

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي صالحى أحمد - النعامة -
معهد الحقوق
قسم قانون عام



مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر ل.م.د.
الشعبة: حقوق
التخصص: قانون أعمال
تحت عنوان

النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبيضاء

تحت إشراف الأستاذ:

- عقون مصطفى

من إعداد الطالبين:

- عادم محمد

- دحاوي سليمان

المناقشة من طرف اللجنة المكونة من:

الاسم واللقب	الرتبة	الصفة
خلواتي مصعب	أستاذ محاضر - ب -	رئيسا
عقون مصطفى	أستاذ محاضر - أ -	مشرفا مقرر
عليوة كريمة	أستاذ محاضر - ب -	مناقشا

السنة الجامعية 2022-2023

{وقل ربي زدني علما}

طه (114)

صدق الله العظيم

إهداء

الحمد لله وكفى والصلاة على الحبيب المصطفى وأهله ومن وفى أما بعد:
الحمد لله الذي وفقنا لتثمين هذه الخطوة في مسيرتنا الدراسية بمذكرتنا هذه
ثمرة الجهد والنجاح بفضلته تعالى مهداة إلى الوالدين الكريمين حفظها الله
وأدائهما نورا لدربي

لكل العائلة الكريمة التي ساندتني ولاتزال من إخوة وأخوات إلى رفقاء
المشوار الذين قاسموني لحظاته رعاهم الله إلى كل قسم الحقوق وجميع دفعة
2023 جامعة صالحى أحمد بالنعامة

إلى كل من كان لهم أثر على حياتي، وإلى كل من أحبهم قلبي ونسبهم عقلي.

عادم محمد

إهداء

أهدي هذا العمل إلى العائلة الكريمة التي أمدتني بالدعم اللازم لإتمام هذا

العمل على أكمل وجه وإلى كل من ساندنا من بعيد أو من قريب كما أخص

بالذكر أساتذة قسم الحقوق على مجهوداتهم المبذولة طيلة مشواري الدراسي

وإلى دفعة قانون أعمال (2023/2022).

دحاوي سليمان

شكر وتقدير

أشكر الله العلي القدير الذي أنعم علي بنعمة العقل والدين. القائل في

محكم التنزيل "وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ" سورة يوسف آية 76... صدق الله

العظيم. وقال رسول الله (صلي الله عليه وسلم): " من صنع إليكم معروفاً

فكافئوه، فإن لم تجدوا ما تكافئونه به فادعوا له حتى تروا أنكم كافأتموه" (.....)

رواه أبو داوود) ونثني ثناء حسنا علينا وأيضا وفاء وتقديرا وإعترافاً منا

بالجميل نتقدم بجزيل الشكر لأولئك المخلصين الذين لم يد جهداً في مساعدتنا

في مجال البحث العلمي، ونخص بالذكر الأستاذ الفاضل : مصطفى عقون على

هذه الدراسة وصاحب الفضل في توجيهنا ومساعدتنا في تجميع المادة البحثية،

فجزاها الله كل خير. ولا ننسي أن نتقدم بجزيل الشكر لجميع أساتذة الحقوق

الذين قاموا بتوجيهنا طيلة هذه الدراسة وأخيراً نتقدم بجزيل شكرنا إلي كل من

مدوا لنا يد العون والمساعدة في إخراج هذه الدراسة علي أكمل وجه.

الباحثان محمد عادم، سليمان دحاوي

مقدمة

مقدمة:

تعتبر عملية البيع و الشراء من أبرز مقومات الحياة لدى البشر ، و هذه العملية ليست مقتصرة فقط على الصعيد الداخلي فقط، بل إمتدت للصعيد العالمي و الدولي، كون كان من المفروض على التجار البحث عن حاجياتهم خارج حدود دولهم بالتنقل للأسواق الخارجية لتوفيرها و من هنا بدأت تظهر فكرة التجارة الخارجية أو الدولية.

وإذ تعتبر الدول أن تنمية التجارة الدولية على أساس المساواة والمنفعة المتبادلة عنصر هام في تعزيز العلاقات الودية بين الدول، وإذ ترى الدول أن اعتماد قواعد موحدة تُنظم عقود البيع الدولي للبضائع وتأخذ في الاعتبار في مجال التجارة الدولية وأن يعزز تنمية التجارة الدولية¹.

فقد أسفرت الأعمال التي اضطلعت بها لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي الأونسيترال²، لإعداد قانون موحد بشأن معاملات البيع الدولية عن إبرام اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع فيينا 1980. وبالإضافة إلى كون هذه الاتفاقية معاهدة معتمدة على نطاق واسع، فهي أيضا المصدر الذي استلهم منه العديد من القوانين الإقليمية والوطنية. وتتناول اتفاقية البيع كلا من تكوين العقود والتزامات الطرفين، بمراعاة التوازن الدقيق بين مصالح المشتري والبائع، و تنص على مجموعة شاملة من سبل الانتصاف في حالة عدم تنفيذ العقد. وتُكْمَل اتفاقية البيع اتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع³، وهي اتفاقية تتناول مجالا معقدا وبالغ الأهمية من قانون البيع تتفاوت طريقة معالجته تفاوتاً كبيراً فيما بين النظم القانونية المختلفة.

1 اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع 1980 (الوثيقة CONF/A.18/97، المرفق

(الأول)

²تعريف لجنة الامم المتحدة للقانون التجاري الدولي : <https://www.un.org>.

³ اتفاقية التقادم :ترسي هذه الاتفاقية قواعد موحدة تسري على المدة الزمنية التي يجب في عضونها على طرف في عقد بيع دولي للبضائع أن يباشر إجراءات قانونية للتمسك بمطالبة ناشئة عن العقد. وهي بذلك توفر وضوحا وقابلية للتنبؤ بشأن جانب كبير الأهمية فيما يتعلق بالفصل في المطالبة. راجع الأونسيترال ومؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص واليونيدروا الدليل القانوني إلى الصكوك الموحدة في مجال العقود التجارية الدولية، مع التركيز على البيع 2021 .

مقدمة

وفي عام 2020، أقرت لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي الأونسيترال نشر الدليل القانوني إلى الصكوك القانونية الموحدة في مجال العقود التجارية الدولية (مع التركيز على البيع) الذي أُعد بالاشتراك مع مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص ومع المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص (اليونيدروا)¹، ويقدم هذا الدليل عرضاً عاماً للنصوص الموحدة في مجال قانون العقود ويوضح العلاقة بين تلك النصوص.

يعتبر عقد البيع الدولي للبضائع أكثر عقود التجارة الدولية انتشاراً وأشهرها على الإطلاق حيث أن غالبية المبادلات التجارية الدولية وعمليات الاستيراد والتصدير تتم عن طريقه، وفي ظل التطورات الاقتصادية المتلاحقة وتداعياً لأفكار العولمة تبلور فرع جديد ينظم المعاملات الاقتصادية الدولية وهو ما يسمى بقانون التجارة الدولية وقد سعى إلى تنظيم أهم العقود الدولية التي من بينها عقد البيع الدولي للبضائع. ولما كان لهذا دور كبير في المعاملات التجارية الدولية، حيث تتخطى آثاره القيمة المرجوة منه إلى تأثيره الهام على غيره من العقود الدولية مما كان له أبلغ الأثر في توحيد قواعد البيع الدولي من خلال الاتفاقيات الدولية التي استلهمت نصوصها من الأنظمة القانونية عن تنظيم قواعد وأحكام البيع الدولي ألا وهي اتفاقية فيينا 1980.

وللعقد في مجال القانون الدولي للأفراد أهمية خاصة حيث يعد الأداة المثلى لتبادل السلع والخدمات عبر الحدود. وهو ما يطلق عليه إسم العقد التجاري الدولي ومن أهم العقود التجارية الدولية عقد البيع الدولي، ويحكم العقد الدولي بصفة عامة والعقد التجاري الدولي بصفة خاصة مبدأ هام وهو مبدأ سلطان الإرادة. ويختلف مفهوم هذا المبدأ في العقود الداخلية عنه في العقود الدولية. فبينما يقصد به في نطاق القانون الداخلي أن إرادة الأطراف حرة في تحد يد مضمون العقد وآثاره بشرط ألا تتنافى مع المصلحة العامة، فإن الأمر على خلاف ذلك في نطاق القانون الدولي للأفراد حيث لا يقتصر سلطان الإرادة على تحديد مضمون العقد وآثاره

¹ موقع: <https://www.un.org>

مقدمة

بل يتعداها إلى تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد والقضاء المختص بنظر المنازعات الناشئة عنه¹.

أسباب اختيار موضوع البحث نظرا لظهور التجارة الإلكترونية و كثرة التعاملات التجارية العابرة للحدود خارج الدول بسبب العولمة و التطور الرقمي و التكنولوجي هوما جعلنا نعالج هذا الموضوع و لعل السبب و الدافع الرئيسي هو الرغبة و الميول في دراسة جميع جوانب عقد البيع الدولي بإعتبار هذا الأخير يندرج ضمن نطاق التجارة الدولية التي تقام في وقتنا الحالي في أغلبها عن طريق الإتصالات الرقمية الحديثة المتمثلة في مواقع الأنترنت.

إشكالية الدراسة:

تقوم هذه الدراسة على جملة من الإشكاليات والتساؤلات يتم التطرق لها في صلب موضوع الدراسة ومحاولة التوازن بين مصلحة كل من البائع و المشتري، ويتمثل الإشكال الرئيسي في ما هي أهم الضوابط القانونية التي تحكم عقد البيع الدولي للبضائع؟ وللإجابة على هذه الإشكالية لا بد من الإجابة على أسئلة فرعية التي تفرعت منها و تتمثل في: ماهي الآثار المترتبة عنه؟ و ما هي إلتزامات أطراف العقد؟

أهمية الموضوع :

وللتجارة الدولية أهمية كبيرة حيث أن مشاكلها أصبحت الشغل الشاغل للعديد من الباحثين و المشرعين سواء على المستوى الوطني او الدولي، و من خلال ذلك أصبح المجتمع دولي يؤيد العديد من الهيئات الدولية و التجارية التي تسعى لخلق قواعد موحدة في هذا المجال بغض عن النظام الإقتصادي الذي يسود الدول.

¹. عقون مصطفى ، التحكيم في العقود الإدارية الدولية ، مذكرة دكتوراه ، كلية الحقوق، جامعة بلقايد تلمسان 2020/2019 ، ص 46.

المنهج المتبع:

وإعتمدنا في دراستنا على المنهج الوصفي من خلال دراسة تفصيلية لكل ما يتعلق بعقد البيع الدولي.

تقسيم الخطة:

لتحقيق الهدف من هذه الدراسة تم تقسيم بحثنا إلى فصلين، حيث احتوى كل فصل على مبحثين قدمت على ما يلي بيانه الفصل الأول موسوم بعنوان : الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع ، تم تقسيمه إلى مبحثين خصص المبحث الأول لدراسة مفهوم عقد البيع الدولي ، في حين عرض المبحث الثاني خصائص عقد البيع الدولي . الفصل الثاني موسوم بعنوان : آثار عقد البيع الدولي للبضائع ، تم تقسيمه إلى مبحثين خصص المبحث الأول لدراسة الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي، في حين عرض المبحث الثاني المركز القانوني لأطراف عقد البيع الدولي للبضائع.

خاتمة

الفصل الاول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي للبضائع

تمهيد و تقسيم :

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

و بمجرد انعقاد هذا العقد، فإنه يرتب جملة من الالتزامات تقع على عاتق كل من البائع والمشتري حيث يلتزم كل منهما بأن ينفذ التزاماته بحسن نية طبقا لما ينص عليه العقد واتفاقية فيينا لعام 1980.

المبحث الأول : تعريف عقد البيع الدولي للبضائع

المبحث الثاني: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

المبحث الاول: مفهوم عقد البيع الدولي و خصائصه :

إن عقود التجارة الدولية لاسيما المتعلقة بالبضائع تعد المحرك الأساسي للنمو الإقتصادي الدولي العالمي باعتبارها المعيار المحدد للنشاط الإقتصادي للدول و من اجل ضبط هذه المعاملات و النشاطات كان لا بد من وجود قواعد دولية من اجل تحقيق استقرار في هذه المعاملات و النشاطات وهذه القواعد تتجلى في مصادر قانون عقد البيع الدولي العديدة و المتنوعة و التي نذكر منها الاتفاقيات الدولية و اهمها اتفاقية فينا بشأن عقود البيع الدولية سنة 1980 مما سبق ذكره فسنحاول أن نتطرق في هذا المبحث لمختلف الأحكام المتعلقة بعقد البيع الدولي و سنتناول ذلك في مطلبين الأول يتعلق مفهوم العقد الدولي للبضائع أما المطلب الثاني خصص لتكوين عقد البيع الدولي للبضائع .

المطلب الأول: مفهوم عقد البيع الدولي

إختلف الفقه حول تحديد مفهوم عقود البيع الدولي للبضائع، إذ يندرج ضمن مصطلح العقود الدولية طائفة من العقود تشترك في انطوائها على الطابع الدولي، منها عقود الامتياز التجاري، عقود نقل التقنية، عقود بيع الخدمات ومنها العقود الدولية التقليدية مثل عقود الهبات والتأمين، والعمل، وعقود القروض الدولية، عقود التجارة الدولية، حيث يعد العقد الدولي للبضائع صورة للعقد المعروف في العلاقات الداخلية مع اختلاف واحد يعود إلى إحتواء العقد الدولي على العنصر الأجنبي و إستهليلنا دراسة مفهوم عقد البيع الدولي من خلال الفروع التالية:

الفرع الأول: التعريف الفقهي

يقصد بعقد البيع الدولي للبضائع في نظر العديد من الفقهاء، عقد يلتزم بموجبه البائع بنقل ملكية البضاعة المبيعة للمشتري التي تدخل في نطاق تطبيق اتفاقية فينا مقابل ثمن نقدي يكون المشتري ملزم بدفعه ، سواء بالطرق التقليدية أو بالطرق الإلكترونية الحديثة، بغض النظر عن صفة أطرافه أو جنسيتهم، لكن باشرط وجود أماكن عملهم في دولتين مختلفتين¹.

¹ حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني الميرم عبر الأنترنت، مع التركيز على عقد البيع الدولي للبضائع، ط.1 دار الثقافة للنشر والتوزيع، الجزائر 2012، ص 113.

و على هذا عرف الدكتور " محمود سمير الشرقاوي " العقد الدولي حسب هذه الاتفاقية بأنه " العقد الذي يبرم بين مختلفي الجنسية أو متحديها إذا كان مكان إبرامه، أو عمال تنفيذه أو مكان وجود محله يهم أكثر من نظام قانوني بحيث أن العقد لن يعتبر دولياً إلا إذا كان يتعلق بمعاملة دولية تقتضي تبادل بضائع أو أموال أو خدمات بين دول مختلفة" 1.

الفرع الثاني : التعريف التشريعي لعقد البيع الدولي

لا تختلف التشريعات الوطنية كثيراً في تعريفها لعقد البيع باعتباره الأداة القانونية الفعلية التي يتحقق بها النشاط الاقتصادي على أساس بضاعة سوف يجرى نقلها من البائع إلى المشتري مقابل ثمن يتم تسديده بطرق معينة، فعقد بيع ينشئ التزاماً في ذمة البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري، ويتم تنفيذ هذا الالتزام في بعض البيوع بمجرد العقد وبقوة القانون، بينما يقتضى في بيوع أخرى قيام البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري تنفيذاً لالتزامه بذلك.

أما بخصوص دولية عقد البيع فقد اختلفت الرؤى حول مقصود "الدولية" فقد اعتبرته اتفاقي لاهاي سنة 1964 بأنه العقد الذي يستمد صفته الدولية من طبيعة العلاقة التي يحكمها فليس مقتصرًا على جنسية المتعاقدين بل العبرة من اختلاف مراكز أعمال الأطراف المتعاقدة 2. تجدر الاشارة إلى أن اختلاف جنسية المتعاقدين أو اختلاف مكان إقامتهما قد يؤديان إلى إضفاء الصفة الدولية على عقود بيع لا تمت إلى التجارة الدولية بصله، كالبيع الذي يبرم بين أجنبيين من جنسيتين مختلفتين يقيمان في مصر مثلاً وموضوعه سلع موجودة بمصر وليس في النية نقلها إلى مكان آخر، أو البيع الذي يبرم في مصر بين مصري يقيم بمصر و فرنسي يقيم بفرنسا لكنه في زيارة لمصر وموضوعه سلع موجودة بمصر وليس في النية نقلها وبشمن يدفع في مصر وبالعملة المصرية، فالبيع في الحالتين تغلب فيه الصفة الوطنية رغم اختلاف جنسية المتعاقدين ومكان إقامتهما .

¹ عقون مصطفى ، التحكيم في العقود الإدارية الدولية ، مذكرة دكتوراه ، كلية الحقوق، جامعة بلقايد تلمسان 2020/2019 ، ص 52.

² محمود سمير الشرقاوي، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، انظر الرابط: [.Html,file://c:/users/m@c/desktop/2023/04/06](http://c:/users/m@c/desktop/Html,file://c:/users/m@c/desktop/2023/04/06) تاريخ التصفح

لذلك ذهب رأى إلى أن مجرد اختلاف جنسية أو موطن المتعاقدين لا يكفي لإضفاء صفة الدولية على عقدهما، وعليه فإن العقد لن يعتبر دولياً إلا إذا كان يتعلق بمعاملة دولية تقتضى تبادل بضائع أو أموال أو خدمات بين دول مختلفة، ولا يتوقف اعتباره دولياً على مجرد اختلاف جنسية أو موطن أطرافه 1 .

في حين ان اتفاقية فيينا لسنة 1980 لم تُعرف عقد البيع واكتفت بتحديد الالتزامات الرئيسية لطرفيه، فنصت على أن البائع يجب عليه أن يُسلم البضائع والمستندات المتعلقة بها وأن ينقل ملكية البضائع على النحو الذى يقتضيه العقد وهذه الاتفاقية كما نصت على أن المشتري يجب عليه أن يدفع ثمن البضائع وأن يستلمها، كما حددت ضابط اخر لدولية العقد فنصت على أن أحكامها تطبق على عقود بيع البضائع المعقودة بين أطراف توجد مراكز أعمالهم في دول مختلفة، دون اعتداد بجنسياتهم فوضعت الاتفاقية بذلك للدولية معياراً واحداً بسيطاً هو تواجد مراكز عمل المتعاقدين في دولتين مختلفتين، دون أن ينظر في ذلك إلى مكان إبرام العقد أو تنفيذه أو جنسية المتعاقدين أو مكان وجود البضاعة موضوع عقد البيع الا ان الاتفاقية لم تُعرف المقصود بمركز الأعمال فقد يكون المتعاقد شخصاً معنوياً أو فرداً، ويكفي في الحالتين أن يوجد له مكان في دولة معينة يمارس فيه عمله.

بناء على ما سبق، فان عقد البيع الدولي يكون خاضع في طبيعته الى معيارين هما:

1. المعيار القانوني:

وهنا يتم التطرق للفقهاء التقليدي والفقهاء المعاصر لتحديد مفهوم الدولية في العقد:

– الفقه التقليدي "النظرة المطلقة للعنصر الاجنبي":

يتزعم هذا التيار الفقيه الفرينسي باتيفول حيث يؤكد أنه يجب النظر الى جميع الى جميع عناصر العلاقة العقدية على حد سواء لتحديد دولية العقد، حيث يكفي توفر الصفة الأجنبية في أي عنصر لاعتبار العقد دولياً بغض النظر على أهمية هذا العنصر و مدى تأثيره في العقد².

¹ محمود سمير الشرفاوي، المرجع السابق، انظر الرابط: [http://c:/users/m@c/desktop/،.Html,file://c:/users/m@c/desktop/](http://c:/users/m@c/desktop/،.Html,file://c:/users/m@c/desktop)، تاريخ

التصفح 2023/04/06

² سفيان شبة، عقد البيع الدولي، أطروحة دكتوراه، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، السنة الجامعية: 2011-2012،

هذه الطريقة الجامدة و المطلقة جعلتها تتعرض للعديد من الانتقادات كون الصفة الأجنبية لأي عنصر في العلاقة العقدية لا تكفي وحدها لتحديد الصفة الدولية في العقد¹.

- الفقه المعاصر "النظرة النسبية للعنصر الأجنبي":

هذا التيار يفرق بين العناصر الفاعلة و العناصر الغير الفاعلة في العلاقة العقدية لتحديد دولية العقد، فالجنسية الأجنبية لا تعد عنصرا مؤثرا في العقد¹، عكس المحل و موطن المتعاقدين حتى ولو اتحدت جنسية المتعاقدين، فإنهما يعدان من العناصر الفاعلة و الهامة في تحديد دولية العقد.

بالإضافة إلى ذلك يوجد العديد من فقهاء هذا التيار يعتبرون مكان إبرام العقد من العناصر الفعالة لتحديد دولية العقد، و عليه فتحديد دولية العقد بالنسبة لهذا التيار نسبية تتحدد حسب الرابطة العقدية، فالعنصر الفعال في عقد معين ليس نفسه العنصر الفعال في عنصر آخر

2. المعيار الاقتصادي: وهنا وجب التطرق للنظرة التقليدية و النظرة المعاصرة لاعتماد هذا المعيار:

- الفقه التقليدي: أو ما يعرف بمعيار تخطي الحدود: فحسب هذا المعيار يعتبر العقد دوليا إذا تعلق الأمر بنقل سلعة من دولة إلى دولة أخرى مقابل نقل الثمن وفق طريقة معينة، أي أن البضاعة و الثمن ينتقل عبر الحدود.
- وهو ما جاء به مجموعة مبادئ لاهاي في مؤتمر ل للقانون الدولي 2015 على أنه يعتبر العقد دوليا بشرط ألا تقع في دولة واحدة مؤسسات أطراف العقد.⁽²⁾

¹ هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود الادارية الدولية، منشأة المعارف، مصر، 1995، ص19.

(2) حيث أصدر مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص مجموعة مبادئ غير ملزمة تسترشد بها الدول، لأجل تعزيز مبدأ إرادة الأطراف في اختيار القانون أي يحكم عقود التجارة الدولية . نقلا عن، زياد خليف العنزي، مبدأ حرية الأطراف في اختيار القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية وفقا لمبادئ مؤتمر لاهاي 2015، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية، المجلد 13 العدد 2 ديسمبر 2016. الترقيم الدولي المعياري للدوريات . 1996-2320 .

المطلب الثاني: خصائص عقد البيع الدولي:

تقوم التجارة الدولية على أساس الحرية التامة في التعاقد، و كيفية تنظيم الرابطة العقدية فالأطراف لهم الحرية التامة في اختيار القانون الواجب تطبيقه سواء بإتباع نموذج قانوني معين أو ابتكار قواعد كما إن لعقد البيع الدولي للبضائع عدة خصائص تميزه عن باقي العقود سنتطرق لهذه الخصائص، وذلك من خلال الفروع التالية :

- الفرع الأول : ناقل للملكية

الأصل أن الملكية في عقد البيع تنتقل بمجرد التعاقد حتى لو لم يقترن ذلك بتسليم المبيع لكنه ينشئ التزاما بنقل الملكية حيث تتم عملية النقل مباشرة ادا ورد عقد البيع على منقول معين بالذات¹. طبقا لنص المادة 351 ق.م.ج التي تنص على أن : " البيع عقد يلتزم بمقتضاه البائع أن ينقل المشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر في مقابل ثمن نقدي". و في القانون الدولي نصت المادة 30 من اتفاقية فيينا للبيع الدولي على أنه يجب على البائع أن يسلم البضائع والمستندات المتعلقة بها وأن ينقل ملكية البضائع على النحو الذي يقتضيه العقد وهذه الاتفاقية²

الفرع الثاني : عقد رضائي

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

فإن عقد البيع في القانون الجزائري عقد رضائي ، إذا كان محله مشروعاً لا يتطلب لإنعقاده شرطا معيناً ، إذ يكفي تراضي الأطراف المتعاقدة على عناصر العقد حسب نص المادة

¹ محمد يوسف الزغبي، العقود المسماة، شرح عقد البيع في القانون المدني، الطبعة الاولى ، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الاردن، 2004، ص 22.

² نص المادة 30 من اتفاقية فيينا للبيع الدولي 1980 .

59 ق.م. ج : " يتم العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتهما المتطابقتين دون الإخلال بالنصوص القانونية ". إذ أن التعبير عن الإرادة يكون باللفظ، وبالكتابة، أو بالإشارة المتداولة عرفاً، أو أن يتم باتخاذ موقف لا يدع الشك في دلالة على قصد صاحبه ، طبقاً لنص المادة 60 ق.م. ج بعكس العقود الشكلية التي يشترط المشرع لانعقادها إفراغ رضا المتعاقدان في شكل معين، غير أن أهمية عقود التجارة الدولية تقتضى الكتابة للإثبات لا للصحة.

الفرع الثالث: عقد ملزم لجانبين

هو عقد ينشئ على عاتق الطرفين لحظة إبرامه التزامات متقابلة وعقد البيع يعتبر من العقود الملزمة للجانبين لأنه ينشئ من لحظة التعاقد على عاتق البائع، التزاماً بنقل ملكية المبيع إذا كانت الملكية من النوع الذي لا ينتقل إلا بإجراء معين كالفرز وتسليم المبيع وضمن العيوب الخفية وضمن التعرض والاستحقاق التي تقع ضد المشتري، كما ينشئ التزامات على المشتري ، كالالتزام بدفع الثمن وتسليم المبيع ودفع نفقات العقد، فيصبح كل طرف متعاقد دائناً ومديناً للطرف الآخر في أن واحد، بالإضافة أنه لا يمكن لأحد المتعاقدين أن يتحلل من عقد البيع بإرادته المنفردة وهو ما نصت عليه المادة 55 ق.م.ج " يكون العقد ملزم للطرفين، حتى تبادل المتعاقدين الالتزام بعضهما بعضاً فالالتزامات المالية الناتجة عن عقد البيع الدولي، تصبح حقاً مكتسباً لمن تقرر لصالحه البائع، وتكون التزاماً مدنياً على من ترتبت عليه المشتري.

الفرع الرابع : عقد من عقود المعاوضة

عقد المعاوضة هو العقد الذي يحصل فيه كل من المتعاقدين على مقابل لما يقدمه. فالبائع يقدم المبيع ويحصل على مقابل له " الثمن"، كما أن المشتري يقدم الثمن ويحصل على مقابل له المبيع وعقد المعاوضة قد يكون محددًا أو احتمالياً ، حسب نص المادة 58 ق م ج نجد العقد بعوض هو الذي يلزم كل طرف في عقد البيع بإعطاء مقابل لما يأخذه من الطرف الآخر، فالبائع يحصل مقابل نقل ملكية الشيء المبيع إلى المشتري على ثمن نقدي، ويجب أن تتناسب قيمة الشيء المبيع مع المقدار النقدي المقابل لها، فالثمن يشترط أن يكون مبلغ نقدي بحسب

نص المادة 351 ق.م. ج، فإذا كان التزام المشتري بأداء شيء آخر غير النقود، كان العقد مقايضة، أما إن انعدم المقابل النقدي فإن العقد يكون عقد هبة وليس عقد البيع¹.

الفرع الخامس: عقد البيع عقد محدد القيمة

الأصل أن عقد البيع يكون محدد القيمة، إذ كل طرف متعاقد يعلم، لحظة إبرام العقد، ما يدفع مقابل الالتزام الذي يقع على عاتقه، هذه الخاصية ليست من مستلزمات العقد في جميع عقود البيع، فقد يكون عقدا احتماليا إذا تم مثلا تحديد ثمن المبيع بحق انتفاع أو أراد مرتب مدى الحياة، ويجب أن يكون المشتري عالما بالمبيع علما مانعا للجهالة و إن لم يحدد ثمن المبيع وقت انعقاد العقد، يجب ضبط الأسس التي يحدد بمقتضاها الثمن حسب نص المادة 356 ق.م.ج.2

و من خلال ذلك نستنتج ان عقد البيع الدولي له ميزة خاصة تفرقه عن عقد البيع العادي و هي ميزة سلطان الإرادة فالأطراف لهم الحرية التامة في إختيار القانون الواجب تطبيقه سواء بإتباع نموذج قانوني معين او ابتكار قواعد جديدة².

¹ محمد يوسف الزعبي ، المرجع السابق ، ص22

² محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، ط. 5، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006،

المبحث الثاني: إبرام عقد البيع الدولي

عقد البيع الدولي للبضائع ينعقد بتوافر أركانه ليكون ملزما لكلى طرفي العقد الذي يمكن أن يكون أحد طرفيه طبيعيا أو معنويا ، فالعقد ينعقد بتراضي الطرفين و تطابق إرادتهما هدا داخليا اما في عقود التجارة الدولية فمرحلة التراضي تسبقها مرحلة التفاوض التي تكون احيانا طويلة و شاقة و مكلفة و غالبا ما تنتهي بالإيجاب و القبول و انعقاد العقد، و في بعض الاحيان تكون فاشلة، كما يجب ان يكون محل العقد و سببه مشروع في البلدين الذي ينتمي اليه طرفا العقد حيث اذا كان سبب العقد او محله غير مشروع فلا يمكن تنفيذه.

وعليه سنحاول من خلال هدا المبحث التطرق الى مرحلتي المفاوضات و التراض في عقود البيع الدولية ، ذلك من خلال المطالب التالية :

المطلب الأول: مرحلة المفاوضات

ن المرحلة السابقة على التعاقد أو مرحلة المفاوضات التعاقدية هي فترة استكشافية ومهمة في نفس الوقت لما تثيره من المناقشات بين الطرفين، وعادة ما تستغرق هذه المرحلة وقتا طويلا وشاقا وخاصة في العقود ذات القيمة الاقتصادية والمالية الكبيرة، والتي لا تلائمها القواعد الكلاسيكية المعروفة إقتران الإيجاب بالقبول.

الفرع الأول : تعريف المفاوضات

تعتبر مرحلة التفاوض قبل إبرام العقد في عقود البيع الدولية من المراحل الحساسة و الضرورية، فهي تلعب دورا مهما في تقريب وجهات النظر بين جميع الأطراف بغرض الوصول الى اتفاق.

فالمفاوضات هي نوع من التفاوض و تبادل الأفكار و الاستشارات القانونية و التقارير الفنية¹.

¹أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، مفاوضات العقود الدولية و قانون الارادة و ازمته، دار النهضة العربية مصر، 2008، ص 22.

كما أعطى الفقه تعريفات مختلف لها، فمنها من عرفها على انها: عملية تطرح فيها مقترحات او مشروعات صريحة، لغرض التوصل لإتفاق بالتبادل او المقايضة او على اساس تحقيق مصلحة مشتركة.¹

و يوجد من عرفها في مجال العقود الدولية على انها مناقشة مشتركة لعناصر عقد مقترح بهدف الوصول الى صيغة او تصور مشترك مقبول بين طرفين.

الفرع الثاني : أهمية المفاوضات:

للمفاوضات أهمية كبرى في ابرام عقود البيع الدولية، اد تعكس مدى حسن نية الاطراف في اتمام الصفقة، و التوصل الى نتائج جيدة و معتبرة بين اطراف العقد، كما يتوقف عليها نجاح العقد او فشله، كما يتم من خلالها الاتفاق على المسائل الجوهرية للعقد كمسالة القانون الواجب تطبيقه و مسالة تسوية النزاعات التي قد تثار مستقبلا بين الاطراف.

فالمفاوضات هي المؤشر القانوني الذي يحدد حقوق و التزامات الاطراف في المرحلة النهائية بعد ابرام العقد.

كما يمكن لمرحلة المفاوضات ان تكون مرهقة و مكلفة من حيث الوقت و المال و الجهد، غير ان ذلك لا يقلل من اهميتها حيث ان الحكمة تقول "مفاوضات فاشلة خير من عقد فاشل".²

الفرع الثالث : أنواع المفاوضات:

يمكن حصر التفاوض في نوعين و هذا حسب اهميته و طبيعة الاشخاص المعنية بالتفاوض:

أ. التفاوض الحر:

يقصد بها تلك المفاوضات التي تتم دون تنظيم مسبق يحدد اطارها، فهو يسمح للأطراف بعدم التقيد بأسلوب معين، اد يمكن لكل طرف تطبيق الاسلوب الذي يراه ملائما للوصول الى

¹سفيان شبة، المرجع السابق، ص 121.

²أحمد عبد الكريم سلامة ، المرجع السابق ، ص08-09

مقصده¹، و العدول عن المفاوضات في هذا النوع لا يترتب عنه اي مسؤولية عقدية لعدم وجود اتفاق مسبق يلزم الاطراف بمتابعتها.

✓ طبيعة المسؤولية عن قطع التفاوض الحر:

يرها اصحاب هذا الاتجاه انها مسؤولية تقصيرية و هذا اذا كان هناك ضرر لحق بالطرف الاخر مع الاخلال بمبدأ حسن النية، حيث انه اذا لم يكن هناك عقد للدخول في مفاوضات اي عدم وجود التزام عقدي تطبق هنا القواعد الخاصة بالمسؤولية التقصيرية وهذا هو الحال في القانون المدني الجزائري في المادة 20 منه²

التفاوض التعاقدية:

التفاوض الحر لا يعد ضمانا كافية لما تم الاتفاق عليه، وهذه الفكرة هيأت للتفكير في ربط طرفي التفاوض بعقد او اتفاق يحدد التزامات المتفاوضين.³

- تعريف عقد التفاوض:

عرفته محكمة التحكيم بغرفة التجارة الدولية بأنه عقد يتعهد بموجبه طرفاه بالتفاوض من اجل التوصل إلى إبرام عقد معين.

كما عرفه الفقه بأنه عقد يلتزم بمقتضاه كل طرف في مواجهة الطرف الاخر في الدخول في مفاوضات لإبرام عقد لاحق لم تتحدد بعد شروطه و عناصره.

- خصائص عقد التفاوض:

- **عقد حقيقي:** تتوفر فيه الاركان الاساسية لقيام العقد: الرضا- المحل - السبب، فهو عقد يخضع للاحكام العامة في نظرية العقود في القانون المدني.⁴
- **عقد تمهيدي:** عقد تحضيرى لا يبرام العقد الاصيلي.⁵

¹سفيان شبيهة، المرجع السابق، ص124.

²المادة 20 من القانون المدني الجزائري.

³أحمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص 96.

⁴أبو العلا علي ابو العلا النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، مصر 2002، ص 0.

⁵أبو العلا علي ابو العلا النمر، المرجع السابق، ص 36.

● **عقد مؤقت:** العقود التمهيديّة لها طابع مؤقت، فهو خطوة مرحلية قد تنتهي بابرام العقد.1

● **عقد يختلف عن الوعد بالتعاقد:** إذا خالف الواعد وعده في عقد الوعد بالتعاقد كان للقاضي الحكم بانعقاده كون هذا العقد لا ينعقد إلا إذا تم التراضي على جميع العناصر الجوهرية لابرام العقد النهائي، عكس عقد التفاوض حيث العقد النهائي يحتاج الى تراضي جديد ينصب على عناصره و شروطه.2

● **عقد المفاوضة** يترتب التزامات خاصة: إن أحل احد الطرفين بالتزامه يترتب عليه مسؤولية عقديه لها أهمية كبيرة في مجال الإثبات.

✓ طبيعية المسؤولية عن قطع عقد لتفاوض:

في عمليات التجارة الدولية يلجأ اغلب المتفاوضين لتنظيم مفاوضاتهم بطريقة عقدية لتحديد التزامات كل طرف، و يترتب عن ذلك إحترام هذه الالتزامات و اذا ثبت ان احد الاطراف أحل بالتزاماته الناتجة عن عقد التفاوض و التقصير فيها و نتج عن ذلك ضرر للطرف الاخر فانه يلزم بالتعويض و اصلاح الضرر.

و عليه فان عقد التفاوض يجب ان يحرص فيه المتفاوضين على تضمينه كل المسائل الممكن حدوثها اثناء المفاوضات ووضع الحلول و الجزاءات الناتجة عن الإخلال بها.

المطلب الثاني: تطابق الايجاب و القبول:

يعتبر الايجاب و القبول حجر الزاوية في ابرام أي عقد بما في ذلك عقد البيع الدولي للبضائع³، إلا انه في هذا النوع من العقود لا يتم الايجاب و القبول بطريقة بسيطة، و قد عاجلت المواد من 14 الى 17 من اتفاقية فينا قواعد الايجاب، و من المواد 18 الى 22 قواعد القبول، كما عاجلت في المواد 23-24 تطابق كل من الايجاب و القبول، و عليه سيتم التطرق في هذا المطلب الى كل من الايجاب و القبول و اقتراحهما.

¹ ابو العلا علي ابو العلا النمر، المرجع السابق، ص 37.

² احمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق ص 100.

³ سفيان شبة، المرجع السابق، ص 151.

1. الايجاب:

عرفته المادة 14 فقرة 01 من اتفاقية فينا على انه " يعتبر إيجابا أي عرض لبرام عقد اذا كان موجها لشخص او عدة اشخاص معينين، و كان محددا بشكل كافي و تبين منه اتجاه قصد الموجب الالتزام به في حال القبول، و يكون العرض محددا بشكل كافي، اذا عين البضائع و تضمن صراحة او ضمنا تحديدا للكمية و الثمن او بيانات يمكن بموجبها تحديدهما "1، الامر الذي كدالك يؤكد عليه القانون الجزائري و هو التحديد الكافي للايجاب.

كما ان الايجاب يحدث اثره بمجرد الوصول للمخاطبين وهم الاشخاص المعنيين²، الامر الذي يتجلى كدالك في المادة 61 من القانون المدني الجزائري³.

أ. شروط الايجاب : و يمكن إستخلاصها من المادة 14 من اتفاقية فينا 1980:

✓ تعيين الموجه له الايجاب:

يجب ان يكون موجه لاشخاص معينين و محددين سواء كانوا طبيعيين او معنويين، اما توجيهه لاشخاص غير معينين مجرد دعوة لتوجيه الايجاب او التعاقد⁴.

✓ ان يكون الايجاب محددا بشكل ناف للجهالة:

يجب ان يوضح الايجاب بشكل محدد، و يتم ذلك بتحديد موضع العقد او البضاعة محل العقد و تحديد الثمن الامر الجلي كدالك في القانون المدني الجزائري⁵.

✓ نية الالتزام في حالة قبول العرض:

تبين قصد الموجب الالتزام به في حال قبول الطرف الآخر و هذا ما اكدته المادة 14 من اتفاقية فينا 1980.

¹ اتفاقية الامم المتحدة بشأن عقود البيع الدولية للبضائع فينا 1980.

² - المادة 15 فقرة 01 من اتفاقية الامم المتحدة بشأن عقود البيع الدولية للبضائع فينا 1980.

³ - المادة 61 من القانون المدني الجزائري.

⁴ - المادة 14 فقرة 02 من اتفاقية الامم المتحدة بشأن عقود البيع الدولية للبضائع فينا 1980.

⁵ - المادة 65 من القانون المدني الجزائري.

ب. إنتاج الايجاب أثره:

يحدث الايجاب أثره بمجرد وصوله الى المخاطب (المادة 15 فقرة 01 من اتفاقية فينا)، فعند عدم وصوله لمن وجه له لا يرتب اثره، و يتحقق الايجاب لدى وصوله للمخاطب اذا تم تبليغه شفهيًا او باي وسيلة اخرى حسب اتفاقية فينا 1.1980

ج. سحب الايجاب او العدول عنه:

يجوز الرجوع عن الايجاب لحين انعقاد العقد اذا وصل الرجوع عن الايجاب للمخاطب قبل ان يكون هذا الاخير قد ارسل قبوله.2
كما يجوز كذلك سحب الايجاب حتى و لو كان غير قابل للرجوع عنه، و ذلك ان تم وصول سحب الايجاب الى المخاطب قبل الايجاب او وصولهما معا.3
اما بالنسبة للمشرع الجزائري فانه لم يمنع الموجب من العدول عن ايجابه ما دام لم يقابله قبول يؤدي لانعقاد العقد، ووضع استثناء لهذا القاعدة لا يسمح فيها بالعدول وهي إن وضع الموجب اجلا للقبول صراحة او ضمنا.

2. القبول:

نصت المادة 18 فقرة 01 من اتفاقية فينا على انه " يعتبر قبولا للتعبير او السلوك الذي يصدر عن الموجه اليه الايجاب و الذي يدل على موافقته على هذا الايجاب، و لا يعتبر في دأهما السكوت او الموقف السلبي قبولا".

القبول يكون عبارة عن تصريح او عبارة عن تصرف و عمل مادي يدل على القبول.4
و منه نستنتج ان للقبول شكلين هما:

✓ القبول بالتصريح:

وهي الطريقة العادية و المألوفة للقبول، و اذا كان القبول صريحا واضحا متطابق مع الايجاب انعقد العقد، و قد يكون التصريح كتابي او شفوي او برسالة الكترونية.

1- المادة 24 من اتفاقية الامم المتحدة بشأن عقود البيع الدولية للبضائع فينا 1980.

2- المادة 16 فقرة 02 من اتفاقية فينا 1980.

3- المادة 15 فقرة 01 من اتفاقية فينا 1980.

4- المادة 60 من القانون المدني الجزائري.

✓ القبول بتصريف:

يكون ذلك بقيام المخاطب بتصريفات مادية تدل على نيته في التعاقد كتحضير المخازن لوضع البضاعة مثلاً.

✓ السكوت:

اعتبرته العديد من الاتفاقيات الدولية بأنه تعبير عن عدم القبول الأمر الواضح في المادة 18 فقرة 01 من اتفاقية فينا السالف ذكرها.

كما نصت المادة 22 من اتفاقية فينا 1980 على ما يلي: "يجوز سحب القبول اذا وصل طلب سحب الموجب قبل الوقت الذي يحدث فيه القبول اثره او في نفس الوقت " كما انه لا ينتج القبول اثره اذا لم يصل للموجب في الميعاد الذي حدده في ايجابه او خلال ميعاد معقول اذا لم يحدد الموجب ميعادا للقبول، و يؤخذ في الاعتبار في تحديد الميعاد المعقول ظروف التعامل بما في ذلك سرعة وسائل المواصلات التي استخدمها الموجب.1

✓ اقتران الايجاب و القبول:

تطابق الايجاب مع القبول يعني انعقاد العقد، و يتم عقد البيع الدولي للبضائع في اللحظة التي يعتبر فيها القبول منتجاً لأثره².

وعليه يتضح ان عقد البيع الدولي ينعقد مثل أي عقد بيع عادي، و هذا بتراضي اطرافه، و اقتران الايجاب و القبول، فالقبول الغير مطابق للإيجاب لا يؤدي الى تمام العقد و يعتبر رفضاً يتطلب ايجاباً جديداً، كما يلاحظ من اقتران الايجاب و القبول ان المشرع الجزائري إستند في اغلب احكامه على ما جاءت به اتفاقية فينا 1980.

لما سبق ذكره و بعد عملية تطابق الايجاب و القبول و تراضي الاطراف و انعقاد العقد تنشأ التزامات تقع على عاتق البائع و المشتري و الاخلال بها يوقع جزاءات عليهما، و هذا ما سيتم التطرق اليه في الفصل الثاني مع تحديد القانون الواجب تطبيقه في منازعات العقود الدولية.

¹-محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق ، ص 70.

²- مادة 23 من اتفاقية فينا 1980.

الفصل الثاني : آثار عقد البيع الدولي للبضائع

إنه بمجرد انعقاد العقد على نحو صحيح خالي من عيوب الإرادة تترتب عليه التزامات تقع على عاتق كل من الطرفين و تتمثل التزامات البائع في عقد البيع الدولي للبضائع في الالتزام بنقل ملكية البضاعة كالالتزام أول إلا ان هذا الالتزام ، ، والتزام ثان يتمثل في تسليم البضاعة والمستندات المتعلقة بها، اما الالتزام الثالث فيتمثل في التزام البائع بمطابقة البضاعة من حيث كميتها و نوعيتها و اوصافها وفقا لأحكام العقد، بالإضافة إلى التزام آخر وهو التزام البائع بضمان التعرض الصادر من الغير. أما فيما يخص التزامات المشتري فتتمثل في التزامين رئيسيين وهما الالتزام بدفع الثمن ، والالتزام بالتسلم، بالإضافة الى التزام المشتري بفحص البضاعة باعتباره التزاما مستقلا، كما أوجبت اتفاقية فيينا أيضا المشتري بالإخطار بعدم المطابقة خلال مدة معقولة باعتباره مسألة في غاية الأهمية.

والأصل في تنفيذ عقد البيع الدولي للبضائع، هو أن ينفذ كل متعاقد ما يقع عليه من التزامات وفقا لما تم الاتفاق عليه في العقد، لكن قد يحدث ويحل أحدهما بالتزام من هذه الالتزامات، والإخلال بالالتزام إما أن يكون بعدم تنفيذ هذا الالتزام أصلا كعدم قيام البائع بنقل ملكية البضاعة و تسليمها مثلا، أو أن يقوم بتسليم جزء من البضاعة أو تسليم بضاعة معيبة غير مطابقة لما تم الاتفاق عليه أو عدم قيام المشتري بدفع الثمن، أو دفع جزء منه فقط و يترتب على الإخلال بهذه الالتزامات توقيع جزاءات، كما هو منصوص عليه في إتفاقية فيينا والقوانينو التنظيمات الداخلية المختصة في هذا الشأن و المتمثلة في القانون المدني.

المبحث الأول : الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي

بالرجوع إلى إتفاقية فينا و الغوص في تفاصيلها تفصيلا، أي في الفروع التي وردت تحت عنوان إلتزامات البائع، نجدتها عاجلت الإلتزام بالتسليم والذي يشمل تسليم البضاعة والمستندات والإلتزام بمطابقة البضائع وحقوق الغير وادعاءاته ولكن بالرجوع إلى نص المادة 30 إضافت الإلتزام بنقل الملكية، وقد سبقت الإشارة في مقدمة الفصل إلى أن المادة 04 أستبعدت تنظيم الإتفاقية للآثار التي يحدثها العقد في شأن ملكية البضائع المباعة.

المطلب الأول : إلتزامات البائع

سنتطرق في هذا المطلب إلى الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي زمن بينها الإلتزامات الواقعة على البائع بتسليم البضائع وهو المحل المتفق عليه وذلك من خلال الفروع التالية

الفرع الأول : الإلتزام بتسليم البضائع

لم تعرف إتفاقية فينا سنة 1980 التسليم ، إلا أنها أشارت في عدة مواضع منها على بيان المعنى المقصود منه، تشير به أحيانا إلى وضعه تحت تصرف المشتري أي أن يجعله متمكنا من حيازته حيازة تامة يستطيع معها على أن ينتفع من دون أن يحدث تغير في طبيعة الشيء المباعة.

إلا أن من شروط إنتقال الحيازة الفعلية و الواقعية إلى الطرف الثاني في العقد " المشتري " بحيث يتمكن الشيء المباعة حيازة مادية ومتى كان في إستطاعة المشتري على الحيازة، فإن البائع يكون قد قام بتنفيذ إلتزامه بالتسليم " أي الحيازة المادية الفعلية للبضاعة، فتسليم البضاعة المباعة هنا يكون ماديا أي بإعطائها للمشتري أو المتوكل عليه يدا بيد¹ بحيث توضع البضاعة تحت تصرف المشتري فعليا وحتى تكون دراستنا في هذا الفرع مفصلة تفصيلا دقيقا إرتأينا إلى التطرق إلى مكان تسليم البضائع وأيضا إلى زمان تسليم البضائع.²

¹ صفوت ناجي بهنساوي ، الإلتزام بتسليم البضائع في عقد البيع الدولي دراسة لإتفاقية فينا سنة 1980 ، مصر 1996، ص18-20

² صفوت ناجي بهنساوي ، المرجع السابق ، ص19-20

- أولاً: مكان تسليم البضائع :

الأصل هي أن يقوم البائع بتسليم الشيء المبيع في المكان المتفق عليه بين الأطراف التعاقدية في العقد ، لكن في جل الحالات الواقعة في التجارة الدولية هي أن يتضمن العقد بندا أساسيا من البنود الدولية للبيع والتي تسمى ب الأنكوترمز¹ و التي تحدد موقع أو بالأحرى مكان التسليم. فإذا كان عقد البيع الدولي خالي من تحديد مكان التسليم ، فإن المادة 31 من اتفاقية فيينا تدخلت لحل هذا الإشكال بتحديد مكان التسليم، حيث تنص على أنه: " إذا كان البائع غير ملزم بتسليم البضائع في أي مكان معين ، فإنه ملزم بالتسليم يكون طبقا للحالات الآتية:

أ. تسليم البضائع إلى أول ناقل لإيصالها إلى المشتري، في حالة تضمن عقد البيع نقل البضائع.

ب. يلتزم البائع بوضع البضائع المبيعة في حوزة المشتري في المكان الذي يتواجد فيه عمل البائع وقت إبرام العقد.²

أورد المشرع الجزائري أحكام الإلتزام بالتسليم في نصوص المواد من (364) إلى (370) من القانون المدني، وقد نصت المادة 367 على أنه : " يتم التسليم بوضع المبيع في حوزة المشتري، بحيث يتمكن من حيازته والإنتفاع به دون عائق" . والقاعدة العامة في تحديد مكان التسليم هو إتفاق طرفي العقد، فإذا تم تعيينه يكون واجب على البائع تسليم البضاعة في هذا المكان ، وفي هذه الحالة يكون البائع ملزم بنقله وكل التكاليف تكون على عاتقه ما لم يكن هناك إتفاق على خلاف ذلك ، أما إذا لم يفعل هذا البند و لم ينص العقد صراحة على تحديد مكان التسليم وجب العمل وفقا لما هو متعارف عليه في العرف التجاري.³

¹ الانكوترمز (Incoterms) تعرف على أنها مجموعة منعقود التجارة الدولية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية، وهي إختصار للكلمة الإنجليزية "International Commercial Terms" أي مصطلحات التجارة الدولية أو شروط التجارية الدولية، وهي بمثابة شروط لتسليم البضاعة، أنظر إلى مجلة المنهل الإقتصادي ، ص 317 .

² صفوت ناجي بهنساوي ، المرجع السابق ، ص 24 - 28.

³ - محمود سمير الشرقاوي ، الإلتزام بالتسليم في عقد بيع البضائع- دراسة مقارنة- ، بحث في مجلة القانون و الإقتصاد للبحوث القانونية و الإقتصادية ، مارس 1976 ، العددان الأول و الثاني ، ص 351.

إن المشرع الجزائري قام بإضفاء أهمية كبيرة لتحديد زمان ومكان التسليم وذلك من خلال القواعد العامة في أحكام نصوص القانون المدني ولم يعطي لعقد البيع الدولي للبضائع أي أحكام و نصوص خاصة ، إنما تطرق للقواعد الخاصة بمكان التسليم في عقد البيع في المادة 282 والمادة 314 ق.م.ج التي تنص على أنه : " يكون إما وفق ما تم الاتفاق عليه أو طبقا للعرف، و في حالة ما لم يوجد إتفاق أو عرف فإن مكان التسليم يتحدد حسب ما كانت البضاعة معينة بالذات أو معينة بالنوع :"¹

الحالة الأولى إذا ما كانت البضاعة المبيعة معينة بالذات لأنه يكون مكان التسليم في الموقع تواجدت فيه أثناء إتمام عملية البيع. إذا كانت معينة بالنوع مكان التسليم هو المكان الذي يتواجد فيه موطن البائع أو مركز مؤسسته " ، وإستثناء عن القواعد العامة التي تضبط و تحدد مكان التسليم فالمشرع الجزائري نص ضمن المادة 368 على أنه : " إذا أُلزم البائع بتصدير المبيع إلى المشتري، فلا يتم التسليم فلا يعتبر التسليم قد حصل إلا عند وصول البضاعة إلى المكان المتفق عليه ما لم يوجد اتفاق بخالف ذلك، و يفهم من مضمون المادة بأن يكون التسليم عند وصول المبيع إلى المشتري إي عند إستلام الشحنة في موطن المشتري إلا إذا كان إتفاق طرفي العقد مخالفا لذلك . و تتجلى خصوصية مكان التسليم في أنه الموقع الذي يجمع طرفي العقد لتنفيذ إلتزامات العقد بالتسليم و الإستلام ، فقد نصت المادة (31) الفقرة 2 من إتفاقية فيينا على أنه في حالة عدم تحديد منشأة البائع فالعبرة بالمنشأة التي لها صلة بالعقد وقت إنعقاده ، و طبقاً لهذه القواعد الأصولية يكون لزماً على البائع إحضار البضاعة لمكان منشأته لتسليمها للمشتري طبقاً لنص المادة 31 من إتفاقية فيينا.²

ثانيا : زمان التسليم :

زمان التسليم وفق القانون الجزائري : إن المشرع الجزائري أورد زمان التسليم في القواعد العامة التي تحدد مدة التنفيذ والوفاء بالإلتزام ، طبقاً لما نصت المادة عليه 281/1 ق.م.ج : " تنفيذ الإلتزام و الوفاء به يكون عندما يتم العقد و يترتب في ذمة المدين، ما لم يوجد اتفاق او نص يقضي بخلاف ذلك. فالتسليم يكون وفقاً لهذه المادة إلتزاماً جوهرياً في ذمة البائع لإتمام

¹ - المادة 314 الفقرة 01 من القانون المدني الجزائري.

² - المادة 31 الفقرة 02 من إتفاقية فيينا 1980 المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع.

تنفيذ العقد، فالتسليم طبقاً للقواعد العامة في القانون المدني الجزائري يتم بمجرد التعاقد و إبرام العقد حتى و لو تم الإتفاق على التأجيل فيما يخص الإلتزام الخاص بالمشتري وهو دفع الثمن ، إلا إذا كان هناك إتفاق بين الأطراف على مدة الوفاء و التنفيذ أو وجود عرف تجاري معين يحدد مدة خاصة للتسليم.¹

كما يجوز للقاضي كما تقتضي المادة 281 /2 من ق.م.ج : " أن يمهّل المشتري للبائع مدة لتسليم المبيع لوجود أسباب تبرر ذلك. و هذه المدة تكون إما مرتبطة بطبيعة البضاعة المبيعة أو المسافة الكبيرة بين البائع و المشتري و من الممكن أن يحصل الإتفاق على تأجيل التسليم ضمناً كما لو كان المشتري يعلم أن المبيع في حيازة غير البائع وقت إبرام العقد، أما في حالة شحن وتصدير المبيع إلى المشتري، فإن وقت أو ميعاد التسليم يكون عند وصول المبيع أي عند التفريغ طبقاً لما جاءت به المادة 2368

أما حسب الإتفاقيات الدولية، فنجد أن اتفاقية لاهاي تنص بأنه: " إذا نص العقد على وقت التسليم وكان لازماً على البائع الإلتزام به والتنفيذ يكون في الوقت المحدد له ، وإذا لم يتضمن العقد إتفاق بخصوص ميعاد التسليم وجب التسليم في الميعاد الذي تحدده طبيعة العرف التجاري ، ويلتزم البائع بالتسليم عند حلول الأجل و الوقت المعين أو الذي يقضي به العرف التجاري الدولي ودون حاجة إلى أي إجراء من جانب المشتري كالإخطار و الإعداء، بشرط أن يكون الميعاد معيناً على و أو قابلاً للتعين أو يتوقف تعيينه على حادث مؤكد الوقوع ويعلم الطرفان على وجه التحديد يوم وقوعه يكون في البيوع الدولية للبضائع، غالباً ما لم يتفق على تسليم المبيع خلال فترة زمنية معينة".

و يكون على عاتق البائع تعيين هذه الفترة ، إلا إذا كان لازماً على الطرفان تعيين موعد التسليم بتاريخ متفق عليه ، وإنما خلال مدة زمنية معينة أو تبين من العقد ذلك، فان البائع يكون قد نفذ التزامه إذا قام بتسليم البضائع في أي وقت خلال هذه المدة ، إلا إذا تبين من العرف التجاري الدولي أن المشتري هو الذي يختار موعداً للتسليم. وفي هذه الحالة، يجب على

¹ - محمد صبري السعدي ، الواضح في شرح القانون المدني ، عقد البيع و المقايضة ، المرجع السابق، ص 270.

² - نسرين سلامة محاسنة، التزامات البائع بالتسليم و المطابقة، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن،

المشتري إبلاغ البائع بالتاريخ المحدد الذي يختاره، كي يقوم الأخير على تجهيز و تغليف البضاعة و شحنها وإعدادها للتسليم .1

الفرع الثاني : الإلتزام بالمطابقة

أولاً: تعريف الإلتزام بالمطابقة في اتفاقية فيينا

جاءت اتفاقية فيينا لسنة 1980 المتعلقة بتنظيم البيع الدولي للبضائع و الإلتزام بالمطابقة كإلتزام يقع على عائق البائع ، إذ نصت إتفاقية فيينا في مادتها 35 على أنه يلتزم البائع ان يسلم بضائع تحمل في مواصفاتها كميتها ونوعيتها وكذا تغليفها وتعبئتها مطابقة لإحكام العقد".2
 شرحاً للأحكام نص هذه المادة فإن المطابقة تكون مطابقة لما طلبه المشتري من البائع في العقد فالمشتري يعتبر هو المقياس الأساسي لتحديد المطابقة بعد العقد ، بالإضافة أيضاً فإن الفقرة الثانية من نفس المادة قد تطرقت إلى حالة عدم اتفاق اطراف العقد على شروط خاصة متعلقة بالمنتوج ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك لا تكون البضائع في هذه الحالة مطابقة لشروط العقد.3

ثانياً: تعريف الإلتزام بالمطابقة في التشريع الجزائري:

أعطى المشرع الجزائري الإلتزام بالمطابقة تعريفين نخصهم بالذكر ، من خلال القواعد العامة تطبيقاً لنص المادة 94 من القانون المدني الجزائري، فالإلتزام بالمطابقة هو أن تكون نسخة طبق الأصل لما هو موجود في محل العقد لما اتفق عليه المتعاقدين، والتي حددت شروط محل العقد بمقتضاها يلتزم البائع بتسليم المبيع للمشتري و أن لا خال من أي عيب أي لا يشوبه أي عيب في جوهره وأن يكون مطابقاً للمواصفات المتفق عليها في العقد.

¹ - سفيان شبة، المرجع السابق ، ص222

² - نص المادة 35 من اتفاقية فيينا للبيع الدولي 1980.

³ - محمد سياره ، رمضان تيسير ، الإلتزام بالمطابقة في عقد البيع الدولي للبضائع ، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في القانون ، جامعة 08 ماي 1945 قالمه، سنة 2021-2022 ، ص07.

أشار المشرع ايضا للالتزام بالمطابقة في حالة البيع بالعينة ضمن أحكام المادة 353 من القانون المدني الجزائري، والتي جاء في فحواها ضرورة إلتزام البائع بتسليم بضاعة مطابقة لها تماما أي طبق الأصل أو بالأحرى نسخة مطابقة لما هي موجودة في العقد.1

ثالثا: التعريف الفقهي للالتزام بالمطابقة

يرى بعض الفقهاء أن الإلتزام بالمطابقة هو في حد ذاته مطابقة تدخل ضمن نطاق التسليم لأن لأنه يلزم البائع بأن يسلم البضاعة و لا يشوبها أي عيب من العيوب التي تضر بالمشتري وتجعله لا ينتفع به وأن يكون نسخة مطابقة لما هو موصوف في العقد لما جاء في العقد. عرفه الدكتور محمود عبد العزيز الإلتزام بأن محله عمل يلتزم به البائع بتقديم البضاعة والمستندات "الوثائق" الخاصة بها وفقا لما يفرضه العقد. وعرف أيضا أنه مطابقة الشيء المبيع للمواصفات المتفق عليها في العقد و الشروط الصريحة والضمنية فيه، ويرجح بعض الفقهاء على أنهما التزام بمطابقة المنتج أو الخدمة للقاعدة الأمرة الخاصة بالمواصفات الموجودة في القوانين واللوائح .

التعريف الضيق للالتزام بالمطابقة : و هو التزام البائع بأن تكون البضاعة المباعة وقت التسليم سواء كان منتج أو خدمة مطابقة للمواصفات و المقاييس والشروط والرغبات المتفق عليها بين المورد و المستهلك ،سواء المندرجة في القوانين واللوائح والمقاييس والعرف التجاري الدولي أو الواردة العقد ما دام العقد ساري المفعول.2

الفرع الثاني : الإلتزام بالمطابقة

أولا: تعريف الإلتزام بالمطابقة :

المطابقة هي حصول كل منتج موجه للإستهلاك للشروط المتضمنة المتطلبات الصحية والبيئية والسلامة والأمن الخاص به و المندرجة في اللوائح التقنية ، كما يمكن ان يعرف بأنه

¹- قونان كهيبة ، العلاقة القانونية بين الإلتزام بالمطابقة و الإلتزام بسلامة المنتج في ظل القانون الجزائري ، مجلة القانون و المجتمع،جامعة أحمد درارية أدرار ، الجزائر ، المجلد 09 ، العدد 01 ، 2021، ص295.

²- بولعراس مختار وكيجل كمال ، المسؤولية العقدية عن الإخلال بالالتزام بمطابقة المنتجات الغذائية، مجلة الاجتهاد للدراسات للدراسات القانونية والاقتصادية، جامعة تمنراست الجزائر، المجلد 07 ، العدد 02.

يلتزم محله عمل يلتزم به البائع بتقديم البضاعة والمستندات الخاصة وفقاً لما يفرضه العقد و القواعد الخاصة المنظمة له متمثلة في القانون المدني الجزائري و الإتفاقيات الدولية، وهو ضمان يلتزم به المورد بتسليم المستهلك منتوجاً مطابقاً للمواصفات المتفق عليها في العقد والمنصوص عليها قانوناً و وفق الرغبات المصرح بها في العقد من طرف للمستهلك، ويجب أن نشير إلى ان المشرع الفرنسي لم يضع تعريفاً لهذا الالتزام ، وإكتفى بالإشارة على تقرير حق المستهلك بالحصول على بضاعة مطابقة للمواصفات التي تم إبرام العقد للحصول عليها ، وهو ما جاء في نص المادة (4/211) من قانون الإستهلاك الفرنسي ، التي تنص على انه يلتزم البائع بأن يسلم شيئاً مطابقاً لما هو مصوف في لعقد كما يلتزم بضمان عيوب المطابقة الموجودة عند التسليم.1

أما بخصوص اتفاقية فيينا لسنة (1980) ، فإنها تنص في المادة (35) بشأن عقد البيع الدولي للبضائع على ما يلي: " على البائع أن يلتزم بتسليم البضائع وإشترط أن تكون كميتها ونوعيتها وأوصافها وكذا تغليفها او تعبئتها مطابقة لأحكام و الموصفات الموجودة في العقد ؛ يتبين من هذه التعريفات أن المشرع الفرنسي أشار إلى أن الإلتزام بالمطابقة هو ضمان يلتزم به البائع.2

فإذا كانت البضاعة المبيعة ليست مطابقة للموصفات الموجودة في العقد عند التسليم ، يجوز للمشتري أن يرجع على البائع ويسترد الثمن أو أن يستلم بضاعة أخرى بنفس الموصفات المطلوبة ، اذ أن الإلتزام بالمطابقة هو من الإلتزامات التي تقع على عاتق البائع.3

ثانياً : صور الإلتزام بالمطابقة

1. المطابقة المادية للبضائع :

لقد أخذ المشرع الجزائري بما إخذت به إتفاقية فينا بخصوص عناصر المطابقة المادية و التي سنتناولها كالأتي :

1 - سفيان شبة، المرجع السابق ، ص222

2- بوطالب هاجر ، مطابقة البضائع في عقد البيع الدولي وفقالقانونين الفرنسي و الجزائري في إتفاقيةفيينا

11/04/1980 ، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم ، تخصص القانون ، سنة 2019 ، ص10.

3- رياحي احمد وأقلواز فاطمة الزهراء ،علاقة الإلتزام بضمان عيوب المبيع ببعض الإلتزامات الحديثة الإلتزام بالمطابقة والإلتزام بالأعلام، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 3 2017

أ. **المطابقة الكمية** : نشير بداية إلى أن المعيار الأساسي للمطابقة المادية هو العقد والشروط التي يحددها أطراف العقد المتعلق بشأن البضاعة محل البيع ، إن موقف المشرع الجزائري يظهر جليا في المادة 379 من ق.م.ج بحيث يلزم البائع المشتري كمية البضاعة المتفق عليها 1، وكذلك اتفاقية فيينا من خلال المادة 35 ، إذ تنص على أنه : " على البائع أن يسلم بضائع تكون في كميتها مطابقة لأحكام العقد ، فإذا عين في العقد مقدار الشيء المبوع ، كان البائع مسؤولا عن نقص هذا الكمية.2

ونجد حالة عدم المطابقة الكمية عندما يستلم المشتري بضاعة ناقصة. فإذا وجد نقص في المبوع ، فإن البائع يكون مسؤولا عن هذا النقص وفقا للقواعد العامة في أحكامه نصوص القانون المدني الجزائري مع مراعاة ما يقضي به العرف وتنص إتفاقية لاهاي:"على أنه يجب أن تكون البضاعة المبيعة التي يسلمها المورد للمستهلك مطابقة لما تم عليه الاتفاق عند إبرام العقد ، بحيث إذا سلم البضاعة المبيعة منقوصة في كميتها أعتبر متخلفا عن تنفيذ التزامه بالتسليم المطابق " .

ومن ثم فقد إعتبرت هذه الاتفاقية البائع مخلا بالتزامه بالمطابقة ، عندما يسلم كمية مختلفة سواء بالنقصان أو الزيادة عاى ما تعهد به في العقد.3

ثالثا: المطابقة الوصفية (النوعية)

نظراً للتطور العلمي والتكنولوجي الذي صاحب انتاج منتجات تتميز بالتعقيد، حيث نالت من قدرة المستهلك في تحديد الأوصاف التي يرغب في توفرها في المنتج المراد اقتنائه، فيعتمد المنتج الى وضع منتجات أقل جودة تحت تصرف المستهلك ، من أجل تحقيق الربح الوفير ، لذلك فإن التزام المنتج ينشأ بوجود صفة في المنتج، يكون اما عن طريق اتفاق بين طرفي العقد أو عن طريق تعهد صريح من المنتج بذلك، أو عن طريق اشتراط المستهلك وجود صفة

¹ - سفيان شبة ، المرجع السابق ، ص 243

² - جودي هندي ، الالتزام بالمطابقة وبضمان إدعاء الغير حسب نصوص اتفاقية فيينا لعام 1980 بشأن البيع الدولي للبضائع ، جامعة دمشق ، مجلة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية ، المجلد 28 ، العدد الأول ، 2012، ص113

³ - سفيان شبة ، المرجع نفسه ، ص 243

معينة في المبيع، حيث يترتب على هذا الالتزام ضمان المنتج بوجود هذه الصفة ، وإن معيار المطابقة الوصفية يخضع للمعيار الشخصي، حيث لا يشترط حتى تكون بصدد إخلال بالالتزام بالمطابقة الوصفية، أن يترتب على تخلف الصفات المطلوبة في المبيع، تأثيراً على وجهه الاستعمال، وإنما يتحقق الأخلال بهذا الالتزام ولو لم يكن لتلك الخصائص والصفات أي قيمة عملية، حيث يوفر ذلك قدر من الحماية للمستهلك، في مواجهة محترف يسعى الى إقناعه بعدم جوهرية الصفة التي يرغب ويشترط تواجدها في المنتجات.¹

وفي ذات السياق نجد أن اتفاقية لاهاي لعام 1964 أقرت قاعدة عامة في المادة 33 منها بأنه يجب أن يتوافر في الشيء محل البيع الذي يسلم الصفات والخصائص المنصوص عليها في العقد صراحة أو ضمناً ويبنى على ذلك أنه حين تتخلف أي صفة أو خاصية في المبيع المسلم كانت محل اعتبار لدى المشتري وضمناها عقد البيع صراحة أو يمكن استخلاصها من بنود العقد مجتمعة، فإن البائع يكون مخلاً بالتزامه بتسليم مبيع مطابق.

وتنص اتفاقية لاهاي بأنه لا يعتد بعدم المطابقة إذا كان تافها ولا يؤثر في قابلية المبيع للتصريف التجاري كإختلاف اللون إذا كان لا يقلل من إقبال الجمهور على السلعة. وهذا الحكم روعي فيه اجتناب المنازعات الطفيفة أو الكيدية التي قد يلجأ إليها المشتري للتوصل من العقد. ويراعى عدم الخلط بين عدم المطابقة التافهة.²

الفرع الثالث: الالتزام بتسليم الوثائق

يلتزم البائع بأن يقوم بتسليم الوثائق الخاصة بالبضاعة المبيعة إلى المستهلك ويسلمها إياه إما يدا بيد أو إرسالها إليه عبر إدارة البريد، ولا يكون ملزماً بتتبع المستندات والتأكد من وصولها. فيجب أن يتسلمها المشتري فعلاً. فالعبرة ليست بإرسال المستندات من طرف البائع إلى المشتري ، و إنما عندما تصبح تحت تصرف المشتري، لأنه لا يخول لهذا الأخير التصرف في البضاعة من دون أن تكون فيها المستندات بين يديه، ولما كان المشتري هو الذي يتحمل

¹ -كريم سالم ، الإلتزام بالمطابقة في التشريع العراقي ، كلية الفارابي الجامعة ، مجلة العلوم الإنسانية و الطبيعية ، المجلد 02 ، العدد 04 ، العراق ، 2021 ، ص437.

² - سفيان شبة، المرجع السابق ، ص 251

المخاطر التي تتعرض لها البضائع منذ الشحن في الكثير من عقود البيع الدولية. ، حتى يمكنه أن يتصرف فيها بما يتفق مع مصلحته حتى يتسنى له المطالبة بما لحقه من خسارة وما فاتته من كسب لا بد أن تكون المستندات بحوزته ، أو أن يتخذ الإجراءات اللازمة تجاه المؤمن أو الناقل في حالة ضياع البضاعة أو تلفها في الطريق و لن يتسنى له ذلك إلا بحصوله على المستندات الممثلة للبضاعة أو التي تتعلق بها لأنها تعتبر وسيلة إثبات.

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

1"

قضت اتفاقية فيينا بإلزام البائع بتسليم الوثائق الخاصة بالشيء المبيع إذ تنص في مادتها "34 على أن البائع عليه أن يسلم المستندات المتعلقة بالبضائع على النحو الذي يقتضيه العقد". شرحا لما جاء في مضمون المادة أن تكون هذه المستندات و الوثائق مطابقة للعقد، فالمعيار الذي يضبط المطابقة المستندية هو العقد نفسه 2.

المطلب الثاني : إلتزامات المشتري

يقصد بالثمن مبلغ مقدر من النقود يدفعه المشتري كمقابل لإنتقال ملكية الشيء المبيع و الإنتفاع به بعدما يصبح تحت تصرفه و حيازته حيازة مادية و هو ما سنتطرق إليه في 3 فروع مقسمة على النحو الآتي : 3

الفرع الأول : الإلتزام بستليم الثمن

¹ سفيان شبة، المرجع السابق ، ص 251

² حميدة قومييري، تفسير عقد البيع الدولي للبضائع، دراسة مقارنة بين القانون الدولي واتفاقية فيينا بشأن عقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير، عقود ومسؤولية، جامعة أحمد بروفقة، بومرداس، السنة الجامعية، 2011 ، ص42

³ محمد حسين منصور، أحكام البيع التقليدية والإلكترونية والدولية وحماية المستهلك، دون طبعة دار الفكر الجامعي، الإسكندرية 2006 ، ص382.

أولاً : تحديد الثمن

لقد جاء في نص المادة 55 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه: "إذا انعقد العقد على بطريقة صحيحة ومشروعة من غير أن يتضمن صراحة أو ضمناً مقدار ثمن البضائع محل البيع أو بيانات يمكن بموجبها تعيين مقداره يعتبر أن الطرفين قد قبل ضمناً في حالة عدم وجود ما يخالف ذلك إلى السعر الذي كان معتاداً عليه و الموجود وقت إبرام العقد بالنسبة لنفس البضائع المباعة من نفس النوع من التجارة.¹

و الملاحظ من هذا النص إنه عند وجود خلاف حول الثمن أو على وسيلة تحديده، يتم الرجوع إلى الثمن المتعارف في التجارة الدولية لبضاعة من نفس النوع و المواصفات.

ثانياً : مكان الدفع

جاء في نص المادة 57 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه إذا لم يلزم المشتري بدفع الثمن في مكان معين وجب عليه أن يدفعه إلى البائع في الأماكن الآتية :

- في مكان عمل البائع ، أو في مكان التسليم إذا كان الدفع يدا بيد مقابل تسليم البضائع أو المستندات بنفس الطريقة
- يكون على عاتق البائع تحمل أي زيادة في تكاليف الدفع ناتجة عن تغيير مكان عمله بعد انعقاد العقد.²
- إذا لم يحدد في عقد البيع المكان الذي يتم فيه الوفاء بالثمن، يتم دفعه و الوفاء به إما في مقر عمل البائع أو في مكان نقل حيازة البضاعة أو المستندات الممثلة لها إلى البائع في مقر عمله.³

ثالثاً : زمن الوفاء بالثمن

¹ نص المادة 55 من اتفاقية فيينا 1980 .

²-سفيان شبه ،المرج السابق ، ص310

³- محمود سمير الشرقاوي ، المرجع السابق ، ص174

تنص المادة 58 من اتفاقية فيينا 1980 على إذا لم يلزم المشتري بدفع الثمن في وقت محدد ، يكون لازما عليه دفع الثمن عندما يضع البائع البضائع أو المستندات بحوزة المشتري و يتمكن حيازتها حيازة مادية وفقا للعقد وهذه الاتفاقية، ويجوز للبائع أن يتمتع عن تسليم البضائع والمستندات على شريطة أن يحصل على الثمن المتفق عليه.

إذا تضمن العقد نقل البضائع جاز للبائع إرسالها بشرط أن لا تسلم البضائع أو المستندات التي تمثلها إلى المشتري إلا مقابل دفع الثمن ، لا يلتزم المشتري بدفع الثمن إلا بعد أن تتاح الفرصة لفحص البضائع ، ما لم يكون ذلك متعارضا مع كيفية التسليم أو الدفع المتفق عليها بين الطرفين."

ويتبين من هذا النص أنه يجوز للبائع يشترط عدم إرسال البضاعة بغرض تسليمها، كما يجوز له أن يأمر الناقل بالامتناع عن تسليم البضاعة وتسليم مستنداتها حتى يدفع الثمن.

في إطار تنفيذ عقد النقل وحسب الفقرة 1 من المادة 58 يجوز للبائع الإمتناع عن تسليم البضاعة أو تسليم المستندات حتى يحصل على الثمن، فإن للمشتري الحق نفسه في أن يتمتع عن دفع الثمن حتى لبائع البضاعة أو المستندات تحت تصرفه ما لم يحصل إتفاق بغير ذلك.

فحص البضاعة أو المستندات وبدون هذا الفحص يكون دفع الثمن مخاطرة بتعرض لبضاعة أو أداء الثمن المتفق عليه بين الطرفين. فالوفاء بدفع الثمن إلتزام يقع على عاتق المشتري بمجرد حلول أجل الوفاء به.

طبقا لما تقتضيه أحكام نص المادة 59 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه : " يجب على المشتري أن يدفع الثمن في التاريخ المحدد في العقد أو الذي يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد أو أحكام هذه الاتفاقية دون حاجة إلى قيام البائع بتوجيه أي طلب أو استيفاء أي إجراء.1

تقدير الثمن في التشريع الجزائري : طبقا لما تنص على ذلك المادة 356 ق.م.ج يجوز أن يقتصر تقدير ثمن البيع على بيان الضوابط التي يحدد بمقتضاها فيما بعد، وإذا وقع الاتفاق على أن الثمن هو سعر السوق وجب عند الشك الرجوع إلى سعر المتعارف عليه في العرف التجاري الذي يقع فيه تسليم المبيع للمشتري في الزمان والمكان، فإذا لم يكن فيمكان التسليم سوقا وجب الرجوع إلى سعر السوق في المكان الذي يقتضي العرف أن تكون أسعاره هي

1- نص المادة 59 من اتفاقية فيينا 1980

السارية وكذلك نجد المادة 357 ق.م.ج تنص على أنه إذا لم يحدد المتعاقدان ثمن البيع، فلا يترتب على ذلك بطلان البيع متى تبين من أن المتعاقدين قد نوي الاعتماد على سعر السوق.¹

الفرع الثاني : الإلتزام بتسلم البضاعة

أولاً: تعريف الإلتزام بالتسلم

يمكن تعريف التسلم كذلك بأنه: تلقي المشتري الحيازة المادية للمبيع من البائع ووضعه تحت تصرفه الفعلي.

ثانياً : التسلم في القانون الجزائري

لقد أشار المشرع الجزائري إلى التزام المشتري بتسلم المبيع في المادتين 394-395 ق.م.ج ، بحيث إن للبائع إلتزاما بتسليم المبيع فإن على المشتري التزاما يقابله بتسلمه وتنفيذ البائع لإلتزامه بالتسلم للبضاعة لإنهاء تنفيذ العقد .

" أي أن يضعه تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به ، ولو لم يتمكن من حيازته حيازة مادية ما دام البائع قد أعلمه بذلك ، أما تنفيذ المشتري لإلتزامه بالتسلم فهو يقتضي أن يستولي المشتري على المبيع استيلاء ماديا".

أما في حالة إذا لم يعين الإلتفاق أو العرف مكان أو زمانا لتسلم البضاعة المبيعة فيكون على المشتري استلام المبيع في موطن البائع ،إذا كان البيع معيناً بالنوع أو في المكان الذي يوجد به المبيع وقت التعاقد".²

ثالثاً : التسلم في إتفاقية فيينا

بخصوص إتفاقية فيينا فقد نصت على أنه يجب يلتزم المشتري بتسلم المبيع من خلال المادة 60 منها والتي تنص على أنه يتضمن التزام المشتري بالإستلام ما يلي:

¹ - المادة 357 من القانون المدني الجزائري .

² - المادتين 394-395 من القانون المدني الجزائري

- أ. القيام بجميع الأعمال الأساسية والضرورية التي يمكن من خلالها توقعها منه بصورة تمكن البائع من القيام بالتسليم.¹
- ب. استلام البضائع : لقد أشارت اتفاقية فيينا إلى الإلتزام بالتسليم باعتباره ثاني الإلتزامات الجوهرية للمشتري التي يترتب على عقد البيع الدولي للبضائع بعد الإلتزام بدفع الثمن، وذلك من خلال المادة 60. 2.

المبحث الثاني : المركز القانوني لأطراف عقد البيع الدولي للبضائع

إن معضلة تقدير مدى أهلية الشخص الطبيعي في التعاقد ، و نظرا لإختلاف النظم القانونية في الأحكام الموضوعية الخاصة بحماية القصر وعديمي الأهلية أو ما يعرف بالحدث ، فالشخص الذي قد يكون بالغا طبقا لقانون أي دولة و أبرم فيها عقد بيع دولي قد يكون ناقصا الأهلية بالنسبة للقانون الوطني في دولة أخرى فيثير مسألة بطلان أو إبطال ذلك العقد. لهذه الأسباب لا بد من الإشارة على نظام الأهلية في العقود الدولية كما يجب التنبيه إلى أن الشخص الطبيعي قد يبرم عقد بيع دولي لشراء متوجات ذات الإستعمال الشخصي ، فيكون بذلك مجرد مستهلك عادي وليس محترف ولذلك إرتأينا أن نعالج هذا المبحث في مطلبين على النحو الآتي:

المطلب الأول : أهلية الشخص الطبيعي كطرف في عقد البيع الدولي.

المطلب الثاني: وضعية المستهلك لإبرام عقد البيع الدولي.

¹-المادة 60 من إتفاقية فيينا سنة 1980 المتعلقة بشأن البيع الدولي للبضائع

²-المتعلقة بشأن البيع الدولي للبضائع إتفاقية فيينا سنة 1980 المادة 60 الفقرة 2

المطلب الأول : الشخص الطبيعي كطرف في العقد

ستنطرق في هذا المطلب إلى الشخص الطبيعي كطرف في العقد الدولي للبضائع ومدى الأهمية من ذلك من خلال الفروع التالية

الفرع الأول : أهلية الشخص الطبيعي كطرف في عقد البيع الدولي.

تجزء أغلب الأنظمة القانونية الأهلية، إلى أهلية وجوب و أهلية أداء فأهلية الوجوب هي صلاحية الشخص لإكتساب الحقوق، وكل شخص سواءا كان طبيعيا أو شخصا معنويا¹ يعتبر شخص قانوني قابل لأن تكون له حقوقا وعليه واجبات و تكون للأشخاص الطبيعيين بمجرد ولائهم أحياء.²

أما فيما يخص أهلية الأداء فهي قدرة الشخص على القيام بتصرفات قانونية كاملة أو هي صلاحية الشخص لاستعمال الحق، كما يمكن القول بأن أهلية الأداء هي التي تعيننا

¹ - عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، المجلد الأول، نظرية الإلتزام (مصادر

الالتزام)، ط3 ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ص 283

² - عبد الرزاق أحمد السنهوري ، المرجع السابق ، ص 283

بالدراسة والاهتمام في هذا الموضوع لأننا سنعالج أهلية التعاقد في العقود الدولية. وقد نصت المادة 78 من ق.م.ج على أنه : " كل شخص أهل للتعاقد ما لم يطرأ على أهليته عارض يجعله ناقص الأهلية أو فاقدها بحكم القانون".

وتحديد الأهلية يختلف من دولة إلى أخرى فإذا كان الشخص البالغ 19 سنة كاملة أهلاً لإجراء التصرفات القانونية للنظام القانوني الجزائري، فإنه في نظم قانونية أخرى يختلف سن الرشد 1.

أولاً: القاعدة العامة التي تحكم الأهلية (القانون الشخصي).

إن المقصود بمصطلح القانون الشخصي، هو القانون الذي يرتبط مباشرة بالشخص ثلاث معياريات هي من تحدد أهلية وتمثل في ضابط الجنسية، و ضابط الموطن، أو ضابط محل الإقامة المعتاد ، ولقد أخذ المشرع الجزائري بالمعيار الأول وهو ضابط الجنسية إذ تنص الفقرة الأولى من المادة 10 من القانون المدني الجزائري على أنه " يسري على الحالة المدنية للأشخاص وأهليتهم قانون الدولة التي ينتمون إليها بجنسيتهم " 2.

وهو الرأي الراجح في أغلب دول العالم وعلى رأسها القانون الفرنسي الذي أخضع أهلية الأشخاص لقانون جنسيتهم ، طبقاً لنص المادة 03 من القانون المدني الفرنسي التي تنص على أنه: "القوانين غير المتعلقة بحالة وأهلية الأشخاص تلحق الفرنسيين ولو كانوا مقيمين في الخارج.

وكذلك القانون المصري الذي نص في المادة 11 من قانونه المدني على أنه: الحالة المدنية للأشخاص وأهليتهم يسري عليها قانون الدولة التي ينتمون إليها و جنسيتهم حسب الإتفاقيات الدولية التي تطرقت لهذا الموضوع، فهي تطرق بالقانون الشخصي، وعليه نصت إتفاقية 5 أكتوبر 1961 المتعلقة بإختصاص السلطات والقانون الواجب التطبيق في مادتها 12 على أنه : " تعتبر الإتفاقية القاصر في مفهومها كل شخص له هذه الصفة سواء طبقاً لقانون الدولة التي ينتمي إليها، أو سواء طبقاً لقانون الدولة التي يوجد بها مقر إقامته المعتادة." 1

1- تنص المادة 40 من القانون المدني الجزائري كل شخص بلغ سن الرشد متمتعاً بقواه العقلية، ولم يحجر عليه

يكون كامل الأهلية لمباشرة حقوقه المدنية، وسن الرشد 19 سنة كاملة

2- سفيان شبة ، المرجع السابق ، ص 51

القانون الواجب التطبيق على الأهلية يتحدد بجنسية الشخص، فإنه قد يثور تساؤل وإشكال حول الأشخاص عديمي الجنسية، أي قانون يطبق عليهم؟¹
 هنا تتدخل المادة 22 من القانون المدني الجزائري، وتنص في فقرتها الأخيرة على أنه: " في حالة انعدام الجنسية يطبق القاضي قانون الموطن أو قانون محل الإقامة"².
 ثانيا: الإستثناءات الخاصة بنظام الأهلية :

القاعدة العامة الخاصة بالإسناد تخضع الأهلية لقانون الجنسية و هذه القاعدة استثناء ، نصت عليه المادة 10 في فقرتها 02 من ق.م.ج ، التي جاء فيها: " كما أن في التصرفات المالية التي ترم في الجزائر وترتب آثار قانونية إذا كان أحد الطرفين أجنبيا ناقص الأهلية، وكان نقص أهليته يرجع إلى سبب خفي لا يعلمه الطرف الأخر في العقد فإن هذا السبب لا يؤثر صحة المعاملة "³.

الفرع الثاني : وضعية المستهلك كطرف في العقد

أصبح انفتاح الأسواق الوطنية على مصراعيها لاستقبال المنتجات والخدمات من مختلف أسواق دول العالم بسبب التطور الحاصل في مجال النقل و وسائل الإتصال الحديثة، وأضحت هذه المنتجات في متناول المستهلك في أي مكان في العالم فهي كسرت حاجز الحدود الجغرافية و جعلت العالم قرية صغيرة.

كما سهلت على المستهلكين التعاقد مع الموردين الأجانب في أي تعامل اقتصادي في أي بلد من دول العالم عن طريق الانترنت فقط أن يقوم مستهلك باقتناء أغراض لاستعماله الشخصي من خارج الدولة التي يوجد بها موطن إقامته المعتادة ، وتنتقل هذه الحدود مقابل انتقال منها.⁴

¹ - سفيان شبة ،المرجع السابق ، ص 52

² - المادة 22 من القانون المدني الجزائري

³ - المادة 10 من القانون المدني الجزائري

⁴ - خالد عبد الفتاح خليل ، حماية المستهلك في القانون الدولي الخاص ، دار النهضة العربية، 2002، ص08

وعلى الحماية القانونية الخاصة التي يلقاها من قبل حل التشريعات الوطنية، التي تحميه من التعسف ومن الشروط التعسفية، أو من إعفاء المحترف من المسؤولية أو إنقاصها بشكل مجحف، أو إعفائه من ضمان مطابقة المنتجات وسلامتها، وتتمثل خطورة اعتبار العقد دولياً على المستهلك في أنه يخضع لقواعد خاصة هدفها الأساسي تحرير التجارة الدولية من جميع القيود الوطنية، وذلك بمنح مجال واسع الحرية الأطراف في اختيار القواعد التي يخضع لها عقدهم فلمهم حرية اختيار القانون الذي يخضع له عقدهم.

وبالتالي يمكنهم إخضاع عقدهم لقانون نقل أو تنعدم فيه حماية المستهلك، كما أنه في بعض الحالات، يلتزم الأطراف بإخضاع عقدهم الدولي لشروط العقد وحدها دون خضوعه لأي قانون، وهو ما يصطلح عليه بالعقد غير الخاضع لقانون، وهو من النتائج والتطبيقات التي تترتب عن اعتماد النظرية الشخصية المتطرفة. فتعامل بنود العقد وفقاً لهذه النظرية معاملة القانون، ويجب الالتزام بها عملاً بمبدأ سلطان الإرادة، ولو احتوت على شروط تعسفية وهو أمر غير مستساغ في نظر قانون حماية المستهلك كما يمكن أن يخضع عقد البيع الدولي للقواعد الموضوعية المباشرة لقانون التجارة الدولية، أو الأعراف التجارية الدولية وهي مبادئ وأعراف وضع أغلب أحكامها المجتمع الغربي الأوروبي، بما يراعي مصالحه الخاصة ومصالح تجارته الدولية فقط، دون مراعاة المصالح دول العالم الثالث الضعفاء من رأى ضرورة تطبيق القانون الأصح للمستهلك وهو ما سنتعرض له تباعاً:

حماية المستهلك عن طريق الاستبعاد الكلي لمبدأ قانون الإرادة بما أن أغلب العقود التي يبرمها المستهلكون هي عقود إذعان والتي يبرمونها تحت ضغط الحاجة، وتتميز بعدم التكافؤ في القوى بين طرفي العقد، وعدم التكافؤ بشأن التفاوض على شروط العقد إذ يفرض الطرف القوي شروطه، وعلى المستهلك أن يقبل العقد جملة أو يرفضه جملة. ويلاحظ أن المهني الذي يبرم العقود مع المستهلكين يستغل مركزه وخبرته القانونية في إدراج الشروط التي تحقق مصالحه، ويستعين في ذلك بمستشاريه القانونيين في إعداد هذه العقود، كما أنه يستغل مبدأ سلطان الإرادة في إعطائه الفرصة لاختيار القانون الملائم له ليطبقه على العقد.

هذه الأسباب تجدد المشرع السويسري يدعو صراحة إلى استبعاد القانون المختار من قبل الأطراف، إذا كان يوجد قانون وطني معين مفروض بالنظر إلى الحاجة الخاصة لحماية أحد

الأطراف وهو الحكم الذي جاء به في المادة 120 من القانون الدولي الخاص السويسري الساري المفعول حالياً، التي تقضي بتطبيق قانون محل الإقامة المعتاد للمستهلك.¹ ✓ تقييد قانون الإرادة:

يرى بعض فقهاء القانون أنه يجب تقييد قانون الإرادة لحماية المستهلك بالقواعد الموضوعية المقررة للمستهلك، والتقييد المقصود هو التقييد الجزئي لقانون الإرادة وليس التقييد الكلي لقانون الإرادة، حماية للمستهلك بعبارة هو الطرف الضعيف فليس هناك ضمانات بإستبعاد إسناد العقد لقانون الإرادة، فهذا الإستبعاد يمكن أن يكون متوافقاً مع حماية المتعاقد الضعيف.

ففي بعض الأحيان إذا اتفق المتعاقدان على تطبيق قانون ما، قد يكون هذا القانون أصح وأكثر فائدة للمستهلك من قانونه الوطني، وعلى سبيل المثال توفر بعض التشريعات الوطنية حماية قانونية للمستهلك قد لا يوفرها القانون الجزائري على الإطلاق، فنجد أن القوانين الفرنسية المتعاقبة لحماية المستهلك وضعت قواعد لا توجد في القانون الجزائري.² و من خلال ذلك يمكن القول بأن المدة التي يمكن للمستهلك من خلالها الرجوع عن التعاقد أو إعادة النظر من جانبه في الالتزام الذي أبرمه عند التعاقد و إبرام العقد حددته المادة 35 من قانون 22 ديسمبر 1972 بشأن البيع بالوطن المتعلق بحماية المستهلك إذ حددت المدة بسبعة أيام تاريخ الطلب أو الالتزام بالشراء.

وكذلك الحال في المادة 8/1 من قانون 10 يناير 1978 المتعلق بحماية المستهلك في عمليات الائتمان ، لذلك يرجع البعض من الفقهاء أن إستبعاد مبدأ سلطان الإرادة في مجال عقود المستهلكين هو امر مححف في حق المستهلكين.³

المطلب الثاني: الشخص المعنوي كطرف في العقد

إن متطلبات التجارة الدولية وعلاقتها المتشعبة تساهم بشكل كبير في تشكل العلاقات الدولية و جل العمليات التجارية الدولية هي ليست تحت سيطرة الأفراد ، بل بالعكس

¹ - نصيب نصر الدين ، النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع ، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر ،

تخصص قانون العلاقات الدولية الخاصة ، جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة ، سنة 2016-2017، ص 07

² - خالد عبد الفتاح محمد خليل ، المرجع السابق ، ص 101

³ - أبو العلا النمر ، المرجع السابق ، ص 29

أوضحت الشركات التجارية هي التي تقود عجلة التجارة العالمية، بإعتبار الشركات التجارية هي أشخاص اعتبارية نشأت في ضمن نظام قانوني خاص هو الذي يعترف لها بشخصيتها المعنوية وفقاً لشروطه الخاصة غلا أنه تبقى على المستوى الدولي مسألة مدى إعتراف الدول الأخرى بما قائمة وتثير تساؤلات عديدة ، لأن الإعتراف مسألة جوهرية لتمكين هذه الشركات من ممارسة حقوقها في التملك والتقاضى الكثير من الحقوق الأخرى من الحقوق التي تتمتع بها الشخصية المعنوية، وهذا الأمر هو الذي دفع بنا إلى دراسة هذه المسألة بشكل مفصل في الفرع الأول تطرقنا إلى المعايير التي تحدد جنسية الشركات و في الفرع الثاني فصلنا في مسألة الإعتراف بالشخصية المعنوية لشركات الأجنبية¹ .

الفرع الأول: جنسية الشركة

✓ المعيار الأول: جنسية الشركاء الذين يملكون حق القرار في الشركة

طبقاً لما تضمنه هذا المعيار فإن تأخذ جنسيتها إنطلاقاً من جنسية الشركاء فيه أي بمعنى تحمل نفس جنسية الشركاء فيها الذين يملكون حق التصرف فيها والرقابة عليها. فالشركة هي شخصية معنوية تتكون من مجموعة من الأفراد وأموالهم، فالعلاقة هنا تأثير وتأثر ناتج عن إكتساب الشركة للجنسية بناء على جنسية الشركاء الذين يملكون سلطة القرار فيها.²

✓ المعيار الثاني: دولة التأسيس أو التسجيل:

إنطلاقاً من هذا المعيار فإن الشركة تتبع جنسية الدولة التي تأسست في ظلها وسجلت في إطارها القانوني.

✓ المعيار الثالث: دولة النشاط أو الاستغلال:

حسب هذا المعيار فإن جنسية الشركة تتحدد على أساس المكان الذي تمارس فيه نشاطها، فإذا تأسست الشركة مثلاً في إسبانيا ولكن تمارس نشاطها في الجزائر فإنها تكتسب الجنسية الجزائرية.

¹ - أحمد عبد الكريم سلامة ، القانون الدولي الخاص ، الجنسية و المواطن و معاملة الأجانب ، دار النهضة ، ط.2008، 1، ص48.

² - أحمد عبد الكريم سلامة ، المرجع نفسه ، ص49

✓ المعيار الرابع مركز الإدارة الرئيسي:

طبقا لهذا المعيار تتخذ الشركة جنسية الدولة التي يوجد بها مركزها الاجتماعي أو مركز إدارتها الرئيسي دون مراعاة لمكان تأسيسها أو تسجيلها أو نشاطها أو جنسية الشركاء فيها.

جنسية الشركات في القانون الجزائري:

يمكن القول من خلال الإطلاع على المادة (50) من ق.م.ج والمادة (547) من ق.ت.ج فإن المشرع الجزائري، لم يشير إطلاقاً إلى جنسية الشركات الأجنبية غير أنه حدد القانون الذي يجب تطبيقه على الشركات، فالأصل هو تطبيق قانون مكان تواجد مركز إدارة الشركة الفعلي.

ثم يضع إستثناءً عليها وتمثل هاته الإستثناءات في تطبيق مبدأ إقليمية القوانين¹.

الفرع الثاني: الاعتراف بالشخصية المعنوية للشركات الأجنبية

الاعتراف بالشخصية المعنوية للشركات الأجنبية هي معضلة غالباً ما يترتب عنها إشكالات قانونية ونخص بالذكر حق الشركة في التقاضي ، وتحرم من ممارسة حقها في المثول أمام القضاء على الصعيد الوطني نظير عدم الاعتراف بها فالشرط الموجود هنا هو أن تكون الشركة الأجنبية معترفاً بها و تكتسب الشخصية المعنوية²، و يكون هنا الاعتراف بمثابة الإثبات الفعلي من تواجد الشركة على أرض الواقع بكامل أركانها الموضوعية و الشكلية متساوية مع الشركات الوطنية.

والمشرع الجزائري لم يشير في نص صريح فيما يتعلق بالاعتراف بالشخصية المعنوية للشركات الأجنبية، ولا توجد نصوص قانونية صريحة تنظم انتماءات الشركات الأجنبية ومسألة الاعتراف بها، وقد أصدر المشرع الفرنسي قانون في 30 ماي 1857 خاص بالاعتراف الدولي بشركات المساهمة الأجنبية، وهو حالياً ساري المفعول ومعمد عليه في مسألة الاعتراف فالمشرع الفرنسي يشترط على شركات المساهمة الأجنبية لكي تكتسب الشخصية المعنوية ويعترف بها صدور مرسوم يعترف لها بها، كما يحدد إن تأسست بطريقة صحيحة ويحدد مقرها

¹- نصيب نصر الدين ، المرجع السابق ، ص10

²- حسن كبيرة المدخل إلى القانون، دار منشأة المعارف، الإسكندرية، ص 622

الفعلي. و هناك من الفقهاء من يعتبر أن مسألة الاعتراف بالشركات الأجنبية مرتبطة بقرار سياسي متمثل في صدور مرسوم رئاسي.¹

¹ - سفيان شبة، المرجع السابق، ص- ص 97، 98 - 99

خاتمة

الخاتمة

خاتمة

تستمد دراسة عقد البيع الدولي للبضائع والالتزامات الناشئة عنه وفقا لاتفاقية فيينا لسنة 1980 أهميتها من دورها المتعدد الأوجه، حيث تلعب دورا بالغ الأهمية في توحيد القواعد القانونية التي تحكم البيوع الدولية في ضوء اختلاف النظم والقوانين الوطنية. فضلا عن ذلك، توفر أحكام هذه الاتفاقية خاصة من حيث الآثار حماية لأطراف العلاقة التعاقدية من خلال توضيح حدود كل طرف، كما تعتبر عقد البيع الدولي للبضائع الأداة القانونية لنمو التجارة الدولية ووسيلة فعالة لإتمام المبادلات التجارية الدولية، وعلى ضوء ما تمت دراسته من خلال بحثنا هذا والاجابة عن الاشكالية المطروحة تم التوصل إلى مجموعة من النتائج وهي تمثل عقد البيع الدولي للبضائع الرابطة العقدية التي يكون أحد أطرافها عنصر أجنبي، أو اتصال العقد بأكثر من نظام قانوني واحد. وذلك بتحديد الالتزامات التي ترتبها هذه العلاقة التعاقدية في ذمة كل طرف، مما يجنبهم المخاطر التي تنجم عن تطبيق القوانين الوطنية التي قد لا تكون معلومة بالنسبة لهم. كما أن معرفة الالتزامات المتقابلة في هذه الاتفاقية يوفر للأطراف الضمانات الأولية التي يمكن التمسك بها من قبل أي طرف قبل أن يبدأ بتنفيذ التزاماته، ولا أدل على ذلك من الاعتماد المستندي الذي يمثل ضمانا لكلى الطرفين.

واخيرا نخلص إلى جملة من المقترحات التي نراها ضرورية وهي كالآتي:

✓ من المستحسن أن تصادق الجزائر على اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقد البيع الدولي للبضائع (اتفاقية فيينا لعام 1980، نظرا لأهميتها، حيث بمجرد المصادقة عليها تصبح جزءا من القانون الداخلي وتفتح باب الاستثمارات الأجنبية. وبما أن الجزائر تسعى جاهدة للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، فهي بأمس الحاجة لمثل هذه الاتفاقية من أجل حماية أطرافها مما قد يفرضه المتعاقدون الآخرون من شروط تعاقدية، بحيث يكونون عرضة لتطبيق قوانين يجهلون أحكامها كان بإمكان اتفاقية فيينا لعام 1980، تنظيم أحكام الالتزام بنقل الملكية بالتفصيل وتوجيهها كما فعلت مع بقية الالتزامات الأخرى كما كان بإمكانها أن تجعل الفسخ آخر اجراء باعتباره أكثر الجزاءات صرامة وقسوة، كما كان بإمكان المشرع

الخاتمة

الجزائري أن ينص على الالتزام بالمطابقة باعتباره التزام بالغ الأهمية في البيوع الدولية، ويعد الإحلال بهذا الالتزام من أكثر النزاعات المطروحة بشأن عقد البيع الدولي للبضائع.

✓ يجب على المشرع الجزائري مسايرة التطورات الحاصلة في العالم من خلال تشريع قوانين آنية تساير التطورات التكنولوجية والرقمية التي دخلت على التجارة الدولية.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

المصادر و المراجع :

أولاً: الاتفاقيات الدولية :

- اتفاقية الامم المتحدة بشأن عقود البيع الدولية للبضائع فينا 1980.
- الدليل القانوني إلى الصكوك الموحدة في مجال العقود التجارية الدولية، مع التركيز على البيع 2021.

ثانياً: القوانين:

- الأمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 يتضمن القانون المدني المعدل و المتمم .

الكتب المتخصصة:

- عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، المجلد الأول، نظرية الإلتزام (مصادر الإلتزام)، ط3، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت.
- أحمد عبد الكريم سلامة، القانون الدولي الخاص، الجنسية و الموطن و معاملة الأجانب، دار النهضة ، ط.1، 2008، ص48.
- أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، مفاوضات العقود الدولية وقانون الارادقوأزمته، دار النهضة العربية مصر، 2008، ص 22.
- ابو العلا علي ابو العلا النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، مصر 2002،
- بولعراس مختار وكيحل كمال، المسؤولية العقدية عن الإخلال بالالتزام بمطابقة المنتجات الغذائية، مجلة الاجتهاد للدراسات للدراسات القانونية والاقتصادية، جامعة تماراست الجزائر، المجلد 07، العدد 02.
- جاك غستان، تكوين العقد، ترجمة منصور القاضي، مجد المؤسسة الجامعية للنشر والتوزيع، بيروت لبنان، ط.1، 2000.
- حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الأنترنت.

قائمة المصادر والمراجع

- خالد عبد الفتاح خليل، حماية المستهلك في القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، 2002.
- صفوت ناجي بهنساوي، الإلتزام بتسليم البضائع في عقد البيع الدولي دراسة لإتفاقية فيينا سنة 1980، مصر 1996، ص 18-20.
- طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن 2005.
- محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، ط 5، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006.
- محمد حسين منصور، أحكام البيع التقليدية والإلكترونية والدولية وحماية المستهلك، دون طبعة دار الفكر الجامعي، الإسكندرية 2006، ص 382.
- محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، عقد البيع والمقايضة.
- محمد يوسف الزغبى، العقود المسماة، شرح عقد البيع في القانون المدني، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 22.
- نسرين سلامة محاسنة، التزامات البائع بالتسليم والمطابقة، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.
- هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود الادارية الدولية، منشأة المعارف، مصر، 1995.
- وائل حمدي أحمد، حسن، النية في البيوع الدولية، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2012.
- حسن كبيرة المدخل إلى القانون، دار منشأة المعارف، الإسكندرية.

قائمة المصادر والمراجع

الرسائل الجامعية:

رسائل الدكتوراه:

- بوطالب هاجر، مطابقة البضائع في عقد البيع الدولي وفقا لقانونين الفرنسي والجزائري في اتفاقية فيينا 11/04/1980، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص القانون
- سفيان شبة، عقد البيع الدولي، أطروحة دكتوراه، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، السنة الجامعية: 2011-2012.
- عقون مصطفى ، التحكيم في العقود الادارية الدولية أطروحة دكتوراه، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، كلية الحقوق . 2020/2019 .
- رسائل الماجستير :
- حميدة قومي، تنفير عقد البيع الدولي للبضائع، دراسة مقارنة بين القانون الدولي واتفاقية فيينا بشأن عقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير، عقود ومسؤولية، جامعة أحمد بركة، بومرداس، السنة الجامعية، 2011.

مذكرة الماستر:

- نصيب نصر الدين، النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون العلاقات الدولية الخاصة بجامعة قاصدي مرباح، ورقلة، سنة 2016-2017
- محمد سياره، رمضان تيسير، الإلتزام بالمطابقة في عقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في القانون، جامعة 08 ماي 1945 قالمة، سنة 2021-2022.

قائمة المصادر والمراجع

المقالات:

- جودي هندي، الالتزام بالمطابقة وبضمان إدعاء الغير حسب نصوص اتفاقية فيينا لعام 1980 بشأن البيع الدولي للبضائع، جامعة دمشق، مجلة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 28، العدد الأول، 2012 .
- رياحي احمد وأقلواز فاطمة الزهراء، علاقة الالتزام بضمان عيوب المبيع ببعض الالتزامات الحديثة الالتزام بالمطابقة والالتزام بالأعلام، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 3 2017
- قونان كهينة، العلاقة القانونية بين الإلتزام بالمطابقة و الإلتزام بسلامة المنتج في ظل القانون الجزائري، مجلة القانون و المجتمع،جامعة أحمد درارية أدرار ، الجزائر ، المجلد 09 ،العدد 01 ،2021.
- كريم سالم ، الإلتزام بالمطابقة في التشريع العراقي ، كلية الفارابي الجامعة، مجلة العلوم الإنسانية و الطبيعية ، المجلد 02 ، العدد 04 ، العراق، 2021.
- محمود سمير الشرقاوي، الإلتزام بالتسليم في عقد بيع البضائع- دراسة مقارنة-، بحث في مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، مارس 1976، العددان الأول والثاني.
- زياد خليف العنزي، مبدأ حرية الأطراف في اختيار القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية وفقا لمبادئ مؤتمر لاهاي 2015،مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية، المجلد 13العدد 2 ديسمبر 2016.الترقيم الدولي المعياري للدوريات 1996-2320 .

المواقع:

- <Html,file://c:/users/m@c/desktop>
- [.https://www.un.org](https://www.un.org)
- <https://www.bibliotdroit.com/2020/04/1980.html>

الفهرس

الفهرس

إهداء	3.....
شكر و تقدير	5.....
قائمة المختصرات	Erreur ! Signet non défini.
مقدمة:	1.....
الفصل الاول: الأحكام العامة لعقد البيع الدولي	5.....
المبحث الاول: مفهوم عقد البيع الدولي وخصائصه :	7.....
المطلب الاول: مفهوم عقد البيع الدولي:	7.....
الفرع الأول: التعريف الفقهي	7.....
الفرع الثاني : التعريف التشريعي لعقد البيع لدولي في الاتفاقيات الدولي	8.....
1. المعيار القانوني:	9.....
2. المعيار الاقتصادي:	
	10.....
المطلب الثاني: خصائص عقد البيع الدولي:	11.....
- الفرع الأول : ناقل للملكية	11.....
الفرع الثاني : عقد رضائي	11.....
الفرع الثالث: عقد ملزم لجانبين	12.....
الفرع الرابع : عقد منعقود المعاوضة	12.....
الفرع الخامس : عقد البيع عقد محدد القيمة	13.....
المبحث الثاني: إبرام عقد البيع الدولي	14.....
المطلب الأول: مرحلة المفاوضات	14.....
الفرع الأول : تعريف المفاوضات	14.....
الفرع الثاني : أهمية المفاوضات:	16.....
الفرع الثالث : أنواع المفاوضات:	16.....
المطلب الثاني: تطابق الايجاب والقبول:	18.....
الفصل الثاني : آثار عقد البيع الدولي للبضائع	22.....

الفهرس

- 24.....المبحث الأول : الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي
- 24.....المطلب الأول : إلتزامات البائع
- 24.....الفرع الأول : الإلتزام بتسليم البضائع
- 28.....الفرع الثاني : الإلتزام بالمطابقة
- 29.....الفرع الثاني : الإلتزام بالمطابقة
- 29.....أولاً: تعريف الإلتزام بالمطابقة :
- 30.....ثانياً : صور الإلتزام بالمطابقة
- 31.....ثالثاً: المطابقة الوصفية (النوعية)
- 32.....الفرع الثالث: الإلتزام بتسليم الوثائق
- 33.....المطلب الثاني : إلتزامات المشتري
- 33.....الفرع الأول : الإلتزام بتسليم الثمن
- 36.....الفرع الثاني : الإلتزام بتسليم البضاعة
- 38.....المطلب الأول : الشخص الطبيعي كطرف في العقد
- 38.....الفرع الأول : أهلية الشخص الطبيعي كطرف في عقد البيع الدولي
- 40.....الفرع الثاني : وضعية المستهلك كطرف في العقد
- 42.....المطلب الثاني : الشخص المعنوي كطرف في العقد
- 43.....الفرع الأول: جنسية الشركة
- 44.....الفرع الثاني : الإعتراف بالشخصية المعنوية للشركات الأجنبية
- 47.....الخاتمة
- 48.....قائمة المصادر و المراجع

نظام القانون الذي ينطبق على عقود البيع الدولي يمكن أن يختلف اعتمادًا على البلدان المتعاقدة والاتفاقات التجارية المحددة بين الأطراف. ولكن هناك نظامين قانونيين رئيسيين يُستخدمان على نطاق واسع في العقود الدولية للبيع:

1. نظام القانون التجاري الدولي (نظام القانون الوحيد):

- يُعرف هذا النظام أيضًا بنظام القانون الوحيد أو CISG (الاتفاقية الدولية لبيع البضائع).
- تم تبني هذا النظام من قبل العديد من البلدان حول العالم ويعتبر نظامًا موحدًا لعقود البيع الدولي.
- يغطي CISG جوانب مختلفة للعقود مثل تكوين العقد، الالتزامات المترتبة على الأطراف، ووسائل الإثبات، والإعفاءات من المسؤولية، والتعويض عن الأضرار، والإلغاء، والإلغاء.

2. نظام القانون الوطني:

- في بعض الحالات، يتم استخدام نظام القانون الوطني لإحدى الأطراف كنظام قاعدة لعقد البيع الدولي.
- يعتمد نظام القانون الوطني على القوانين والأنظمة الوطنية للدولة التي تنتمي إليها الشركة أو الشخص المشارك في الصفقة.
- يجب أن تتمثل الأطراف في العقد بوضوح في اختيار نظام القانون الوطني الذي سينطبق على العقد.
- لضمان فهم دقيق للقوانين المعمول بها في عقد البيع الدولي، يُفضل دائمًا استشارة محامٍ أو مستشار قانوني ذو خبرة في القوانين الدولية والتجارة الدولية. يجب أن تحترم الأطراف المتعاقدة القوانين والأنظمة المعمول بها في الدول التي تتعامل معها وتلتزم بالالتزامات المنصوص عليها في العقد وفقًا للقوانين المعنية.