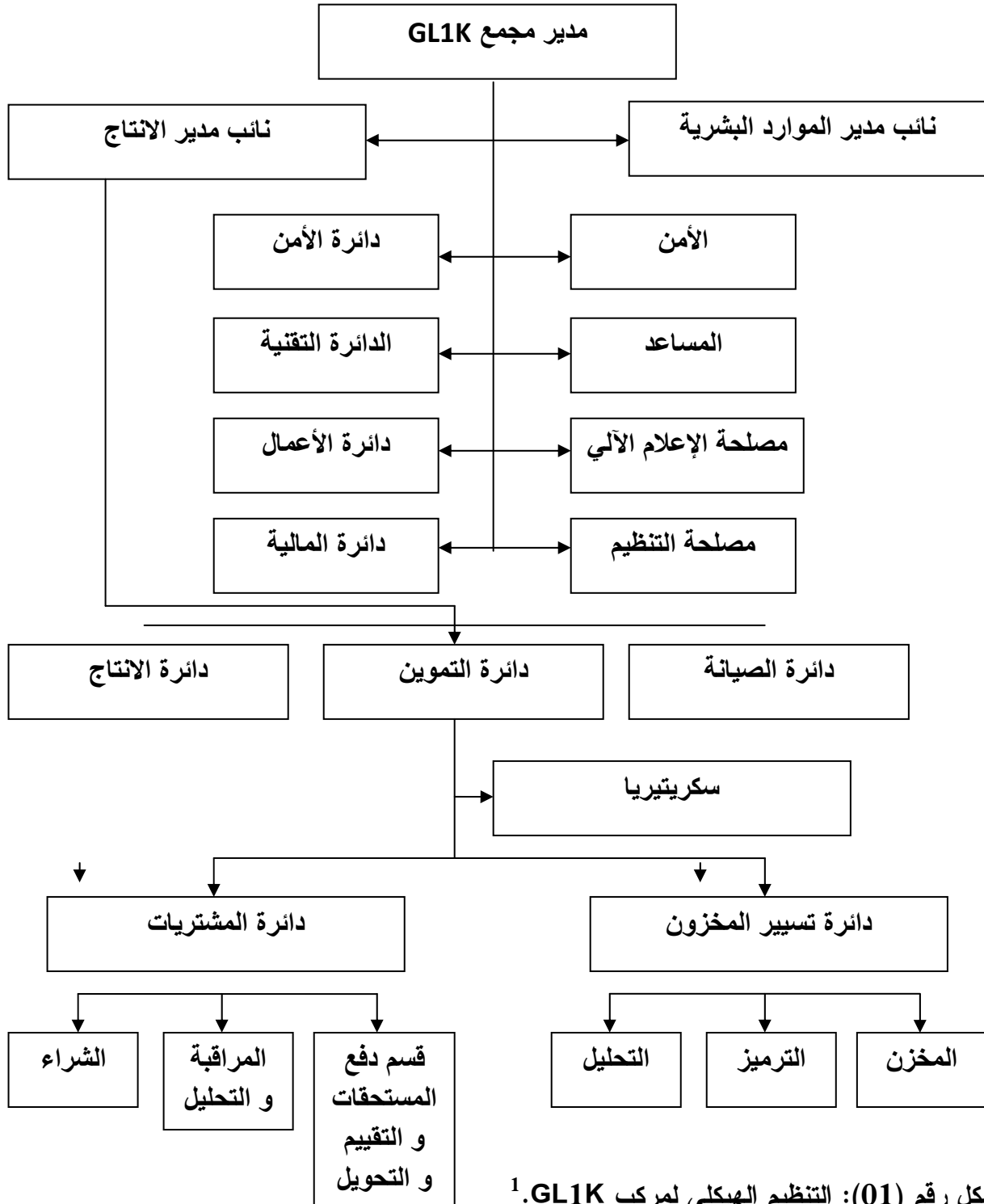
يتواجد بمركب الغاز الطبيعي بسكيكدة و دوائرها نذكرها:

<sup>1</sup> من وثائق المؤسسة

- دائرة الأمن (الأمن الصناعي).

- دائرة الصيانة. - دائرة التموين - دائرة الموارد البشرية

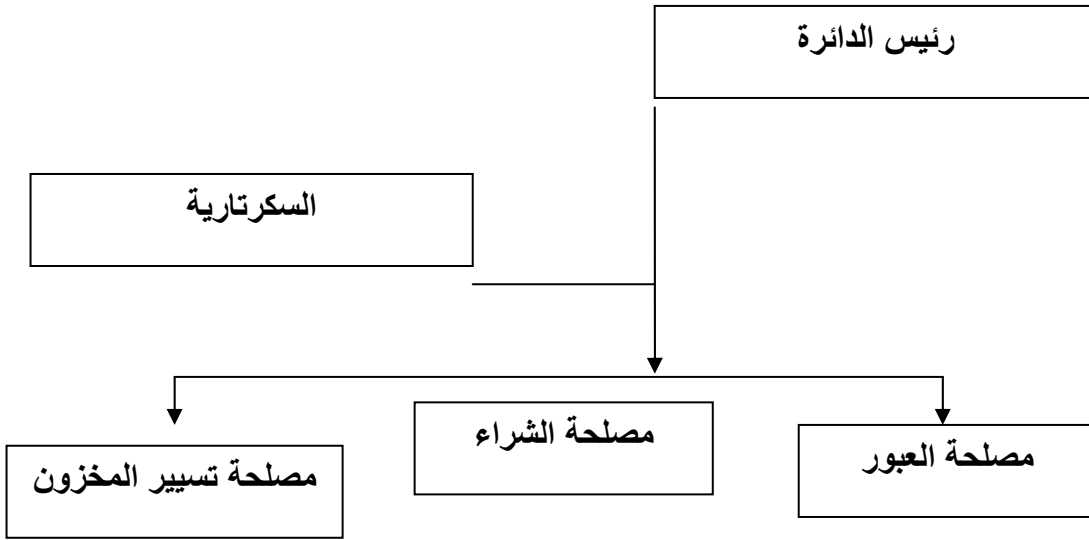
- دائرة الانتاج. - دائرة المالية - الدائرة التقنية



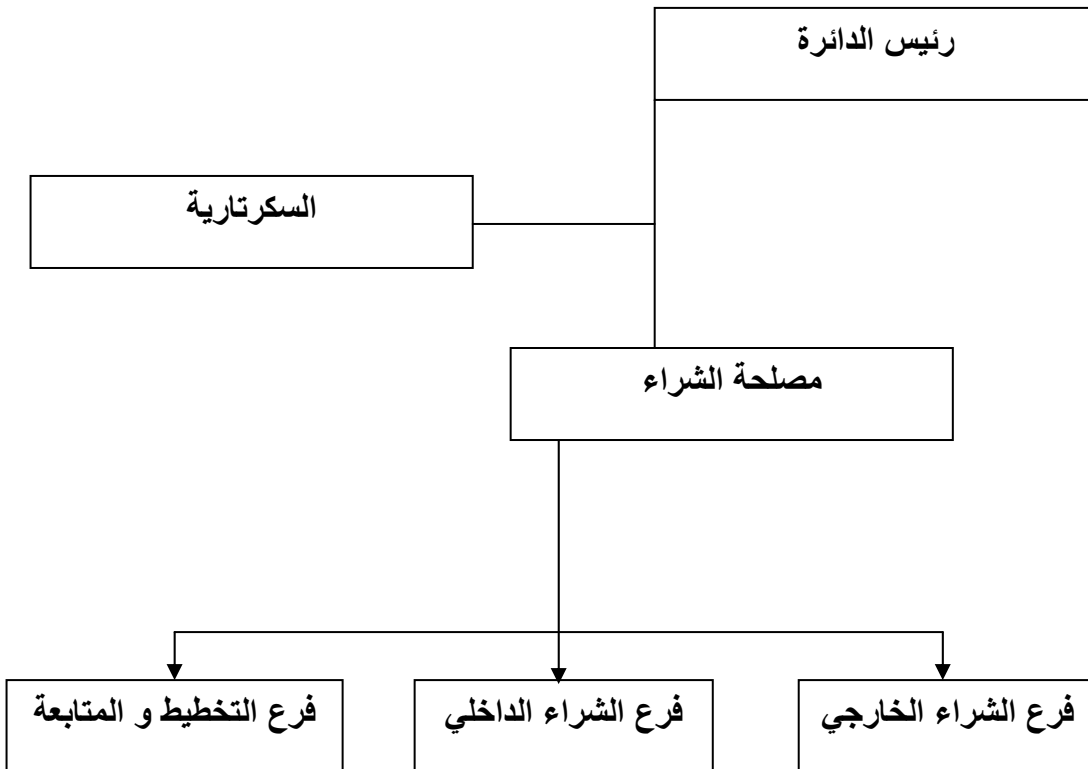
الشكل رقم (01): التنظيم الهيكلي لمركب GL1K.<sup>1</sup>

- دائرة الأمن: و يتمثل دورها في:
  - تلقين و إعطاء التعليمات الأمنية.
  - إعطاء التحذيرات اللازمة للعمل في الحر أو البرد أو ترخيص بإشعال نار (سيجارة مثلا).
  - تسجيل الحوادث و التأكد من إنجاز الأعمال كالبطاقات المهنية للعمال الدائمين للمركب المتربصين و العمال غير الدائمين، و كل هذا يتم بتطبيق و أساليب للمراقبة.
  - التدخل في حالة نشوب حريق.
  - التدخل في حالة تسرب الغاز.
  - دون أن ننسى دورها المتمثل في مراقبة الدخول و الخروج، حركة العمال و السيارات، أيضا التنظيم على مستوى المطعم.
- دائرة الصيانة: يتمثل دور هذه الدائرة في صيانة التجهيزات الموجودة بالمركب و جعلها في حالة جيدة.
- دائرة الإنتاج: يكمن دورها في ضمان تمييع الغاز الطبيعي المستخرج من آبار حاسي الرمل و لهذا وجب وجود عدة عمليات في وحدات المركب. كما هناك 04 محطات مهمة: وصول الغاز الطبيعي، معالجة الغاز، التمييع الأولي و التصنيع.
- دائرة الموارد البشرية: و يكمن دورها في تطوير الموارد البشرية بحيث تقوم بانتخاب (توظيف) عمال المركب (رؤساء، عمال... إلخ) بالسهر على تحسين هؤلاء العمال عن طريق دروس تكوينية. كما تحتوي هذه الدائرة على مصلحة التخطيط و التسيير، مصلحة التكوين و فرع النقييم. و يكمن دورها في تحديد المواصفات، مراقبة التجهيزات (الآلات المخصصة للإحصاء)، تحليل نظامي، دراسة المشاكل الناجمة في الوحدات، تطوير المنشآت، البحث التطبيقي و التكوين (خاص بالمتربصين).
- دائرة التموين: يتم التطرق إليها بإسهاب لاحقا.
- دائرة المالية: و يتمثل دورها في تسيير و مراقبة التدفقات المالية للمركب و تحليلها.

الشكل (02): التنظيم الهيكلي لدائرة التموين.<sup>1</sup>



الشكل (03) التنظيم الهيكلي لمصلحة الشراء.



<sup>1</sup> من وثائق المؤسسة.

1- دور مصطلح الشراء : يتمثل دورها في تمويل المركب بالمواد و قطع الغيار و المنتجات الضرورية للتوظيف الجيد للمركب و تهتم أساسا بتحقيق الأعمال المطلوبة من طرف بقية الدوائر.

2- تنظيم العمل الإداري في وظيفة الشراء : تهتم هذه المصلحة بالجانب التجاري و تضم ثلاث فروع :

أ- فرع الشراء الخارجي : و يقوم أساسا على استيراد قطع الغيار و المعدات الضرورية لأجل تسيير المركب و يتم وفقا لبطاقات الشراء التي تحدد المستوى الأدنى للمخزون و التي تحدد أيضا الكمية المراد شرائها.

ب- فرع الشراء الداخلي : و يقوم على تمويل المركب بكل مستلزماته بحيث يكون الشراء محليا (من موردين جزائريين).

إذا كانت قيمة (سعر) المواد المشتراة صغيرة فتكون المصادقة عليها من طرف رئيس الدائرة أو المصلحة، و إذا كانت لا بد من مصادقة (إمضاء) المدير العام.

ت- فرع التخطيط و المتابعة: و يتفرغ إلى:

- قسم التخطيط و المتابعة: يقوم بمتابعة عملية الشراء انطلاقا من وصول طلب الشراء إلى غاية وصول المادة المطلوبة.

- قسم التقييم: تقوم بإحصاء المصاريف و وضع القيمة المالية لكل مادة، كما تقوم بإتباع مراحل الطلب و الشراء حتى وصول المادة المعنية، أما الوظائف المستعملة فهي:

- DA: طلب الشراء و معناه أن المادة المطلوبة ستستعمل فور وصولها لا تخزن.

- DE: جدول إرسال يستعمل عند الطلب بغرض تخزين المواد المطلوبة و استعماله عند الحاجة.

## المبحث الرابع: نماذج لعقود التجارة الدولية استخدام Incoterms.

يقوم المجمع GL1K بالتعاقد مع الشركات سواء كانت هذه الشركات داخل الوطن أو من خارجه يستعمل في شروطه التعاقدية مجموعة المصطلحات التجارة الدولية.

### المطلب الأول : نموذج العقد CFR.

#### الفرع الأول: الطريقة التي يتم فيها إبرام العقد في المجمع:

يمتلك العميل الشركة و يريد الحصول على جماعات فراشة للحماية من الحرائق.

يعلن المورد و يضمن حصوله على الخبرة و المؤهلات و الوسائل المالية و المادية لأداء جميع خدمات التوريد، موضوع هذا العقد يعلن المورد أنه قد علم بجميع القوانين و اللوائح المعمول بها، و الإجراءات الإدارية المعمول بها، و التي سيتعين عليها الامتثال لها بموجب هذا العقد.

يعلن المورد أنه قادر على تنفيذ العقد و أنه يقبل أحكام هذه الاتفاقية و ملاحقها التي تشكل جزء لا يتجزأ منها و بعد ذلك يتفق الطرفان على ما يلي: على أن يكون العقد بين طرفين و يتضمن الملحقات و المستندات مرتبطة بالعقد و المورد هو الذي يقوم بتسليم صمامات الفراشة لشبكة إخماد الحرائق إلى العميل وفقا لما جاء في الاتفاق إلى المكان المتفق عليه (GL1K) باستخدام المصطلح CFR في اليوم المحدد من المورد إلى العميل و هي المجمع GL1K.

الفرع الثاني: العقد CFR<sup>1</sup>

Annexe :Bordereaux de prix

Fourniture de vannes papillon pour réseaux anti-incendie

ITE M	CODE	DESIGNAT_ARTICLE	U_A	QT E	Prix Unitaire en\$	Prix Total en □
1	444410135	VANNE PAPILLON 'TYCO 4"BFV-NDI/NPDI/416SS/EPDM AVEC COMMANDE PAR ENGRENAGE, SANS COMMUTATEUR, CORPS TYPE « LUG » PLAN N°MZ-501-A1-A001,REPERE 02	PCE	200	271,75	54 350,00
<b>Montant de la fourniture départ usine (EXW)</b>						<b>54 350,00</b>
<b>Emballage</b>						<b>1 500,00</b>
<b>Mise à FOB</b>						<b>750,00</b>
<b>Fret maritime</b>						<b>2 950,00</b>
<b>Montant Total CFR port de Skikda</b>						<b>59 550,00</b>

يتحمل وفقا لهذا العقد المورد نفقات التعبئة و التغليف و نفقات الشحن من مصنعه إلى ميناء الوصول لمؤسسة GL1K و كذلك يتحمل المخاطر من ميناءه إلى المكان المتفق عليه من طرف GL1K و تكون مصاريف الجمركة على عاتق المورد.

أما بالنسبة لمصاريف النقل في ميناء الوصول إلى مخازن المؤسسة GL1K تكون على عاتق المؤسسة (الزبون) و كذلك مصاريف التفريغ.

<sup>1</sup> من إعداد الطالبة بالاعتماد على وثائق المؤسسة.

المطلب الثاني: نموذج على العقد CPT.<sup>1</sup>

Mode Paiement	REMISE DOCUMENTAIRE	
Livraison	AEROPORT D'EMBARQUEMENT	
Délai de livraison	119	Jours
Mont. fourniture :	73092,00 EUR	Mont. emballage : 100,00 EUR
Mont. fret :	800,00 EUR	
	Ristourne	0.00 EUR
	MONTANT GLOBAL	73992,00 EUR
CETTE COMMANDE EST ARRETEE A LA SOMME DE:		
Soixante Treize Mille Neuf Cent Quatre Vingt Douze EUR Zéro Centime		

يشمل هذا العقد جميع أنواع النقل بالنسبة لمؤسسة GL1K و هو يعادل و يكافئ CFR و تكون نفقات التغليف و نفقات الشحن على عاتق المورد إلى ميناء الوصول أو الوجهة المتفق عليها مع المؤسسة و كذلك نفقات الشحن و مصاريف النقل من ميناء المؤسسة GL1K من مخازن المؤسسة (الزبون) و مصاريف التفريغ تكون على عاتق مؤسسة GL1K.

<sup>1</sup> من إعداد الطالبة بالاعتماد على وثائق المؤسسة.

المطلب الثالث: نموذج عن العقد DDP.<sup>1</sup>

Mode Paiement	ORDRE DE VIREMENT	
Livraison	RENDU SUR SITE	
Délai de livraison	2	Jours
Mont. fourniture :	120000,00 DA	Mont. frais de transport : 4500,00 DA
	Ristourne	0,00 DA
	MONTANT GLOBAL	124500,00 DA
CETTE COMMANDE EST ARRETEE A LA SOMME DE: Cent Vingt Quatre Mille Cinq Cent DA Zéro Centime		

يشمل هذا العقد جميع أنواع النقل و هو شرط من شروط التسليم تقع فيه جميع المخاطر و التكاليف على عاتق المورد و جميع المصاريف من التغليف حتى الوصول إلى مؤسسة GL1K على عاتق المورد أي مخزنها ، و في هذا العقد التسليم يكون فيه مخاطر و نفقات الزيون لا يتحمل أي مخاطر حتى تصل السلعة إلى مخزنه.

المطلب الرابع: نموذج عن العقد EXW.<sup>2</sup>

Mode Paiement	ORDRE DE VIREMENT	
Livraison	SORTIE USINE	
Délai de livraison	5	Jours
Mont. fourniture :	467500,00 DA	
	Ristourne	0,00 DA
	MONTANT GLOBAL	467500,00 DA
CETTE COMMANDE EST ARRETEE A LA SOMME DE: Quatre Cent Soixante Sept Mille Cinq Cent DA Zéro Centime		

<sup>1</sup> من إعداد الطالبة بالاعتماد على وثائق المؤسسة.

<sup>2</sup> من إعداد الطالبة بالاعتماد على وثائق المؤسسة.

يستعمل في جميع أنواع النقل ، جميع النفقات و التكاليف و المصاريف تكون على عاتق المؤسسة GL1K ، في هذا العقد المورد يتحمل نفقة التغليف فقط و هو غير مسؤول عن النفقات الأخرى عكس DDP و المؤسسة GL1K هي التي تقوم بإخطار البضاعة من مؤسسة المورد إلى مخازينها.

## خلاصة.

قدمت المصطلحات التجارية الدولية دورا مهما في مجال المبادلات التجارية الدولية ، ويتضح هذا الدور في كون Incoterms قدمت لغة مشتركة بين البائع و المشتري ، و تحديد المسؤوليات و الالتزامات التي يتحملها كل طرف.

وتكون بذلك خطوات المعاملات نموذجية لكل طرف ، و Incoterms دور بارز في تنظيم سيرورة عمليات التبادل التجاري ، لذا فالإلزامات المصدر و المستورد تكون مدروسة و جلية ، و تكون بذلك نظم تجارية مبنية على تسهيل التجارة و تنظيمها وفقا لتحديد مهام الأطراف ، لدى كافة المتعاملين في مجال التجارة الدولية ، عن طريق مختلف وسائل طرق النقل، تنفيذا لمقتضيات عقد النقل الدولي ، لذلك فغن اختيار مصطلحات التجارة الدولية يعد جزء أساسيا في أي معاملة تجارية.

خاتمة عامة

تعتبر العقود التجارية من أهم أدوات التجارة الدولية التي تستعمل بين الدول ،حيث يتم من خلالها تشجيع المبادلات التجارية الدولية و تسهيل عملية الاستيراد و التصدير بين أعوان المبادلات الدولية،ونظرا للمنازعات المسلمة قدمت غرفة التجارة الدولية بداية 1953 مصطلحات تجارية (Incoterms) موحدة بين الدول تضم 11 مصطلح (-DDP-DAT-DAP-CIP-CPT-CIF-CFR-FOB) (FAS-FCA-EXW) .

جاءت هذه المصطلحات لتبين مسؤوليات كل من البائع و المشتري أثناء عملية النقل، التأمين و غيرها و ذلك عن طريق إبراز المخاطر و التكاليف المتعلقة بالبضاعة أثناء عملية تبادل السلع بين المصدر و المستورد، و بالتالي العمل على تجنب وقوع النزاعات بين الطرفين و تنظيم المعاملات بين الأعوان الاقتصاديين، و تقوم المصطلحات التجارية الدولية بتحديد مسؤوليات و التزامات كل طرف لدى كافة المتعاملين، لذلك فإن اختيار مصطلحات التجارة الدولية يعد جزء أساسيا في المعاملات التجارية.

و قد توصلت دراستنا إلى النتائج التالية يمكن تلخيصها في النقاط التالية :

#### النتائج :

- تلعب المصطلحات التجارية دور مهم في تحديد مسؤوليات المصدر و المستورد ، مما يسهل على الطرفين المعاملات ووضوح العلاقة بينهما فهي تعتبر جزء مهم في التجارة الدولية.
  - مسؤوليات البائع و المشتري متعددة تتمثل في نقل البضاعة بالإضافة إلى التأمين و الإجراءات الجمركية أثناء الاستيراد و التصدير.
  - لتسهيل المعاملات التجارية يتم تحديد التكاليف و المخاطر من أجل تفعيل المصطلحات التجارية.
  - نقل البضاعة بين المصدر تكون في أماكن و أوقات تنتقل فيهما المخاطر و التكاليف من البائع إلى المشتري و هو ما جاء في المصطلحات التجارية الدولية.
- اختبار الفرضيات :** بناء على ما سبق تعتبر أن نتائج الدراسة تثبت صحة الفرضية الأولى و تؤكد أن العقود التجارية تهدف لحل النزاعات التجارية الدولية الناشئة بين طرفي العملية التعاقدية.

و كذلك تتضح صحة الفرضية الثانية تستخدم مصطلحات التجارية الدولية في عقد التبادل التجاري الدولي لتوزيع المسؤوليات بين البائع و المشتري لوضع كل الشروط المتعلقة بتسليم البضاعة و من يتحمل التكاليف و المخاطر بين الطرفين.

**التوصيات :**

على ضوء الدراسة المتوصل إليها يمكن تقديم المقترحات التالية :

- تكوين محرري العقود و المفاوضات في مجال Incoterms لتجنب وقوع أي ضرر للبضاعة و الابتعاد عن النزاعات التي تقع في عمليات التبادل التجاري من أجل بناء اقتصاد ناجح.
- الانضمام للاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف أو الثنائية للحد من منازعات العقود الدولية.

قائمة المراجع.

الكتب باللغة العربية.

- نوال عبد الكريم الأشهب، مصطلحات التجارة الدولية و النقل البحري و أنواع النقل الدولي الأخرى مع قواعد Incoterms، المصرية اللبنانية، الطبعة الخامسة 1990.
  - محمد نصر محمد، الوافي في عقد البيع الدولي، مدرسة القانون العام، دار الزاوية للنشر و التوزيع، الأردن - عمان، قانون التجارة الدولية، الطبعة الأولى، 2013.
  - طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2005.
  - منير قرمان المحامي ، البيوع التجارية في ضوء الفقه و القضاء ، دار الفكر الجماعي ، الإسكندرية ، 2006.
  - مختار السويدي ، مصطلحات التجارة الدولية و النقل البحري و أنواع النقل الدولي الأخرى مع قواعد Incoterms ، المصرية اللبنانية ، الطبعة الخامسة ، 1990.
- رسائل الدكتوراء و الماجستير .
- شبة سفيان، عقد البيع الدولي، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان 2011-2012.
  - أحمد حميد الأنجاري، سكون الإرادة عن تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد الدولي (دراسة مقارنة)، رسالة مكملة للحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 2017.
  - شيخي حفيظة، ترشيد السياسات التجارية من أجل الاندماج الإيجابي للجزائر في الاقتصاد العالمي، المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة ماجستير في الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة وهران، 2011-2012.
  - وصاف عتيقة، آثار تحرير تجارة الخدمات على التجارة الخارجية في الدول العربية مع الإشارة إلى حالة الجزائر، مذكرة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013-2014.
  - بن أحمد لخضر، متطلبات تطوير و تحرير الخدمات المعرفية في الجزائر (دراسة الواقع و الآفاق)، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011-2012.

- مختار حزام، استخدام حقوق الملكية الصناعية في ظل حرية المناقشة، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة باتنة 1، 2015-2016.
- مسعودي عمر، فعالية التدقيق وفق المعايير الدولية في تحسين جودة الأداء المهني للمدقق، دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات المعتمدة للتدقيق في الجزائر، شهادة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2018.
- لعشعاش مصطفى، إدارة الجودة في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية آفاق و تحديات، مذكرة ماجستير في الدول للمؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة تلمسان، أبو بكر بلقايد، 2010-2011.
- عبد العزيز عبد العال زكي عبد العال، إدارة الجودة و دورها في بناء الشركات، أطروحة دكتوراه في إدارة الأعمال ، الجامعة الافتراضية الدولية بالمملكة المتحدة، 2010.
- بن العربي حمزة، مساهمة المواصفات القياسية العالمية ISO في تحقيق و تنمية الميزة التنافسية في المؤسسات الاقتصادية ، مذكرة ماجستير في العلوم التسيير - كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة، 2014-2015.
- كايي ريمة، التفاوض ودوره في تفعيل العملية البيعية، مذكرة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، 2013-2014.
- يسرى عوض عبد الله، العقود التجارية الدولية مفاوضاتها - ابرامها - تنفيذها، دراسة تحليلية على ضوء نظرية العقد في التشريع الإسلامي، رسالة علمية لنيل درجة الدكتوراه في القانون، جامعة النيلين، جمهورية السودان، 2009.
- محمد نبي، الطرق البديلة لتسوية النزاعات التجارية، مذكرة الماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2011-2012.
- منى بوختالة، التحكيم كوسيلة لتسوية النزاعات في مجال الاستثمار، مذكرة ماجستير، فرع التنظيم الاقتصادي، كلية الحقوق، جامعة قسنطينة، 2013-2014.
- بلباقي بومدين، التحكيم في المنازعات الناشئة عن عقد النقل البحري، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2017-2018.
- بن عثمان فريدة، النظام القانوني للصيغ التجارية الدولية، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان، 2016-2017.

- مختار رزايقية، التزامات أطراف عقد البيع الدولي للبضاعة وفقا لاتفاقية فيينا لسنة 1980، مذكرة ماجستير في العلوم القانونية و الإدارية فرع العقود و المسؤولية ، كلية الحقوق، جامعة الجزائر - بن عكنون 2010-2011.
- منال قاسي، فعالية قواعد 2010 Incoterms في تنظيم عقود البيع الدولي، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الدولي العام و الخاص ، كلية الحقوق سعيد حمدين ، جامعة الجزائر - بن يوسف بن خدة، 2017-2018.
- أحمد أسامة طرابلسي، عقد البيع فوب (FOB)، مذكرة ماجستير العقود و المسؤولية ، كلية الحقوق بن عكنون ، جامعة الجزائر ، 2013-2014.

#### محاضرات :

- بن أحمد الحاج، دروس في العقود الدولية ، قسم الحقوق، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة الدكتور الطاهر سولاي سعيدة، الجزائر.

#### التقارير.

- لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي لعام 1985 مع التعديلات التي اعتمدت في عام 2006، الأمم المتحدة، فيينا 2008.
- الجمعية العامة لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، المصطلحات التجارية الدولية iNCOTERMS، الغرفة التجارية الدولية، 2000.

#### الموقع الالكتروني:

- <https://bmcemblog.files.wordpress.com> 16 :37 20/06/2019
- [ww.mot.gov.sy](http://ww.mot.gov.sy) 13 :15 25/04/2019