

جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة -

كلية الحقوق و العلوم السياسية

قسم الحقوق



العنوان:

عقد البيع سيف CIF

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر تخصص: قانون النشاطات البحرية و المينائية

تحت إشراف:

د. مناجلي أحمد لمين

من تقديم الطالبتين:

- بازين أماني

- ديبون رانيا

لجنة المناقشة:

| الاسم واللقب | الرتبة العلمية | الصفة |
|------------------|----------------|--------------|
| لكحل مخلوف | أستاذ محاضر | رئيسا |
| مناجلي أحمد لمين | أستاذ محاضر | مشرفا ومقررا |
| بوغازي مريم | أستاذة محاضرة | مناقشا |

دورة جوان 2023

شكر وعرفان

الشكر والثناء لله عز وجل أولاً على نعمة الصبر والقدرة على
إنجاز هذا العمل، فالله الحمد على هذه النعم

كما نتقدم بالشكر والتقدير إلى أستاذنا الفاضل "الدكتور مناجلي
أحمد لمين" الذي تفضل بإشرافه على هذا البحث ولكل ما قدمه
لنا من دعم وتوجيه وإرشاد لإتمام هذا العمل على ما هو عليه
فله كل الشكر والتقدير.

كما نتقدم بالشكر إلى المؤسسة المينائية - سكيكة - على كل ما
قدمته لنا من خلال فترة تربصنا من معلومات حول موضوع
مذكرتنا

إلى كل أساتذة وموظفي كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة 20

إهداء

اهدي هذا العمل المتواضع إلى:

من أبصرت بها طريق حياتي... واستمدت منها قوتي
واعترازي بذاتي... إلى الكفاح الذي لا يتوقف، إلى التي
علمتني معنى الإصرار وأن لاشئ مستحيل في الحياة مع
قوة الايمان والتخطيط السليم، إلى ينبوع العطاء المتفاني
مدى عمري... إلى والدي الغالية أمد الله في عمرها،
وجزاها الله على خير الجزاء.
إلى والدي الكريم حفظه الله.
إلى اخوتي: أيمن واسلام أغلى ما أملك حفظهما الله.
إلى كل العائلة الكريمة.
إلى كل الأصدقاء، وخاصة زميلتي ديبون رانيا التي
شاركتني في هذا العمل المتواضع.
إلى كل من ساهم في تلقيني ولو بحرف في مسيرتي
الدراسية.

أمني

إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم
من يتق الله يجعل له مخرجا ويرزقه من حيث لا يحتسب
بعد الحمد لله أتقدم بهذا الإهداء إلى:

من رسمولي المستقبل بخطوط من الثقة والحب، إلى الأيادي الطاهرة التي
أزاحت من طريقي أشواك الفشل، كل من أباهي العالم بهم إليكم عائتي
إلى أمي السيدة خنشول فراح من آمنت بي وكانت الداعم الأول وساندتني في
ضعفي والتي رافقتني بدعواتها الطاهرة وبالحب، من تعبت وسعت لإطعامنا
الحلال وكانت مثال القوة والصبر أطال الله في عمرها وحفظها.
إلى من جعل رابط الثقة أقوى وأساسا متينا وامن بقدراتي والذي الكريم
إلى من قال فيهم الله "سَنُشِدُّ عَضُدَكَ بِأَخِيكَ" إخواني وسندي
إلى أخي الذي شارعت خطواته في الوصول باكرا وفتح لنا باب النجاح
وكان نعم الأخ والصديق

إلى أخي زين العابدين بشوش العائلة والسند الثابت والدائم
إلى وحيدتي أختي مريم الأقرب والأحن لقلبي، إلى زوجها وسيم حفظهما الله
إلى زوجة أخي بليغ أختي الثانية الغالية لمياء.
إلى من وضعوا بصمات أصابعهم الصغيرة في هذا العمل ليلتحقوا بي كما كيت
العائلة "أصيل وكوثر" حفظهم الله

إلى زميلتي الرائعة التي شاركتني في هذا العمل "بازين أماني" وعائلتها
إلى صديقتي الجميلات ورفيقات المشوار كل باسمها، أحبكن
إلى كل قريب شاركنا تفاصيل هذه الخطوات من أقارب ومعارف.

رانيا

قائمة المختصرات باللغة العربية:

| المعنى | الحرف |
|-------------------------|------------|
| صفحة | ص |
| طبعة | ط |
| دون سنة نشر | د.س.ن |
| القانون المدني الجزائري | ق.م.ج |
| مصطلحات التجارة الدولية | الأنكوترمز |

قائمة المختصرات باللغة الفرنسية:

- P = page
- C.A.F = Cout, Assurance, Fret

قائمة المختصرات باللغة الإنجليزية:

- C.I.F = Cast, Insurance, Freight
- F.o.b = Free on board
- C.F = Cost, Freight
- INCOTERMS = The international rules for intercalation overtrade terms.

مقدمة

البيوع البحرية هي عقود بيع يرد على بضائع يتم نقلها بحرا، وهي عقود تجارية ذات طبيعة قانونية وتعتبر من أحد أنواع البيوع الدولية الخاصة، حيث استطاعت منذ ظهورها أن تفرض نفسها في النشاط التجاري عن طريق المبادلات التجارية من خلال استيراد وتصدير البضائع ويتم ذلك بإبرام عقد بين كل من بائع ومشتري ومع التطور الحاصل في مجال التجارة والاهتمام بهذه البيوع دعت الحاجة إلى ظهور منظمات دولية سعت جاهدة في محاولة وضع أسس وقواعد تنظم عملية هذه البيوع، من بينها غرفة التجارة الدولية الخاضعة لقانون التجارة الدولي التي اهتمت بتوحيد القانون التجاري الدولي، أيضا منظمة الأمم المتحدة والاتفاقيات الدولية خاصة اتفاقية فيناه 1980 الخاصة بالبيع الدولي للبضائع ووضع عقود نموذجية وأعراف دولية وكلها تهدف إلى تسهيل عملية التجارة الدولية بالإضافة إلى قواعد الانكوتيرم Incoterms التي تكمن أهميتها في تحديد التزامات وحقوق كل من طرفي عقد البيع.

كما تنقسم هذه البيوع إلى نوعين: بيوع عند الوصول بنوعها بسفينة معينه وسفينة غير معينة، إلا أن هذا النوع لم يلقى ترويجا له وإقبال عليه هذا ما أنتج عن ظهور نوع آخر من البيوع يتمثل في البيوع عند القيام أو في ميناء الشحن والذي بدوره ينقسم إلى عقد البيع فوب "Fob" وعقد البيع سيف "CIF"، هذا الأخير هو الأكثر أهمية واستخداما حيث لعب دور فعال في خدمة مصلحة أطراف العقد ذلك وما يتناسب مع خدمة مصالحهم وفقا لطبيعته بالإضافة إلى خصائصه التي ميزه عن غيره من البيوع الأخرى وهو الذي تقتصر عليه دراستنا.

ويعرف البيع سيف "CIF" منذ ظهوره في أواخر القرن 19 أنه يبرم بين عدة أطراف دولية تشارك في تنفيذه فضلا عن البائع والمشتري، مما جعله يأخذ مكانة خاصة في الوسط التجاري بين رجال الأعمال والتجار كما يجمع في إبرامه ثلاثة عقود والمتمثلة في

عقد النقل، عقد البيع، عقد التأمين، ولتكوين هذا العقد يجب أن يتوافر على أركان يقوم عليها وهذا ما يترتب عليه آثار تتمثل في التزامات تقع على عاتق المتعاقدين وفقا لشروط العقد وفي حالة إخلال أحد المتعاقدين ببند العقد يترتب على ذلك مسؤولية جزاء مخالفتهم الأحكام العقد وخاصة في حالة نقل المخاطر بعد التسليم.

ومما لا شك فيه أن دور المصارف لا غبار عليه في هذا النوع من البيوع وذلك باستعمال تقنية الاعتماد المستندي التي تؤمن مصالح كل من البائع والمشتري، فالأول يضمن استيفاء ثمن البضاعة التي باعها أما الثاني فيضمن استلامها بالحالة المتفق عليها وفي أقصر مدة ممكنة.

وتكمن أهمية الموضوع في المجهودات المبذولة من قبل التنظيمات الدولية ومحاولة تطوير مصطلحات قواعد الأنكوتيرم حسب اتفاقية فينا التي اختصت في تنظيمه وضبط أحكامه، وهذا ما ساهم في إعطائه قيمة تجارية تهدف إلى تنمية الاقتصاد التجاري الدولي والأخذ به بالرجوع إلى المميزات التي يقدمها الأطراف العقد.

الأسباب التي دفعتنا إلى اختيار هذا الموضوع ترجع إلى أسباب ذاتية وموضوعية الأسباب الذاتية تكمن في دراسة وإعطاء لمحة حول هذا البيع من خلال الأخذ بمفهومه الصحيح والتطرق إلى الأحكام المتعلقة به وكما سبق ودرسنا ماهية البيوع البحرية إلى أنا من خلال بحثنا هذا حاولنا التفصيل أكثر ولأخذ بأهم النقاط المتعلقة به وهذا نظرا لاعتباره من أهم وأكثر البيوع البحرية التجارية التي ساهمت في فتح مجال التبادلات التجارية، أما الأسباب الموضوعية فتظهر في القيمة العلمية للموضوع نظرا لاهتمام التنظيمات به.

إن الهدف من دراستنا لهذا الموضوع أخذ لمحة دقيقة حول الدور الهام والفعال الذي يقوم به هذا البيع نظرا لتعدد أنواع البيوع والتطرق إلى سبب انتشاره الواسع في الوسط التجاري من خلال ما سعت إليه المنظمات والاتفاقيات الدولية في تقنينه.

أما العراقيل والصعوبات التي واجهتنا فتمثل في ضيق الوقت نظرا لاتساع الموضوع والتطرق إلى كل جوانبه وأيضا عدم تطرق المشرع الجزائري إلى هذا النوع من مسائل البيوع

بالرغم من أن هذا البيع هو أهم الأنواع المعتمدة وأيضا نقص المراجع التي تتوفر على دراسة دقيقة لهذا الموضوع إلا من خلال ترجمة المراجع الأجنبية.

من خلال دراستنا لهذا الموضوع فترتكز إشكالياتها حول معرفة الأحكام المتعلقة بالبيع سيف. ومن هنا يحق لنا طرح التساؤل الآتي: هل وفقت الاتفاقيات الدولية وقواعد الانكوتيرم في تنظيم الأحكام الخاصة بعقد البيع سيف؟ وللإجابة على هذه الإشكالية استوقفتنا عدة تساؤلات فرعية منها:

- على أي أساس تم تكييف عقد البيع سيف؟
- ما هي الخصائص الجوهرية التي يحملها البيع سيف CIF؟
- كيف يتم إبرام عقد البيع سيف CIF؟ وما هي الآثار المترتبة على عقد البيع سيف CIF؟

اعتمدنا في دراستنا لهذا الموضوع على المنهج الوصفي وذلك بوصفنا لمفهوم عقد البيع CIF وطبيعته وكذلك الخصائص المميزة له، والمنهج التحليلي فأخذنا به لتحليل المواد المتعلقة بهذا البيع وفقا لاتفاقية فينا وقواعد الانكوتيرم.

وللإجابة على هذه الإشكالية لا بد من تقسيم بحثنا واعتمدنا على خطة ثنائية تنقسم إلى فصلين كل فصل يحتوي على مبحثين، الفصل الأول تحت عنوان الإطار المفاهيمي لعقد البيع سيف CIF والذي ينقسم إلى مبحثين، الأول مفهوم عقد البيع سيف أما الثاني فكان حول طبيعة عقد البيع سيف وتميزه عن غيره من البيوع، أما الفصل الثاني فعنواناه بأحكام عقد البيع CIF وتم تقسيمه إلى مبحثين، الأول أركان عقد البيع سيف والتزامات المتعاقدين فيه، أما المبحث الثاني فخصصناه حول مسؤولية أطراف عقد البيع سيف CIF.

الفصل الأول:

الإطار المفاهيمي لعقد

البيع سيف CIF

ظهرت البيوع البحرية كوسيلة هامة يعتمد عليها في عملية النقل البحري وخاصة أنها تعتبر بيع لبضاعة تنقل عبر البحر إلى ميناء محدد، حيث ساهمت في النهوض بالتجارة الدولية وتخفيف العبء والجهد على كل من رجال الأعمال والتجار سواء مصدرين أو مستوردين وتطورت بعد ذلك وفقا للقواعد التي تنظم هذه العملية، وقسمت هذه البيوع البحرية بدورها إلى نوعين: بيوع القيام وتضم كل من البيع سيف CIF والبيع FOB، والبيوع عند الوصول وتضم البيع بسفينة معينة وسفينة غير معينة.

إلا أن ما يهمنا في هذه الدراسة هو البيع سيف CIF. وهذا ما سنتطرق إليه من خلال تقسيمنا لهذا الفصل إلى مبحثين، المبحث الأول ويتناول مفهوم عقد البيع سيف CIF وبالنسبة للمبحث الثاني فخصصناه حول طبيعة عقد البيع سيف CIF وتميزه عن غيره من البيوع البحرية الأخرى.

المبحث الأول: مفهوم عقد البيع سيف CIF.

لابد من تحديد مفهوم عقد البيع سيف CIF وذلك من خلال تعريفه وكيفية نشأته وتطوره وأيضا التطرق إلى خصائصه الذي يتميز بها. وبذلك قسمنا هذا المبحث إلى مطلبين، المطلب الأول سنتحدث فيه حول تعريف وتطور البيع سيف CIF، أما المطلب الثاني فخصصناه إلى دراسة خصائص البيع سيف CIF.

المطلب الأول: تعريف عقد البيع سيف CIF وتطوره.

في هذا المطلب قمنا بتعريف البيع سيف وتناولنا نشأته وتطوره وذلك بتقسيمه إلى فرعين: الفرع الأول تعريف البيع سيف CIF أما الفرع الثاني يخص نشأة وتطور البيع سيف CIF.

الفرع 01: تعريف عقد البيع سيف CIF.

عرف البيع سيف بأنه: "بيع لبضائع يتم في ميناء الشحن كما يلتزم فيه البائع بمقابل ثمن جزافي بشحن البضاعة والتأمين عليها ضد مخاطر الرحلة بحيث تنتقل ملكية البضائع إلى المشتري منذ لحظة الشحن".¹

وفي تعريف آخر فقد عرف البيع سيف بأنه: "ذلك البيع الذي يلتزم فيه البائع علاوة على تسليم البضاعة على ظهر السفينة في ميناء القيام وإبرام عقد نقلها والتأمين عليها وبمقابل التزام المشتري بدفع المبلغ الإجمالي والذي يشمل كل من ثمن البضاعة وقيمة التأمين وأجرة النقل".²

حيث تعتبر هذه العناصر الثلاثة والمتكونة من ثمن البضاعة COST وقيمة التأمين insurance وأجرة النقل freight المكونة لعقد البيع CIF والتي منها نشأة تسمية هذا المصطلح CIF.

أما بالرجوع إلى هذا المصطلح سيف CIF والذي يتكون من الحروف الثلاثة الأولى لكل من ثمن البضاعة COST وقيمة التأمين insurance وأجرة النقل freight وهو مصطلح إنجليزي وضع كاختصار للمصطلح COST insurance freight والذي أطلق عليه CIF.³

¹ - د. محمد عبد الفتاح ترك، عقود الببوع البحرية الدولية (دراسة لسند الشحن وقواعد الأنكو لسنة 2000، INCOTERMS2000 أهم عقود التجارة الدولية سيف وفوب، مع الاستعانة بالكثير من الأحكام القضائية، دار الجامعة الجديدة للنشر، ط1، الإسكندرية، 2007، ص 520.

² - د. محمد السيد الفقي، القانون البحري (السفينة - أشخاص الملاحة البحرية، إيجار السفينة، النقل البحري)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007، ص 374.

³ - Majid hk،AL-Abnaki ، passing of property in CIF FOB contracts (comparative study) ، (submitted for the degree of PHD faculty of law glasgowuuniversity, august, 1978) p03.

وبذلك يعتبر البيع سيف من البيوع البحرية عند القيام حيث يلتزم من خلاله كل من البائع والمشتري على أن الأول يقوم بتسليم البضاعة في ميناء الشحن وشحنها على سفينة يختارها هو البائع ويؤمن عليها وبمقابل ذلك يلتزم الثاني وهو المشتري بدفع كل من ثمن البضاعة (COST) وقسط التأمين (insurance) وأجرة النقل (freight).¹

من جهة أخرى يرى بعض الفقهاء أن التسليم في عقد البيع لا يتم بالشحن وإنما بتسليم مستندات التي تمثل البضاعة وهذا ما عرفه بأنه: بيع لبضاعة تسلم قبل وصولها، وفيه يقوم البائع نظير ثمن إجمالي باختصار البضاعة إلى ميناء الشحن وإبرام عقدي النقل والتأمين عليها، وعلى البائع أن يسلم البضاعة للمشتري بنقل كل من سند الشحن ووثيقة التأمين إليه، وعلى المشتري دفع الثمن.²

أما المشرع العراقي فقد عرف البيع سيف في المادة (301) من قانون التجارة النافذ رقم (30) لسنة 1984 بأنه: "البيع الذي يلتزم فيه البائع بإبرام عقد نقل البضاعة من ميناء الشحن إلى ميناء التفريغ والتأمين عليها ضد مخاطر النقل وشحنها على سفينة وإداء النفقات والمصروفات اللازمة وإضافتها إلى الثمن."³

كما عرفه أيضاً قانون التجارة الكويتي رقم (68) لسنة 1980 في المادة (414) بأن: "البيع سيف بيع البضائع المصدرة إلى محل معين ببدل مقطوع يشمل كل من البضاعة والتأمين عليها وأجرة النقل بالسفينة."⁴

إلا أن المشرع الجزائري لم يأخذ في وضع مفهوم البيوع البحرية وتطرق لها من خلال دراسة لعقود النقل البحري بالرغم من أهمية العملية في عقد البيع البحري.

¹ - علي البارودي، مبادئ القانون البحري، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1975، ص 272.

² - د. علي جمال الدين عوض، العقود التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1982، ص 67.

³ - علاء عمر محمد، انتقال المخاطر في البيوع البحرية (البيع سيف وفوب)، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، بيروت،

2012، ص 23.

⁴ - المرجع نفسه، ص 23.

ويجدر بالذكر أن القانون الإنجليزي والفرنسي عرف مصطلح سيف CIF ومنه: عرف القانون الإنجليزي على أنه يتكون اسم هذا البيع من ثلاثة أحرف "C.I.F" وهي الحروف الأولى للكلمات الإنجليزية المكونة له وتلك اختصار للكلمات (COST insurance freight) وتعني بهذا المصطلح ثمن البضاعة cost. وقيمة التأمين insurance وأجرة النقل freight كما قد ذكرناها سابقا.

أما بالنسبة للقانون الفرنسي فعرفه بمصطلح "CAF" وهي الحروف الأولى للكلمات cout Assurance Fret. ومنه فالمصطلحان "CIF" وكاف "CAF" مترادفان ويحملان نفس المعنى إلا أنه مصطلح سيف هو الأكثر استعمالا "حتى أن بعض الكتاب الفرنسيين يأخذون بتسمية سيف بدلا من مصطلح الفرنسي "CAF"،¹ لأنه الأكثر استعمالا في عملية البيع البحري بالرغم من الاختلافات في تعريف البيع سيف CIF وتتنوع التشريعات التي أخذت به وآراء الفقهاء حول مفهومه المناسب إلا أن المتفق عليه أن اللبيع سيف هو بيع بضائع يتم ميناء القيام أو الشحن ويلتزم من خلاله كل من البائع والمشتري بالتزامات وتلك الالتزامات هي التي تشكل لنا مكونات عقد البيع CIF حيث أن البائع يعفى من تحمل مسؤولية أو عبء هلاك ومخاطر الرحلة منذ وقت شحن البضاعة للمشتري بعد شحن البضاعة والتأمين عليها وفقا للعقد الذي يبرمه مع المشتري مقابل الثمن الإجمالي الذي يقع على عاتق المشتري والذي بعد شحن البضاعة تنتقل ملكية البضاعة إلى المشتري وبذلك يتحمل هذا الأخير مسؤولية مخاطر الطريق وهلاك البضاعة.

الفرع 02: نشأة وتطور عقد البيع سيف CIF:

ظهر البيع سيف CIF في الربع الأخير من القرن التاسع عشر (19) وانتشر بعد ذلك وأصبح أكثر البيوع البحرية استخداما في العمل، وقبل عام 1870 لم يكن هذا النوع معروفا في أوروبا، حيث يقول البعض أن الخصائص الأولى للبيع سيف ظهرت في بلجيكا

¹ - علي رضا، محاضرات في الحقوق التجارية البحرية، مديرية الكتب ومطبوعات الجامعة، د.س.ن، حلب، ص 347.

حوالي منتصف القرن التاسع عشر في شكل بيع تحت الشراخ.¹ حيث أن هذا النوع الذي على شكل بيع تحت الشراخ أختفى في أيامنا هذه حيث أن مخاطر النقل البحري تقع على عاتق المشتري وعلى البائع أن ينقل إلى المشتري سند الشحن ووثيقة التأمين. وبذلك أصبح هذا البيع منذ ظهوره أكثر أهمية وانتشر بشكل سريع وذلك راجع إلى ما يحققه لكلا الطرفين المصدر والمستورد (البائع والمشتري) من مصالح ومزايا،² فالبائع لا يتحمل خطر هلاك البضاعة منذ شحنها والتي تنتقل ملكيتها إلى المشتري فيحق له التصرف فيها منذ وقت شحنها وأيضا فهو يعفى من عبء إبرام عقد النقل والتأمين في الميناء والتي يكون على عاتق البائع والذي بمقابل ذلك يأخذ ثمنه بعد تسليمه للمستندات حول البضاعة إلا أن هذه الميزات أو خصائص البيع سيف لم تنتشر إلا بعد ما ظهرت في الفترة الممتدة بين سنة 1819-1927 ومن ثم انتشرت من خلال أحكام القضاء.³

وكما يعرف أن البيع سيف يبرم بين شخصين من بلدين مختلفين فقد ظهرت الحاجة إلى خلق قواعد واتفاقيات للبيع سيف على المستوى الدولي لتنظيمه وتوحيد أحكامه، ومن بين هذه محاولات جمعية القانون الدولي لوضع تقنين دولي والذي عقد مؤتمر وارسو سنة 1982 وكان أول تنظيم عقد في فارسوفيا ومن ثم تعديله سنة 1932 حيث سميت بقواعد وارسو اكسفورد إلا أنها تعتبر غير ملزمة للطرفين إلا إذا اتفقوا على الأخذ بها.

أما فيما يخص التطور الحاصل للبيع سيف بعد ظهوره وانتشاره والذي لقي أهمية كبيرة من قبل دول العالم من خلال محاولات عديدة واجتهادات لتنظيم أحكامه وتوحيدها ومن بينها قواعد وارسو والتي سبق ذكرها وأيضا اهتمت غرفة التجارة الدولية من جانب آخر من خلال وضع قواعد خاصة بعقد البيع سيف والتي وضعت وباختصار تعاريف

¹ - عادل علي المقدادي، القانون البحري (السفينة، أشخاص الملاحة، النقل البحري، البيوع البحرية، حوادث البحرية، التأمين البحري)، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص 170.

² - علي البارودي، مرجع سابق، ص 230.

³ - علاء عمر محمد، مرجع سابق، ص 17 - 20.

تميز مصطلحات عقود البيع البحري المستعملة والسائدة في التجارة الدولية ومن بينها عقد بيع CIF و FOB، C.F، FAS، وغيرها ومن ثم أطلق ما يعرف بالقواعد الدولية لتفسير المصطلحات التجارية وهي المعروفة باختصار اسم قواعد الأنكوترمز أو مصطلحات الأنكو "INCOTERMS" والتي تعتبر غير ملزمة ولكن تم الأخذ بها في مجال التجارة الدولية،¹ وهذا بعد التطور الحاصل منذ ظهور هذه البيوع البحرية.

وفي نفس الصدد حول غرفة التجارة الدولية فإن هذه القواعد الأنكو تم تعديلها عدة مرات في الأعوام من 1953، 1967، 1976، 1980 إلى آخر عام 1990 حيث أن هذه القواعد تستمد قوتها من إرادة الأطراف عندما يلزمون أنفسهم بتطبيق أحكامها، كما أنها تحدد التزامات كل من البائع والمشتري.² وبعد ظهور هذه المصطلحات الجديدة فقد وضعت آخر تعديل لقواعد الأنكوترمز لسنة 2020.

وبعد ذلك ومع إزدياد التجار بين الدول فقد وضعت عقود نموذجية للبيع سيف نتيجة لتطوره، حيث أن هذه العقود تصاغ تبعا لنوع وطبيعة البضاعة وعلى الثمن حيث يتفق خلالها الطرفان على كمية البضاعة والثمن وبدأت هذه العقود النموذجية ما وضعته جمعية لندن لتجارة الحبوب، وغرفة التوفيق والتحكيم للحبوب).³ إلا أنها لقت صعوبات في تطبيقها نظرا لعدم تقيدها بنصوص تشريعية وأيضا لشروطها التي لا تتوافق مع القواعد الأساسية لعقد البيع سيف.

أما من خلال الاطلاع على أحكام القضاء الخاصة بهذا البيع سيف، فنلاحظ أن التطور كان نتيجة لتمييزه عن غيره من البيوع البحرية من خلال الفترة الممتدة من 1860

¹ - محمد عبد الفتاح ترك، مرجع سابق، ص 531.

² - حسن النجفي، الأنكوترمز، القواعد الدولية لتفسير المصطلحات في عقود التجارة الدولية الخارجية، بغداد، 1977، ص 7 و 13.

³ - فؤاد علواني وعبد الحميد جمعة موسى الربيعي، التفاوض والتعاقد عقود بيع التجارة الدولية وفقا للاحكام قواعد الأنكوترمز، 1990، مطبعة الزمان، بغداد، 2000، ص 120.

إلى 1890 حيث قلب قاعدة تحمل تبعية المخاطر حيث جاء في حكم لمحكمة النقض المصري أن: "البيع سيف يتم بتسليم البضاعة منذ الشحن وتنتقل ملكيتها إلى المشتري بوضعها على ظهر السفينة بحيث تصبح مخاطر الطريق على عاتقه ويلزم البائع تبعاً لذلك بالقيام بشحن البضاعة المبيعة وبإبرام عقد نقلها ودفع نفقات النقل وإبرام عقد التأمين عنها لصالح المشتري ولحسابه ووفقاً للشروط المعتادة في ميناء الشحن...".¹

ومنه فإن المشتري هو الذي يتحمل المخاطر منذ شحن البضاعة ووضعها على ظهر السفينة وبذلك الوقت تنتهي فيه مسؤولية البائع عن هذه المخاطر.

ومنه فإن المشتري هو الذي يتحمل المخاطر منذ شحن البضاعة ووضعها على ظهر السفينة وبذلك الوقت تنتهي فيه مسؤولية البائع عن هذه المخاطر.

أما المدة ما بين 1890 و1927، فقد وضعت الخصائص الأساسية للبيع سيف واستقرت مبادئه من خلال أحكام القضاء السابقة، حيث أن إبرام هذا العقد يجعل أطرافه على علم مسبق بالنتائج القانونية له ويرجع من خلال ذلك تفسير الضيق الأحكام البيع سيف والتي خضعت له المحاكم والتي فرضت على أطرافه كل من بائع ومشتري التزامات يترتب على مخالفتها فسخ العقد.²

في نفس المدة والأول مرة في ميناء مرسيليا تقرر قاعدة تخصيص البضاعة قبل فتح عابرة السفينة في ميناء الوصول، وذلك لحماية المشتري من غش البائع في حالة إرسال شحنات بسندات الشحن من بضاعة نفسها إلى عدة مشتريين بسفينة واحدة، دون أن يخص البضاعة إلا بعد وصولها والتعرف على الحالة المادية للبضاعة. ولكن بعد ذلك أخذت المحاكم بتخفيف من شدة هذا المبدأ فيما أن لو ظهر أن البائع حسن النية وأنه قد يبذل الغاية المطلوبة لإرسال المستندات التي تمثل البضاعة وبعد البائع حسن النية وأنه قد

¹ - علاء عمر محمد، مرجع سابق، ص 20.

² - عزيز عبد الأمير العكيلي، دور سند الشحن في تنفيذ عقد بيع كاف أوسيف، دار النهضة العربية، القاهرة، 1971، ص 36.

يبدل العناية المطلوبة لإرسال المستندات التي تمثل البضاعة وبعد البائع وفيها بالتزاماته،¹ وفي المدة الأخيرة من التطور وبعد الأخذ بمبدأ التخصيص وذلك لتخفيف العبء على البائع والإثبات وذلك بوضع مستندات تحدد حالة البضاعة إلا أنه جعل هذا البيع سيف أكثر مرونة بفسح المجال الأطراف العقد بالخروج عن قواعد البيع سيف إقراراً لمبدأ سلطة الإدارة والتي أخذت بها محكمة النقض الفرنسية.²

وبهذا نكون قد تطرقنا إلى نشأة وتطور البيع سيف منذ ظهوره وانتشاره والمراحل التي مر بها ومدى أهميته التي من خلالها نشأت ووضعت قواعد وأحكام لتنظيمه وتوحيد أحكامه لتسهيل التعامل به نظراً لما يوفره ويميزه عن غيره من البيوع والذي حقق ازدهار وتطور ملحوظ وخدمة مصلحة أطرافه.

وتتمثل مزايا البيع سيف CIF بالنسبة للبائع بأنه يتفادى مخاطر هلاك وتلف البضاعة أثناء النقل أي أنه يعفى من مسؤولية خطر الطريق منذ شحنه البضاعة وتسليمها للمشتري، كما له الحق في قبض الثمن المتفق عليه فور سحبه الكمبيالة على المشتري، ومنه يمكن للمشتري التصرف في البضاعة أثناء الطريق بصفته مالكا لها وذلك يعفى البائع من تحمل مخاطر الطريق الذي يتحملها المؤمن عنه. بالإضافة إلى أن البائع في عقد البيع سيف هو الذي يختار السفينة التي ستنقل البضائع وله حرية التأمين عليها ضد المخاطر وهذا ما ساهم بشكل كبير في انتشار وتوسع عمل شركات النقل والتأمين البحري.³

¹ - المرجع نفسه، ص 38.

² - أحمد محمود حسني، البيوع البحرية، منشأ المعارف الإسكندرية، ط2، الإسكندرية، 1983، ص 129.

³ - أكلي ليندة، البيع البحري CIF، المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل، جامعة تلمسان، العدد 07، مارس 2018، ص 302.

أما مزايا البيع سيف CIF بالنسبة للمشتري فتتمثل في إعفائه من عبء القيام بالشحن وإجراء عملية التأمين.¹

ومن جهة أخرى يكون المشتري مالكا للبضاعة منذ لحظة شحنها في ميناء القيام مما يسمح له بحرية التصرف فيها حتى وهي في ميناء الشحن أو على الطريق وهذا ما يعطيه الفرصة في بيعها للاستفادة من ميزة ارتفاع أسعار البضاعة.

إلا أن المشتري في البيع سيف لا يضر من الخطر الذي يصيب البضاعة ولو كان هو الذي يتحمل مخاطر طريق الرحلة البحرية، فيمكنه الرجوع على الناقل أو شركة التأمين على المخاطر التي تصيب البضاعة. حيث أن هذا التأمين هو الذي سيغطي عليه من تحمل هذه المخاطر فله الحق في التعويض والحصول على مبلغ التأمين.²

من خلال هذه السمات والمزايا التي يوفره البيع سيف لكل من المصدر والمستورد والتي تحقق مصلحة الأطراف وتحميهم في حالة وقوع هلاك البضاعة أو خطر الطريق وذلك وفقا للعقد المبرم بينهم والوفاء بالتزاماتهم التي تعفيهم من المسؤولية وذلك منذ شحن البضاعة وتسليم المستندات من طرف البائع إلى المشتري كما هو متفق عليه وهذا ما سعى إلى توحيد قواعده من خلال وضع قواعد وارسو.

بالرغم من المزايا التي يقدمها البيع سيف CIF وما يحققه من مصلحة لكل من طرفي العقد بائع ومشتري إلا أنه لا يخلو من بعض العيوب والتي تتمثل من جهة البائع في خطر ارتفاع أقساط التأمين وكذلك أسعار النقل في الفترة ما بين انعقاد البيع وبرانم عقد النقل والتأمين.³ وبذلك فإن البائع لا يكون له الحق إلا في الثمن المحدد في عقد البيع، وهذا ما يترتب عليه تعرضه لخسائر وتحمل تكاليف إضافية، وبمقابل ذلك تتمثل عيوب المشتري

¹ - محمد عبد الفتاح ترك، مرجع سابق، ص 521.

² - ملك شقلم، عقود النقل البحري (بين وثيقة التأمين العائمة وعقد ايجار السفينة)، مكتبة الوفاء القانونية، ط1، الإسكندرية، 2019، ص 2019.

³ - عادل علي المقدادي، مرجع سابق، ص 166.

بأن لا يحق له أن يختار السفينة التي ستشحن فيها البضاعة، حيث أن البائع هو الذي يقوم بشحن البضاعة على سفينة تحمل علم بلده، وبالرغم من الاغراءات التي يقدمها عقد البيع سيف CIF إلى المشتري إلا أن المشتري يقوم بدفع الثمن قبل فحص البضاعة، أي إذا وجد عيب في البضاعة التي تسلمها لا يحق له طلب التعويض قبل أن يثبت ذلك العيب وبذلك يقع عليه عبء هلاك البضاعة.¹

المطلب الثاني: خصائص عقد البيع سيف CIF.

يتميز عقد البيع سيف بخصائص خاصة والتي ميزته عن غيره من العقود البحرية إلا أنه يجدر بالذكر أنه يتكون من خصائص عامة والتي سنتطرق إليها من خلال الفرع الأول، أما الفرع الثاني فخصصناه حول الخصائص الخاصة بعقد البيع سيف CIF.

الفرع 01: الخصائص العامة لعقد البيع سيف CIF .

يمتاز البيع سيف بالعديد من الخصائص التي تجعله متميز ومنها:
أولاً: عقد رضائي.

أي هو من العقود الرضائية لأنه ينعقد بمجرد أن يتبادل طرفيه التعبير عن ارادتين متطابقتين ويمكن التعبير عنهما باللفظ أو بالكتابة أو بالإشارة المفهمة، أي أنه يكفي الانعقاد عقد بيع سيف توافق الارادتين وتطابقهما لكلا الطرفين.²

ثانياً: عقد ملزم لجانبين.

ومنه فعقد البيع سيف ملزم لجانبين أي كلا الطرفين حيث تنشأ عنه التزامات في ذمة البائع والمشتري، كالتزام البائع بإحضار البضاعة إلى ميناء الشحن والتأمين عليها ونقلها وبمقابل ذلك يلتزم الطرف الآخر المشتري بدفع الثمن الإجمالي.

¹ - مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 354.

² - سعيدة أعراب، البيع البحري كاف "CAF"، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 46، مارس

2017، ص 312.

ثالثا: عقد معاوضة.

حيث يعتبر من عقود المعارضات حيث كل طرف يأخذ مقابل لما يعطي والهدف من ذلك تحقيق أرباح بمقابل التبادل التجاري.

رابعا: عقد ناقل للملكية.

حيث هذا البيع سيف ينقل ملكية البضاعة من البائع إلى المشتري مقابل الثمن وينقل ثمن من المشتري إلى البائع ليصبح ملكه ولذلك تعتبر نقل الملكية من أهم خصائص عقد البيع سيف.

خامسا: عقد تجاري دولي.

حيث يعتبر عقد البيع سيف عقد بيع تجاري بحري دولي يرد على سلع ومقولات بين تاجرين، وذلك لأنه يتسم بالدولية كون البائع غالبا لا ينتمي إلى دولة المشتري وتنتقل تلك البضائع من حدود دولة إلى دولة أخرى.¹

سادسا: عقد بيع بحري.

حيث يعتبر البيع سيف أحد أنواع البيوع البحرية وأهمها عند القيام، وتنتقل فيه ملكية البضائع من البائع إلى المشتري عند ميناء القيام، ويعتبر عقد بحري نظرا لارتباطه بعقد النقل البحري.²

الفرع 02: الخصائص الخاصة بعقد البيع سيف CIF.

حيث يتميز البيع سيف CIF بخصائص جوهرية التي تجعله مختلفا عن عقود البيع الأخرى وهي:

¹ - مصطفى كمال طه، القانون البحري، الطبعة 1، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، 2010، ص 395.

² - سعيدة أعراب، مرجع سابق، ص 312.

أولاً: التزام البائع بشحن البضاعة والتأمين عليها.

حيث يلتزم البائع في عقد البيع CIF بإبرام عقد النقل البحري والتأمين على البضاعة ويثبت قيام البائع بإبرام عقد النقل بمقتضى سند الشحن كما يثبت قيامه بالتأمين على البضاعة بوثيقة التأمين كضمان.¹ حيث يرسل هاذين السندين وهما سند الشحن ووثيقة التأمين إلى المشتري ولهذا اعتبر بيع سيف عقد مستندات حيث تعتبر أداة إثبات للبائع بتنفيذ التزاماته بمقتضى عقد البيع.

ثانياً: انتقال مخاطر الطريق إلى المشتري منذ وقت الشحن.

والتي يمكن أن تتعرض لها البضاعة وهي من آثار انتقال الملكية إلى المشتري من وقت الشحن فتصبح على عاتق المشتري وليس البائع والذي تبرء ذمته من ذلك من وقت الشحن ولا يتحمل مسؤولية البضاعة إذا هلكت أو تلفت وهي في طريقها إلى ميناء الوصول. فتقع المسؤولية على المشتري لحظة انتقال ملكية البضاعة له، حيث لا يعفيه عن المسؤولية دفع الثمن كامل وحتى التأخير يتحمله المشتري إذا كان البائع قد شحن البضاعة في وقت متفق عليه، ولكن للمشتري حق الرجوع على البائع إذا كان الضرر الذي لحق البضاعة بسبب عيوب لحقت البضاعة قبل شحنها كضرر التخفيف.²

ثالثاً: انتقال ملكية البضاعة إلى المشتري منذ وقت الشحن.

حيث يتم في عقد البيع سيف CIF تسليم البضاعة وانتقال ملكيتها منذ لحظة شحنها وهذا ما يجعل للمشتري الحرية في التصرف في البضاعة سواء في الطريق أو من ميناء الشحن. حيث يستطيع الاستفادة من ارتفاع الأسعار وبيعها لمشتري آخر ويكون للمشتري الآخر حق التصرف بالبضاعة وفقاً للسندات الممثلة للبضائع التي لديه والتي سبق أن

¹ - مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 302.

² - علي البارودي، القانون البحري، مرجع سابق، ص 168.

أرسلها إليه البائع والتي بدورها جعلت البيع سيف بأنه بيع مستندات والتي تعتبر وسيلة إثبات للبائع بتنفيذ التزاماته التي يفرضها عليه البيع سيف.¹

ولانتقال الملكية يلزم ووفقا للقواعد العامة أن يتم إفراز البضاعة وتعيينها لتتحول من منقول معين لنوعه إلى منقول معين بذات ويثبت الإفراز بسند الشحن الذي يتضمن وصفا للبضاعة المشحونة من حيث العدد والوزن والحالة والعلامات، وذلك في حالة إمكانية فرز البضاعة عند الشحن.²

وفي هذا الصدد بالذكر نلاحظ أن البائع لا يتحمل المسؤولية بعد شحن البضاعة وتسليمها للمشتري وهذا ما جعل له خاصية وحماية والتي يثبتها بسند الشحن ووثيقة التأمين على البضاعة التي ينقلها ويسلمها إلى البائع عند الشحن والتي بعدها تصبح ملك للمشتري ويحق له التصرف في تلك البضاعة وتحمل مخاطر الطريق والمسؤولية عند أي ضرر أو هلاك للبضاعة التي يعفى من عبئها البائع وبذلك هذه الخصائص الثلاث الجوهرية التي تميز عقد البيع سيف CIF عن غيره من عقود البيع البحري والتي يتضمن من خلالها ويلتزم البائع فيها بتسليم بضاعة ونقلها والتأمين عليها إلى شحنها ومن ثم تنتقل ملكيتها إلى المشتري والذي بدوره تقع على عاتقه مسؤولية هلاك البضاعة وتحمل مخاطر الطريق.

المبحث الثاني: طبيعة عقد البيع سيف وتميزه عن غيره من العقود البحرية الأخرى:

من أجل تحديد طبيعة عقد البيع سيف CIF لابد من تحديد الاتجاهات الفقهية والنظريات التي تحدد نوع طبيعته ونظرا لأهمية البيع البحري سيف CIF واستخدامه عن غيره من البيوع البحرية الأخرى لابد من التطرق إلى تميزه عن أنواع البيوع الأخرى، حيث

¹ - عادل المقدادي، القانون البحري، مرجع سابق، ص 167.

² - كمال طه، أساسيات القانون البحري، مرجع سابق، ص 303.

ينقسم هذا المبحث إلى مطلبين، المطلب الأول والذي سنتطرق فيه إلى طبيعة عقد البيع سيف CIF أما المطلب الثاني فخصصناه لتمييز البيع سيف CIF عن غيره من البيوع الأخرى.

المطلب الأول: طبيعة البيع سيف CIF.

لقد ثار الجدل حول عقد البيع سيف CIF فلا يمكننا التطرق إلى تحديد طبيعته دون المرور على محتوى النظريات والاتجاهات الفقهية التي حاولت تكييفه، ومنها من يقول أن البيع سيف بيع مستندات (الفرع الأول) ومنها من يقول أن البيع سيف بيع البضائع (الفرع الثاني)، ورأي آخر يقر بأن البيع سيف بيع بضائع ومستندات (الفرع الثالث).

الفرع 01: البيع سيف بيع مستندات.

يرى أصحاب هذه النظرية أن البيع سيف هو عبارة عن بيع مستندات وليس بيع بضائع حيث تبني هذا الاتجاه الفقهي والقضائي في فرنسا وبلجيكا وإنجلترا وأيضا القضاء المصري¹ والذي يقضي بأن المشتري في البيع سيف يصبح مالكا للبضاعة عند تسليمه المستندات ومن ثم يمكن التصرف في البضائع، وأيضا بيعها قبل وصولها إلى مكان الوصول المتفق عليه والذي يهتم بالمستندات ولا يهتم بالبضائع ومنه فإن المستندات هي محل البيع وليست البضاعة وذلك لأن المشتري يلتزم بدفع الثمن عند استلامه المستندات بغض النظر على رؤية البضاعة أو فحصها وتأكد من مطابقتها لشروط البيع.²

إلا أنه لا يمكن التسليم بهذا الاتجاه نظرا لكونه بعيدا على حقيقة البيع سيف، إذ أن المشتري باستطاعته الرجوع على البائع إذا أثبت أن البضاعة غير مطابقة على ما اتفق عليه في العقد وإن البائع يلتزم بتسليم المشتري البضاعة وهي في حالة قابلة للاستعمال،

¹ - محمد السيد الفقي، مرجع سابق، ص 159.

² - حسين يونس، عقد البيع البحري، دار النهضة العربية، القاهرة، 1965، ص 363.

وباستطاعة المشتري أن يثبت أن البضاعة التي استلمها في ميناء التفريغ غير مطابقة للأوصاف المدونة في سند الشحن، فإن هذه المستندات لا تمثل شيئاً.¹

الفرع 02: البيع سيف بيع بضائع.

يذهب هذا الاتجاه الفقهي والقضائي أن البيع سيف هو بيع بضائع منقولة بحراً، فنقل المستندات لا ينقل ملكية البضائع إلى المشتري وإنما ينقل حيازتها فقط، أما الملكية فتنتقل إليه بالشحن، وبذلك فإن البضائع هي محل البيع سيف حيث تكون هذه البضائع حسب النوعية والكمية المتفق عليها، وأيضاً يتعين أن تكون مؤمناً عليها ضد مخاطر الرحلة البحرية،² ويحق للبائع بعد وفاء بالتزاماته في الثمن بشرط تقديم المستندات إلى المشتري. يبدو أن هذا الاتجاه الأقرب إلى الصواب باعتبار البيع سيف يرد على بضاعة معينة أما المستندات فإنها تمثل هذه البضاعة، وهذا ما أشارت إليه المادة (294) من القانون التجاري العراقي، حيث جاء فيها "البيع الدولي هو بيع يكون محله بضاعة منقولة أو معدة للنقل بين دولتين أو أكثر".³

الفرع 03: البيع سيف بيع بضائع ومستندات.

طبقاً لهذا الاتجاه يلتزم البائع سيف بتسليم البضاعة وتسليم المستندات، سند الشحن ووثيقة التأمين مع بقية المستندات الأخرى، ومن ثم يكون نقل الملكية أو تسليم خاص بالمستندات مستقل تماماً عن نقل ملكية أو تسليم البضاعة ذاتها، وقد تبني هذا الاتجاه الفقه البلجيكي.⁴

¹ - سعيدة أعراب، مرجع سابق، ص 318.

² - علاء عمر محمد، مرجع سابق، ص 26.

³ - المرجع نفسه، ص 26.

⁴ - محمد عبد الفاتح ترك، مرجع سابق، ص 538.

حيث يرى هذا الاتجاه على أن البيع سيف بيع بضائع ومستندات معا، أي جعل للبيع سيف محلين، هما البضائع والمستندات، وهذا مخالف للحقيقة، فالبيع سيف يرد على بضائع معينة لوحدها، أما المستندات فما هي إلا أدوات الإثبات عقد النقل البحري وإجراء التأمين على البضاعة، ونقل المستندات إلى المشتري هو التزام يقوم به البائع فرضته طبيعة محل البيع سيف وهي بضائع منقولة بحرا ومغطاة بتأمين.¹

إلا أنه أيضا يعتبر بيع سيف من البيوع التي تحدد به التزامات المتعاقدين إلا أن منه من يرى أنه بيع مستندات ومنه من يرى أنه بيع بضائع بالرغم من الالتزامات، إلا أنه لا يمكن التسليم بذلك الاعتبار فعقد بيع سيف يعرف كل من الطرفين البائع والمشتري حقوقه والتزاماته.²

المطلب الثاني: تمييز عقد البيع سيف عن غيره من العقود البحرية الأخرى.

البيوع البحرية نوع من البيوع الدولية لها أهمية كبيرة في التجارة الدولية. وفي مطلبنا هذا سنقوم بتمييز عقد البيع CIF عن بعض عقود البيع البحرية المشابهة له.

الفرع 01: تمييز عقد البيع سيف "CIF" عن عقد البيع "C.F".

يعرف العقد C.F على أنه من البيوع البحرية ويعني هذا المصطلح "البيع مع الالتزام بنفقات البضاعة وأجرة النقل "Cost and freight" ومنه يلتزم فيه البائع بدفع نفقات البضاعة وأجرة النقل وإحضار البضاعة إلى المشتري في ميناء الوصول المحدد في البيع، حيث تنتهي مسؤولية البائع منذ شحن البضاعة وتعبر حاجز السفينة.³ ومنه يتشابه كل من البيع سيف CIF و C.F في التزامات البائع التي تتمثل في نقل البضاعة وأجرة النقل إلى ميناء الشحن.

¹ - أحمد محمود حسني، مرجع سابق، ص 135.

² - علي البارودي، مرجع سابق، ص 229.

³ - محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، ط1 عمان، 2012، ص 124.

أما الاختلاف هو أن البيع C.F لا يلتزم فيه البائع بالتأمين وهذا عكس البيع CIF والذي يلتزم فيه البائع بنفقات البضاعة وأجرة النقل وأيضا قيمة التأمين على البضاعة وهذا ما يميز البيع سيف CIF عن البيع C.F بالرغم من التشابه الكبير بينهما من حيث التسمية والالتزامات التي يقوم بها البائع في كلا النوعين من البيع إلا أن الاختلاف يكمن في الالتزام بإبرام عقد التأمين في البيع CIF والذي لا يتوفر في البيع C.F.

الفرع 02: تمييز عقد البيع سيف "CIF" عن عقد البيع "Fob".

من حيث التشابه: يتفق البيع البحري سيف والبيع البحري فوب Fob في كونها من البيوع البحرية عند القيام والبائع في كلا النوعين من البيوع يلتزم بتسليم البضاعة على ظهر السفينة في ميناء القيام وفيها تنتقل الملكية إلى المشتري منذ الشحن الذي بدوره يتحمل مخاطر الطريق.¹

أما من جهة الاختلاف بينهما والذي يتميز به البيع سيف CIF عن البيع فوب Fob نلاحظ أن من جهة الشخص الذي يختار السفينة التي تشحن البضاعة ففي البيع CIF البائع هو الذي يختار السفينة أما في البيع Fob المشتري هو الذي يختارها، أما بالنسبة للالتزامات بإبرام عقد النقل وعقد التأمين على البضاعة المبيعة تقع على المشتري في البيع Fob وليس على البائع.² عكس البيع CIF الذي يلتزم بإبرام عقد كل من النقل والتأمين هو البائع.

وبذلك بالرغم من وجود تشابه بين كل من البيع "CIF" و "Fob" باعتبارهما نوعين من البيوع البحرية لدى القيام إلى أن التمييز بينهما والفرق واضح من خلال التزامات الأطراف.

¹ - محمد سيد الفقي، مرجع سابق، ص 380.

² - أحمد أسامة طرابلسي، عقد البيع فوب Free on bord، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر 1، كلية

الحقوق بن عكنون، 2013، ص 31.

الفصل الثاني:

أحكام عقد البيع سيف

CIF

باعتبار أن البيع سيف CIF من أشهر البيوع الدولية، لما له من أهمية بالغة في التجارة الدولية لما يقدمه من تسهيلات لصالح أطرافه (المصدر، المستورد)، ولكي يتكون هذا العقد لابد من أن يتوفر على أركان يقوم عليها.

وعليه فلكل طرف إلتزامات مرتبطة به في عقد البيع سيف CIF، بحيث ينشئ البيع مجموعة من الإلتزامات المتبادلة على عاتق كل من البائع والمشتري كل على حدا، فقد درسنا بمقتضى هذا الفصل الأركان التي يقوم عليها عقد البيع سيف وإلتزامات المتعاقدين فيه في المبحث الأول، أما المبحث الثاني فخصصناه إلى مسؤولية أطراف العقد في حالة خرق أحدهما لبنود العقد وأخيرا حالات الإعفاء من المسؤولية.

المبحث الأول: أركان عقد البيع سيف CIF وإلتزامات المتعاقدين فيه.

عقد البيع سيف CIF شأنه شأن سائر العقود الأخرى يستلزم حتى يولد سويا متكاملًا أن تتوفر فيه كافة أركانه المتطلبة قانونا وهذا ما سنتناوله في المطلب الأول، أما المطلب الثاني فينص على إلتزامات المتعاقدين التي يفرضها عليهم عقد البيع.

المطلب الأول: أركان عقد البيع سيف CIF.

لإبرام عقد البيع الدولي سيف CIF يجب توفره على أركان ولقد اختلف الفقه حول تحديد أركان البيع الدولي التجاري إلا أن اتفاقية البيع الدولي للبضائع المبرمة في فيينا 1980 حصرتها في الإيجاب والقبول بالإضافة إلى المحل والسبب، وهذا ما سنتطرق إليه في هذا المطلب حيث فصلنا في الفرع الأول ركن التراضي باقتران الإيجاب والقبول والفرع الثاني نتاولنا فيه المحل والسبب.

الفرع 01: التراضي.

يقصد بالتراضي توافق إرادتي متعاقدين باقتران الإيجاب والقبول وهو الشرط الأساسي في العقد، ويتم التراضي من خلال تبادل الطرفان التعبير عن إرادتهما المتطابقة حيث يجب أن يكون الرضا صحيحا وخاليا من العيوب ولا بد أن يصدر من شخص عاقل

وعلى علم جيد بما يتضمنه العقد من حقوق والتزامات، ويبطل العقد إذا وجد في رضا الشخص عيباً أو انعدام.¹

حيث يعتبر رضا الطرفين مهم بنسبة لانعقاد العقد وذلك حسب ما نصت عليه اتفاقية فيينا لسنة 1980 من خلال تبادل الرضا بين الطرفين وأرجعت إليه القوانين الداخلية مما يتعلق بصحته في المادة 04 والتي تنص على: "يقتصر تطبيق هذه الاتفاقية على تكوين عقد البيع والحقوق والتزامات التي ينشأها هذا العقد لكل من البائع والمشتري".

حيث لا تتعلق هذه الاتفاقية من جهة خاصة بصحة العقد أو شروطه أو الأعراف المتبعة في شأنه وأيضاً الآثار التي قد تترتب على العقد في شأن ملكية البضائع المباعة إلا في حالة وجود نص صريح مخالف للاتفاقية.

ومع اختلاف الفقهاء، حول تكوين عقد البيع وتنظيمه فقد حصرت هذه الاتفاقية أركان البيع بالإيجاب والقبول وجعله شرطاً أساسياً مع توفر الأهلية، فسعت إلى توحيد أحكامه من خلال الاتفاقية الدولية لبيع البضائع لعام 1980 والتي خالفت مبادئ العقود التجارية الدولية المعدلة في 2004 لتنظيم العقد بجميع مراحلها حيث اهتمت بشرط اقتران الإيجاب والقبول لإبرام العقد وهذا ما ستطرق إليه من خلال تعريف كل من الإيجاب والقبول.

أولاً: الإيجاب.

1. تعريف الإيجاب:

حيث عرفته محكمة النقض المصرية على أن الإيجاب: "العرض الذي يعبر به الشخص الصادر منه على وجه جازم عن إرادته في إبرام عقد معين بحيث إذا إقترن به قبول مطابق له انعقد العقد."²

¹ - محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، دار الهدى، الجزائر، 2012، ص 76.

² - محمد نصر محمد، مرجع سابق، ص 63.

ومن جانب آخر فقد نصت المادة 14 من اتفاقية فيينا في فقرتها الأولى على أن الإيجاب يعتبر عرضا محدد بطريقة كافية ويعبر عن إرادة الموجب في أن يلتزم في حالة صدور القبول من الطرف الموجه إليه الإيجاب، والإيجاب في إتفاقية فيينا نعني به ركن الرضا ويشمل الإيجاب والقبول.

ومنه نرى أن الإيجاب هو ذلك العرض الصادر من شخص يدعو فيه شخص آخر إلى التعاقد ووفقا لشروط محددة وكافية ويعتبر الإيجاب الشرط الأول الأساسي لنشأة العقد ومن جهة أخرى يلتزم الموجب الصادر منه الإيجاب بالبقاء على إيجابه حتى صدور القبول من الطرف الآخر الذي وجه له عرض الإيجاب، بالإضافة إلى التعبير عن نيته إذا ما صدر القبول، وهذا ما ينتج لنا اتفاقا بالإيجاب والقبول وهذا ما ينشأ لاحقا العقد بين البائع والمشتري.¹

2. شروط الإيجاب:

من خلال تعريف الإيجاب نرى أنه يقوم على ثلاثة شروط أساسية والتي تتضمن أن: يكون الإيجاب عرضا محددًا تحديداً كافياً من خلال عناصره الجوهرية للعقد بيان إرادة الطرفين بصدور الإيجاب واقتترانه بالقبول، وأيضاً وجوب نية الالتزام بالإيجاب من طرف الموجب وذلك في حالة قبول الشخص الآخر العرض وأن يكون العرض قائماً باتاً، حيث أن ينتظر الموجب صدور القبول بالبقاء على إيجابه، وهذه تعتبر من أهم شروط الإيجاب وانعقاد العقد بعد صدور القبول وفقاً للعرض البات والمحدد.²

¹ - خديجة يعقوبي، أحكام عقد البيع البحري في ضوء إتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع 1980 والقانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر 1، كلية الحقوق 2010-2011، ص 20.

² - رضوان العيورات، تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وفق إتفاقية فيينا، 1980، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة زيان عاشور الجلفة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2010-2011، ص 35-36.

3. العدول في الإيجاب:

وجاء في نص المادة 16 حسب إتفاقية فينا على أنه: "يمكن العدول عن الإيجاب إلى الوقت الذي يبرم فيه العقد، إذا وصل هذا العدول إلى الموجه قبل أن يرسل هذا الأخير قبوله."

بالرغم من اختلاف الفقهاء في تحديد الوقت الذي يعتبر فيه العقد انعقد وأحدث فيه الإيجاب أثره وذلك إذ كان تعاقداً بين غائبين وهو كذلك في البيوع البحرية أي بين دولتين مختلفتين، فأخذ رأي بيوم وصول القبول ينتج الإيجاب أثره، ورأي آخر من وقت صدور القبول إلا أن المبادئ الدولية لعقود التجارة أخذت بنظرية وصول القبول بحيث ينعقد العقد إلا من خلال اقتران الإيجاب بالقبول.¹

4. سقوط الإيجاب:

يسقط الإيجاب لعدة أسباب نذكر منها:

- رفض الإيجاب من طرف المخاطب به وهذا ما يجعله غير قابل للعدول، أيضا في حالة انقضائه بمرور المدة المحددة له، ويسقط في حالة وفاة أحد الطرفين سواء الموجب أو المخاطب.²

- بالإضافة إلى أنه يسقط الإيجاب في حالة تعديله حيث يعتبر إيجابا جديدا يسقط الإيجاب القديم وهذا وفقا لنص المادة 17 من إتفاقية فينا.

ويعود مفهوم الإيجاب في العقود الدولية التجارية بتمييزه بالمفاوضات حيث تكون له مرحلة تمهيدية تسبق مرحلة التعاقد، يتم من خلالها التفاوض حول العقد وتعديل الإيجاب، فيعد إيجابا مشتركا أما رأي الفقهاء حول المفاوضات في الإيجاب لا يعتبر إيجابا نهائيا إلا بصدور إيجاب من أحد المتعاقدين واقترانه بالقبول من الطرف الآخر.³

¹ - رضوان العيورات، مرجع سابق، ص 51.

² - يسرى عوض عبد الله، مرجع سابق، ص 260.

³ - يسرى عوض عبد الله، مرجع نفسه، ص 277.

ثانيا: القبول.

1. تعريف القبول:

يعرف القبول بأنه ذلك الذي يصدر عن الموجه إليه الإيجاب معلنا عن إرادته بالرضا بالعرض الذي وجهه إليه الموجه دون تعديل.¹

وحسب نص المادة 18 من اتفاقية فيينا في فقرته الأولى أنه: "يعتبر قبولا، التعبير أو السلوك الذي يصدر عن الموجه إليه الإيجاب والذي يدل على موافقته على الإيجاب، ولا تعتبر السكوت أو الموقف السلبي في ذاتهما قبولا".

2. صور القبول:

وتتمثل في بيان المخاطب موافقته على الإيجاب أو من خلال تصرف يبين إرادته في الإيجاب مثل توضيب السلع وإرسالها حيث يعتبر هذا العمل المادي بشكل من أشكال إرادته بالقبول وأيضا الإيجاب المتأخر وهذا ما نصت عليه المادة 21 من اتفاقية فيينا على الاعتراف بالقبول المتأخر بشرط أن يقوم الموجه بدون تأخير بإبلاغ القابل شفاهاة بتأخيره أو إخطاره بذلك بإرسال إخطار وذلك ما جاء في مادة 18 من اتفاقية فيينا.

وفي نفس الصدد يعتبر السكوت قبول موصوف وهذا ما أقرت به الاتفاقيات المنظمة للتجارة الدولية وهذا ما اتفق عليه التشريع الإسلامي، والذي قرر عدم الاعتماد على السكوت المجرد وأن السكوت التي يعتمد به هو السكوت الموصوف والتي يقره الأطراف أو العرف التجاري وبحكم القانون، وأيضا هناك السكوت الملايس الذي يدل على إرادة صاحبه بقبول من خلال الظروف والقرائن المحيطة بالعقد وأطرافه.²

¹ - خديجة يعقوبي، مرجع سابق، ص 24.

² - يسرى عوض الله، مرجع سابق، ص 277.

3. العدول في القبول:

بما أنه التعبير عن الإرادة إيجاباً، وذلك يعتبر القبول قائماً ومنتج لأثره متى وصل إلى الموجب له ومنه لا يجوز العدول عنه ولو رجع فيه، أما إذا كان الإيجاب باتاً فإنه لا يجوز العدول عنه ولا الرجوع فيه ويعتبر بذلك أثر القبول أكثر وضوحاً من أثر الإيجاب إذا كان التعبير عن الإرادة قبلاً وهذا لا ينتج أثره إلا حين وصوله إلى الموجب، ويجوز للقابل سحب قبوله وفقاً للاتفاقيات المنظمة للتجارة الدولية بشرط وصول السحب إلى الموجب قبل أو في الوقت الذي يحدث فيه القبول أثره وهذا ما جاء صراحة في المادة 22 من اتفاقية روما للبيع الدولي للبضائع، وباعتبار القبول منتجاً لأثره ومنه يجوز الرجوع في القبول متى وصل الرجوع إلى الموجب قبل وصول القبول أو متى وصل إلى الموجب في نفس وقت وصول القبول.¹

كما يجدر بالذكر أن يكون التراضي خالياً من العيوب والتي تتمثل في عيوب الإرادة وهي: الغلط، الغش، التدليس، الاستغلال.

الفرع 02: المحل والسبب.

باعتبار ركن التراضي وباقتترانه بالإيجاب والقبول لانعقاد العقد كشرط أساسي إلا أنه لا يمكن دون المحل والسبب حيث أنه لا يقوم العقد إلا بالمحل لكونه هو العملية القانونية التي يريد الأطراف إنشاؤها كانتقال الشيء المبيع في هذا البيع، وبذلك فالمحل الشيء هو الشيء الذي يقدمه الطرفين لبعضهما حسب نوع الشيء.²

ومنه فالعملية القانونية التي يقوم بها أطراف العقد يجب أن تكون مشروطة ووفقاً للقانون الداخلي حسب كل دولة سواء مصدره أو مستورده وحسب العقد، وذلك أنه لا يكون الشيء المبيع أو المنقول ممنوعاً في الدولة الأخرى التي سوف تنقل إليها البضائع لتتم

¹ - محمود سمير الشراقوي، العقود التجارية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص 71.

² - سهام دربال، مرجع سابق، ص 221.

عملية البيع، كما أن القانون الجزائري نص على ذلك في المادة 93 من القانون المدني حول بيع البضائع الممنوعة.¹

وبالنسبة للثمن فهو أيضا محل الالتزام والتي فصلت فيه القوانين الداخلية وذلك راجع للفروقات بين الدول حسب الثمن وباعتباره محل في عقد البيع البحري والذي يتفق عليه الأطراف، وبذلك تعتبر سواء البضاعة المبيعة والثمن محل العقد ولا بد من توفرهما.

أما فيما يخص ركن السبب والذي يقصد به الغرض أو الغاية التي يسعى الملتزم إلى الوصول إليه وذلك بتحقيق نتيجة إلتزامه، أي أن السبب هو الهدف الملتزم تحقيقه وفاء لالتزامه، فبالنسبة لعقد البيع يكون الهدف بالنسبة للبائع الحصول على ثمن البضاعة المبيعة وبمقابل حصول المشتري على البضاعة وبذلك تحقيق السبب.²

فيما يخص الشكلية في البيع وباعتباره بيع دولي بحري وهذا ما تنطبق عليه أحكام اتفاقية فيينا 1980 وأساسه أنه قائم على الرضائية وذلك وفقا لما نصت عليه المادة 30 من القانون التجاري الجزائري لما يعتمده من سرعة وائتمان، ولذلك يثبت العقد بسندات رسمية أو عرفية أو غير ذلك.

المطلب الثاني: إلتزامات الطرفين في عقد البيع سيف CIF.

في هذا المطلب سنتناول الإلتزامات التي تترتب على أطراف عقد البيع البحري سيف، فسنخصص الفرع الأول للإلتزامات البائع والتي تكون حقوقا للمشتري، والفرع الثاني للإلتزامات المشتري والتي تعتبر حقوقا للبائع.

¹ - خديجة يعقوبي، مرجع سابق، ص 27.

² - محمد صبري السعدي، مرجع سابق، ص 217.

الفرع 01: إلتزامات البائع.

يقع على البائع في عقد البيع سيف عدة إلتزامات منها الإلتزام بإبرام عقد النقل والإلتزام بشحن البضاعة، كما يلتزم بتسليم البضاعة المتفق عليها في العقد، والإلتزام بالتأمين على البضاعة، وتسليم المستندات الممثلة لها.

أولاً: الإلتزام بإبرام عقد النقل.

يلتزم البائع في عقد البيع سيف بإبرام عقد النقل البحري (نقل البضاعة) وفقاً للشروط المعتادة لنقلها من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول.¹ ويقال في العقد: سيف الجزائر أو سيف عنابة، وهذا لا يعني أن البضائع يجب أن تسلم في الجزائر أو عنابة، وإنما يقصد من ذلك ذكر ميناء الوصول لمعرفة وجهة البضاعة فقط.

وتعتبر شروط عقد النقل وأجرة النقل من أهم النقاط الأساسية التي تثار في إلتزام البائع بنقل البضاعة على إعتبار أن أجرة النقل تعتبر عنصراً من عناصر الثمن الإجمالي للبضاعة في عقد البيع سيف، فالأصل أن البائع يلتزم بدفع أجرة النقل للناقل وقت إبرام عقد نقل البضاعة المتعاقد عليها إلى ميناء الوصول ويدرجها في الفاتورة التي يرسلها إلى المشتري مع بقية المستندات.

وعلى البائع عند إبرام عقد النقل لابد من الاتفاق على تحديد طبيعة السفينة الناقلة، فيلتزم باختيار سفينة صالحة قادرة على نقل البضاعة المبيعة من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول، كما يجب أن تتوفر فيها الصلاحية الملاحية والصلاحية التجارية أثناء تاريخ النقل، بحيث تتوفر فيها شروط المتانة والقدرة على السير أثناء الرحلة البحرية والتي تكون مجهزة بطاقم كافي من حيث العدد والخبرة، وأن تتوفر فيها الأجهزة والغرف التي تتلائم مع طبيعة البضاعة، وهذا لتفادي الخلافات والمنازعات الناتجة عن اختيار السفينة، إذا لم

¹ - أحمد عبد السلام، النظام القانوني للبيع سيف [https://jotdan-lawyer.com/author/samilawfirm\(cif\)](https://jotdan-lawyer.com/author/samilawfirm(cif))

يتضمن عقد البيع سيف طريقا معيناً للرحلة، فيجب أن تسلك السفينة في رحلتها الطريق العادي للرحلات البحرية.¹

كما أن البائع لا يعتبر وكيلا عن المشتري في إبرام عقد النقل، فمصدر التزام البائع في إبرام العقد هو البيع نفسه، وبهذا يتميز عقد البيع سيف عن عقد البيع فوب، إذ يلتزم المشتري في العقد الأخير بإبرام عقد النقل وإخطار البائع بذلك وبإسم السفينة الناقلة وبموعد الشحن ومكانه وكذا يحمل المشتري نفسه أجرة النقل، أما إذا طلب المشتري من البائع إبرام عقد النقل، فإن البائع يعتبر وكيلا عن المشتري في ذلك ويلزم المشتري بتعويض البائع عما دفعه وبالعقولة المستحقة له لقاء قيامه بهذا التصرف لحسابه.²

ثانياً: الالتزام بشحن البضاعة.

يجب على البائع في عقد البيع سيف الالتزام بشحن البضاعة وفق الشروط المتفق عليها في العقد أو وفقاً للشروط التي تفرضها طبيعة البضاعة، فيلزم البائع بشحن البضاعة في الميناء المتفق عليه في عقد البيع،³ وعلى سفينة يختارها هو فيحصل على سند الشحن متضمناً للبيانات المتفق عليها بينه وبين المشتري.⁴

أما فيما يخص ميعاد الشحن فعادة ما يتم تحديد تاريخ محدد للشحن، وذلك حتى يتمكن المشتري من معرفة وصول البضاعة بالتقريب حتى يتمكن من اتخاذ الإجراءات اللازمة الاستقبال، وإذا لم يحدد تاريخ أو مهلة لذلك يتم الشحن خلال المدة المعقولة، على أن يخطر المشتري بدون تأخير، بأن البضاعة تم شحنها على ظهر السفينة الناقلة.⁵

¹ - محمد السيد الفقي، مرجع سابق، ص 375-376.

² - عبد القادر حسين العطير، الوسيط في شرح قانون التجارة البحرية، مكتبة دار النشر والتوزيع، عمان، 1999، ص 463.

³ - عادل علي المقدادي، مرجع سابق، ص 298.

⁴ - لطيف جبر الكوماني، قانون البحري، الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع، ط2، 2003، ص 182.

⁵ - محمد نصر محمد، مرجع سابق، ص 115.

ثالثا: الالتزام بتسليم البضاعة.

يعتبر التسليم من أهم الالتزامات التي تقع على عاتق البائع (المصدر)، كون الإلتزامات الأخرى، تعتبر كمساعدة فقط لتنفيذ التسليم باعتباره الهدف النهائي ويتميز التسليم في البيع بخصائص تختلف عن التسليم في البيع فوب.¹ فيلتزم البائع بتسليم البضاعة المتفق عليها قدرا ووصفا، وإذا كانت البضاعة المسلمة من صنف أقل من الصنف المتفق عليه أو كانت كميتها أقل، فإن البائع يكون مخلا بالالتزامه، وجزء هذا الإخلال هو الفسخ.²

كما يصنف البيع سيف على أنه من بيوع القيام أي أن التسليم يحصل في مكان شحن البضاعة، ويكون البائع قد نفذ إلتزامه إذا سلمها الناقل مقابل حصوله على سند الشحن، ويعتبر التسليم في هذه الصورة تسليما حكما للبضاعة من قبل البائع إلى المشتري، وعندما يسلم البائع سند الشحن للمشتري يتحول التسليم الحكمي إلى تسليم فعلي للبضائع التي يمثلها سند الشحن.³

رابعا: الالتزام بالتأمين على البضاعة:

يلتزم البائع بالتأمين على البضاعة وفق الشروط التي نص عقد البيع عليها ووفقا للأعراف والعادات التجارية السارية المفعول وقت إبرام العقد وللتعامل التجاري السابق بين الطرفين.⁴

كما يلتزم بأن يزود المشتري على نفقته (أي نفقة البائع) بوثيقة تأمين بحري ضد أخطار نقل البضاعة المتعاقد عليها ويتم التعاقد في هذا التأمين مع مؤمنين أو شركات التأمين ذات سمعة طيبة، ووفقا لشروط التأمين "FPA" أي مع عدم تحمل المؤمن الخسارة

¹ - سعيدة أعراب، مرجع سابق، ص 315.

² - ليندة أكلي، مرجع سابق، ص 305.

³ - دريسي أمينة، مرجع سابق، ص 417.

⁴ - ليندة أكلي، مرجع سابق، ص 306.

الخاصة، على أن يغطي هذا التأمين الثمن المذكور في عقد البيع "CIF"، مضافا إليه 10% من هذا الثمن، وتحدد قيمة التأمين بالعملة المحددة في عقد البيع كلما أمكن ذلك.¹ كما لا يلتزم البائع بالتأمين على البضاعة من مخاطر الحرب إلا إذا اتفق معه المشتري على ذلك صراحة في عقد البيع سيف وقد لا يتضمن عقد البيع اتفاقا يقضي بتلقي البائع اشعارا من المشتري قبل شحن البضاعة أو تسليمها، بطلب منه التأمين على مخاطر الحرب، ففي هذه الحالة يقوم البائع بالتأمين عليها على أن يتحمل المشتري نفقة هذا التأمين، فإذا ظهرت أخطار الحرب بعد شحن البضاعة، فعلى البائع أن يجري عقد التأمين ضد مخاطر الحرب في هذه الحالة، بالاستناد إلى إلتزامه بالمحافظة على البضاعة حتى إيصالها إلى المشتري، وعليه أن يخطر المشتري بذلك لكي يقوم هذا الأخير بدفع قسط التأمين الذي يتضمن مخاطر الحرب.²

خامسا: الإلتزام بتسليم المسندات.

تنتهي التزامات البائع بإرسال المسندات المتعلقة بالبضاعة المباعة إلى المشتري حتى يتمكن من تسلم البضاعة لدى الوصول والدفاع عن حقوقه، كمسائلة الناقل عما يصيبها أثناء النقل من هلاك أو تلف، بناء على سند الشحن، أو من المؤمن بناء على بوليصة التأمين (وثيقة التأمين).

وتتضمن هذه المسندات: سند الشحن المثبت لشحن البضاعة ووثيقة التأمين المثبتة للتأمين وفاتورة البضاعة وتتضمن وصفا للبضاعة وبيان بالثمن الواجب دفعه بالإضافة إلى هذه المسندات نجد أيضا شهادة المنشأ وهي شهادة تثبت أن البضاعة هي من إنتاج الدولة التي شحنت منها،³ ومن أهم المسندات في عقد البيع نذكر منها سند الشحن.

¹ - محمد نصر محمد، مرجع سابق، ص 119.

² - محمد عبد الفتاح ترك، مرجع سابق، ص 172.

³ - مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 304.

1. سند الشحن:

فيلزم البائع سيف بتقديم سند شحن نظيف إذ أن التحفظات التي ترد على حالة البضاعة تفقد السند كثيرا من قيمته، كما أن نظافة سند الشحن تتعلق بمسائل خاصة كالاتماد المسندي الذي يعتبر أكثر الطرق المستعملة لأداء الثمن، الآن البنوك تشترط أن تكون سندات الشحن نظيفة وهذا ما يجعل من التعامل أكثر ضمانا بالنسبة للبنوك خاصة فقد نصت المادة 27 من القواعد الموحدة للاتماد المسندي 600 لا يقبل البنك إلا مستندات النقل النظيفة، والمستند النظيف هو الذي لا يتضمن أية شروط أو ملاحظات تقرر الحالة السيئة للبضاعة أو التغليف.

أ. تعريف سند الشحن:

جاء في اتفاقية الأمم المتحدة للنقل البحري لسنة 1978 (قواعد هامبورغ) في مادتها الأولى الفقرة السابعة تعريفا لسند الشحن على أنه: "وثيقة تثبت انعقاد عقد نقل وتلقي الناقل للبضاعة أو شحنه لها، ويتعهد بموجبها بتسليم البضائع مقابل استرداد الوثيقة، وينشأ هذا التعهد عن وجود نص في الوثيقة يقضي بتسليم البضائع لأمر شخص مسمى، أو تحت الإذن، أو لحاملها".¹

ويعرف أيضا على أنه: "أداة إثبات لعملية النقل البحري لبضائع يصدرها الناقل بناء على طلب الشاحن". بالإضافة إلى أن في عقد النقل البحري يجب أن يكون هناك سند الشحن مثبت للعقد والشحن معا.²

ب. بيانات سند الشحن:

- اسم كل من الناقل والشاحن، المرسل إليه، وعنوان كل منهم.
- اسم السفينة وجنسياتها وحمولتها.

¹ - د. محمد آزاد محمد شريف أميني، المستندات الممثلة للبضائع في البيوع البحرية، "داسة مقارنة" مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات، العدد (26)، أغسطس 2015م، ص 202.

² - مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 194.

- أجرة النقل إذا كانت مستحقة بكاملها عند الوصول، أو الجزء المستحق منها.
- مكان إصدار السند وتاريخه، وعدد النسخ التي حررت منه.
- ميناء الشحن والتفريغ.
- صفات البضاعة المشحونة ... نوعها، وزنها، حجمها، العلامات المميزة وعددها.¹

2. وثيقة التأمين (بوليصة التأمين):

تعتبر وثيقة التأمين التي يسلمها البائع للمشتري هي التي تسلمها هو بدوره من قبل شركة التأمين، فهي وثيقة للتأمين على البضائع المنقولة بحرا ولها نوعين: وثيقة تأمين صالحة لسفريّة واحدة، ووثيقة تأمين المفتوحة أو العائمة.

وفي البيع سيف تستعمل وثيقة التأمين الصالحة لسفريّة واحدة، لأنها تتوافق مع شروط البيع سيف حيث تنقل للمظهر إليه أي المشتري كافة الحقوق على شركة التأمين بطلب التعريف في حالة حدوث الكارثة، أما وثيقة التأمين المفتوحة أو العائمة فهي تلك التي تستعملها الشركات الكبرى المتخصصة في عمليات التصدير، فلا تضطر كل مرة إلى اكتتاب بواليص تأمين لكل رحلة، بل تعتمد على استصدار بواليص تأمين عائمة أو مفتوحة لجميع الرحلات، وهذه الوثائق لا تتضمن شروط التأمين والتفاصيل المطلوبة في وثيقة التأمين العادية والتي تؤمن للمشتري كافة الحقوق في الرجوع على شركة التأمين لذلك لا يصح استعمالها في البيع سيف.²

الفرع 02: إلتزامات المشتري.

يفرض بيع سيف على المشتري إلتزامات تتعلق بتسلم المستندات، ودفع الثمن وتسلم

البضاعة.

¹ - ملك شقّلب، عقود النقل البحري بين وثيقة التأمين العائمة وعقد إيجار السفينة، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، ص 200.

² - بوسة زينب، عقد البيع سيف، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، يوسف بن خدة، 2008، ص 88-89.

أولاً: الإلتزام بتسلم المستندات.

إن ملكية البضاعة تنتقل بتخصيصها فتتقل حيازتها أي تسليمها لا يتم إلا بنقل المستندات التي تمثلها إلى المشتري.¹

يلتزم المشتري بتسلم المستندات التي أرسلها إليه البائع، وله الحق بأن يقوم بفحصها والتأكد من صحتها ومدى مطابقتها لشروط عقد البيع خاصة تلك التي تتعلق بشروط النقل والتأمين ومكان وميعاد الشحن. كما له الحق في رفضها وعدم تسلمها إن وجد عدم تطابق لكن في فترة أربعة أيام من تاريخ تسلمه للمستندات فإذا رفضها فيجب عليه إخطار البائع بذلك وبيان سبب الرفض، فتسلم المشتري للمستندات دون اعتراض من جانبه، يفسر على أنه قبول من جانبه للبضاعة ومطابقة جميع المستندات لشروط العقد.²

ولقد أكدت إتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع سنة 1980 أنه إذا كان البائع قد سلم المستندات قبل الموعد المتفق عليه وكانت تتضمن نقص، أو عدم مطابقتها لشروط العقد، فله الحق في إكمال هذا النقص حتى ميعاد التسليم إلى المشتري بشرط أن لا يترتب على استعمال هذا الحق إضراراً للمشتري.³

ثانياً: الإلتزام بدفع الثمن.

يلتزم المشتري الثمن للبائع بعد وصول المستندات الممثلة للبضاعة إليه والتحقق من مطابقتها لشروط العقد، وذلك دون انتظار لوصول البضاعة نفسها، إلا أنه إذا ظهرت البضاعة مخالفة للمستندات ولم تتجاوز المخالفة الحدود المسموح بها عرفاً، فإن للمشتري كما بينا سابقاً طلب تخفيض بدلا من فسخ العقد، وهذا التخفيض يتم تقديره من قبل الخبراء وفقاً للعرف المعمول به في ميناء الوصول.⁴

¹ - محمد عبد الفتاح ترك، مرجع سابق، ص 178.

² - محمد عبد الفتاح ترك، مرجع سابق، ص 307.

³ - دريسي أمينة، مرجع سابق، ص 420.

⁴ - محمد عبد الفتاح ترك، مرجع نفسه، ص 179.

فالفقه والقضاء يرون أن الثمن في البيع سيف جزافي في مبلغ واحد بطريقة إجمالية وغير قابلة للانقسام قيمة البضاعة ذاتيا بالإضافة إلى أجرة النقل وقسط التأمين، فالمشتري في البيع سيف يكون دائما على يقين من أن سعر التكلفة للبضائع لا يمكن بأي حال من الأحوال أن يجاوز المبلغ المتفق عليه، وإن كان لم يمنع البعض من وصف الثمن بأنه ثمن إجمالي global وعلى الرغم من الاختلاف الواضح بين الوصفين أكبر دليل على أن خصوصية البيع سيف تجعل من الثمن جزافي هو أن المشتري يلزم بدفع الثمن المحدد في العقد ولا يتحمل مصاريف زيادة في أجرة النقل أو أقساط التأمين بعد إبرام العقد بل يتحملها البائع.¹

كما يتم الدفع في المكان المتفق عليه في العقد وغالبا ما يكون وقت تسلم المستندات، كما أن هناك عدة وسائل لتحصيل الثمن في عقود التجارة الدولية، فإن أكثر الطرق المستعملة وأهمها هو الاعتماد المسندي، الغير قابل للإلغاء والمؤكد نظرا لأنه يعتبر أحسن وسيلة للطرفين.²

طرق دفع الثمن.

هناك عدة وسائل لتحصيل الثمن في عقود التجارة الدولية ومنها الاعتماد المسندي التحصيل المسندي، والكمبيالة المستندية.

1. الاعتماد المسندي:

يعتبر من أهم أدوات وتقنيات الدفع التي تستعمل في تمويل التجارة الخارجية وذلك أن عقود البيع على المستوى الدولي تتم عادة بين طرفين لا يعرف بعضهما البعض، فكان

¹ - ليندة آكلي، مرجع سابق، ص 307.

² - محمد الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، "المجلد الرابع"، عمليات البنوك، دراسة مقارنة، ط1، دار الثقافة

للنشر والتوزيع، 2008، ص 165.

لا بد من وسيلة تجعل كلا من البائع والمشتري مطمئناً إلى حقه الناشئ عن عقد البيع لكونه يحفظ مصلحة جميع أطرافه.¹

ويعرف الاعتماد المسندي على أنه تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد)، ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد، وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقداً أو بقبول كمبيالة.²

أطراف الاعتماد المسندي.

من خلال تعريف الاعتماد المسندي يلاحظ أنه يعتمد في مراحل على الأطراف التالية:

- المستود (المشتري): وهو عميل البنك المحلي الذي يطلب فتح الاعتماد المسندي لصالح أحد المستفيدين في الخارج وبعد المشتري الذي سيدفع قيمة البضاعة بعقد وصول مستندات الشحن وأوراق ملكية البضاعة.³
- البنك فاتح الاعتماد: هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد حيث يقوم بدراسة الطلب وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المسندي.⁴
- المستفيد: يسمى بالمستفيد لأن الاعتماد يفتح لصالحه ويكون مورداً أو مصدراً للبضاعة، وهو الذي سوف يحصل على قيمتها بعد إلتزاماته حسب الشروط المتفق

¹ - فيصل محمود النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المسندي، دار وائل، عمان، 2005، ص 17.

² - محمد نصر محمد، مرجع سابق، ص 124.

³ - عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة "عملياتها وإدارتها"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص 249.

⁴ - محمد نصر محمد، مرجع سابق، ص 125.

عليها مسبقا والتي طلبها العميل في البلد الآخر من خلال طلب فتح الاعتماد الذي يصله من بنكه.¹

– البنك المراسل: هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بخطاب الاعتماد الوارد إليه بطلب من بنك فاتح الاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المسندي كما هو الغالب.²

1. التحصيل المسندي:

هي نوع آخر من وسائل الدفع في التجارة الخارجية، يقوم بموجبها المصدر بإصدار الكمبيالة وإعطاء كل المسندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.

يقوم البنك بمهمة تحصيل المبلغ فقط ولا يحل محل البائع في الدائنية، وهذا هو الفرق بين الكمبيالة والتحصيل، كما أن التحصيل المسندي لا يتم إلا وفق صيغتين شأنه شأن الكمبيالة المسندية:

– المسندات مقابل قبول الكمبيالة.

– المسندات مقابل الدفع.

ولقد نظمت غرفة التجارة الدولية عملية التحصيل المسندي وذلك في النشرة رقم 522

المتعلقة بالأعراف الموحدة للتحصيل المسندي.³

¹ – هدى بوطالب، تطور استخدام الاعتماد المسندي في التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2010، ص 79.

² – محمد نصر محمد، مرجع سابق، ص 125.

³ – بوسنة زينب، مرجع سابق، ص 52.

2. الكمبيالة المستندية:

وهي أمر مكتوب موجه من شخص يدعى الساحب إلى شخص آخر يدعى المسحوب عليه يدفع مبلغ معين من النقود في تاريخ معين أو مقابل للتعينين أو لدى الاطلاع لأمره والأمر شخص ثالث وهو المستفيد.¹

ثالثاً: الالتزام بتسلم البضاعة.

يتحقق ذلك بقبول المشتري بتسلم المستندات الممثلة لها، والمقصود باستلام البضاعة هنا التسلم المادي للبضاعة أي الفعلي من قبل المشتري.

كما يعطي هذا التسلم الحق في فحص البضاعة والتأكد من مدى مطابقتها لشروط العقد والمستندات التي سبق أن تسلمها من البائع فإذا وجد بها نقصاً أو عيباً أو اختلافاً عن شروط عقد البيع فعلياً أن يخطر البائع خلال فترة معقولة من اللحظة التي اكتشف فيها العيب أو النقص ويعكسه يفقد حقه في التمسك بذلك العيب أو النقص أو إذا مرت سنتان من تاريخ تسلم المشتري للبضاعة وهذه المدة وردت في اتفاقية فينا للنقل الدولي للبضائع الموقعة في 1980.²

وجرى العرف في فرنسا على التسامح بنقص الكمية من 5% إلى 10% مع إنقاص الثمن المتفق عليه بنفس النسبة ولا يسمح القضاء الفرنسي بحل العقد، إلا إذا وجد عيب خفي في البضاعة وأن البائع لم يحم بالتزامه، لذلك تطبق قاعدة إنقاص الثمن. أما إذا كان هناك زيادة فلا يلتزم المشتري بتكملة الثمن.³

ويتم تسلم البضاعة في البيع البحري سيف تحت الروافع في ميناء الوصول المتفق عليه، وأن يتحمل مع استثناء أجره النقل جميع النفقات والأعباء المتعلقة بالبضاعة أثناء

¹ - مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 37.

² - ملك شقلم، مرجع سابق، ص 225.

³ - سمير جميل الفتلاوي، مرجع سابق، ص 115.

نقلها خلال الرحلة البحرية حتى وصولها إلى ميناء الوصول، وكذلك نفقات تفريغ البضاعة بما في ذلك مصاريف استعمال الصنادل ورسوم استعمال رصيف الرسو في ميناء الوصول (وتسمى في العمل رسوم التراكي) مالم تكن هذه المصاريف والرسوم داخلة ضمن أجرة النقل أو حصلتها شركة الملاحة عند دفع أجرة النقل، كما يلتزم المشتري بتحمل جميع الرسوم الجمركية أو أية رسوم أخرى أو ضرائب تدفع في وقت أو بسبب عملية استيراد البضاعة.¹

المبحث الثاني: مسؤولية أطراف عقد البيع سيف CIF.

إن الأطراف في مجال عقود التجارة الدولية البحرية يبذلون جهودا لتنفيذ التزاماتهم التعاقدية وفقا لشروط العقد وأحكام القانون، كما هو الحال للتجارة الخارجية لها ظروف اقتصادية وغير اقتصادية تؤدي إلى اختلال التوازن في السوق والتي بدورها ترغم أكثر التجار أمانة عن التوقف عن أداء التزاماتهم، وعقد البيع سيف معرض بمثل هذه الظروف نظرا للطبيعة التي يتميز بها، فقد يختلف الأطراف عن أداء التزاماتهم التي يفرضها عليهم عقد البيع، فإن النصوص القانونية والاتفاقية والقواعد المطبقة في التجارة الدولية تقرر جزاءات في حالة خرق أحد الأطراف لالتزاماته ولكن في بعض الحالات يعفى المدين من المسؤولية عن عدم تنفيذه التزاماته، فسنتناول في هذا المبحث الجزاءات المترتبة عن الإخلال بالالتزامات التعاقدية في المطلب الأول، أما المطلب الثاني فنخصصه إلى حالات الإعفاء من المسؤولية.

المطلب الأول: الجزاءات المترتبة عن الإخلال بالالتزامات التعاقدية.

قد يتخلف البائع أو المشتري عن أداء التزاماتهم التعاقدية التي يفرضها عليهم عقد البيع، فنقرر عليهم جزاءات في حالة عدم تنفيذ أحد أطراف عقد البيع لالتزاماته التعاقدية

¹ - محمد نصر محمد، مرجع سابق، ص 117.

فخصنا (الفرع الأول) إلى الجزاءات الخاصة بالبائع أما (الفرع الثاني) فسنناول فيه الجزاءات الخاصة بالمشتري.

الفرع 01: الجزاءات الخاصة بالبائع.

تقع على البائع عدة جزاءات عند إخلاله بالتزاماته التعاقدية ومنها:

أولاً: التنفيذ العيني.

يشكل التنفيذ العيني أفضل علاج للمخالفات مادام يتيح في النهاية تحقيق أهداف ينشدها كل من الفريقان عند تعاقدتهما لهذا السبب وضعت النصوص القانونية في المقام الأول، حيث تنص المادة 119 من القانون المدني الجزائري: "في العقود الملزمة لجانبين إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه جاز للمتعاقد بعد إعداره المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو فسخه مع التعويض في الحالتين إذا اقتضى الحال ذلك".¹

كما أن أغلب التشريعات تقر أن التنفيذ العيني هو الأصل والتنفيذ بالمقابل هو الاستثناء، ولتنفيذ العيني شروط حددتها النصوص التشريعية الوطنية وتتمثل في:

- أن يتقدم بطلب التنفيذ العيني الدائن أو المدين.
 - أن يكون التنفيذ العيني ممكناً، فإذا استحال بفعل المدين كأن تكون البضاعة معينة بالذات وهلكت أم تم هلاكها بسبب أجنبي كالحريق لا يكون التنفيذ العيني.
 - أن لا يكون التنفيذ العيني مرهقاً للمدين، فإذا قدرت المحكمة وجود هذا الإرهاق جاز لها أن تمتنع عن الحكم ولو تمسك به الدائن.²
- قد يمتنع البائع عن تسليم البضاعة وشحنها على ظهر السفينة، فهنا يجوز للمشتري وأنه يكون قد دفع الثمن أن يلزم البائع بتنفيذ التزامه وفق ما نص عليه العقد.

¹ - بوسنة زينب، مرجع سابق، ص 99.

² - أكلي ليندة، مرجع سابق، ص 308.

كما أن اتفاقية فينا المتعلقة ببيع البضائع الدولي قد نصت على بعض الأحكام الخاصة التي تستلزمها التجارة الدولية، كفرض الغرامات التهديدية والإذن للمشتري شراء بضاعة مماثلة من السوق لتكملة النقص لديه أو شراء بضاعة أخرى وإصلاح العيب فيها.¹

ثانياً: فسخ العقد.

إذا تخلف البائع عن تسلم البضاعة أو عدم القيام بأي إلتزام ضمن أحد الإلتزامات الأساسية للبيع سيف والتي لا يمكن للبائع إصلاحها، فإن للمشتري الحق في فسخ العقد. كما حددت المادة 119 من ق.م.ج القواعد العامة للفسخ والمتمثلة في:

- أن يكون العقد محل الفسخ ملزم لجانبين بحيث ينعدم هذا الحق في العقود الملزمة لجانب واحد.
- عدم وفاء المتعاقد بإلتزامه وفي هذه الحالة عدم تنفيذ البائع للإلتزامات التعاقدية.
- وفاء طالب الفسخ بإلتزامه حيث يكون المشتري قد أدى كافة الإلتزامات ومنها أداء الثمن.

ويكون الفسخ إما قضائياً وذلك برفع الدعوى أمام القضاء، أو اتفاقياً حيث يمكن لكل من البائع والمشتري الاتفاق على اعتبار العقد مفسوخاً بسبب عدم التنفيذ والغرض من الشرط الفاسخ هو استبعاد الفسخ القضائي أي تجنب السلطة التقديرية للقاضي.²

كما نصت أيضاً اتفاقية فينا 1980 على الحق في الفسخ، إلا أنه يمكن أن يكون بإرادة المتعاقدين ودون الرجوع إلى المحكمة، وذلك عند توفر شروط، فاشتترت لكي يحدث إعلان الفسخ أثره أن يتم بواسطة إخطار موجه إلى الطرف الآخر، وأن يتم هذا الإخطار في مواعيد حددتها وإلا فقد المتعاقد حقه في الفسخ.

¹ - بوسنة زينب، مرجع سابق، ص 100.

² - رحموني ناصر، الآثار القانونية عن عقد البيع الدولي سيف CIF، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص إدارة محلية، جامعة خميس مليانة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2014، ص 52-53.

فبالتالي قصرت اتفاقية فينا حالات الفسخ المتاحة للدائن ارتكاب المدين مخالفة جوهرية لإحدى التزاماته في نطاق المادة 49، والمادة 64 من الاتفاقية حيث لا يجوز للدائن استعمال حقه في إعلان الفسخ إلا إذا توافرت حالة من هذه الحالات:

- الفسخ لارتكاب مخالفة جوهرية.

- في حالة الفسخ المبكر.

- في حالة الفسخ الجزئي.¹

الفرع 02: الجزاءات الخاصة بالمشتري:

قد يخل المشتري بأحد التزاماته التعاقدية التي يفرضها عليه عقد البيع سيف CIF، فتقع عليه عدة جزاءات ومنها:

أولاً: التنفيذ العيني.

يستطيع المشتري طلب إجبار البائع على تسليم المبيع إذا كان معيناً بذاته وموجوداً لم يهلك ولم يتم التصرف به.

تنص المادة 62 من اتفاقية فينا 1980 على أنه "يجوز للبائع أن يطلب من المشتري دفع الثمن أو استلام البضائع أو تنفيذ التزاماته الأخرى إلا إذا كان البائع قد استعمل حقاً يتعارض مع هذا الطلب".

فهذه المادة قد خولت للبائع حق مطالبة المشتري بالتنفيذ العيني أو تنفيذ التزاماته، لكن هذا الحق مشروط بأنه لا يكون البائع قد استعمل حقاً له يتعارض مع هذه الحقوق، كأن يكون قد طالب بفسخ العقد.

¹ - بن زروق فتيحة، فسخ العقد طبقاً لاتفاقية فينا لسنة 1980 الخاصة بالبيع الدولي للبضائع، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع العقود والمسؤولية، جامعة الجزائر 1، كلية الحقوق، 2015، ص 07-08.

لم تحدد هذه المادة الوسائل التي يجوز للمحكمة الإلتجاء إليها لإجبار المشتري على تنفيذ إلتزامه، ومرجع الأمر إلى القانون الوطني الواجب التطبيق، وغالبا ما يكون قانون القاضي.¹

ثانيا: الفسخ.

تتبع اتفاقية فيينا نفس السياسة التي أتبعته بشأن حق المشتري في طلب الفسخ من أجل تقليل حالاته، فإقتصرت الاتفاقية على الحالات التي تكون فيها مخالفة المشتري للعقد مخالفة جوهرية، وسواء في ذلك وقع الإخلال بتنفيذ الإلتزام في أداء الثمن أو في إلتزام آخر وتلزم الاتفاقية توجيه الإنذار قبل طلب الفسخ كما هو الحال في القوانين الوطنية، والحكمة من توجيه هذا الإنذار هي الإبقاء بقدر الإمكان على العقد، فلا بد من أن يكون مضمون الإنذار معقولا وعليه الإلتزام بما جاء فيه فلا يجوز له استعمال الفسخ إلا بعد انتهاء مدته، إلا إذا استلم رفضا من المشتري خلال ذلك، فيكون حينئذ للبائع طلب الفسخ وهذا ما جاءت به المادة 63 من إتفاقية فيينا 1980.²

كما للبائع الحق في أن يرجع على المشتري بالتعويض على الضرر إذا أخطره الأخير بفسخ العقد قبل البدء بتنفيذه، ويقدر التعويض هنا استنادا للمبادئ التي تقدم شرحها، لأن الصفة التعاقدية لازالت قائمة بينهما، في حالة رفض البائع لهذا الفسخ باعتبار أن الصلة التعاقدية لا يجوز فسخها بالإرادة المنفردة لأحد طرفي العقد، إلا إذا نص العقد أو قضي القانون بجواز هذا الفسخ ولا يجوز للمشتري في هذه الحالة أن يطالب البائع بإثبات قدرته على تنفيذ العقد أو عزمه على ذلك مادام لم يمنحه الفرصة لتنفيذه.³

¹ - سعدي بلال، عقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة لنيل شهادة الماستر، جامعة محمد خيضر، بسكرة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2020، ص 63.

² - بوسنة زينب، مرجع سابق، ص 110.

³ - بودفة أسامة، بلعيد أحمد، النظام القانوني لعقد النقل البحري للبضائع، عقد CIF نموذجاً، مذكرة لنيل شهادة الماستر، جامعة محمد الصديق بن يحيى، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2022، ص 56.

المطلب الثاني: حالات الإعفاء من المسؤولية.

تقع المسؤولية في حالة اخلال أحد الطرفين بشروط العقد ويتحملها الطرف الذي لم يلتزم بالتزاماته المحددة، إلا أنه في بعض الأحيان لا يسأل الطرف المخل بالتزاماته عن التعويض، وذلك بوجود مبررات تعفيه من المسؤولية ووفقا للأحكام العامة وما قضت به القواعد التجارية الدولية والتي تعفي المدين من مسؤولية عدم التنفيذ بسبب أجنبي خارجي كقوة القاهرة وهذا ما سنتطرق إليه في الفرع الأول وأيضا خطأ الدائن (المتضرر) من خلال الفرع الثاني، أما الفرع الثالث فسنخصصه إلى خطأ الغير.

الفرع 01: القوة القاهرة.

ذهب الفقه والقضاء إلى إعطاء مفهوم للقوة القاهرة حيث اعتبرها أنها شيء خارجي لا يمكن توقعه والذي يجعل التنفيذ مستحيل. أما القواعد العامة والأحكام الشائعة في التجارة الدولية تقضي بعدم مسؤولية طرفي العقد البائع والمشتري في عقد البيع سيف CIF عند الإخلال بالتزاماتهم المفروضة عليهم إذا كان يرجع ذلك إلى القوة القاهرة بمعنى قوة خارجة عن إرادتهم وغير متوقعة.¹

وبذلك ذهبت أحكام التجارة الدولية إلى معنى القوة القاهرة معنى جديد حيث يكفي أو يكون التنفيذ مستحيلا لإعفاء الأطراف من المسؤولية وغير ذلك فيأخذ بضرورة الحرص على استمرار الروابط القانونية نظرا لما في إنهاؤها آثار ضارة لكل من المشتري والبائع وخاصة للمشتري ولذلك يرجع إلى وضع المدين وظروفه من الاستحالة أثناء التنفيذ حيث لا يأخذ من الجانب المادي الذي يمكن أن يقع فيه أي شخص آخر لو كان محل المدين إنما يؤخذ الجانب الشخصي الذي يتأكد من خلاله بعدم استحالة التنفيذ بسبب القوة القاهرة.²

¹ - بوسنة زينب، مرجع سابق، ص 120.

² - أكلي ليندة، مرجع سابق، ص 309.

وتنص المادة 121 من القانون المدني الجزائري على اعتبار العقد مفسوخا بقوة القانون في حالة القوة القاهرة وليس وقف التنفيذ. وهذا نظرا إلى النتائج المترتبة على ثبوت عائق الإيقاف التنفيذ وليس عدم التنفيذ بالرجوع إلى ظروف استحالة التنفيذ بسبب القوة القاهرة.¹

وبالنسبة لإتفاقية فينيا 1980 نصت في المادة 79 على أنه: "لا يسأل أحد الطرفين عن عدم تنفيذ أي من إلتزاماته إذا أثبت أن عدم التنفيذ بسبب عائق يعود إلى ظروف خارجية عن إرادته وأنه لم يكن من المتوقع بصورة معقولة أن يأخذ العائق في الاعتبار وقت انعقاد العقد وأن يكون بإمكانه تجنبه أو تجنب عواقبه أو تغلب عليه أو على عواقبه." وبذلك تعتبر القوة القاهرة من أهم أسباب الإعفاء من المسؤولية ويعتبر بذلك العقد مفسوخ ويتم إيقافه ولا يتحمل أطراف العقد مسؤولية الضرر لأنها خارجة عن إرادتهم كما سبق وذكرنا.

الفرع 02: خطأ الدائن (المتضرر).

حسب المادة 80 من اتفاقية فينا 1980 ووفقا لأحكامها نصت على أنه: "لا يجوز لأحد الطرفين أن يتمسك بعدم تنفيذ الطرف الآخر لإلتزاماته في حدود ما يكون عدم التنفيذ بسبب فعل أو إهمال من جانب الطرف الأول".²

ومنه إذا كان عدم قيام المدين بتنفيذ إلتزاماته التعاقدية قد ينشأ خطأ عن الدائن، ففي هذه الحالة فإن مسؤولية المدين لا تتحقق ويتحمل الدائن تبعية الخطأ الواردة منه، حيث قد يكون الخطأ شخصا مثل أن المشتري لم يدفع الثمن في الوقت المحدد، وإمتنع البائع عن التسليم فلا يمكن للمشتري أن يطالب البائع بالتعويض عن الضرر الذي أصابه بسبب

¹ - أحمد طرابلسي، مرجع سابق، ص 111 - 112.

² - أكلي ليندة، مرجع سابق، ص 310.

تأخر البائع عن التسليم، ويمكن للبائع في هذه الحالة أن يقوم بحبس العين أو المبيع إلا أن يستوفي الثمن بالرجوع إلى قاعدة الدفع بعدم التنفيذ.

وأيضاً يمكن أن يرجع خطأ الدائن إلى تقصير ارتكبه أحد أتباعه فيتحمل هو المسؤولية، ولا يسأل البائع عن الأضرار التي يكون سببها تخلف المشتري تسلم البضاعة في المكان وفي الوقت المحدد.

حيث إذا احتفظ المشتري في البيع سيف بحق تعيين السفينة وتأخر في التحديد في الوقت المعين لا يسأل البائع عن النفقات الإضافية التي تنتج بسبب التأخير، وأيضاً عن الأضرار التي تلحق البضاعة بعد تسليمها غير مطابقة لشروط العقد إذ أثبت خطأ المشتري في التأخير عن تعيين السفينة في الوقت المحدد والذي ألحق الضرر الراجع إلى تأخيره أي إثبات خطأ المشتري.¹

الفرع 03: خطأ الغير.

إن الأهمية الاستثنائية التي اكتسبها الغير في عقود البيع الدولية ترجع إلى تنفيذ العقد يحصل من قبل أطراف عديدة كناقل مثلاً وغيره، وذلك يكون البائع غير مسؤول عن الأضرار التي تلحق البضاعة في حالة كان تسليم المبيع ناقص أو متأخر عن الوقت المحدد للتسليم فيرجع الضرر أو النتائج حاصلة عن تأخير وغيره إلى خطأ الناقل بشرط أن يكون البائع قد سلم البضائع مطابقة لشروط العقد المتفق عليها.²

حيث إذا كان التعاقد مع ناقل معتاد وطلب منه واجب إبرام عقد النقل وقيامه بتغليف البضائع التي تنقل مغلقة وتبين بها ضرر أثناء النقل أو بفعل الناقل أو إهماله فتعود المسؤولية على هذا الأخير ويعفى البائع من خطأ الناقل أو الضرر الحاصل للبضاعة.

¹ - بوسنة زينب، مرجع سابق، ص 122.

² - المرجع نفسه، ص 123.

وبذلك تعود أسباب الإعفاء والمبررات القانونية إما بسبب خارجي كقوة القاهرة تثبت استحالة التنفيذ أو بسبب الدائن (المتضرر) أو خطأ الغير وتحمل نتائج الضرر يكون على الغير ويعفى البائع من المسؤولية وذلك بإثبات الخطأ الخارج عن مسؤوليته. بإرسال أخطار وذلك ما جاء في مادة 18 من اتفاقية فينا، وفي نفس الصدد يعتبر السكوت قبول موصوف وهذا ما اقرت به الاتفاقيات المنظمة للتجارة الدولية وهذا ما اتفق عليه التشريع الإسلامي، والذي قرر عدم الاعتماد على السكوت المجرد وأن السكوت الذي يعتمد به هو السكوت الموصوف والتي يقره الأطراف أو العرف التجاري وبحكم القانون وأيضا هناك السكوت الملايس الذي يدل على إرادة صاحبه بقبول من خلال الظروف والقرائن المحيطة بالعقد وأطرافه.¹

وينتج القبول أثره القانوني من خلال وصول الموافقة على الايجاب للموجب في المدة المحددة التي اشترطها في ايجابه أو في مدة قصيرة في حالة عدم تحديد مدة معينة، وأيضا إذا كان الايجاب شفهي فيلزم قبوله في الحال وهذا وفقا لما حددته اتفاقية فينا.² بما أنه التعبير عن الإرادة إيجابا وذلك يعتبر القبول قائما ومنتج لأثره متى وصل الى الموجب له ومنه لا يجوز العدول عنه ولو رجع فيه، أما اذا كان الايجاب باتا فانه لا يجوز العدول عنه ولا الرجوع فيه ويعتبر بذلك أثر الايجاب اذا كان التعبير عن الإرادة قبولا وهذا لا ينتج أثره إلا حين وصوله إلى الموجب، ويجوز للقابل سحب قبوله وفقا للاتفاقيات المنظمة للتجارة الدولية بشرط وصول السحب الى الموجب قبل أوفي الوقت الذي يحدث فيه القبول أثره وهذا ما جاء صراحة في المادة 22 من اتفاقية روما للبيع الدولي للبضائع وباعتبار القبول منتجا لأثره ومنه يجوز الرجوع في القبول متى وصل الى الموجب في نفس وقت وصول القبول.³

¹ - يسرى عوض الله، مرجع سابق، ص 277.

² - رضوان العيورات، مرجع سابق، ص 61.

³ - محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص 71.

خاتمة

خاتمة:

وفقا للتطور الحاصل في المجال التجاري الدولي ويكون عقود البيع البحري تكتسي أهمية بالغة وخاصة البيع سيف CIF الذي ارتكز حوله بحثنا من خلال دراستنا له وتوضيح مفهومه وخصائصه الجوهرية التي جعلت له ميزة خاصة عن البيوع الأخرى ومنذ انتشاره في أواخر القرن 20 وتطوره ومحاولات قواعد غرفة التجارة الدولية وقواعد الإنكوتيرم في تطويره بوضع مصطلحات تفسيرية متنقلة في اختصار الكلمة CIF وبالرغم من المزايا والإغراءات التي يقدمها إلى أطراف العقد إلا أنه لا يخلو من بعض العيوب خاصة التي تتمثل في وقت انتقال مخاطر الطريق وانتقال ملكية البضائع وبما أنه بيع عند القيام ويتم فيه التسليم منذ الشحن هذا ما يترتب عليه القيام بإجراءات تعاقدية الأطراف، توضح الاهتمامات والحقوق وأيضا يترتب عليه آثار تحمل المسؤولية في حالة التقصير أو حدوث ضرر ويجذر بالذكر الدور الفعال التي ساهمت من خلاله العمليات المصرفية في تسهيل عملية التبادل التجاري باعتبارها الوسيط نظرا لقيام هذا البيع بين دولتين متباعدتين وأشخاص مختلفين الجنسية والبلد وأيضا احترام شروط العقد من خلال توفره على الأركان المكونة له وهذا لتنظيمه ووفقا لما وضعته اتفاقية فيينا في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وما جاءت بع غرفة التجارة الدولية وهذه المحاولات سعت من أجل توحيد وضبط أحكام هذا البيع نظرا لأهميته الدولية.

ومن النتائج التي تترتب على هذا البيع هو أنه من أهم البيوع البحرية استخداما وإقبالا على التعامل به

تنظيم تشريعات واتفاقيات الأحكامه بالرغم من أن المشرع الوطني لم يولي أهمية لدراسته،

كما يترتب على هذا البيع آثار اقتصادية ساهمت في تنمية التبادلات التجارية والرفع من قيمة الاستيراد والتصدير الدولي من خلال الالتزامات والقواعد المنظمة له تميز هذا

البيع بالإعفاء عن مسؤولية المخاطر التي تلحق بالبضائع عند الطريق وهذا منذ شحنها وتسليمها من البائع إلى المشتري بعد إجراءات عقد التأمين و النقل وفقا لما هو متفق عليه في العقد بالإضافة إلى القواعد التي وضعتها اتفاقية فينا من خلال تكوينه وحصر أركانه لإبرامه ومع الخصائص التي تميزه وتناسب مصلحة الأطراف ساهم هذا البيع بأخذ حيزا مهما في مجال التجارة الدولية واستطاع فرض نفسه في البيوع البحرية.

وحسبنا في ختام هذه الدراسة التوصية:

- بمحاولة التطوير في مجال التجارة البحرية الوطنية من خلال تطوير وإعادة هيكلة السفن وأيضا الاعتماد على النظام التكنولوجي لمواكبة العصرنة والتطور خاصة وان هذا النوع من البيوع يتم بين دولتين متباعدتين وعبر وسيط الإجراء عمليات الدفع وتقديم المستندات.
- بمصادقة المشرع الجزائري على الأخذ باتفاقية فينا وتطبيقها في الواقع وهذا لتنمية تبادلات التجارة الخارجية.
- بالاهتمام بالقطاع الصناعي والإنتاجي بدلا من الاعتماد على قطاع المحروقات فقط.

ملاحق

POLICE Engins Flottants Maritime

N° : 1219 - 3416000001

Conditions Particulières

- Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95-07 du 25-01-1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75-58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A. et conditions particulières qui suivent.
- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.
- Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Police

Unité 12 Direction Regionale Alger 2
 Agence 1219 Centre d'affaires Bab Ezzouar
 Adresse Bab Ezzouar 16110 BAB EZZOUAR
 Téléphone Fax
 Branche/Catégorie 3418 Engins Flottants Maritime
 Date d'effet 03/04/2018 Date d'échéance 16/04/2018 Contrat Ferme

Assuré

Nom/Raison sociale SPA CHANTIER NAVAL VITTORIA
 Adresse VIA LEONARDO DA VINCI 47 45011 ADRIA 90062 ITALIE
 Activité Sans précision Profession Sans Précision
 Observation La traversée est couverte en tous risques. La prolongation de 05 jrs au port de Skikda est couverte en FAP Saut. Franchise : 1% de la valeur d'assurance.

Souscripteur

Nom/Raison sociale CHANTIER NAVAL VITTORIA Adresse VIA LEONARDO DA VINCI 47 45011 ADRIA

Caractéristiques Police

FRANCHISE
 Type De Franchise
 Taux de Franchise 1,0000 %
 Minimum de Franchise DA

Engin

Police flote, liste des risques en annexe.

Garanties

| Garantie Traversée (TR) | Capital | Prime |
|-------------------------|----------------|--------------|
| | 846.539.300,00 | 1.183.174,13 |

Décompte de prime

| Prime Nette | Access. | T.V.A | Autres Taxes | Timbres | Prime Totale |
|--------------|---------|------------|--------------|---------|--------------|
| 1.183.174,13 | 500,00 | 224.838,08 | 0,00 | 520,80 | 1.409.092,21 |

Fait à BAB EZZOUAR, le 01/04/2018

Le Souscripteur



Pour la SAA



Société Nationale d'Assurance
 Direction Régionale d'Alger II
 Directeur d'Agence, Côté -1219-
 M. MAZOUZ Bilal

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

LE MINISTRE DES TRAVAUX PUBLICS ET DES TRANSPORTS
LE GROUPE DES SERVICES PORTUAIRES
L'ENTREPRISE PORTUAIRE DE SOUDA



وزارة الأشغال العمومية والنقل
مجمع الخدمات المنائية
المؤسسة الجزائرية لسكك الحديدية

CONTRAT N° 3.5.2016

CONTRAT EPSKIKDA= CANTIERE NAVALE VITTORIA
RELATIF A LA CONSTRUCTION ET LA LIVRAISON D'UN (01) REMORQUEUR
D'EXPLOITATION PORTUAIRE A PROPULSION ASD
DE TRENTE (30) TONNES DE TRACTION AU POINT FIXE.

Année 2016

Handwritten signature and initials

Capital de 3000.000.000 de Dinars
Tél: 78.21.89-858.75.13.80 Fax: 008.75.20.21-008.75.13.28
E-mail: epskikda-port.com Web: <http://www.epskikda-port.com>

Adresse: PAFIR CODE INDUSTRIEL, 241 avenue de l'Industrie Quercas Lar
(Quartier des Oued) BP 81 21 000 - Algérie
R.C. N° 0880342188 00721 N° M.T. 0 241 2000 00112 42
N° Artisan: 2121290611



SOMMAIRE

DÉFINITIONS DES TERMES ET EXPRESSIONS

TITRE I

RÈGLES GÉNÉRALES

- ARTICLE 01 : Objet du Contrat
- ARTICLE 02 : Normes
- ARTICLE 03 : Documents Contractuels
- ARTICLE 04 : Montant du Contrat
- ARTICLE 05 : Définition des Prix
- ARTICLE 06 : Révision des Prix
- ARTICLE 07 : Mode de Paiement
- ARTICLE 08 : Délais de Livraison
- ARTICLE 09 : Assurance
- ARTICLE 10 : Fret
- ARTICLE 11 : Lieu de Livraison

TITRE II

CONDITIONS DE RÉCEPTION

- ARTICLE 12: Appréhension des plans et documents
- ARTICLE 13 : Contrôle pendant la construction
- ARTICLE 14 : Essais après achèvement de la construction
- ARTICLE 15 : Conformité technique
- ARTICLE 16 : Documentation à fournir
- ARTICLE 17 : Assistance technique
- ARTICLE 18 : Familiarisation
- ARTICLE 19 : Réception Provisoire et Transfert de Propriété
- ARTICLE 20 : Réception Définitive

TITRE III

LES GARANTIES

- ARTICLE 21 : Délai de Garantie
- ARTICLE 22 : Service Après-vente
- ARTICLE 23 : Infraction au Droit de Propriété Industrielle
- ARTICLE 24 : Utilisation des documents contractuels

ARTICLE 02 : NORMES

Le navire livré en exécution du présent contrat sera conforme aux normes fixées dans les spécifications techniques.
 Si aucune norme ou réglementation n'est mentionnée, celle ou la plus récemment publiée par la Société de Classification ainsi que les résolutions de l'Organisation Maritime Internationale (OMI) et de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) sont la référence autorisée en la matière.

ARTICLE 03 : DOCUMENTS CONTRACTUELS

Le présent contrat est constitué des documents suivants :

- ✓ Le présent contrat,
- ✓ La lettre de soumission,
- ✓ La déclaration à souscrire,
- ✓ La déclaration de probité,
- ✓ Annexe 1 : les spécifications techniques, plans et documents.
- ✓ Annexe 2 : Le Plan d'ensemble
- ✓ Annexe 3 : Descriptif du système propulsif
- ✓ Annexe 4 : la liste des fournisseurs
- ✓ Annexe 5 : Lot de pièces de rechange pour la maintenance préventive couvrant l'ensemble des équipements installés à bord sera fourni selon les recommandations des manuels des constructeurs et fournisseurs d'équipements pendant la durée de 2500 heures de marche, listé et valorisé, inclus dans le prix du navire.
- ✓ Annexe 6 : Lot de bord (outillage spécifique inclus) listé, inclus dans le prix du navire.
- ✓ Annexe 7 : le programme de familiarisation
- ✓ Annexe 8 : le planning détaillé des phases de la construction
- ✓ Annexe 9 : le programme de livraison
- ✓ Annexe 10 : le devis quantitatif et estimatif,
- ✓ Annexe 11 : Modèle de procès-verbal des essais
- ✓ Annexe 12 : Modèle de procès-verbal de réception provisoire
- ✓ Annexe 13 : Modèle de procès-verbal de réception définitive
- ✓ Annexe 14 : Modèle de caution de restitution d'avance
- ✓ Annexe 15 : Modèle de caution de bonne exécution et de garantie

Les annexes énumérées ci-dessus font partie intégrante du présent contrat.

En cas de contradiction entre les différentes pièces ci-dessus énumérées, celle qui est la mieux placée l'emporte.

ARTICLE 04 : MONTANT DU CONTRAT

Le montant global du présent contrat s'élève à la somme de : sept millions quatorze milles Euros (7 014 000,00 Euros) en CIF port de Skikda

Le montant ci-dessus mentionné est réparti en annexe 10.

ARTICLE 05 : DÉFINITION DES PRIX

Les prix unitaires sont ceux figurant au devis quantitatif et estimatif joint-en Annexe 10.

ARTICLE 06 : RÉVISION DES PRIX

Les prix sont fermes et non révisables pendant toute la durée d'exécution du présent contrat.

ARTICLE 07 : MODE DE PASSATION

Le présent contrat est passé après Avis d'Appel d'Offres National et International ouvert n° 01/GIC-EP/2015, conformément à la procédure de passation des marchés du GIC-EP.

ARTICLE 08 : DÉLAIS DE LIVRAISON

Le Chantier Naval est tenu de livrer l'ensemble des fournitures et effectuer tous les montages tels que décrits dans l'annexe 1 dans un délai de **trois cent (300) jours** calendaires au site du port de Skikda et à compter de l'entrée en vigueur du présent contrat.

Les délais nécessaires pour l'accomplissement des formalités d'approbation des plans par l'autorité maritime de l'état du pavillon et de dédouanement des fournitures ne sont pas comptabilisés dans le délai de livraison de **trois cent (300) jours** calendaires CIF Incoterms 2010 port de Skikda.

ARTICLE 09 : ASSURANCES

1. Assurance du navire durant la construction

- Du la découpe de la première tôle à la livraison du navire, le Chantier Naval doit, à ses frais, maintenir le navire et toutes les machines, matériaux, équipements et armement de celui-ci, assurés contre tous les risques de construction auprès de compagnies d'assurance ou d'assureurs de premier ordre. La couverture de l'assurance doit, en outre, s'étendre aux essais en mer effectués par le navire.

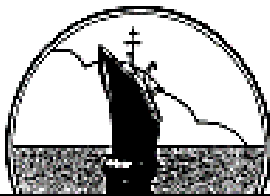
- Une copie de la police d'assurance est remise à l'Armateur au plus tard un mois après la découpe de la première tôle.

2. Assurance du navire durant le trajet du chantier naval au port de livraison

- L'Assurance du navire contre tous les risques pendant son acheminement jusqu'au port de livraison et signature du procès verbal de réception provisoire est à la charge du Chantier Naval.

- Cette assurance devra être contractée auprès d'une société d'assurance publique de droit algérien et ce avant l'appareillage du navire.

- Le chantier naval est tenu de remettre une copie de la police d'assurance à l'Armateur avant l'appareillage du navire.

| | | | | |
|--|---|--|-----------------------------------|-------|
| Voyage No. EMAL002 85/054/00 NEGOTIABLE COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING FBL No. EMAL002 850864 | |  BONGIORNO srl <i>Spedizioni Internazionali</i> Via Marsala, 40/C 21013 Gallarate (Va) Italy Tel. +39 0331 776334 - Fax: +39 0331 793873 E-mail: bongiorno@bongiornosrl.com Pec: bongiornosrl@legalmail.it | | |
| Consignor CANTIERE NAVALE VITTORIA SPA VIA L. DA VINCI 47 45011 APODA RO Ph. N. 0425/900487 Fax 0425/41741 | | | | |
| Consigned to order of ENTREPRISE PORTUAIRE DE SKICHA PETITE ZONE INDUSTRIELLE PRES BRBOUCHURE QUED SAF SAF BP 65 WCLAYA DE SKICHA ALGERIE NEF : 099921014238967 | | | | |
| Notify address ENTREPRISE PORTUAIRE DE SKICHA PETITE ZONE INDUSTRIELLE PRES BRBOUCHURE QUED SAF SAF BP 65 WCLAYA DE SKICHA ALGERIE NEF : 099921014238967 | | For delivery of goods please apply to: BONGIORNO ALGERIE SARL COOPERATIVE DAR EL KHEIR N.24 18000 ALGER (ALGERIE) Ph. N. +213(21)362578 362611 Fax +213(21)362690 | | |
| Place of receipt | | Place of delivery | | |
| Ocean vessel WAGE FORTUNE | Port of loading LA SPEZIA | Port of discharge SKICHA | Place of delivery | |
| Mark and numbers CAJUG91587/6 20 BOX SEAL P9522001- | No. Kind of packages 15 COLIS | Description of goods OUTILLAGES ET MATERIELS POUR L'INDUSTRIE NAUTIQUE | Gross weight kgs 823,00 | Meas. |
| GOODS ON BOARD BONGIORNO S.r.l AS CARRIER | | | | |
| <small> FREE OUT TO SHIPPERS SHOWING GROSS AMOUNTS TO GIVE TO CONTAIN AS DECLARED BY SHIPPERS WEIGHT, QUANTITY AND CONTENTS INDICATED AS PER ABOVE. SHIPPERS TO CHECK IT LE MARCHANDISES PORTUAIRE CANTIERE NAVALE VITTORIA SPA DANS LES PORTS ALGERIENS NE TRAVAILLE QU'EN CHARGE DE LA MERCHANDISE LES CONTENEURS PORTUAIRE CANTIERE NAVALE VITTORIA SPA DANS LES PORTS ALGERIENS NE TRAVAILLE QU'EN CHARGE DE LA MERCHANDISE AUTRES PORTS ALGERIENS NE TRAVAILLE QU'EN CHARGE DE LA MERCHANDISE - DE 31 A 60 JOURS L'UN S'ENTENDANT - EUR 400000000 POUR EQUIPEMENTS SPECIAUX - DE 31 A 60 JOURS L'UN S'ENTENDANT - EUR 400000000 POUR EQUIPEMENTS SPECIAUX LES RECEPTIONNAIRES POUR PRENDRE EN CHARGE LES CONTENEURS DEVONT DEPOSER UNE CAUTION DE C.A. 100.000.000 € ET POURSUIVRE LA CHARGE DE RECEPTIONNAIRES I - P.E.F. - 3 - FRAIS DE TRANSPORT ICS - 3 - FRAIS DE DEBARQUEMENT DES ICS </small> | | | | |
| According to the declaration of the consignor | | | | |
| The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the Standard Conditions printed overleaf. If a written change in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the Office of receipt for transport and delivery as mentioned above. One of these Combined Transport Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods. In Witness whereof the original Combined Transport Bills of Lading all of this tenor and date have been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other[s] to be void. | | | | |
| Freight amount | Freight payable at: PREPAID/CPH | Place and date of issue GALLARATE 20/05/18 | | |
| Cargo insurance through the undersigned <input type="checkbox"/> Not covered <input type="checkbox"/> Covered according to attached Policy | Number of Original BL's 3/THREE | Stamp and authorized signature BONGIORNO S.R.L AS CARRIER | | |

| | | |
|--|---|-------|
| 1. Esportatore - Exporteur - Originari - Exporteur | Z / 0106434 | COPIA |
| CANTIERE NAZIONALE VITTORIA S.P.A. VIA LEONARDO DA VINCI, 41 40139 BOLOGNA (BO) - ITALY | 2. Reg. ARTICOLO | |
| 3. Esportazione - Exportation - Consignee - Destinataire | UNIONE EUROPEA UNION EUROPEENNE EUROPEAN UNION UNION EUROPEA | |
| ENTREPRISE PORTUAIRE DE BORDA ROUTE ZONE INDUSTRIELLE N°15 ENDOUOULE OULEY BAR BAR BP 81 VILLAGE DE BORDA - ALGERIE ALGERIA | CERTIFICATO DI ORIGINE CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN | |
| 4. Informazioni riguardanti il trasporto (Qualsiasi tipo di trasporto) | 3. Paese d'origine - Pays d'origine - Country of origin - País de origen | |
| Informazioni relative al trasporto (Qualsiasi tipo di trasporto) | UNIONE EUROPEA | |
| 5. Destinazione - Régime douanier - Régime - Régime douanier | LIC. N. 8000000000000000 CONSTRUCTION AGENCE SAUVEGARDE SAUVEGARDE SAUVEGARDE 5114 RUE DE LA SAUVEGARDE SAUVEGARDE SAUVEGARDE 91140 SAUVEGARDE SAUVEGARDE SAUVEGARDE Au PORT DE SAUVEGARDE SAUVEGARDE SAUVEGARDE CE PORT DE SAUVEGARDE SAUVEGARDE SAUVEGARDE | |
| 6. N. di ordine, marche, numeri, QUANTITÀ e natura dei beni; denominazione della merce N° d'ordre, marques, numéros, nombre et nature des biens; désignation des marchandises Item number, marks, numbers, number and kind of packages; description of goods N° de ordre, marcas, números, número y naturaleza de los bienes; descripción de las mercancías | 7. Quantità Quantités Quantity Cantidad | |
| Les renseignements relatifs aux biens et à leur destination sont indiqués ci-dessous The information concerning the goods and their destination is given below The goods are described in the following order: 1. 1000 kg of ... 2. 1000 kg of ... 3. 1000 kg of ... 4. 1000 kg of ... 5. 1000 kg of ... 6. 1000 kg of ... 7. 1000 kg of ... 8. 1000 kg of ... 9. 1000 kg of ... 10. 1000 kg of ... 11. 1000 kg of ... 12. 1000 kg of ... 13. 1000 kg of ... 14. 1000 kg of ... 15. 1000 kg of ... 16. 1000 kg of ... 17. 1000 kg of ... 18. 1000 kg of ... 19. 1000 kg of ... 20. 1000 kg of ... 21. 1000 kg of ... 22. 1000 kg of ... 23. 1000 kg of ... 24. 1000 kg of ... 25. 1000 kg of ... 26. 1000 kg of ... 27. 1000 kg of ... 28. 1000 kg of ... 29. 1000 kg of ... 30. 1000 kg of ... 31. 1000 kg of ... 32. 1000 kg of ... 33. 1000 kg of ... 34. 1000 kg of ... 35. 1000 kg of ... 36. 1000 kg of ... 37. 1000 kg of ... 38. 1000 kg of ... 39. 1000 kg of ... 40. 1000 kg of ... 41. 1000 kg of ... 42. 1000 kg of ... 43. 1000 kg of ... 44. 1000 kg of ... 45. 1000 kg of ... 46. 1000 kg of ... 47. 1000 kg of ... 48. 1000 kg of ... 49. 1000 kg of ... 50. 1000 kg of ... 51. 1000 kg of ... 52. 1000 kg of ... 53. 1000 kg of ... 54. 1000 kg of ... 55. 1000 kg of ... 56. 1000 kg of ... 57. 1000 kg of ... 58. 1000 kg of ... 59. 1000 kg of ... 60. 1000 kg of ... 61. 1000 kg of ... 62. 1000 kg of ... 63. 1000 kg of ... 64. 1000 kg of ... 65. 1000 kg of ... 66. 1000 kg of ... 67. 1000 kg of ... 68. 1000 kg of ... 69. 1000 kg of ... 70. 1000 kg of ... 71. 1000 kg of ... 72. 1000 kg of ... 73. 1000 kg of ... 74. 1000 kg of ... 75. 1000 kg of ... 76. 1000 kg of ... 77. 1000 kg of ... 78. 1000 kg of ... 79. 1000 kg of ... 80. 1000 kg of ... 81. 1000 kg of ... 82. 1000 kg of ... 83. 1000 kg of ... 84. 1000 kg of ... 85. 1000 kg of ... 86. 1000 kg of ... 87. 1000 kg of ... 88. 1000 kg of ... 89. 1000 kg of ... 90. 1000 kg of ... 91. 1000 kg of ... 92. 1000 kg of ... 93. 1000 kg of ... 94. 1000 kg of ... 95. 1000 kg of ... 96. 1000 kg of ... 97. 1000 kg of ... 98. 1000 kg of ... 99. 1000 kg of ... 100. 1000 kg of ... | Quantités Quantités Quantity Cantidad | |
| 8. La presente autorità certifica che le merci (oppure soltanto una categoria di esse) menzionate nel riquadro 6 L'autorité attestera certifie que les marchandises désignées au-dessus sont originaires du pays figurant dans le case N° 3 The undersigned authority certifies that the goods mentioned in the above-mentioned box are of the country shown in box 3 La Juntas autorizada certifica que las mercancías designadas en el cuadro 6 son originarias del país indicado en la casilla N° 3 | | |
| If any of the goods are, in accordance with the provisions of the Convention, to be treated as originating in the country of origin Si l'un des biens est, conformément aux dispositions de la Convention, à être traité comme originaire du pays d'origine If any of the goods are, in accordance with the provisions of the Convention, to be treated as originating in the country of origin Si alguno de los bienes es, de acuerdo con las disposiciones de la Convención, a ser tratado como originario del país de origen | | |
| Lugar y fecha de expedición, denominación, firma y cargo del Autorizado correspondiente Lieu et date de délivrance, désignation, signature et fonction de l'Autorisé compétent Place, jour, date et nature, nom, signature et rang de l'Autorisé compétent Lugar y fecha de expedición, denominación, firma y cargo del Autorizado correspondiente | | |

قائمة المراجع

I. قائمة المراجع باللغة العربية :

1. النصوص القانونية:

أ. الاتفاقيات الدولية:

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

ب. النصوص التشريعية الوطنية:

- الأمر رقم 76-80، المؤرخ في أكتوبر 1976، المتضمن القانون البحري، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 29.

- الأمر رقم 75-59 مؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 يتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم

2. الكتب:

1. أحمد محمود حسني، البيوع البحرية "دراسة لعقود التجارة الدولية سيف وفوب"، منشأة المعارف الإسكندرية، ط2، الإسكندرية، 1983.

2. حسن النجفي، الإنكوتيرم، القواعد الدولية لتفسير المصطلحات في عقود التجارة الدولية الخارجية، بغداد، 1977.

3. حسن يونس، عقد البيع البحري، دار النهضة العربية، القاهرة، 1965.

4. علي البارودي، مبادئ القانون البحري، منشأة المعارف بالإسكندرية، الإسكندرية، 1975.

5. علي جمال الدين عوض، العقود التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1982.

6. علاء عمر محمد، انتقال المخاطر في البيوع البحرية (البيع سيف وفوب)، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، بيروت، 2012.

7. عزيز عبد الأمير العكلي، دور سند الشحن في تنفيذ عقد بيع كاف وسيف، دار النهضة العربية، القاهرة، 1971.

8. عبد المجيد زعلاني، الوجيز في القانون الجزائري دراسة فقهية (الإطار الحياة القانونية، الأشخاص القانونية، الحقوق والأموال، الالتزامات، القانون الإداري)، دار بيرتي للنشر، الجزائر، 2009.
9. عبد القادر حسين العطير، الوسيط في شرح قانون التجارة البحرية، مكتبة دار النشر والتوزيع، عمان، 1999.
10. عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة "عملياتها وإدارتها"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
11. فؤاد علواني والدكتور عبد الجمعة موسى الربيعي، التفاوض والتعاقد عقود بيع التجارة الدولية وفقا لأحكام قواعد الإنكوترم، 1990، مطبعة الزمان، بغداد، 2000.
12. فيصل محمود النعيمات، مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي، دار وائل، عمان، 2005.
13. لطيف جبر الكوماني، قانون البحري، الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع، ط2، 2003.
14. محمد عبد الفتاح ترك، عقود البيوع البحرية (دراسة لسند الشحن وقواعد الأنكو لسنة 2000، Incoterms 2000، أهم عقود التجارة الدولية سيف وفوب، مع الاستعانة بالكثير من الأحكام القضائية)، دار الجامعة الجديدة للنشر، ط1، الإسكندرية، 2007.
15. محمد السيد الفقي، القانون البحري (السفينة، أشخاص الملاحة البحرية، إيجار السفينة، النقل البحري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007.
16. ملك شقلم، عقود النقل البحري (بين وثيقة التأمين العائمة وعقد إيجار السفينة)، مكتبة الوفاء القانونية، ط1، الإسكندرية، 2019.
17. مصطفى كمال طه، القانون البحري، مكتبة الوفاء القانونية، ط1، الإسكندرية، 2010.

18. محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الياية للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2012.
19. محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، دار الهدي، الجزائر، 2012.
20. محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.
21. محمد الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، "المجلد الرابع"، دراسة فقهية مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ط2، 2003.

3. المقالات:

1. أكلي ليندة، البيع البحري سيف CIF المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، المجلد 05، العدد 07، الجزائر، 01-03-2013.
2. أمينة دريسي، أنواع البيوع البحرية، مقال منشور في مجلة الفكر القانوني والسياسي، جامعة عمار تليجي لغواط، المجلد 2، العدد 3، 2018.
3. سعيدة أعراب، (البيع البحري CAF)، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 46، مارس 2017.
4. سهام دربال، الطبيعة القانونية لعقد البيع البحري، المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، المجلد 4، العدد 6.
5. محمد آزاد محمد شريف أميني، المستندات الممثلة للبضائع في البيوع البحرية، "دار مقارنة" مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات، العدد 26، أغسطس، 2015.

4. رسائل الماجستير:

1. أحمد أسامة طرابلسي، عقد البيع فوب Free on board، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر 1، كلية الحقوق بن عكنون، 2013.

2. بوسنة زينب، عقد البيع سيف، مذكرة لنيل شهادة الماجستير قانون أعمال، جامعة الجزائر، يوسف بن خدة، كلية الحقوق، 2008.
3. بن زروق فتيحة، فسخ العقد طبقا لاتفاقية فينا لسنة 1980 الخاصة بالبيع الدولي للبضائع، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع العقود والمسؤولية، جامعة الجزائر 1، كلية الحقوق، 2015.
4. خديجة يعقوبي، أحكام عقد البيع البحري في ضوء اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع 1980، والقانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر 1، كلية الحقوق، 2010.
5. رضوان العيورات، تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وفق اتفاقية فينا 1980، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة زيان عاشور الجلفة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2010، 2011.

5. مذكرات الماستر:

1. بودفة أسامة، بلعيد أحمد، النظام القانوني لعقد النقل البحري للبضائع، عقد CIF نموذجاً، مذكرة لنيل شهادة الماستر، جامعة محمد الصديق بن يحيى، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2022.
2. رحموني ناصر، الآثار القانونية المترتبة عن عقد البيع الدولي سيف CIF، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص إدارة محلية، جامعة خميس مليانة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2014.
3. سعدي بلال، عقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة لنيل شهادة الماستر، جامعة محمد خيضر، بسكرة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2020.

6. المحاضرات:

1. علي رضا، محاضرات في حقوق التجارة البحرية، مديرية الكتب ومطبوعات الجامعة، د.س.ن، حلب.

II- المراجع باللغة الأجنبية :

1. Al-Abnaki, Majid HK, passing of property In CIF.FOB contracts (comparative study) (submitted for the degree of PHD faculty of law, Glasgow University, August 1978).

III- المواقع الإلكترونية :

- <https://jordan-lawyer.com/authorsamilawfirm>

الفهرس

| الصفحة | العنوان |
|---|--|
| | شكر وعفان |
| | إهداء |
| 01 | مقدمة |
| الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لعقد البيع سيف CIF | |
| 4 | المبحث الأول: مفهوم عقد البيع سيف CIF |
| 4 | المطلب الأول: تعريف عقد البيع سيف CIF وتطوره |
| 5 | الفرع 01: تعريف عقد البيع سيف CIF |
| 7 | الفرع 02: نشأة وتطور عقد البيع سيف CIF |
| 13 | المطلب الثاني: خصائص عقد البيع سيف CIF |
| 13 | الفرع 01: الخصائص العامة لعقد البيع سيف CIF |
| 13 | أولاً: عقد البيع سيف CIF عقد رضائي |
| 13 | ثانياً: عقد البيع سيف CIF عقد ملزم لجانبين |
| 14 | ثالثاً: عقد البيع سيف CIF عقد ناقل للملكية |
| 14 | رابعاً: عقد البيع سيف CIF من عقود المعاوضات |
| 14 | خامساً: عقد البيع سيف CIF عقد تجاري دولي |
| 14 | سادساً: عقد البيع سيف CIF عقد بيع بحري |
| 14 | الفرع 02: الخصائص الخاصة بعقد البيع سيف CIF |
| 15 | أولاً: التزام البائع بشحن البضاعة والتأمين عليها |
| 15 | ثانياً: انتقال مخاطر الطريق الى المشتري منذ وقت الشحن |
| 15 | ثالثاً: انتقال ملكية البضاعة الى المشتري منذ وقت الشحن |

| | |
|--|--|
| 16 | المبحث الثاني: طبيعة عقد البيع سيف وتميزه عن غيره من العقود البحرية الأخرى |
| 17 | المطلب الأول: طبيعة عقد البيع سيف CIF |
| 17 | الفرع 01: البيع سيف بيع مستندات |
| 18 | الفرع 02: البيع سيف بيع بضائع |
| 18 | الفرع 03: البيع سيف بيع بضائع ومستندات |
| 19 | المطلب الثاني: تمييز عقد البيع سيف عن غيره من العقود البحرية الأخرى |
| 19 | الفرع 01: تمييز عقد البيع سيف CIF عن عقد البيع C,F |
| 20 | الفرع 02: تمييز عقد البيع سيف CIF عن عقد البيع FOB |
| الفصل الثاني: أحكام عقد البيع سيف CIF | |
| 21 | المبحث الأول: أركان عقد البيع CIF والتزامات المتعاقدين فيه |
| 21 | المطلب الأول: أركان عقد البيع سيف CIF |
| 21 | الفرع 01: التراضي |
| 22 | أولاً: الايجاب |
| 22 | 1. تعريف الايجاب |
| 23 | 2. شروط الايجاب |
| 24 | 3. العدول في الايجاب |
| 24 | 4. سقوط الايجاب |
| 25 | ثانياً: القبول |
| 25 | 1. تعريف القبول |
| 25 | 2. صور القبول |
| 26 | 3. العدول في القبول |
| 26 | الفرع 02: المحل والسبب |

| | |
|----|--|
| 27 | المطلب الثاني: التزامات الطرفين في عقد البيع سيف CIF |
| 28 | الفرع 01: التزامات البائع |
| 28 | أولاً: الالتزام بإبرام عقد النقل |
| 29 | ثانياً: الالتزام بشحن البضاعة |
| 30 | ثالثاً: الالتزام بتسليم البضاعة |
| 30 | رابعاً: الالتزام بالتأمين على البضاعة |
| 31 | خامساً: الالتزام بتسليم المستندات |
| 32 | 1. سند الشحن |
| 32 | أ. تعريف سند الشحن |
| 32 | ب. بيانات سند الشحن |
| 33 | 2. وثيقة التأمين (بوليصة التأمين) |
| 33 | الفرع 02: التزامات المشتري |
| 34 | أولاً: الالتزام بتسلم المستندات |
| 34 | ثانياً: الالتزام بدفع الثمن |
| 35 | طرق دفع الثمن |
| 35 | 1. الاعتماد المستندي |
| 36 | أطراف الاعتماد المستندي |
| 37 | 1. التحصيل المستندي |
| 38 | 2. الكمبيالة المستندية |
| 38 | ثالثاً: الالتزام بتسلم البضاعة |
| 39 | المبحث الثاني: مسؤولية أطراف عقد البيع سيف CIF |
| 39 | المطلب الأول: الجزاءات المترتبة عن الإخلال بالالتزامات التعاقدية |

| | |
|----|---|
| 40 | الفرع 01: الجزاءات الخاصة بالبائع |
| 40 | أولاً: التنفيذ العيني |
| 41 | ثانياً: فسخ العقد |
| 42 | الفرع 02: الجزاءات الخاصة بالمشتري |
| 42 | أولاً: التنفيذ العيني |
| 43 | ثانياً: الفسخ |
| 44 | المطلب الثاني: حالات الاعفاء من المسؤولية |
| 44 | الفرع 01: القوة القاهرة |
| 45 | الفرع 02: خطأ الدائن (المتضرر) |
| 46 | الفرع 03: خطأ الغير |
| 48 | خاتمة |
| 50 | قائمة المراجع |