

التعويض في بيوع التجارة الدولية "دراسة مقارنة"

Compensation in international trade sales a comparative study.

بحث مقدم من قبل

د. عباس سلمان محمد علي Abbas.s@uokerbala.edu.iq

د. زيد هلال مهدي

د. علي شمران الشمري

الخلاصة:

ان التجارة الدولية لها مظاهر متعددة يكون انطباقها في الواقع الخارجي من خلال أدوات عرفها الفقه القانوني بالعقود وبرز هذه العقود في مجال التجارة الدولية هي البيوع الدولية فضلاً عن النقل الدولية ، و عقد نقل التكنولوجيا وعقد التصنيع التجاري الدولي فضلاً عن عقود السياحة التجارية الدولية الحديثة ألا أنه تبعا عقود البيع الدولية هي المحرك الاساس والاداة الابرز لي العمل في مجال التجارة الدولي وأهمية هذه العقود تزداد يوماً بعد يوم لأنها تعتبر العقود المحرك لمجال التجارة الدولي وهذه العقود متعددة ومتنوعة تختلف باختلاف مراحل التجارة الدولية اذ أننا وجدنا ان هذه العقود المتنوعة قد بدأت في البروز على الصعيد التجاري منذ عشرينيات القرن الماضي ثم تطورت شيئاً فشيئاً في الخمسينات ثم ما لبث الأمر ان ازدادت تنوعاً وتعدد حتى بذلت جهوداً دولية لتوحيدها وصوغها في بوتقة واحدة من هنا انطلقت شرارة الاتفاقيات التجارية الدولية وكان لها ما تريد بصدر قانون البيع الموحد، ثم ما لبث الأمر نتيجاً لعدم مصادقة كثيراً من الدول على اتفاقية قانون البيع الموحد ان اصبحت الجهود الدولية أكثر تضامراً لتوافقها في اصدار اتفاقية دولية تجمعها متعلقاتاً بالبيع الدولي وتحقق لها ذلك بأن توافقت كثيراً من الدول ان أصدرت اتفاقية أفينا 1980 التي عرفت باتفاقية البيوع الدولية وصادق عليها أكثر من 80 دولة ولكن ما يميز هذه الاتفاقية لم تتناول جميع احكام البيع الدولي فبقيت بعض الامور يرجع فيها لأطراف العلاقة او لقانون الدولة التي ينتمون اليها ، فضلاً عن ان هناك بعض المسائل التي اشارت اليها اتفاقية أفينا 1980 اجمالاً دون تفصيل ومن بينها فكرة التعويض ، من هنا نشأت فكرة البحث التي دارت في قالب يتمخض وضع اطار عام للتعويض باعتباره فكرة تقليدية موجودة في اغلب القوانين الوطنية فيماذا تتميز في مجال التجارة الدولية ومن هنا سننطلق لبيان مفهوم التعويض الذي يرتكز في الاساس على القواعد العامة في القوانين المقارنة مع بيان الخصوصية في التنظيم في مجال عقود البيع الدولية وهذا ما حدا بنا ان نعرف بفكرة معينة تتمثل معرفة عقد البيع الدولي في التجارة الدولية ثم نذهب الى بيان التزامات الاطراف في البيوع الدولية ونختتم ذلك تركيزاً لبحثنا توضيح التعويض في مجال التجارة الدولية الذي تميز بخصوصية معينة من حيث التعريف والشروط اذ أننا سنناقش في هذا البحث ما تقدم ذكره تفصيلاً .

الكلمات المفتاحية: البيع الدولي – الاتفاقيات الدولية – التعويض – المسؤولية – التجارة الدولية

Abstract

International trade has multiple aspects that are applied in external reality through tools known by legal jurisprudence as contracts. The most prominent of these contracts in the field of international trade are international sales, in addition to international transportation, the technology transfer contract, the international commercial manufacturing contract, in addition to modern international commercial tourism contracts. However, international sales contracts remain the main driver and the most prominent tool for work in the field of international trade and its importance. These contracts are increasing day after day because they are considered the driving fuel of the international trade field. These contracts are multiple and varied and differ according to the stages of international trade. We found that these diverse contracts began to emerge on the commercial level since the twenties of the last century, then developed gradually in the fifties. Then, the matter soon increased in diversity and multiplicity until international efforts were made to unify them and formulate them in one crucible. From here The spark of international trade agreements was ignited and they achieved what they wanted with the issuance of the Unified Sales Law. Then, as a result of the failure of many countries to ratify the Unified Sales Law Agreement, international efforts became more concerted to agree on issuing international agreements that would bring them together related to international sales. This was achieved by many countries agreeing to issue the 1980 Vienna Convention, which was known as the International Sales Convention and was ratified by more than 80 countries. However, what distinguishes this convention is that it did not address all the provisions of international sales, so some matters remained to be referred to. For the parties to the relationship or the law of the state to which they belong, in addition to the fact that there are some issues that the Vienna Convention of 1980 referred to in general without detail, including the idea of compensation, from here arose the idea of research that revolved around a template that results in setting a general framework for compensation as a traditional idea present in most national laws, so how is it distinguished in the field of international trade? From here we will proceed to explain the concept of compensation, which is based primarily on the general rules in comparative laws with a statement of the specificity in the organization in the field of international sales contracts. This is what prompted us to know a specific idea represented in knowing the international sales contract in international trade, then we go to explain the obligations of the parties in international sales and conclude that focusing our research on clarifying compensation in the field of international trade, which is distinguished by a certain specificity in terms of definition and conditions, as we will discuss in this research what was mentioned above in detail

Key words : International Sales - International agreements – Compensation – Responsibility-International Trade

المقدمة

التجارة الدولية هي أبرز مظاهر العلاقات الدولية الحديثة بدون منافسة، وذلك لأنها تتضمن تبادل الثروات والخدمات وعمليات الإنتاج، فضلاً عن نقل المواد الخام والسلع والبضائع من أسواق الإنتاج إلى أسواق الاستهلاك والاستثمار. وتتم التجارة الدولية في المقام الأول من خلال اتفاقيات البيع التي تكون دولية في نطاقها. وإذا كان لاتفاقيات البيع تأثير كبير على التجارة الداخلية، فإن هذا التأثير يزداد وتزداد أهمية الدور في التجارة الدولية. ومن أجل تحقيق الأهداف التي يريدها أطراف العقد الدولي للبضائع، يتعين عليهم استكمال تنفيذ الالتزامات التعاقدية المدرجة في العقد. في الواقع، لا ينفصل عقد البيع الدولي، بل يتألف من سلسلة من العقود الدولية والمعاملات المالية المترابطة، والتي تعتبر جميعها جزءاً من كل واحد. وإذا تم إلغاء هذا الاتفاق، فسيكون لذلك تأثير سلبي على جميع الاتفاقيات الأخرى المرتبطة به. بعد ذلك، أدركنا أن الغرض الأساسي من العقد هو إضفاء الطابع الرسمي على الوضع القانوني للأطراف أثناء فترة التنفيذ وتزويدهم بالمزايا في مقابل فترة زمنية. ومع ذلك، فإنه يهدف إلى إفتقاره إلى الدور النموذجي. ومن هنا حرص واضعو الاتفاقيات الدولية المتعلقة بعقود البيع على تعظيم حماية العقد قدر الإمكان من سوء التصرف، وتقليل احتمالات تفسيره بسوء قصد، حتى ولو أخل أحد طرفي العقد بالعقد. ويتم النظر في جميع الالتزامات التعاقدية، سواء تم الإخلال بها أو تنفيذها بطريقة معيبة أم لا. ونتيجة لذلك يتم استخدام مفهوم التعويض لتجنب أسوأ السيناريوهات، وهو إنهاء العقد، والذي يعتبر لاغياً ولاغياً. ومن مجال التجارة الداخلية إلى مجال التجارة الدولية، كما سنناقش في موضوعنا، هناك خصوصية. وفي المنظمات الدولية المخصصة للتجارة، يتمشى ذلك مع طبيعة العلاقات التجارية الدولية..

أهمية البحث:

إن أهمية أي موضوع تنبع من طبيعة المشكلة أو القضية التي يعالجها، إذ بعد عقد البيع الدولي للبضائع أساس التجارة الدولية، فهو محركها الرئيسي عبر مختلف العصور والأزمنة، فهو الحلقة المحورية التي تدور حولها مجموعة العلاقات القانونية العقدية الأخرى، كما أن هذا الموضوع يتعلق بأمر مهم في حياة الناس، العملية، ألا وهو المال الذي تتعلق به النفوس، وتسعى سعياً لاكتسابه والمحافظة عليه لاسيما في هذا الزمان. ومن هنا فإن أهمية موضوع بحثنا تكمن في تحليل وتوضيح محور البحث الرئيسي هو التعويض في المسؤولية في مجال التجارة الدولية، والسؤال الأساسي هو كيف يمكن تحديد الحد الفاصل بين العقد والمسؤولية عندما يتعلق الأمر بعيب. إن مفهوم المسؤولية عن الضرر غامض ويتم تطبيق قواعد المسؤولية في قانون التجارة الدولية عندما ينتهك البائع والمشتري التزاماتهما، على سبيل المثال، إذا فشل البائع أو المشتري في الوفاء بمسؤولياتهما بعد توقيع العقد. قد يكون التاريخ المذكور بسبب وضعه المالي أو سلوكه، أو عدم الالتزام بمواعيد التسليم والأعداد المطلوبة. وتستند مناقشتهم، وكذلك تحليل هذه المسؤولية، إلى حقيقة قانونية بسيطة تدور حول احترافية وطبيعة عالمية قانون التجارة الدولية، وهي أن مواضيع المسؤولية القانونية في المعاملات الدولية المتعلقة بالتجارة، على الرغم من تطورها، لا تزال موضع نقاش. المبادئ العامة للتنظيم.

اشكالية البحث:

إن فهم ماهية مسؤوليات البائع في العقد الدولي للبضائع، وما هي مسؤوليات المشتري في العقد الدولي للبضائع، وما هي حدود المسؤولية في القانون التجاري الدولي، وما هي مبادئ المسؤولية في القانون التجاري الدولي، وكيفية التعويض عنها؟ ونتيجة لذلك، فإن التعويض في التجارة الدولية، سواء كان عملياً أو نظرياً، له خصائص خاصة، سواء في قواعده وأنظمتها أو في الإطار النظري، ترتبط هذه الخصائص بشكل خاص بتفرد الموضوع، وخاصة في التجارة الدولية. ولأنه أثار تحركات في أنظمة قانونية مختلفة، فإن هذا يجعل موضوعه قابلاً للدراسة والبحث المستمر. من هنا تتبين اشكالية البحث من خلال بيان ماهي مسؤولية الطرف المخل بالتزامه سواء كان بائعاً أو مشترياً في مجال التجارة الدولي وماهي؟ الأحكام القضائية التي ينبغي ان تحقق مجال العدالة المجتمع التجاري اذا ما كانت هذه القرارات صحيحة الى حد ما أي اننا نتساءل عن وجه الربط الذي يكون بين الجانب النظري في ترتب التعويض والعمل في الأحكام القضائية التجارية.

أهداف موضوع البحث: تهدف دراستنا لبيان الأهداف الآتية:

- 1- الغرض الرئيسي من الاتفاقية الدولية لعقود البيع الدولي للبضائع هو تزويد العاملين في مجال التجارة الدولية بإطار تنظيمي موحد للعقد الأكثر استخداماً في مجال المعاملات الدولية وهو عقد أو كازيون.
- 2- شرح مسؤوليات السوق الدولية للمقاول للتأكد من فهمه لحقوقه والتزاماته.
- 3- تمكين المتعاقد من معرفة الجزاء المناسب لاستعماله في حالة ما إذا أخل الطرف الآخر بالتزاماته التعاقدية.
- 4- مقارنة فيما ورد في اتفاقية فيينا بشأن عقد البيع الدولي للبضائع من أحكام فيما يخص الالتزامات والجزاءات، مع ما هو وارد في القواعد العامة.
- 5- يتبين لنا مما تقدم ان الهدف من هذه الدراسة هو بيان التنظيم القانوني المناسب للتعويض في مجال التجارة الدولية بشكل عام ووضع نظرية عامة تشكل نقطة الانطلاق لفكرة التعويض في عقود البيع الدولية على وجه الخصوص وهذا هو الهدف الاسمي من البحث.

منهج البحث:

ولمعالجة هذا البحث بالقضايا التي يثيرها استخدمنا منهجاً وصفيًا وتحليليًا يتسم بالمقارنه، ففي المنهج الوصفي نعرض اهم المسؤوليات التي يتحملها كلا الطرفين في العقد الدولي للبضائع. فإذا عجز البائع أو المشتري عن الوفاء بالتزاماته، فسوف

يخضع للجزاء. وفي المنهج التحليلي، استخدمنا أحكام اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع لعام 1980، فضلاً عن مختلف القواعد العامة والنصوص في القانون المقارن. سنقسم بحثنا إلى ثلاث مباحث نبحت في المبحث الأول ماهية عقد البيع، وفي المبحث الثاني سنبحث التزامات أطراف عقد البيع، أما المبحث الثالث سنبحث فيه تحقق المسؤولية في البيوع الدولية، التعويض باعتباره جزءاً لهذه المسؤولية، ثم الخاتمة التي نبين فيها الاستنتاجات والمقترحات مع ذكر المصادر.

المبحث الأول/ ماهية عقد البيع الدولي

للتعرف على عقد البيع الدولي ومعرفة تفاصيله قسمنا هذا المبحث إلى مطلبين في المطلب الأول نبحت تعريف وخصائص عقد البيع الدولي وفي المطلب الثاني نبحت مسؤولية أطراف العقد بالبيوع الدولية.

المطلب الأول/ تعريف وخصائص عقد البيع الدولي

للتعرف على عقد البيع الدولي والاطلاع على خصائصه قسمنا هذا المطلب إلى فرعين في الفرع الأول نبحت تعريف عقد البيع الدولي وفي الفرع الثاني خصائص ومميزات عقد البيع الدولي وكالاتي:

الفرع الأول/ تعريف عقد البيع الدولي

عقود البيع الدولية هي جميع العقود المتعلقة بأمور خاصة مثل تبادل السلع والمنتجات والخدمات، والتي يكون أطرافها أشخاصاً عاديين (أشخاص طبيعيين أو اعتباريين) أو مع مؤسسات أو دول أجنبية كأشخاص اعتباريين عامين محليين. هو اتفاق بين عدة إرادات ينشئ أثراً قانونياً معيناً، ويتم ذلك بإعطاء شيء أو فعل شيء أو ترك شيء. وإذا كان أحد أركان العقد أجنبياً كان العقد دولياً. وهو اتفاق بين البائع والمشتري ينص على أن يدفع الأخير للأول ثمن السلعة مقابل ملكيتها.⁽¹⁾ تنص المادة 1 من اتفاقية الأمم المتحدة على تعريف التجارة الدولية: "ممارسة التجارة الدولية" هي إبرام العقود بين الأطراف من بلدان مختلفة بشأن بيع السلع.⁽²⁾ العقد التجاري الدولي هو اتفاق بين طرفين يمثل ببيعاً دولياً بين البائع والمشتري، وتنفيذ أحد القواعد الدولية من شأنه أن يؤثر حتماً على الالتزامات القانونية في العقود الأخرى بين البائع والمشتري. إن عقود التأمين واتفاقيات النقل، وكذلك الإجراءات المصاحبة لها، كلها تستند إلى سوق عالمية كبيرة ومستويات دولية مختلفة للإنتاج من حيث الجودة والكمية، واستيراد وتصدير السلع هو أحد المبادئ الأساسية للتجارة الدولية. ونتيجة لذلك، لا يمكن توقع تفاعلات التجارة الخارجية دون تخطيط مسبق ينظم التبادل ويسهل التدفق السلس الذي يعود بالنفع على جميع الأطراف. تسويق وتنفيذ المعاملات التجارية الدولية، والتي تعرف بالعقود البحرية الدولية، مثل المبيعات التي تنطوي على عنصر كون البضائع المباعة تعتمد على نقلها عن طريق البحر، سواء كانت تجارة محلية أو دولية. تتميز هذه المعاملات بالطابع الدولي، مع الأخذ في الاعتبار نقل البضائع بين دول ذات ثقافات مختلفة أو حتى متضاربة، أو بين الدول المشاركة في العقد، وطبيعة المبيعات أو العميل، الذي يعتمد الأخير على مكان إقامته وعمله.⁽³⁾ يعد عقد البيع الدولي للبضائع أحد الركائز الأساسية للتجارة الدولية في جميع البلدان، بغض النظر عن نظامها القانوني أو مستوى التنمية الاقتصادية، وتحكمه كمبدأ عام اتفاقية فيينا للعقود. 1980 المبيعات الدولية للبضائع.⁽⁴⁾ وعرف عقد البيع الدولي حسب معيار قانوني ومعيار اقتصادي انطلاقاً من فكرة دولية العقد الذي يشوبه عنصر أجنبي فكانت هذه المعايير أساس لبيان البيع الدولي من عدمه وهذه المعايير هي:

1- المعايير القانونية لتحديد الطابع الدولي للعقد: يركز هذا المعيار على فكرة أساسية مفادها أن عقد البيع دولي، أي أن عناصر الضمانات التعاقدية ترتبط بأنظمة قانونية متعددة. وإذا كانت هذه العناصر تتعلق بقانون غير قانون الدولة التي يعرض فيها النزاع على القاضي، اعتبر العقد عقداً دولياً. أما في الفقه التقليدي فإنه يفضل التوفيق بين العناصر القانونية للعلاقة التعاقدية، حيث أن إدراج صفة أجنبية في أي عنصر من هذه العناصر سيؤدي إلى اكتساب العقد صفة دولية تثبت وجوب استيفائه لأحكام القانون الدولي الخاص، باعتبار أن العقد دولي ذو طبيعة أجنبية ويعطي للمتعاقدين حق اختيار القانون الذي يحكم العلاقة التعاقدية. ولأغراض هذا الرأي يعتبر العقد عقداً دولياً إذا كان واحد أو أكثر من أطرافه يحمل جنسية أجنبية أو يقيم في بلد غير بلد القاضي الذي أعلن النزاع أو البلد الذي يكون فيه المال موضوعاً. يقع النزاع. أن يكون العقد موجوداً في بلد أجنبي، أو أن العقد قد تم أو تم تنفيذه في بلد غير البلد الذي يوجد فيه القاضي.⁽⁵⁾ هذه الطريقة الآلية الجامدة لإضفاء الصفة الدوارة العقد التي اعتمدها أنصار هذا الاتجاه جعلتها للمريض إلى عدة انتقادات " باعتبار مجرد توافر عنصر أجنبي في الرابطة المقدية يؤدي إلى إعمال أحكام القانون الدولي الخاص، بصرف النظر عن أهمية هذا العنصر أو طبيعة الرابطة. فجنسية الأطراف لوحدها لا تكفي لإعطاء الطابع الدولي للعقد.⁽⁶⁾ وقد أكدت ذلك اتفاقية فيينا لسنة 1980 والتي تضمنت قواعد موحدة بشأن طبيعة عقد البيع الدولي للبضائع، وقد نصت هذه القواعد صراحة في الفقرة الثالثة من المادة الأولى حيث لم تدخل جنسيات الأطراف في تحديد طبيعة العقد، وجاء في النص: " لا تؤخذ في الاعتبار جنسية الأطراف ولا الصفة المدنية أو التجارية للأطراف أو للعقد في تحديد تطبيق هذه الاتفاقية "⁽⁷⁾ أما الفقه المعاصر أصبح يفضل التفرقة بين العناصر الفاعلة أو المؤثرة وتلك العناصر غير الفاعلة في الرابطة العقدية، باعتبار أن هذه الأخيرة لا تشكل أهمية خاصة في العقد. فالجنسية الأجنبية للمتعاقد لا تعد عنصراً مؤثراً، فهي لا تصلح في ذاتها أساساً لإضفاء الصفة الدولية لعقود التجارة. فإن محل تنفيذ العقد، وكذلك اختلاف موطن المتعاقدين ولو اتحدا جنسية، يعد من العناصر الحاسمة أو المؤثرة في إضفاء الطابع الدولي على عقود المعاملات المالية والتبادل التجاري.⁽⁸⁾

2- المعايير الاقتصادية لتحديد الطبيعة الدولية للعقد: إن تطبيق هذا المعيار يميز بين النهج التقليدي والنهج الحديث، فالأول يعتبر العقد دولياً إذا كان يتضمن نقل بضائع من دولة إلى أخرى مقابل دفع يتم نقله بطريقة مباشرة. وهذا يعني أن هذا العقد

يسهل تدفق وحركة البضائع والأموال عبر الحدود الوطنية. وبالنسبة للاتفاقية الدولية التي تنطوي على التجارة الدولية، يجب توافر عنصرين: الأول هو قبول قيمة البضائع في الدولة، وتصدير المنتج من الدولة. وهذا الشرط المزدوج يمنح العقد سمعة دولية. والسمة الثانية هي أن يتجاوز الموضوع القيود الوطنية. ومن المهم ملاحظة أن هذا المعيار يتفق مع المعايير الأخرى إذا كان العقد القانوني يحتوي على أكثر من نظام رسمي من القواعد.⁽⁹⁾

الفرع الثاني/ خصائص ومميزات عقد البيع الدولي

من خلال تعريف عقد البيع الدولي للبضائع يتضح أن لهذا الأخير خصائص منها ما يتشابه مع باقي العقود ومنها ويميزه عن باقي العقود المشابهة له و تتمثل فيما يلي:

1- فوائده في المجال التنفيذي: القانون هو صوت الحق، وهذا الصوت يتمثل في مجال القانون الخاص بوضع معيار منضبط لحكم مجمل العقود في مجال النظرية العامة، وهذا يتوضح في العقود التي تعتبر قاعدية في أساسها متطورة في تطبيقها، وخاصة في القانون التجاري، يسهل إيجاد الحلول التعاقدية قبل التدخل التشريعي والقضائي. وهذا يتفق مع عودة مبدأ السلطة الإدارية بعد فقدانه في مجال العقود نتيجة لتدخل الدولة. وفي مجال اتفاقيات التجارة الدولية، يؤكد المجال القضائي أن هذه الاتفاقيات تعتمد على التشريع الذي يختاره المشاركون. والاستعداد للامتثال لمتطلباته طوعاً. وتستند اتفاقيات التجارة الدولية إلى الحرية الكاملة في التعاقد، ويحاول الأطراف المتعاقدة إيجاد قواعد تحكم الالتزامات التعاقدية، سواء من خلال إنشاء قواعد جديدة أو اتباع المبادئ القانونية.⁽¹⁰⁾ إن تحرير عقود التجارة الدولية يتم بشكل تفصيلي، لتكون وحدها، ويقدر المستطاع، القانون الذي يخضع له العقد ومستقلاً عن قانون أي دولة. فيؤخذ بمبدأ التجديد الزمني لقانون العقد والغاية من ذلك تتمثل في الحرص على استقرار الرابطة العقدية وفق إدارة الأطراف المتعاقدة. ولذلك، يمكن القول أن عقود التجارة الدولية يحكمها التجار ولا تخضع لأي أحكام قانونية ناشئة عن النظم القانونية الوطنية أو القانون الدولي العام.⁽¹¹⁾ إذ يتبين لنا مما تقدم أن عقد البيع الدولي مجاله التنفيذي أوسع من بقية العقود الأخرى التي تحكمها النظرية العامة للعقد.

2- عقد البيع ينشئ التزاماً على البائع بنقل ملكية المبيع للمشتري:

الأصل أن الملكية في عقد البيع لا تنتقل إلا بإبرام العقد، ولو لم يقترب التسليم. ومع ذلك، فإن عقد البيع لا ينقل ملكية العناصر المباعة إلى المشتري بل ينشئ التزامات. تتم عملية نقل الملكية مباشرة، وإذا كان عقد البيع يتعلق بمنقول معين، فإن الأصل هو أن النقل لا يتم إلا بعد تصنيف الأشياء المباعة. وعقد البيع هو في الأصل عقد نقل ملكية، لأن القصد هو نقل ملكية المبيع إلى المشتري، وليس إذا كان نقل الملكية مثل عقد البيع. ومن متطلباتها إذا اتفق الطرفان على تأجيل نقل الملكية وكذلك بيع الأصناف المحددة حسب نوعها وبيع الخيارات المشروطة⁽¹²⁾ تنص المادة 66 من اتفاقية فيينا على ما يلي: "يجب على التاجر نقل البضائع والمستندات وتولي ملكية البضائع وفقاً لما ينص عليه العقد".

3- عقد البيع من العقود الرضائية

إن عقد البيع عقد رضائي، إذا كان محله مقبولا : لا يتطلب لانعقاده شرطاً معيناً إذ يكفي تراضي الأطراف المتعاقدة على عناصر العقد ، العقد الرضائي هو العقد الذي يكفي لانعقاده مجرد التراضي ينعقد مرتباً لكافة آثاره القانونية بمجرد تراضي إرادتين أو أكثر بحيث لا يتطلب المشرع لانعقاده شكلاً معيناً وإنما يكفي تراضي الطرفين المتعاقدين على عناصر العقد أي يكفي التعبير عن الإرادة لأجل انعقاد العقد أيما كان شكل هذا التعبير سواء كان شفاهة أو كتابة أو بالإشارة الدالة على الموافقة على العقد⁽¹³⁾

4- عقد البيع من العقود الملزمة للجانبين

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 المبرع إذا كانت الملكية من النوع الذي لا ينتقل إلا بإجراء معين كالفرز، وتسليم المبيع وضمان العيوب الخفية، وضمان التعرض والاستحقاق التي تقع ضد المشتري، كما ينشئ التزامات على المشتري كالالتزام بدفع الثمن وتسليم المبيع ونفع 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 .⁽¹⁴⁾

5- عقد البيع بعد عقدا من عقود المعاوضة:

إن عقد المقابل هو الدرجة التي يتم بها تعويض أطراف العقد عن الخدمات التي يقدمونها. يبيع البائع السلعة المتاحة لديه ويتلقى دفعة مقابلها (السعر)، تماماً كما يبيع المشتري السعر ويتلقى دفعة مقابل السلعة (السلعة). من المرجح أن يكون العقد الذي ينطوي على المساومة مفرداً أو مشروطاً. المقابل هو مسؤولية كل طرف في عقد البيع عن دفع الطرف الآخر مقابل السلع التي يتلقاها كتعويض عن نقل ملكية السلعة إلى المشتري، والدفع النقدي الذي يتلقاه، وقيمة السلعة. يجب أن تكون للسلع المباعة علاقة متناسبة مع المبالغ النقدية المعنية. إذا كان التزام المشتري بالدفع مختلفاً عن النقد، يُعتبر العقد مقايضة. إذا لم يأخذ الطرفان النقد كجزء من المقابل، يُعتبر العقد عقد هدية، وليس عقد بيع.⁽¹⁵⁾

6- عقد البيع عدد محدد القيمة:

يتبين من هذه النقاط أعلاه أن عقد البيع الدولي له من الخصائص والمميزات التي تكون مشتركة مع عامة العقود في القانون الخاص وهذه هي السمة الغالبة في أي عقد يدخل ضمن نطاق نظرية الالتزام بشكل عام والعقد بشكل خاص منه إذ أنما ذكر من خصائص أعلاه هي تعتبر مشتركة مع عموم العقود والخاصة بالبيع الدولي تتمثل بما يلي .

1- أنه يرتبط بأكثر من دولة من حيث الانعقاد والتنفيذ

- 2- انه يتعلق بعقود ذات قيمة اقتصادية تختلف اهميتها من دولة الى اخرى .
- 3- ان الثمن او القيمة في عقد البيع الدولي مختلف نوعاً ما عن الثمن في عقود البيع الخاصة عموماً والتي لا تتمتع بالصفة الدولية، سواء كان من حيث المفهوم او الاداء.
- 4- تعلق عقد البيع الدولي في مجال التجارة الدولية باكثر من عقد عند التنفيذ .
- الأصل في العقد أن يكون الثمن معلوماً، فكل من دخل في العقد يعلم في مراحله إبرامه ما ينفعه في مقابل الالتزام الذي يترتب عليه، ولا يشترط في العقد أن يكون الثمن معلوماً في جميع البيوع، وقد يكون ذلك عفوياً إذا كان الثمن يحدد على أساس حق الانتفاع أو على أساس المعاش مدى الحياة، ولا بد أن يكون المشتري عالماً بالصفقة كلها، ولو لم يكن الثمن معلوماً وقت إبرام العقد.⁽¹⁶⁾

المطلب الثاني/ مصادر ومراحل عقد البيع الدولي

لكل عقد مصادر ومراحل لانعقاده وللتعرف على ذلك في عقد البيع الدولي قسمنا هذا المطلب الى فرعين في "الفرع الاول نبحث مصادر قانون عقد البيع الدولي للبضائع وفي الفرع الثاني نطلع مراحله إبرام عقد البيع الدولي للبضائع" كالآتي :

الفرع الاول/ مصادر قانون عقد البيع الدولي للبضائع

ان مصادر عقد البيع الدولي متنوعة ومتعددة يمكن ارجاعها بالأساس الى الارادة التي تعتبر الاساس لمجمل العقود ومنها البيوع الدولية ، كما ان للعرف دوراً أساسياً باعتباره مصدراً لعقود البيع الدولية وهذا يجد اساسه في الاتفاقيات الدولية اذ ان الخصوصية المذكورة سابقاً جعلت من المصدر الاول والثاني وهو الارادة والعرف تندمج ذاتاً ووصفاً وتخرج لنا بصيغة تتوافق عليها الدول التي ينتمي اليها اطراف عقد البيع الدولي ، فمن هنا يمكننا ارجاع مجمل مصادر عقد البيع الدولي الى ما يلي :

1- الاتفاقيات الدولية

إنها اتفاقية دولية جماعية أو فردية يتم توقيعها بين دولتين أو أكثر تحت رعاية منظمة دولية أو بين دول. ولكي تعتبر الاتفاقية الدولية مصدراً لعقود البيع الدولية، فلا بد أن يكون لها أثر مباشر. ويرتبط قطاع الأعمال والتجارة الدولية ببعضهما البعض من خلال اتفاقيات قانونية. إن اتفاقيات التجارة الدولية، وخاصة فيما يتعلق بالسلع، مهمة للاقتصاد الدولي لأنها تساهم في زيادة النشاط التجاري في دول العالم، إلا أن الاختلاف في القوانين الوطنية ودورها في تنظيم هذه المعاملات من شأنه أن يؤدي إلى تطورها في دول العالم. إن التناقضات في الأحكام الموضوعية للتشريعات من دول مختلفة، والقواعد غير المتناسقة، وعدم معرفة الأطراف المتعاقدة في اتفاقيات البيع الدولية للسلع، قد أعاقت تحقيق الاستقرار التجاري على المستوى الدولي وأثرت سلباً على نمو التجارة الدولية. وتنظم هذه المعاملات مبادئ قانونية تتطلب إزالة العوائق التي تواجهها من أجل ضمان استمرار نجاح هذه العقود والقدرة على تنفيذها. ونتيجة للتطور الهائل والتنوع الذي شهدته هذه العقود، فضلاً عن عدم التوازن والتشابه بين جوانبها القانونية والاقتصادية، فإن أغلب الدول لم تتمكن من مواكبة التطور في هذه العقود.⁽¹⁷⁾ ونتيجة لذلك، نكتشف أن جهوداً دولية واسعة النطاق بذلت منذ فترة طويلة من أجل توحيد القواعد التي تحكم المعاملات التجارية الدولية وتجنب المفاجآت والمخاطر المرتبطة بتطبيق قواعد التنازع القانوني على العقود. وأصبح من الضروري توحيد هذه القواعد على المستوى الدولي من أجل تحقيق الاستقرار في المعاملات التجارية الدولية وازدهار التجارة بين الدول. ومن خلال خلق قواعد موضوعية تحل محل القواعد الوطنية، فإن هذه القواعد ستقضي على النزاعات بين الدول وبالتالي تعزز الاستقرار والازدهار. وقد حققت الهيئات المعنية بتوحيد القانون الدولي فيما يتعلق بعقود البيع نجاحاً كبيراً في هذا المجال. وهذه الكيانات إما أن تكون حكومية أو غير حكومية. وتتكون الهيئات الحكومية من أعضاء حكومات مختلف البلدان، ويرأسها مندوبو هذه الحكومات.⁽¹⁸⁾ وقد أسفرت هذه التحركات عن اتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لسنة 1980: حيث التزمت الدول التي شاركت في المؤتمر الدبلوماسي في فيينا سنة 1980 باتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، والتي عرضت للتوقيع عليها في الجلسة الختامية للمؤتمر في 11 أبريل 1980. وقد شاركت دول عديدة في إعداد نصوص الاتفاقية، وتمثل هذه الدول المبادئ القانونية والسياسية والاقتصادية المختلفة السائدة في العالم.⁽¹⁹⁾ تجدر الإشارة إلى أن الهدف الأساسي لهذه الاتفاقية الدولية بشأن عقود البيع الدولي للبضائع هو إزالة الحواجز القانونية التي تعيق التجارة الدولية، وهذا من شأنه أن يعزز نمو وبقاء المعاملات الدولية ذات الطبيعة التجارية. إن الطبيعة القانونية الفريدة للاتفاقية تجعلها تتضمن قواعد تنشئ العقد الأولي لبيع البضائع، فضلاً عن القواعد التي تحدد مسؤوليات كل من البائع والمشتري. وهي تراقب جمعية قانونية خاصة وتتوافق مع نظرية العقد في القانون المدني. وهذا مدرج في المادة 1 حتى المادة 88، والتي تتكون من ثلاثة أجزاء:

أ- تناول نطاق التطبيق وأحكام عامة من المادة الأولى إلى المادة 13.

ب- تناول تكوين العقد من المادة 14 إلى المادة 24

ج- تناول أحكام بيع البضائع من المادة 25 إلى المادة 88

وجاء الأحكام الختامية تضمنت قواعد تنظيم العلاقة بين الدول المتعاقدة وتتعلق بكيفية الانضمام إلى الاتفاقية وإيداع الوثائق والتصديق أو القبول والتفظات وكيفية الانسحاب منها وتحدد كل الالتزامات التي تقع على عاتق الدول المتعاقدة. وهي قواعد تدخل في نطاق القانون الدولي العام ونضمت هذه القواعد في المواد 90 إلى المادة 101 من الاتفاقية.⁽²⁰⁾

والخلاصة أن اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع هي اتفاقية مشتركة تحدد قواعد البيع الدولي للبضائع بهدف إحلال القوانين الوطنية للدول المتعاقدة، كما تعتبر اتفاقية تلقائية لأنها جزء من القانون الداخلي للدولة التي تنتمي إليها مباشرة دون الحاجة إلى إصدار تشريع أو مرسوم خاص يغير أو يغير شروط الاتفاقية، ويمكن تطبيق قواعدها من قبل النظام القانوني الوطني في الدولة المتعاقدة، ونتيجة لذلك تعتبر اتفاقية فيينا لعام 1980 اتفاقية أساسية نافذة بذاتها، وهي أكثر التشريعات التي اعترفت بها حيث نصت على أن توقيع الرئيس على المعاهدة يكفي لإبطال القانون، ونتيجة لذلك فبمجرد أن تصبح جزءاً من الاتفاقية فإنها ستصبح جزءاً من القانون الوطني.⁽²¹⁾

2- المصادر الداخلية لقانون عقد البيع الدولي للبضائع:

تختلف المصادر الداخلية لقانون عقد البيع الدولي للبضائع من نظام قانوني إلى آخر، ولا تشارك القوانين الوطنية والمشرعون الداخليون عادة في إنشاء نظام شامل لقواعد اتفاقيات التجارة الدولية، وهذا ما يستثنى من الدراسات المقارنة للتشريعات الحالية. ويركز المشرع الداخلي في المقام الأول على تنظيم العلاقات الداخلية، في حين يفوض تنظيم الشؤون الخارجية إلى الاتفاقيات الدولية..

الفرع الثاني/ مراحل إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

وقد نصت اتفاقية فيينا لسنة 1980 في الجزء الثاني منها على أحكام تكوين عقد البيع الدولي للبضائع، وقد فشلت الاتفاقية في تناول القواعد المتعلقة بتكوين عقد البيع الدولي للبضائع، باستثناء شرط الرضا، فلم تنظم عناصر الموضوع أو السبب، كما فشلت في تناول كافة شروط الرضا، وأهملت تنظيم أحكام الأهلية والشروط المرتبطة بعبوب الرضا، وذلك بسبب تعقيد الجمع بينهما. وكما هو معلوم فإن العقد ينعقد بتسليم اقتراح وقبول متطابقين، ولكن الحدث لا يقع بالطريقة البسيطة التي تميز البيع الدولي للبضائع، لأن هذا العقد يسبقه مناقشات عديدة.

أولاً : المفاوضات

هناك مرحلة تمهيدية تتمثل في المفاوضات التي يجريها الطرفان المتعاقدان قبل الإيجاب والقبول فكثيراً ما يسبق التعبير عن الإرادة في البيوع الدولية مفاوضات تمهيدية، يتمكن من خلالها كل طرف من معرفة حقوقه والتزاماته في حال إبرام العقد مستقبلاً. المفاوضات عبارة عن حوار ومناقشة وتداول بين طرفين أو أكثر بصدد موضوع معين لحسم الخلاف، والتوفيق بين المصالح المتعارضة، والوصول إلى اتفاق بشأنه. كما تعرف المفاوضات بأنها المناقشة المشتركة بين طرفين متقابلين بصدد عناصر عقد في المستقبل.⁽²²⁾ وعلى الأطراف الالتزام بما يلي

1- الالتزام بالتعاون: يعتبر التزام المفاوضات بالتعاون من أهم واجباته، حيث يجب عليه توضيح غرض وأهداف العقد الذي يسعى إليه وتفاصيل احتياجاته، وهذه الاحتياجات واضحة في جميع العقود الفنية، مثل أجهزة الكمبيوتر، حتى لو تطلبت مساعدة محترف أو تحقيقات من شركات متخصصة.

2- الالتزام بالإبلاغ: يجب على المفاوضات أن يكشف للطرف الآخر جميع البيانات والمعلومات التي لديه بشأن موضوع العقد، من أجل توضيح إرادة المتعاقدين.⁽²³⁾

3- الالتزام بالنصح والتحذير: تبدو أهمية هذا الالتزام بصدد العقود التي يحتاج فيها أحد الطرفين، لمعاونه الآخر بسبب تفاوت الخبرة، ولأنه لا شك أن ذلك يتعلق على كافة العقود محل الدراسة، نظراً لسرعة التطورات والتعقيدات الفنية المتلاحقة.

4- الالتزام بالحفاظ على الأسرار: يلتزم المفاوضات بالحفاظ على الأسرار التي يطلع عليها أثناء المناقشة، وقد يحتاج أحد الطرفين إلى الكشف عن هذه الأسرار للطرف الآخر، على الرغم من أن هذه الأسرار ليست محمية قانوناً.⁽²⁴⁾

ثانياً : الإيجاب والقبول

لم تنتج اتفاقية فيينا لعام 1980 سوى مبادئ الاتفاق، وهي العرض والقبول والجمع بين العرض والقبول. 1- العرض: هو اقتراح محدد يقدمه شخص معين لشخص أو أشخاص آخرين بقصد الموافقة على العرض من أجل إنشاء عقد يخضع للقبول. تنص الفقرة 1 من المادة 14 على أن العرض يعتبر عرضاً محدداً بدرجة كافية، وأن رغبة مقدم العرض في الالتزام تكون معبراً عنها في حالة قبول العرض من قبل المتلقي.⁽²⁵⁾ ومن المهم ملاحظة أن العرض يكون نافذاً عندما يعترف به العارض، والعرض الملزم لحامله ليس بالضرورة عرضاً نهائياً، إذ يجوز إلغاؤه كما هو الحال في المادة (16) من الاتفاقية. مضمون المادة: تنص اتفاقية فيينا فيما يتعلق بمدة العرض على أنه: لا يمكن إلغاؤه إلا إذا حقق العرض مدته المقصودة واستوفى شروط اكتماله (على وجه التحديد، قدم العرض لشخص معين ووصل إليه). وهو غير قابل للتجديد لأن العرض النهائي هو عرض لا رجعة فيه. وبمجرد وصول الرضا إلى مصدر العرض الأصلي، يتم إلغاء العرض، حتى لو كان لا يزال من الممكن عكس القرار، كما هو منصوص عليه في المادة (17) من اتفاقية فيينا.⁽²⁶⁾

- يجب أن يكون العرض كاملاً وأن يفي بالمتطلبات التالية حتى يُعتبر فعالاً:

- يجب أن يكون العرض واضحاً ومحددًا: ينوي مقدم العرض الاستفادة منه، ويعتبر هذا الشرط ضرورياً لاعتبار العرض عرضاً.

- نية الارتباط عند قبول العرض: يجب أن ينوي مقدم العرض أو البائع الارتباط بجميع الجوانب ذات الصلة بالعقد، بما في ذلك الكلمات أو الأفعال التي حدثت أثناء المفاوضات. تصف الفقرة الأولى هذا الجانب. المادة (14) من اتفاقية فيينا لعام 1980.

- يجب أن يكون العرض محدداً بما فيه الكفاية: يجب أن يتضمن جميع مكونات العقد، سواء كانت أساسية أم لا، والأخيرة هي تلك التي لا يمكن إبرام العقد بدونها، أو ثانوية، والتي تتعلق بتفاصيل العقد. يتم ملاحظة التزامات الأطراف، بما في ذلك مكان التسليم وطريقة الدفع.⁽²⁷⁾

2- القبول: القبول هو تغيير الطلب الذي يقدمه المدين رغبة منه في قبول العرض الذي قدمه له المدين دون تغيير نصوص المادة (18) فقرة (1) من اتفاقية فيينا، وتكون الرسالة أو السلوك الذي يوجه إليه معبراً عن موافقته على العرض، ولا يعد السكوت أو الموقف السلبي قبولاً.⁽²⁸⁾ القبول قد يكون عبارة عن بيان أو سلوك أو فعل مادي يدل على القبول وهو من الأنواع التالية:

- قبول شروط الإعلان: هذه طريقة بسيطة ومباشرة للإقرار بشروط الإعلان، ويمكن إضفاء الطابع الرسمي على العقد من خلال اتفاق مكتوب أو شفوي أو قبول إذا كان الإعلان دقيقاً ومحددًا ومتوافقاً مع الاقتراح. عن طريق البريد الإلكتروني.

- إجراء القبول: يحدث هذا عندما يقوم المتلقي بإجراء مهم يدل على رغبته في الالتزام بالعقد، مثل شراء المواد الخام اللازمة لإنشاء السلع.

- الصمت: يوجد إجماع عام في الاتفاقيات الدولية على أن الصمت لا يساوي القبول. كما تنص المادة 18، الفقرة 1 من اتفاقية فيينا: "إن الصمت وعدم اتخاذ أي إجراء من جانب الشخص لا يشكل اعترافاً".⁽²⁹⁾

ثالثاً : إقتران الإيجاب والقبول

إن توافق قبول الإيجاب مع شروط العقد يترتب عليه إبرام عقد مختلف عن الإيجاب سواء بزيادة أو نقصان عدد البنود أو بتعديل العقد دون اكتماله، ويعتبر شاملاً، ولا يعد رفض الإيجاب الجديد قبولاً إلا إذا كان عدم الاستجابة ناجماً عن ظروف. لأن هذا البيع يسبق التفاوض بين الطرفين وينتهي عادة بإيجاب من طرف إلى آخر، فإذا أصدر الموجب له القبول وتم التعبير عنه بنفس طريقة الإيجاب، فلا مانع من إبرام العقد. بالنسبة للبيع الدولي للبضائع، ومن أجل إبرام العقد، يجب تحديد الوقت الذي سيتم فيه قبول العرض.⁽³⁰⁾ تعتبر عملية البيع الدولي للبضائع وفقاً لشروط هذه الاتفاقية ناجحة بمجرد قبول الاتفاقية. تنص المادتان 23 و 24 من اتفاقية فيينا على أن إعلان النية يجب أن يُرسل إلى الطرف الآخر على النحو التالي:

- إذا تم توجيه البيان مباشرة إلى الجمهور المستهدف (الطرف الآخر). إذا قام مالك العبارة شخصياً بتسليم الرسالة إلى المتلقي المقصود بأي وسيلة أخرى، فيجوز إرسالها إلى عمله أو محل إقامته، إذا لم يكن لديه عنوان تجاري أو بريدي، إلى محل إقامته المعتاد.⁽³¹⁾ تنص المادة (24) من اتفاقية فيينا على الحد الأقصى للمدة المحددة لإتمام عقد البيع أو تقديم العرض وقبوله، ومن الواضح من الفقرة أن اتفاقية فيينا قد أدرجت بعض النظريات العديدة التي اعتمدتها، حيث تستمد الاتفاقية من مفهوم قبول الإنزال (التسليم مثلاً).⁽³²⁾

المبحث الثاني/ التزامات اطراف العقد واحكام الاخلال بالبيوع الدولية

في هذا المبحث نبحث التزامات اطراف العقد واحكام الاخلال بالبيوع الدولية وقسمنا المبحث الى مطلبين في المطلب الاول نبحث التزامات اطراف البيوع الدولية وفي المطلب الثاني نبحث مسؤولية اطراف العقد بالبيوع الدولية :

المطلب الاول/ التزامات اطراف البيوع الدولية

لكل عقد التزامات تلزم به اطرافه للتعرف على تلك الالتزامات في البيوع الدولية قسمنا هذا المطلب الى فرعين الفرع الاول نبحث التزامات البائع وفي الفرع الثاني نبحث التزامات المشتري وكالاتي :

الفرع الاول/التزامات البائع

في الاتفاقيات الدولية لبيع البضائع، يكون البائع مسؤولاً عن عدة التزامات أساسية، وهي: الالتزام بنقل ملكية البضائع إلى المشتري، والالتزام بتسليم البضائع للمشتري كما تم الاتفاق عليه في الأصل، والالتزام باتباع شروط العقد وأحكام هذا الاتفاق وتقديم المستندات المتعلقة بالبضائع من أجل تحديد هويتها. بالإضافة إلى ذلك، يكون البائع مسؤولاً عن احترام شروط العقد، مما يستلزم اتباع البضائع لمتطلبات العقد. المتطلبات عديدة ومتنوعة، لكن هذه المتطلبات وحدها ليست فعالة في إنتاج الفوائد. من خلال التقاط البضائع، يجب على البائع ضمان حقوق الآخرين، إذ إن مجمل هذه الالتزامات مصدرها العقد والذي يرجع في حقيقته إلى إرادة الأطراف .

1- الإلتزام بنقل ملكية البضاعة

يعد التزام البائع بنقل ملكية الشيء المبيع إلى المشتري جوهر عقد البيع، حيث أن هذا الالتزام هو المقصود الأساسي في عملية البيع، فلا يتصور وجود عقد بيع دون نقل ملكية الحق المبيع إلى المشتري، ويترتب هذا الالتزام بمجرد انعقاد عقد البيع، ولا ينفرد عقد البيع بنقل الملكية، بل إن هذا الأثر يترتب على العقد الناقلة للحق كالهبة كالمقايضة.⁽³³⁾

2- الإلتزام تسليم البضاعة

إن الإلتزام بببيع البضاعة هو أحد المسؤوليات الأصلية للتاجر، وحتى لو لم يتم ذكره في العقد، فإنه يمكن تنفيذه بعد إبرام العقد، ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك. ويتلخص محتوى الإلتزام بالتسليم في عملية وطريقة تنفيذ تسليم البضاعة إلى المستهلك، مع مراعاة الطبيعة الخاصة للبضائع المباعة. ويتم تحديد الوقت والمكان، ويكون المدين (أي التاجر) مسؤولاً عن تكاليف الإلتزام. ومن المهم ملاحظة أن التشريعات الحديثة تفرض هذا النوع من السلوك. وتشير تقارير حماية

المستهلك إلى أن هذه القاعدة الأخيرة تمثل التزاماً جديداً بالتحسينات التكنولوجية في الآلات التي يرغب المستهلكون في امتلاكها لمواكبة الطبيعة المتقدمة للتكنولوجيا.⁽³⁴⁾ يعتمد التسليم الفعلي للسلعة على عنصرين: الأول هو أن يقوم البائع بنقل السلعة إلى يد المشتري، والثاني هو أن يتمكن المشتري من الاستمتاع بالسلعة دون أي مشاكل. إبلاغ المشتري بأن السلع التي تم بيعها متاحة الآن. وهذا يعني أن المعرفة وحدها لا تكفي لبيع السلع ويجب على البائع إفشاء هذه المعلومات للمشتري لتسهيل البيع.⁽³⁵⁾ لا يلزم أن يكون الإشعار بصيغة محددة ويمكن التحدث عنه شفويًا، طالما أن البائع يستطيع أن يثبت أنه قام بذلك بالفعل، فهذا يعني أنه قد أوفى بالتزاماته بالتسليم، والتي تقع على عاتق البائع. من الأهمية بمكان إثبات طريقة التسليم أيضًا نظرًا لأهميتها في تحقيق مهمة التسليم بالإضافة إلى مكان التسليم، والتي تعتبر جميعها حاسمة لإثبات طريقة ووقت ومكان التسليم. تعرف على ما إذا كان تسليم المنتج قد اكتمل وتم نقل خطر الخسارة إلى المستهلك. على الرغم من حقيقة أن اتفاقية فيينا لعام 1980 غيرت القواعد الأساسية للتجارة الدولية، إلا أنها لا تزال تفتقر إلى السلطة التي تمتلكها اتفاقية لاهاي لعام 1964. مسؤوليات التسليم محددة بوضوح ومتخصصة.⁽³⁶⁾ المعيار لتحديد مكان التسليم هو أن يتفق طرفا العقد صراحة على أنه إذا تم تحديده، فيجب أن يتم التسليم في ذلك المكان، حتى لو لم يكن المكان هو المكان الذي بيعت فيه البضائع في الأصل أثناء العقد. في هذه الحالة، يكون البائع ملزمًا بنقلها إلى المكان المحدد ودفع تكاليف النقل، إذا لم يتم ذلك ولم يذكر العقد ذلك على وجه التحديد. يتم تحديد مكان التسليم بناءً على نية الطرفين الضمنية والقاعدة التجارية. تحدد المواد (31-33) من اتفاقية فيينا مكان ومدة تسليم البضائع. هذه الشروط تكميلية ولا قيمة لها إلا عندما يكون هناك شرط صريح في العقد يتعلق بالبيع الدولي للبضائع.⁽³⁷⁾

3- الالتزام بتسليم المستندات

تنص المادة 34 من اتفاقية فيينا على أنه إذا كان البائع مكلّفًا بنقل المستندات المتعلقة بالبضائع، فيجب عليه القيام بذلك في الوقت والمكان المحددين وبالطريقة المحددة في العقد. وإذا قام البائع بتنفيذ هذا الالتزام قبل التاريخ المتفق عليه، جاز له حتى ذلك التاريخ تصحيح أي نقص أو عدم مطابقة للمستندات، بشرط ألا يؤدي ممارسة هذا الحق إلى تكلفة غير معقولة أو إزعاج للمشتري. وفي جميع الأحوال، يُمنح المشتري الحق في المطالبة بالتعويضات وفقًا لشروط هذه الاتفاقية.⁽³⁸⁾ إن طبيعة البيع الدولي هي نقل البضائع من بلد إلى آخر، وعادة ما يطلب من البائع تقديم المستندات المتعلقة بها، مثل بوليصة الشحن، وفاتورة التخزين، ومستندات التأمين، وشهادة المنشأ، وفاتورة الصحة، ومستندات المكتب الاقتصادي في القنصليات، وغيرها من المستندات التي تطلبها حكومة البلد الذي يتم شحن البضائع إليه. ويثبت في النص أن البائع مسؤول عن تقديم المستندات في الوقت المناسب وفي المكان المحدد وبالصيغة المطلوبة. وإذا سلم البائع المستندات للمشتري قبل انقضاء الإطار الزمني المحدد، فإنه يحق له استكمال أي نقص أو مشاكل متبقية في العقد، بشرط أن يمارس البائع هذا الحق خلال الفترة الزمنية المتفق عليها لتنفيذ التزامه بتسليم المستندات، وأن لا يؤدي ذلك إلى أي ضرر غير معقول للمشتري، الذي يحق له مطالبة البائع بالتعويض عن أي ضرر تسبب فيه بسبب نقص المستندات، معتبرا أن هذا يعد إخلالا بعقد البائع في تنفيذ التزامه بتسليم المستندات.⁽³⁹⁾

4- الالتزام بالضمان والمطابقة

في المبيعات الدولية التي تنطوي على عقود، يشتري المشتري عادة البضائع بناءً على الوصف المقدم له، والذي يستمد عادة من العينات أو النماذج التي يرسلها البائع إلى المشتري. إن الوفاء بأحكام العقد أمر بالغ الأهمية، ونتيجة لذلك، أصبح الالتزام بالمطابقة جزءًا من عقد البيع الدولي للبضائع التي لها دور كبير وغير عادي يتجاوز أهمية العقد. إن وعد التسليم في حد ذاته، والذي يفيد المشتري من خلال خلق فوائد العقد الخاصة، ليس المقصود منه أن يكون مفهومًا قائمًا بذاته. بدلاً من ذلك، تتبع العناصر المستلمة، بطبيعتها، شروط العقد، وتستحصل على فائدة من التسليم في نظر المستهلك ما لم يكن متسقًا مع اتفاقية فيينا لعام 1980. فيما يتعلق بالبيع الدولي للبضائع، تم تطبيق مفهوم جديد في المادة (35) بشأن مسؤوليات البائع، هذا المفهوم يحل محل جميع التقسيمات الأخرى التي تم تنفيذها، والقوانين المحلية لديها مفهوم واحد يشمل كل هذه التقسيمات، وهذا هو المفهوم العام. تتضمن الفكرة جميع العيوب التي يمكن أن تحدث في البضائع بعد تسليمها، مثل اكتشاف المستهلك أن البضائع المسلمة لا تتوافق مع متطلبات العقد فيما يتعلق بالجودة أو الكمية أو طريقة التعبئة أو الحفظ.⁽⁴⁰⁾

في المبيعات الدولية، لا يكون المستهلك في كثير من الأحيان على علم بالبضائع التي يتم بيعها قبل التوقيع عليها رسميًا. بدلاً من ذلك، يوقع المشتري العقد بناءً على وصف البضائع المذكورة في العقد، وقد يتسلم البضائع بناءً على العينات أو النماذج المتوفرة لدى التاجر. يتم توزيعها على المستهلك للسماح للمستهلك باختيار البضائع التي تناسب احتياجاته. القاعدة هي أن التاجر مسؤول عن التأكد من أن البضائع تتبع شروط العقد، سواء من حيث الكمية أو الجودة. جودة المنتج والمواصفات والتعليق وطريقة التعبئة وغيرها من الميزات المرتبطة بالعقد إذا اعتبر العقد شرطًا من شروط الصحة، فإن جميع الحقائق المذكورة دقيقة. صفات البضائع جزء لا يتجزأ من طبيعتها ويجب أن تكون موجودة عند تسليم البضائع للمستهلك، وإلا فإن البائع سيفتقر إلى القدرة على الوفاء بمسؤولياته.⁽⁴¹⁾ بالإضافة إلى ذلك، يلتزم البائع بتزويد المشتري بالسلع التي تلبى متطلبات العقد، كما يلتزم بالتأكد من أن هذه السلع خالية من أي حقوق أو مطالبات لأطراف ثالثة، وهذا سيسمح للمشتري بالاستمتاع بالبيع دون القلق بشأن المستقبل.

5- ضمان عدم اعتراض الغير

ينص نص المادة 41/1 من الاتفاقية على أن (البضائع المسلمة من قبل البائع لا تخضع لأي حقوق أو مطالبات لأي طرف ثالث إلا إذا أقر المشتري صراحة بأنه سيكون مسؤولاً عن البضائع وأنه سيكون خاضعاً لهذه الحقوق أو المطالبات). يتضح من المادة أن الضمان المذكور هو ضمان التعرض القانوني، وهذا التعرض يمكن أن يصدر من طرف ثالث وهو مسؤولية البائع، أما التعرض المادي فلا يلتزم البائع بتقديم ضمان، وبالتالي فإن واجباته مشروطة بوجود حقوق يمكن أن يتمسك بها الغير أو حقوق عينية في البضائع محل عقد البيع الدولي.⁽⁴²⁾

الفرع الثاني/ التزامات المشتري

وباعتبار أن عقد البيع الدولي للبضائع هو من تلك العقود التي تلزم الطرفين فإن المسؤوليات التي يفرضها على المشتري تتفق مع المسؤوليات التي يفرضها على البائع وهي المسؤوليات الواردة في المواد (53)-(من 53) إلى (53) من اتفاقية فيينا لسنة 1980 المادة 60 وتتمثل هذه المسؤوليات في الالتزام بدفع الثمن في المواد (51)-(59) والالتزام باستلام البضائع في المادة (60) إلا أننا وجدنا أنه بالإضافة إلى الالتزامين الأولين فإن اتفاقية فيينا تحتوي أيضاً على التزامات إضافية وهي: الالتزام بفحص البضائع والإبلاغ عن عدم مطابقتها للأنظمة والتزامات أخرى مثل الالتزام بالحفاظ على البضائع ونفقات البضائع المادة (86) وتكاليف النقل فضلاً عن هذه الالتزامات الإضافية تتوقف على مصالح المتعاقدين. ولكن في البيع الدولي بشكل عام، وعقود البيع الدولي للسلع بشكل خاص، نلاحظ أن أعظم مسؤوليتين تقع على عاتق المشتري في العقد هما استلام البضاعة ودفع ثمن نقل ملكية البضاعة إليه.

أولاً : الالتزام بدفع الثمن

التكلفة هي القيمة النقدية للمعاملة بين البائع والمشتري. ويلتزم المشتري بدفع السعر وأي فائدة مرتبطة به بالإضافة إلى تكاليف المعاملة..⁽⁴³⁾

تنص المادة 55 من اتفاقية فيينا لعام 1980 على أنه: "إذا تم الاعتراف رسمياً بصحة العقد دون تحديد سعر البضائع صراحة أو أي معلومات أخرى تتعلق بتحديد، يفترض أن الطرفين قد أشارا إلى السعر النموذجي الذي كان موجوداً أثناء إبرام العقد للبضائع نفسها". كما يعتبر النص أن عقد البيع مشروع إذا لم يتم ذكر السعر أو طريقة تحديده، طالما كانت عناصر العقد الأخرى مشروعة. ومن المهم أن ندرك أنه إذا كان السعر يعتمد على وزن البضائع، وإذا كان هناك شك حول الوزن، فإن السعر يعتمد على الوزن الصافي.

2- مكان الدفع: تنص المادة 57 من اتفاقية فيينا لعام 1980 على أنه إذا لم يضطر المشتري إلى دفع الثمن في مكان معين، فيجب عليه دفعه للبائع في مكان عمله، أو في مكان التسليم، إذا كان هناك شرط بدفع الثمن نقداً أو بوثيقة. يتحمل التاجر أي تكاليف إضافية للدفع نتيجة للانتقال بعد إبرام العقد.

إذا لم يتضمن وصف العقد للبيع مكاناً محدداً لدفع الثمن، فسيتم دفع ثمن البضائع إما في موقع العمل أو عند نقل الحيازة أو مكان المستندات. بعد إبرام العقد، سيزيد البائع تكلفة الدفع بمقدار توسع أعماله.⁽⁴⁴⁾

3- يجب أن يتم دفع الثمن على جزأين: تنص المادة 58 من اتفاقية فيينا لعام 1980 على أن الثمن يجب أن يقسم إلى جزأين.

- إذا لم يكن المشتري ملزماً بدفع الثمن في وقت محدد، فعليه أن يدفع الثمن عند تسليم مستندات البائع أو البضائع إلى المشتري وفقاً للعقد وهذه الاتفاقية، ويجوز للبائع أن يعتبر الدفع شرطاً لتسليم البضائع والمستندات.

- إذا كان العقد يتضمن نقل البضائع، يجوز للبائع أن يطلب إرسالها مع المستندات أو البضائع التي تمثلها، إذا لم يتم تسليم المستندات أو البضائع إلى المشتري مقابل دفع الثمن.

- لا يكون المشتري ملزماً بدفع الثمن إلا بعد أن تتاح له الفرصة لمعاينة البضائع، ما لم يكن ذلك مخالفاً لطريقة الدفع أو التسليم المتفق عليها بين الطرفين..⁽⁴⁵⁾

ثانياً : الإلتزام بتسلم البضاعة

إذا كانت المسؤولية الأساسية للبائع هي إنتاج سلع تتوافق مع شروط العقد، فإن هذا يقابله التزام من جانب المشتري باستلام هذه السلع في المكان المتفق عليه وفي وقت التسليم أو كما هو محدد في العقد. يشمل التزام المشتري بدفع ثمن السلع جميع الإجراءات المتوقعة منه بشكل معقول. تمكن هذه الإجراءات البائع من دفع ثمن السلع والاستحواذ عليها، ويكون المشتري مسؤولاً عن دفع ثمن تسليم السلع.⁽⁴⁶⁾ بعد أن يلتزم المشتري باستلام البضاعة، فإن ذلك يعد من المسؤوليات الأساسية التي تقع على عاتقه بعد التزامه بدفع الثمن. وهذا الالتزام يكمل عملية التسليم من جانب البائع، لأنه لا جدوى من وضع البائع للبضاعة في يد المشتري إذا لم يتبع ذلك استلام المشتري للبضاعة ووضعها في المكان المحدد وفي الوقت المتفق عليه.⁽⁴⁷⁾

تعريف الاستلام هو كما يلي: استلام المشتري للسلعة من البائع والتحكم فيها بشكل مباشر. بهذه الحيازة المادية، يمكن للمشتري معاينة السلعة التي يتم بيعها والتأكد من أنها لا تتحرف عن الاتفاقية، فإذا اشتراها، فسوف يجني فوائدها. وإلا، فسوف يكون عليه دفع ثمن السلعة، والغرض منها ليس مجرد استلامها، بل التأكد من ملاءمتها للغرض الذي تم شراؤها من أجله. نظراً لأن ولادة السلعة وقبولها هي عملية واحدة، فمن المنطقي أن طريقة استلام السلعة لن تختلف كثيراً عن طريقة بيع السلعة. الاستلام إما أن يكون واقعياً (أفعاله) أو قانونياً. يتحقق الاستلام الفعلي عندما ينقل المشتري حيازة السلع المادية إليه، والطريقة النموذجية لاستلام شيء ما هي التعامل المادي مع السلع بحيث تكون تحت سيطرتك.⁽⁴⁸⁾

وقد يتحقق ذلك أيضاً بطريقة قانونية إذا امتلك البائع السلعة في حيازته لسبب غير البيع، وهذا هو نفسه إذا كانت السلعة مملوكة للمشتري قبل بيعها لسبب مختلف، وطالما لم يتسلم المشتري البضاعة التي اشتراها، فإن البائع لا يزال مسؤولاً عن صيانة البضاعة والعناية بها في الرجل العادي.⁽⁴⁹⁾

ثالثاً : الالتزام بفحص البضائع

إن عملية دراسة البضائع المباعة تعتبر من الأمور المهمة في مجال التجارة الدولية، ونظراً لأهمية هذه العملية فقد تضمنت اتفاقية فيينا لعام 1980 قواعد خاصة بها، كما حددت اتفاقية فيينا لعام 1980 العواقب الجنائية المترتبة على عدم استكمال العملية.⁽⁵⁰⁾ ولم يحدد الاتفاق الفحص اللازم بدقة قدر الإمكان، لأن إجراءات إجراء الفحص تختلف باختلاف نوع البضاعة والجمارك والقانون الوطني. وقد يحدد العقد ذاته نوع الفحوصات التي سيتم إجراؤها، وقد يقوم المشتري بهذه الإجراءات بنفسه أو بسلك مهني، وقد يستعين بخبير في البضاعة. ومن المهم أن نلاحظ أن هناك تحقيقاً شرعياً وتحقيقاً علمياً دقيقاً، ويعتبر الأخير من أهم إنجازات الكتاب. ويشير التحقيق إلى أن ما يتفق مع سيولة التجارة الدولية هو الفحص الشرعي. وقد اشترط النص أن تكون مدة الفحص قصيرة قدر الإمكان، وبالتالي لم يحدد النص فترة زمنية محددة، ولم يحدد تاريخ سريانه، بل فوض هذه الأمور إلى تقرير القاضي أو المحكم.⁽⁵¹⁾

رابعاً : الالتزام بالإخطار

الإخطار هو الخطوة الثانية التي يجب على المستهلك اتخاذها بعد فحص البضاعة. الفحص والإخطار مرتبطان ببعضهما البعض ويعتمدان على بعضهما البعض، فبدون الإخطار لا يمكن للبائع معرفة العيوب الموجودة في البضاعة المباعة. تحديد طبيعة هذا العيب من أجل إصلاحه أو استبداله أو مناقشة العيوب مع المستهلك وإثبات خلو البضاعة من العيوب قبل الدخول في نزاع مع المستهلك بشأن هذا الموضوع. هذا الإجراء شائع في معظم القوانين الوطنية وهو ما تقوم عليه الأعمال التجارية الدولية. إن عدم توصيل المعلومات يمنع المشتري من تحديد الدرجة التي يحق للبائع بها المطالبة بمطالبته. تنص اتفاقية فيينا لعام 1980 على أن المشتري يجب أن يقدم للبائع إشعاراً يصف طبيعة العيب في غضون فترة زمنية معقولة من الوقت الذي اكتشفه فيه أو كان يجب عليه اكتشافه. وإلا فإن المشتري يفقد حقه في الاشتراك في العيب.⁽⁵²⁾

وكانت أحكام اتفاقية لاهاي مماثلة لذلك، إذ كانت تلزم المشتري بإبلاغ البائع بعدم المطابقة خلال فترة زمنية قصيرة من لحظة اعترافه بعدم المطابقة أو إجباره على الاعتراف بها، وإلا فإنه يفقد حقه في الاعتماد عليها. وقد خصصت المادة 39 من اتفاقية فيينا لعام 1980 وقتاً لعملية إخطار عدم الامتثال، وطبيعة الإخطار، ووقت الإخطار.⁽⁵³⁾

المطلب الثاني/ مسؤولية اطراف العقد بالبيع الدولي

لكل عقد هناك التزامات ترتب مسؤوليات على أطرافها عند مخالفة هذه الالتزامات ولمعرفة ذلك قسمنا هذا المطلب الى فرعين في الفرع الاول نبحث المسؤولية في البيوع الدولية وفق القوانين والمعاهدات الدولية وفي الفرع الثاني نبحث المسؤولية في البيوع الدولية وفق القوانين الوطنية المقارنه وكالاتي :

الفرع الاول/ المسؤولية في البيوع الدولية وفق القوانين والمعاهدات الدولية

طالما أن العقد هو التقاء لإرادتين، فإن لأصحاب هاتين الإرادتين الحق في ترتيب الأثر الخاص بالعقد والاتفاق على أي جزئية فيه بصورة تتفق مع تطلعاتهم ومن الأمور التي يمكن للأطراف الاتفاق عليها هي المسألة المتعلقة بتحديد مسؤولية المدين العقدي إما بالتشديد منها أو الإعفاء منها أو بالتخفيف، حددت اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع لعام 1980 مبادئ المسؤولية فيما يتعلق ببيع البضائع، ووفقاً للمادة 25-88، حددت الاتفاقية أيضاً الحد الأقصى للمسؤولية المرتبطة بآثار البيع وانتهاك التزامات كل طرف.⁽⁵⁴⁾ يصف مصطلح المسؤولية في قانون التجارة الدولية الحالة التي يفشل فيها البائع أو المشتري في الوفاء بالتزاماته بموجب اتفاقيات التجارة الدولية بطريقة تتفق مع شروط العقد. يمكن تعريفها بأنها تعبير عن حالة طرف في عقد تجاري دولي خالف بنود هذا العقد أو قاعدة من قواعد القانون ولا تتحقق إلا إذا وجد ضرر ولحق هذا الضرر شخص آخر غير المسؤول. وعرفت بشكل عام بأنها نظام قانوني بمقتضاه يلتزم طرف في معاملات التجارة الدولية الذي نسب إليه تصرف غير مشروع طبقاً لقانون التجارة الدولية بان يعرض الطرف الآخر الذي ارتكب ضده هذا العمل. وتثور هذه المسؤولية في حالة قيام احد عمليات التجارة الدولية بارتكاب أمر يستوجب المؤاخذه، أي عندما يختلف احد أطراف المعاملة عن بذل العناية لتنفيذ ما تقضي به بنود وثيقة المعاملة التجارية الدولية التي ينتظرها منه الطرف الآخر ومما لاشك فيه أنها تثور بشأن أي إخلال بالقواعد التي تحكم التعامل بمستندات الاعتماد عقود التجارة الدولية وبمبادلات التجارة الدولية.⁽⁵⁵⁾ وبما أن العقد يعتبر اتفاقاً قانونياً بين الطرفين، فإن لكل طرف الحرية الكاملة في تحديد نطاق التزاماته التعاقدية، مما يؤدي بدوره إلى تحديد مسؤوليته. فقد يشترط الشخص تخفيف أو زيادة مدة العقد أو إعفاء نفسه من الالتزام التعاقدية بالدفع، وكل ذلك يشبه العقود العادية التي تتطلب الإيجاب والقبول. وموافقة على موضوع العقد سيكون لها تأثير على شروط العقد. وتعتمد المسؤولية العقدية على ما يلي :

1- الخطأ العقدي (الفعل الضار)

المسؤولية هي نتيجة فعل صادر من البائع مثلاً أو المشتري أو العكس بشكل خطير مثل انتهاك حق مثبت بأصل العقد يترتب عليه ضرراً ولا بد من وجود علاقة سببية بين الفعل والضرر حتى تكتمل اركان المسؤولية العقدية، وبهذا تختلف المسؤولية العقدية عن التقصيرية التي تترتب بمناسبة انتهاك حق من الحقوق المثبتة بأصل القانون إذ اننا نجد ان المجال الطبيعي لتحريك المسؤولية التقصيرية تكون في العلاقات الخاصة الداخلية أوسع نطاقاً في حين ان المسؤولية العقدية تنسج

في مجال العلاقات الدولية الخاصة أي اننا بمناسبة عقد البيع الدولي نجد ان المسؤولية العقدية تتحرك كلما وجد انتهاك لحقوق مثبته بأصل عقد البيع الدولي ، في جميع الاحوال لا يكفي ان تنشأ المسؤولية العقدية عن عدم تنفيذ الالتزام التعاقدى بل يجب ان يكون الضرر المترتب ناتج عن خطأ المدين وتصور ذلك في التجارة الدولية قد يكون راجعاً الى البائع او المشتري بحسب الاحوال⁽⁵⁶⁾

ثانياً: ركن الضرر:

يعتبر الضرر أساس المسؤولية المدنية فلا تقوم بدونه حتى وان وجد خطأ و به تتميز المسؤولية المدنية عن المسؤولية الجنائية، ومن عناصر الضرر هي:

1- إن الإخلال بمصالح الطرف المتضرر وإن لم يكن بالضرورة مرتبطاً بحق للطرف المتضرر إلا أنه كاف لوقوع الإخلال.

2- أن تكون المصلحة مشروعة، فالضرر لا يقع إلا نتيجة الإخلال بمصلحة مشروعة، فإذا كانت المصلحة المتأثرة غير مبررة، كأن تكون مخالفة للنظام العام أو الآداب، فإن ركن الضرر لا يثبت قانوناً.

3- أن يكون الضرر قد وقع، فالضرر لا يجوز التعويض عنه إلا إذا وقع فعلاً أو كان احتمال وقوعه في المستقبل أمراً لا مفر منه.

4- إن المسؤولية المدنية عن الفعل الضار هي الشكل الوحيد للتعويض عن الضرر غير المتوقع الذي يقع في المعاملات التجارية، والخطأ الذي يترتب عليه التعويض يكون غير مشروع أيضاً.⁽⁵⁷⁾

ثالثاً : العلاقة المباشرة بين الفعل الضار (الخطأ والضرر)

العلاقة المباشرة هي أساس المسؤولية المدنية في المعاملات التجارية، لأنه لا يمكن أن يعزى الضرر إلى الخطأ إذا لم تكن هناك علاقة مباشرة تسبب الضرر وسبب وقوعه. ومن الأهمية بمكان إثبات العلاقة المباشرة بين الخطأ والضرر. والعلاقة المباشرة في مجال التجارة الدولية تنشأ عن عوامل خارجية، مثل طبيعة البضاعة المباعة أو العقود نفسها، وليس عن عوامل داخلية، مثل أطراف العقود أو مصالحهم الخفية.⁽⁵⁸⁾

الفرع الثاني/ المسؤولية في البيوع الدولية وفق القوانين المقارنة

ان القانون المدني العراقي يجهز في العقود الملزمة للجانبين ومنها عقد البيع لأحد الطرفين طلب فسخ العقد متى تخلف الطرف الآخر عن تنفيذ التزاماته . وبهذا الصدد تنص المادة (77) مدني /عراقي على انه : (في العقود الملزمة للجانبين اذا لم يوف احد العاقدين بما وجب عليه بالعقد جاز للعاقد الآخر بعد الاعذار ان يطلب الفسخ مع التعويض ان كان له مقتضى . على انه يجوز للمحكمة ان تمهل المدين الى اجل كما يجوز لها ان ترفض طلب الفسخ اذا كان مالم يوف به المدين قليلاً بالنسبة للالتزام بجملته)⁽⁵⁹⁾ . ويشترط القانون أن يكون الانتهاك قد وقع بالفعل، سواء كان جسيماً أم لا (4). وعلى العكس من ذلك، إذا صرح المدين بشكل قاطع بأنه لن يفي بمسؤولياته عند حلول الموعد النهائي للأداء، فقد يحدث التخلف عن السداد قبل الموعد النهائي للأداء، وهو ما يُعرف بالتخلف المبكر⁽⁶⁰⁾. في الواقع، ما لم تتحقق ثلاثة شروط، لا يمكن للدائن أن يطلب من السلطة القضائية إبطال العقد بحجة أن المدين قد أخل بالتزاماته التعاقدية. الالتزام بسداد الدين. في هذه الحالة، لا يكون القاضي ملزماً بالاستجابة لطلب فسخ العقد إذا كان القاضي يستطيع أن يحدد من الدعوى أن تصرفات المدين كانت متعمدة أو أنه كان مجرد إهمال في أداء واجباته. إذا كانت مسؤوليات الدين غير المنجزة لا تشكل جزءاً صغيراً من إجمالي الدين، فقد يأمر القاضي المدين بالإبقاء على العقد ورفض طلب إنهاء العقد، ثم يمنح القاضي الدين فترة سماح لسداد الدين المتبقي.⁽⁶¹⁾ الشرط الثاني هو أن لا يكون عدم التنفيذ ناجماً عن عامل خارجي مهما كانت طبيعته⁽⁶²⁾. تنتهي مسؤولية المدين عن عدم تنفيذ العقد، وينتهي التزامه بالدفع، وينتهي العقد تلقائياً⁽⁶³⁾. الشرط الثالث لقبول طلب إبطال الزواج هو أن يكون الطالب مستعداً للوفاء بالتزاماته وقادراً على ذلك، فإذا لم يقدّم بتنفيذ مهمته بعد أو حدثت أحداث معينة بعد إبرام العقد جعلت من المستحيل عليه تنفيذه، فيجوز رفض طلب الإبطال⁽⁶⁴⁾. وقد نص المشرع العراقي صراحة في الفقرة الأولى من المادة (177) على رفض طلب الإبطال إذا تبين أن الدين قليل بالنسبة إلى الالتزام الإجمالي، كأن لم يدفع المشتري جزءاً صغيراً من الثمن، أو لم يسلم البائع جزءاً صغيراً من البضاعة⁽⁶⁵⁾. في الجزائر، يشير نص المادتين 131 و182 من القانون الجزائري إلى أن طريقة التعويض في الضرر المباشر، ويمكن أن يكون التعويض، بأي شكل من الأشكال، نقداً أو غير نقدي، ويمكن تقسيمه إلى أقساط أو إيراد منتظم. وتعتمد قيمة التعويض على الضرر المباشر الذي أحدثه الخطأ، سواء أكان حالياً أم مستقبلياً، طالما كان الضرر محدداً. يتضمن الضرر المباشر عنصرين: الضرر الذي لحق بالمتضرر والربح الذي فقده. إذا اشترى شخص سيارة بمبلغ 10000 دينار، بينما استعملها شخص آخر، وحصل مالك السيارة على وعد من شخص آخر بشرائها بمبلغ 12000 دينار، فإن الألف دينار الزائدة تعتبر ضرراً مباشراً ويجب التعويض عنها، سواء أكان ذلك مقصوداً أم غير مقصود. فيما يتعلق بالمسؤولية التعاقدية، لا يوجد تعويض إضافي بخلاف الضرر المتوقع، وهذا هو الاستثناء الوحيد من القاعدة في حالات الغش والخطأ الجسيم، والذي تم شرحه سابقاً.⁽⁶⁶⁾ وقد قضى المجلس الأعلى بالجزائر بان التعويض كمبدأ عام يقدر القاضي حسب الخسارة التي حلت بالمتضرر وما فاتته من كسب عملاً بالمادة 182 مدني الأمر الذي يستلزم منه أن يعطي تعويضاً جبراً للضرر الحال بالمتضرر وليس على أساس نسبة المسؤولية في الاصطدامات المادية ولذلك فإن المجلس القضائي منح تعويضات متساوية الطرفين على أساس المسؤولية كانت متساوية ولم يربطها بنسبة الضرر الحال بكل شاحنة على حد ما يكون قد خرج عن القواعد المقررة في القانون يستحق

قراره النقض⁽⁶⁷⁾، أما المشرع المصري يشمل التعويض في المسؤولية العقدية الضرر المباشر فقط أي الناتج عن عدم الوفاء مباشرة، وهو الضرر الذي لا يكون في وسع الدائن أن يتوقعه ببذل جهد معقول حسب نص المادة 221 من القانون المدني المصري، كما يشمل التعويض عن الضرر المباشر المتوقع فقط وقت العقد إما إذا كان الضرر غير متوقع فلا يسأل المدين عن تعويضه إلا في حالة ما إذا كان التنفيذ راجع إلى غشه أو خطأه الجسيم فقد قضت الفقرة الثانية من المادة 221 على ذلك.⁽⁶⁸⁾ إن اقتصر التعويض في المسؤولية العقدية على الأضرار المباشرة المتوقع فقط هو إرادة المتعاقدين تحدد مدى التعويض والغالب أن هذه الإرادة تقصر التعويض عن الضرر المباشر المتوقع فقط ويعد ذلك بمثابة شرط ضمني في العقد أما إذا نتج الضرر عن خطأ جسيم أو غش فيصعب تقرير انصراف الإدارة الضمنية المتعاقدين على عدم التعويض عن الأضرار الغير متوقعة، ولذلك يسأل المدين عن كل الأضرار المتوقعة والغير متوقعة.⁽⁶⁹⁾ أما في القانون الاردني فيتعاقد الشخص فيتحدث من منبر الحرية بإرادة لا يقيدوها قيد ولا يعلو عليها أمر، فالعقد شريعة للمتعاقدين، هكذا أصل العقود فكل من أطرافه مطلق الحرية في تحديد نطاق التزاماته التعاقدية وبالتالي تحديد قيام مسؤوليته العقدية فقد يشترط الشخص التخفيف من مسؤوليته المدنية العقدية أو التشديد على الطرف الآخر أو الاعفاء منها ولعل من أبرز العقود في التعامل بالمجتمعات هو عقد البيع الدولي للبضائع إذ أنه كالعقد العادي يحتاج إلى تلقى للإيجاب والقبول وتوافقهما على إحداث أثر في المعقود مما يعني احتمالية اتفاق أحد الأطراف على الاعفاء من المسؤولية أو التخفيف منها أو التوافق على تشديده⁽⁷⁰⁾ وبالبناء على ما سبق، فإن الاتفاق على تعديل المسؤولية يعني الإعفاء من المسؤولية أو تخفيفها أو التشديد منها، فالإعفاء يقصد به (أن لا يضمن المدين ما ينشأ من سوء للتنفيذ أو أي إخلال إلا إذا كان سببه الغش أو الخطأ الجسيم) أما التخفيف من المسؤولية فهو يعني استثناء بعض الأخطاء من الضمان أو بتحديد الحد الأعلى للمسؤولية أو تغيير درجة العناية من الالتزام بتحقيق نتيجة إلى الالتزام ببذل عناية، وقد يتم التشديد في المسؤولية (أن بالضمان حتى في الحالات التي يرجع فيها عدم التنفيذ إلى سبب أجنبي ليس له يدا يصبح المدين مسؤولاً فيه أو في الحالة التي يتفق فيها الأطراف على رفع العناية اللازمة عند تنفيذ الالتزام من الالتزام ببذل عناية إلى الالتزام ببذل نتيجة⁽⁷¹⁾)

المبحث الثالث/ التعويض في البيوع الدولية

وفي هذا المبحث نبحث التعويض في البيوع الدولية وقسمناه إلى مطلبين في المطلب الاول نبحث تعريف وشروط التعويض في البيوع الدولية وفي المطلب الثاني نحدد التعويض في البيوع الدولية والاعفاء والتخفيف عنه

المطلب الاول/ تعريف وشروط التعويض في البيوع الدولية

للتعرف على التعويض ومعرفة شروطه قسمنا هذا المطلب إلى فرعين في الفرع الاول نعرف التعويض في البيوع الدولية وفي الفرع الثاني نبحث شروط التعويض في البيوع الدولية وكالاتي :

الفرع الاول/ تعريف التعويض في البيوع الدولية

التعويض هو القرار الذي ينشأ عن الوفاء بالالتزامات التعاقدية، حيث تقع على عاتق المقاول مسؤولية دفع ثمن الضرر المباشر المتوقع، في حين يتطلب قانون المسؤولية التقصيرية منهم دفع ثمن الضرر المباشر المتوقع وغير المتوقع. وفي جميع الأحوال، لا يجوز أن يتجاوز الحد الأقصى للتعويض ما كان من المفترض أن يكون عليه الدين أو المتوقع أن يكون عليه، ويكون التعويض مشروطاً بالموقف. والهدف المقصود من التعويض هو إعادة الدائن إلى الحالة التي كان ليكون عليها لو كان المدين قد أوفى بمتطلبات عقده أو لو كان بحسن نية. كما اتفقت قوانين عديدة على اعتبار التعويض عقوبة لانتهاك العقد.⁽⁷²⁾ ولم تكتف اتفاقية فيينا بوضع عقوبة على مخالفة العقد، بل سمحت للمتضرر بتلقي التعويض اللازم لتغطية الضرر الذي لحق به نتيجة مخالفة العقد، وجعلت التعويض عقوبة تكميلية مع إنهاء العقد، وسعت إلى إعادة المتضرر إلى نفس الوضع المالي الذي كان ليحققه لو نفذ العقد بشكل صحيح. وإذا كان من الصعب وضع قواعد محددة فيما يتعلق بتقدير التعويض في كل حالة مخالفة للعقد، فقد اتبعت الاتفاقية هذا النمط إذا وضعت قاعدة عامة فيما يتعلق بالتعويض في جميع الأحوال، سواء تم إنهاء العقد أم لا. وإلى جانب القاعدة العامة، نصت الاتفاقية أيضاً على قواعد خاصة فيما يتعلق بالتعويض في حالة الإنهاء. وقد تم توثيق فكرة التعويض في معاملات التجارة الدولية في اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي لعام 1980، والتي تنص المادة 74 منها على أن "التعويض عن مخالفة أحد الطرفين للعقد يساوي الخسارة التي لحقت بالطرف الآخر والمكسب الإضافي الناتج عن المخالفة". لا يجوز أن يتجاوز التعويض قيمة الخسارة أو الربح الذي كان الطرف المخالف للعقد يتوقعه أو كان ينبغي له أن يتوقعه وقت إبرام العقد فيما يتصل بالحقائق التي كان يعلمها أو كان ينبغي له أن يعلمها نتيجة للاخلال بالعقد.⁽⁷³⁾

التعويض يستند إلى اتفاقية الأمم المتحدة، ونتيجة للإلغاء، فإن منظمتي هي:

1- اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي، 1980.

التعويض مشمول بالمادة 74-77 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي 1980. القاعدة العامة للقوانين الوطنية هي أن التعويض يمنح فقط عن الضرر، ويعرف الضرر بأنه الضرر الذي يلحق بالأشخاص. أطراف العقد مسؤولون عن الضرر الناجم عن فشل الطرف الآخر أو عدم احترامه لالتزاماته أو بحلول الوقت الذي كان يجب أن يتوقع فيه الضرر أو الإصابة. إذا: كان الضرر ناتجاً عن الضابط البشري أو ضابط الممتلكات. هذا المبدأ (المادة 94) مستمد من توقعات الأطراف في نفس الموقف دون فهم الموقف، لكنه لا يشكل قاعدة عامة من القانون الوطني تنطبق على المقاول إذا كان بسوء نية وفشل في الوفاء بواجباته، فإن الضرر، الذي يمكن توقعه وعرضي، يمثل الحادث بأكمله. إلا أن المعلقين على الاتفاقية اقترحوا

تطبيق المبدأ على هذه الحالة بغض النظر عن عدم وجود إذن صريح. وفيما يتعلق بـ (المادة 7/2)، تصف المادة القانون الذي يجب استخدامه في الحالات التي يتم فيها انتهاك نص الاتفاقية، ويقال إن هذا يتعلق بكل من الاحتيال والنظام العام. أما عن تعريفه، فتختلف قوانين البلدان المختلفة، مما يجعل من الصعب الجمع بين هذا المفهوم. وتستند عملية التقييم على عوامل مثل تكاليف الإصلاحات والخسارة أو الربح المفقود، سواء كانت خسارة أساسية أو خسارة معلنة. ومكونات أخرى. سيتم دعم العقد إذا حدث خرق كبير. (74)

ثانياً: تنص المادة (75) من الاتفاقية على أن المشترك يستحق تعويضاً في حال إنهاء العقد، ويكون هذا التعويض الإضافي مقابل شراء سلعة بديلة بالإضافة إلى خبرات التعويض الأخرى المذكورة في المادة (72)، ويعترف لنفس الحق للتاجر عند طلب إلغاء الطلب وإرجاع البضاعة مقابل تعويض. (75)

نتيجة لذلك، فإن التعويض هو نظام مصمم لمعالجة عقود البيع الدولية التي يتم خرقها، والغرض من النظام هو التعويض عن خسارة الإيرادات بسبب خرق العقد والأضرار الناجمة عن خرق العقد. في بعض الأحيان، يتم دمج التعويض في عقوبة أخرى. لا يمكن اعتبار هذا عقوبة تكميلية، لكنه يتبع التقدم النموذجي لمعالجة انتهاك العقد. يتم تنفيذ الحكم كعقوبة ويتم فرض أضرار إضافية بسبب التأخير في التسليم. يتم الحكم عليه. وينطبق الشيء نفسه عندما يتم إنهاء العقد بسبب التعويض أو بسبب عدم القدرة على الأداء على وجه التحديد أو بسبب انتهاك العقد، تعود الأطراف إلى حالتها الأصلية باستثناء الحالات التالية: واحدة من الحالات التالية: الأضرار الخاصة بانتهاك العقد. في هذه الحالة، يتم استخدام التعويض لمعالجة هذه الإصابات. بناءً على ذلك، نستنتج أن التعويض هو عقوبة لانتهاك عقد البيع الدولي، وهو متخصص في تطبيقه، وهو متناسب مع مقدار الضرر والعواقب المالية للعقد، ومقصود لأسباب مالية. إن الغرض من التعويض بموجب الاتفاقية هو إعادة الطرف المتضرر إلى الوضع الاقتصادي الذي كان سيكون عليه لو أنه اتبع شروط العقد ببساطة. (76)

إن القانون المدني العراقي يعترف بهذا الاتجاه ويجب تطبيقه عليه نظرياً وإذا لم يمكن تنفيذ المشروع عينياً يتم التعويض عنه ويمكن رفضه وفقاً للمادة 177 وهو مشروع بموجب القانون المدني وإذا تم تنفيذ المشروع عينياً يجوز أيضاً التعويض عن التأخير في الإنجاز وإذا تم تنفيذه جزئياً يجوز التعويض عن الجزء غير المنفذ. (77)

الفرع الثاني/ شروط التعويض في البيوع الدولية

حتى يحق للدائن الحصول على تعويض من المدين يجب أن تتوافر أركان المسؤولية التعاقدية في المدين وهي:

1- مخالفة العقد:

الخطأ التعاقدية هو فعلاً أو تأخراً للمدين في تنفيذ التزام تعاقدي، وهو ما يعرف أيضاً بالتقصير. فعندما يعجز أحد طرفي العقد عن الوفاء بالتزاماته بموجب العقد مثلاً فلا يحق للدائن مطالبة المدين بتنفيذ التزاماته التعاقدية. (78)

الخطأ هو الفشل في الإنجاز أو التأخير في الإنجاز، وكلاهما ناتج عن تصرفات المدين نفسه أو عن مساعدة شخص آخر، أو عن أداة يستخدمها المدين. المدينون الذين يؤدون. تنص أحكام اتفاقية فيينا المتعلقة بالتعويض على أنه إذا كان أحد الطرفين مستحقاً له، فيجب أن يكون الطرف الآخر قد انتهك التزاماته التعاقدية من أجل الحصول عليه. (79)

2-الضرر :

الضرر هو العنصر الثاني للمسؤولية التعاقدية، وهو الضرر الذي يعاني منه الشخص نتيجة لانتهاك حقوقه أو مصالحه المشروعة. تتناول اتفاقية فيينا الضرر المحتمل الناجم عن فشل المدين في الوفاء بمسؤولياته، تنص المادة 74 من الاتفاقية على أن الضرر متوقع إذا كان المدين المهمل هو المسؤول. من خلال استخدام كل من المعايير الموضوعية والموضوعية، فإن ضرورة التنبؤ بالضرر مطلوبة، حتى لو كان الدين احتياطياً أو يحتوي على أخطاء كبيرة، لا يمكن استبعاد إمكانية التنبؤ بالضرر. (80)

3-العلاقة السببية :

أحد عناصر المسؤولية التعاقدية هو أن يرتكب أحد طرفي العقد خطأ تعاقدياً في البيع الدولي للبضائع يتسبب في ضرر للطرف الآخر. يجب أن يكون الضرر ناتجاً عن خطأ المدين ويجب تحديده ومباشرته. (81)

4-الإعذار:

يتم أعذار المدين بعدة أساليب تتمثل في أن يتم الأعذار عن طريق المدين بورقة رسمية من أوراق المحضرين و يقوم مقام الإعذار الأوراق الرسمية المشابهة مثل صحيفة الدعوى أي التكليف بالحضور أمام المحكمة، ولو رفعت الدعوى أمام محكمة غير مخصصة، والتنبيه الرسمي الذي يسبق التنفيذ، وكذلك محضر الحجز وهو من أعمال التنفيذ. فلا يكفي أعذار المدين بأية ورقة ولو كانت في خطاب مسجل أو برقية. يمكن الاتفاق على أن يتم الأعذار بأي صورة من الصور بمجرد الإخطار الشفوي وعلى الدائن عبء إثبات وقوع الأعذار. (82)

أما في الفسخ فيستحق التعويض بعد تحقق الشروط الآتية سواء كان المدعي هو البائع أو المشتري وهي:

- 1- أن يكون فسخ العقد وفقاً لأحكام الاتفاقية وإلا ردت المحكمة طلب التعويض إن لم تتوافر شروط الفسخ
- 2- يجب أن يتم الشراء وإعادة البيع بطريقة معقولة، أي في أفضل الظروف الممكنة، وذلك بالنسبة للبائع للحصول على أعلى سعر ممكن، وبالنسبة للمشتري يجب أن يكون الشراء. وعلى أية حال، فإن المعقولة لا تعني أن عملية الشراء أو البيع يجب أن تتم بنفس الشروط المنصوص عليها في العقد. ويمكن القول أن معيار العقلانية هنا يجب أن يتحدد على أساس المعايير المادية. وهذا سلوك إنسان عاقل

3- وان يتم الشراء وإعادة البيع خلال مدة معقولة بعد الفسخ فلا يجوز ان يكون استعمال هذا الحق وسيلة للأضرار بالطرف الآخر فلا يجوز له أن يترأخى في استعمال الحق من أجل ان تتغير الأسعار لصالحه أن الشراء أو إعادة البيع يؤدي إما إلى شراء سلعة بديلة بنفس الثمن المنصوص عليه في العقد المفسوخ أو الشراء بأعلى منه أو بأقل منه.⁽⁸³⁾

المطلب الثاني/ تحديد التعويض في البيوع الدولية والاعفاء والتخفيف عنه

لتحديد التعويض وكيفية الاعفاء والتخفيف منه قسمنا هذا المطلب الى فرعين في الفرع الاول نحدد التعويض في البيوع الدولية وفي الفرع الثاني نبحث الاعفاء والتخفيف عن التعويض في البيوع الدولية

الفرع الاول/ تحديد التعويض في البيوع الدولية

ولا نحدد الاتفاقية كيفية تقدير الخسائر المتكبدة أو الأرباح المفقودة، والتي ستكون من مسؤولية القاضي أو المحكم إذا تم تقديم النزاع إلى قاض أو محكم. ومع ذلك، تشمل أمثلة الخسائر التكاليف التي يتكبدها البائع في شراء البضائع. المواد الخام اللازمة لصنع البضائع، وأجور العمال الذين تم التعاقد معهم خصيصاً لتصنيع البضائع، وتكاليف الشحن، ومن الأمثلة على ذلك: الربح الذي يأمل المشتري تحقيقه من خلال إعادة بيع البضائع في بلده. قد يؤدي عدم تنفيذ البائع للعقد إلى توقف مصنع المشتري عن الإنتاج، مما يؤدي إلى خسائر فعلية. كما حرمة من الدخل الذي كان سيحصل عليه لو استمر في العمل في مصنعه⁽⁸⁴⁾ إذا كان من القاعدة العامة تقدير التعويض على أساس الخسائر المتكبدة والأرباح المفقودة، فإن الاتفاقية تنص على طريقة بديلة لتقدير التعويض بغض النظر عما إذا كان الطرف المتضرر يعلن إنهاء العقد أو الحفاظ على العقد إذا أعلن الطرف المتضرر إنهاء العقد، سيتم تقدير التعويض، وهو بديل عن التداول.

1- يجب إنهاء العقد.

تمنح المادة 75 من اتفاقية فيينا⁽⁸⁵⁾ هناك طريقة خاصة يمارس بها الطرف المتضرر حقه في إنهاء العقد للتعويض عن الخسائر التي لحقت به نتيجة الإخلال بالعقد، وذلك من خلال التوصل إلى صفقة بديلة للحصول على النتائج المتوقعة من إبرام العقد. العقد والتعويض المالي. يهدف التعويض عن أي أضرار قد تكون موجودة بعد إبرام الاتفاقية إلى تحقيق أداء العقد الدولي في أسرع وقت ممكن.⁽⁸⁶⁾ ومن أجل تطبيق المادة 75 المذكورة أعلاه، يجب على الطرف المتضرر إنهاء العقد والدخول في اتفاقية استبدال بشروط معقولة بعد الإنهاء.

أ- يجب إنهاء العقد:

وفقاً للمادة 75 من اتفاقية فيينا لعام 1980، يجب على الطرف الذي لحقه الضرر نتيجة العقد أن يقوم أولاً بفسخه، تبعاً للاتفاق، إذا لم تتوفر شروط إنهاء العقد، فإن المحكمة ستفرض طلب التعويض.⁽⁸⁷⁾ إنهاء العقد وفقاً لأحكام المادتين (49) و(64) فإن الظروف التي يجوز فيها إنهاء العقد هي () أي أن الطرف الذي يطلب تعويضاً إضافياً وفقاً للمادة (75) هو الطرف الذي أنهى العقد. وعلى هذا الأساس قضت أعلى محكمة في المنطقة (نورمبرغ) بأن البائع الذي يعيد بيع البضائع بعد إعلان المشتري فسخ العقد لا يحق له الحصول على تعويض بموجب المادة (75).⁽⁸⁸⁾ ولكن إحدى المحاكم رفضت السماح بذلك، مشيرة إلى أنه عندما يكون الدين غير قادر بشكل واضح على الوفاء بالعقد، فيجب إنهاء العقد من أجل الحصول على تعويض إضافي. وهذا الرأي صحيح بالضرورة. ولزيادة أهمية حسن النية في التجارة الدولية، ينص القرار على أنه بسبب ضرورة زيادة أهمية حسن النية في التجارة الدولية، يمكن للمشتري المتضرر الحصول على تعويض وفقاً لقواعد المادة 75 دون الحاجة إلى إثبات ذلك. ويعتبر العقد باطلاً إذا تمكن البائع من إثبات عدم قدرته على الوفاء به.⁽⁸⁹⁾

أ- عقد الصفقة البديلة

خلال فترة معقولة بعد الإلغاء، يتم تقدير هذه الفترة بناءً على طبيعة البضاعة والظروف الخاصة بكل حالة، على ألا تستمر لفترة طويلة من الزمن. وعلى هذا الأساس قررت إحدى المحاكم إعادة بيع الخردة المعدنية خلال عامين. تعد عدة أشهر من تاريخ إلغاء العقد من قبل البائع فترة معقولة، وقضى حكم آخر بأن البائع المتضرر أعاد بيع المطبوعة خلال ستة أشهر بعد انتهاء المدة الإضافية الممنوحة للمشتري بموجب المادة 63 للتنفيذ، في اتخاذ الإجراءات اللازمة خلال فترة زمنية معقولة.⁽⁹⁰⁾

ب- إتمام المعاملة البديلة بطريقة معقولة:

وهذا لا يعني أن الصفقة تمت بأفضل سعر ممكن، لأن وقت الدائن قصير ولا يمكن أن يطلب منه إجراء دراسة متعمقة للسوق، وكل ما يتطلبه الأمر هو أن يقوم بتقييمه بناءً على كافة الظروف. للقضية وطبيعة البضاعة اترك الأمر للقاضي أو المحكم، إلا إذا كان هو البائع. إذا لم يتم إعادة بيع البضاعة، أو قام المشتري بشراء بديل، أو لم يتم استيفاء شروط تطبيق المادة 75، فسيتم التعويض الإضافي في حالة إنهاء العقد. ويسري عليه نص المادة (76) من الاتفاقية.⁽⁹¹⁾ تنص هذه المادة على أنه إذا ألغى العقد ولم يرق الطرف الطالب بشراء أو إعادة بيع البضاعة وفقاً لمتطلبات المادة (75)، وكانت البضاعة لها سعر حالي، فيمكنه الحصول على تعويض، والتعويض هو الفرق بين السعر المنصوص عليه في العقد والسعر الحالي وقت الإلغاء. إذا استلم الطرف طالب الإلغاء البضاعة فعلياً، يتم احتساب ودیعة إضافية على أساس الفرق بين السعر في العقد والسعر الحالي. لا يوجد وقت فعلي للفتح.⁽⁹²⁾ تم تصميم القاعدة النهائية لمنع المشتري من الاستفادة من حدوث متوقع في السوق عن طريق تأخير إعلان الإلغاء، وبالتالي تغيير سعر السوق لصالحه. وتقرر أنه إذا استلم البضاعة بالفعل، فإن الفرق سيكون على أساس السعر السائد وقت الاستلام وليس السعر وقت إعلان الإلغاء.⁽⁹³⁾

1- الغرامة إذا لم تتم الصفقة بنجاح

ينص الاتفاق على تحديد التعويض في حالة إنهاء العقد وعدم التوصل إلى صفقة بديلة مماثلة للطرف المتضرر. ويمنح الاتفاق الطرف المستحق للتعويض الحق في المطالبة به إذا فسخ العقد وكانت البضاعة لها قيمة حالية. وإذا لم يتم الشراء أو البيع وفقاً لأحكام المادة (75)، يتم تحديد الفرق بين سعر العقد والسعر الحالي وقت إنهاء العقد، وكذلك التعويضات الأخرى المرتبطة بالعقد. ويمكن تحقيق متطلبات المادة 74. يتعلق الاتفاق بالوقت المحدد للشراء كوقت الإلغاء، ومع ذلك، يضيف أنه إذا حدث الإلغاء بعد أن استلم الطرف المعني البضاعة بالفعل، على سبيل المثال، لقد تولى بالفعل مناصبه، فهذه هي التكلفة الحالية. هذا مهم. تكلفة سعر التسليم وقت التسليم. ينص الاتفاق على مكان السعر السائد باعتباره المكان الذي سيتم تسليم البضائع فيه، إذا لم يتم تحديد مكان آخر، سيتم تحديد سعر البضائع مع الأخذ في الاعتبار الفرق في تكلفة نقل البضائع.⁽⁹⁴⁾

الفرع الثاني/ الاعفاء والتخفيف عن التعويض في البيوع الدولية

أولاً: خصم المبيعات الدولية

وتتناول المادتان (79) و(80) من الاتفاقية الإعفاءات والإعفاءات في المبيعات الدولية، وهي ممارسة تحرر العقود من خلال تخصيص الشروط التي تكون موضوع الإعفاءات وفي بعض الأحيان تحديد مقدار الإعفاء. وأحياناً ينص على تعريف الحصانة في حالة القوة القاهرة في التشريعات الوطنية ويسمى حالة قوة القاهرة، لذلك لا يوجد اتفاق ولا تقبلها بعض الدول. وقد لوحظ منذ وقت ليس ببعيد أن الاتفاقية لم ترغب في استخدام أي اسم لاختلاف التفسير، وذلك لتحقيق هدفها المنشود وهو التوحيد الدولي، حيث نصت المادة 79 على أنه "إذا ثبت أن عدم تنفيذ التزام ما كان بسبب عائق ناجم عن ظروف خارجة عن إرادته وكان نتيجة لقوة القاهرة لن يكون أي من الطرفين مسؤولاً عن الفشل في أداء التزاماته إذا لم يكن من المتوقع بشكل معقول أنه كان سيأخذ العائق في الاعتبار في ذلك الوقت." إن إبرام العقد أو إمكانية تجنب عواقبه أو عواقبه أو التغلب عليها هي استثناءات يقررها الاتفاق.⁽⁹⁵⁾

1- العوائق (القوة القاهرة)

تتبع اتفاقية فيينا نفس المبادئ التي تحكم قاعدة القوة القاهرة في نظامنا القانوني: فإذا توافرت شروط القوة القاهرة، يتم التنازل عن الدين، ولا تنطبق القواعد العامة للتعويض في هذه الحالة. وتفتقر اتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي للبضائع إلى تعريف رسمي للعقبات، بل إنها توضح طبيعتها وآثارها من خلال البنود المتعلقة بالعقبات، لذا فهناك مجموعة متنوعة من التعريفات القانونية للقوة القاهرة. وباعتبارها حدثاً ضاراً لا رجعة فيه يحدث دون إشعار مسبق، فإن مصدر الحدث هو شيء سلبي خارجي للحدث، ويمكن أيضاً أن يُطلق عليه حدث خارجي سلبي لا يمكن منعه وينتج عنه ضرر.⁽⁹⁶⁾ القوة القاهرة هي حدث غير متوقع ولا يمكن منعه، قد يحدث بسبب أفعال الإنسان (مثل الحروب) أو أفعال طبيعية (مثل الزلازل والفيضانات)، ولها الشروط التالية:

أ- أن يكون الحدث خارجاً عن سيطرة المدين: فقد نصت اتفاقية فيينا لعام 1980 على وجوب استيفاء هذا الشرط حيث أن المادة 79 تشترط أن يكون الحدث خارجاً عن تصرفات المدين.⁽⁹⁷⁾ وهذا ما تقوله الاتفاقية، حيث نصت على أنه خارج عن إرادتها، أي أنه لا يمكن أن يعزى إلى تصرفات المدين، مثل فشل البائع في تسليم البضائع لعدم حصوله على رخصة التصدير اللازمة أو عدم حصول المشتري على رخصة التصدير اللازمة. العملات الأجنبية اللازمة للحصول على الترخيص دون القدرة على دفع الثمن.⁽⁹⁸⁾

ب- غير متوقع: ثانياً، يجب أن يكون الاحتمال غير متوقع ويجب أن ينص الاتفاق على أنه لا ينبغي أن يتوقع من المتعاقد أن يأخذ في الاعتبار العائق عند اتخاذ القرار بشأن العقد، سواء بسبب الظروف أو الوقت المحدد لحدوثه، ويجب عليه القيام بذلك. إن كون المعقولة متوقعة يسبب الاعتقاد بأن المعيار الذي تقاس به التوقعات موضوعي، أي توقعات الناس العاديين، وليس وجهة نظر المدينين وقت الكشف. على غرار هذا الوضع.⁽⁹⁹⁾

ت- لا يمكن تجنب الحادث أو تجنبه: يجب أن يكون الحادث لا يمكن تجنبه أو أن يكون له عواقب لا يمكن تجنبها أو التغلب عليها، مما يعني أن المدين ملزم ببذل قصارى جهده لمنع وقوع الحادث. ، فعليه أن يعمل جاهداً للتغلب على ذلك. وعليه بدوره أن ينتبه إلى تأثير الحادث ويمنع حدوثه أو يحد منه. فإذا لم يتخذ المدين هذا الاحتياط اتخذ الإجراء. ولا يمكن إعفاؤه من المسؤولية.⁽¹⁰⁰⁾

د- الإخطار بالعوائق.

إذا توافرت الشروط المذكورة أعلاه، وجب إخطار الطرف المدين بوجود العائق، وإذا لم يصل الإخطار إلى الطرف الآخر في مدة معقولة، وجب إخطار الطرف الذي تخلف عن القيام بواجباته بوجود العائق، وإذا كان الطرف الذي تخلف عن القيام بواجباته على علم بوجود العائق أو كان ملزماً بمعرفته، فإنه يكون مسؤولاً عن الخسائر المالية التي نتجت عن عدم تلقيه المعلومات المذكورة أعلاه.⁽¹⁰¹⁾

الإخطار هو إبلاغ الدائن بوقوع العائق في أسرع وقت ممكن حتى يتمكن من اتخاذ الإجراءات المناسبة لمنع النتائج الضارة للحدث، خاصة في هذه الحالة، يعد الإخطار وسيلة مهمة لإثبات الحدث ونتائجه. يتفق الطرفان بشكل عام على أن الإخطار يجب أن يتضمن شهادة من جهة رسمية تؤكد وقوع الحدث وعواقبه على تنفيذ العقد.⁽¹⁰²⁾

2- عدم التنفيذ بسبب تصرفات المقاولين الآخرين

قد يكون عدم قدرة المتعاقد على الوفاء بالتزاماته ناتجاً عن أفعال أو امتناع متعاقدين آخرين يجعله عاجزاً عن الوفاء بالواجبات، وفي هذه الحالة لا يجوز إجباره على الوفاء بالواجبات أو تحمل المسؤولية. وتتضمن اتفاقية فيينا شرطاً ينص على أنه لا يجوز لأي من الطرفين أن يطلب من الطرف الآخر عدم الوفاء بالتزامه إذا كان عدم قيام الأخير بذلك ناتجاً عن فعل أو امتناع أحد الطرفين.. ويجب توافر هذه الشروط الثلاثة حتى يكون هذا الشرط سارياً:

أ- عدم الوفاء من جانب المدين: أولاً، يجب ألا يقوم أحد المتعاقدين بأداء واجباته، إذا كان ذلك بسبب عدم القدرة على الأداء مما يؤدي إلى الإعفاء من الدفع. وتنقسم المسؤولية عن الفشل المؤكد في الأداء من جانب البائع أو المشتري، فضلاً عن أي التزام مرتبط، بين الطرفين. والعيب هو. (103)

أ- فعل الدائن أو تقصيره: تصرف الدائن أو تقصيره يجب أن يتسبب في عدم قدرة المدين على أداء التزاماته، ولكن يجب أن يتسبب الفعل في عدم قدرة المدين على أداء التزاماته. فرض. (104)

ب- السبب: يجب أن يكون هناك سبب لأفعال الدائن أو امتناعه عن القيام بأي فعل ذي صلة بفشل المدين في الدفع، ويقع عبء الإثبات على المدين الذي يرفض الدفع. (105)

ثانياً: تخفيض التعويض عن المشتريات الدولية

بعد تخفيض السعر، يمنح الاتفاق المشتري آلية قانونية يمكن استخدامها في حال فشل البائع في الوفاء بالتزاماته التعاقدية، ويظل المشتري جزءاً من العقد على الرغم من وجود خرق، ويتم تحديد نطاق الخرق ذي الصلة بتخفيض السعر للمشتري. بالإضافة إلى ذلك، يوضح الاتفاق للمشتري الشروط التي لن يتم بموجبها تخفيض السعر كما هو محدد في المادة 50 من اتفاقية فيينا لعام 1980. على الرغم من فشل البائع في الوفاء بالتزامه بالامتنال، لا يزال تخفيض السعر يعتبر وسيلة مشروعة للاتفاقية التي حصل عليها المشتري، حيث لا يزال العقد بين البائع والمشتري ساري المفعول والمشتري سعيد بانخفاض السعر. يعتبر السعر المخفض أحد الحقوق الأولى للمستهلك المدرجة في المادة 50 من اتفاقية فيينا. (106)

إذا نفذ المشتري العقد على الرغم من عدم امتثال البائع، وكانت الطريقة ذات صلة عندما فشل البائع في الوفاء بالتزامه بالعناية، على سبيل المثال عندما يقدم كمية أقل أو كمية معينة، يُعتبر المشتري قد خفض السعر، سواء تم دفعه مقدماً أم لا. يتم تقدير المبلغ من قبل المشتري، ولا يتم أخذ التكلفة في الاعتبار في حسابات اتفاقية فيينا. وبالتالي فإن التقييم المجاني يعمل كعتبة للفرق بين القيمة الفعلية للسلع المسلمة وقيمة السلع عند تسليمها. سيكون من المفيد إذا تمكنوا من الاندماج في هذه المرحلة. (107) تنص المادة 20 من اتفاقية فيينا لسنة 1980 على أنه يجب توافر الشروط اللازمة لتخفيض الثمن، وتتلخص هذه الشروط فيما يلي: - إخطار البائع: يجب على المشتري أن يبلغ البائع بالتزامه باتباع شروط الاتفاق، والتي تنص على أن البيان بأن العقد لم يعد ذا صلة غير قابل للتنفيذ إلا إذا تم إنهاء العقد فعلياً. يتم إخطار التاجر. الطرف الآخر (108)

- عيوب المطابقة: لا يجوز للمستهلك التفاوض على سعر أقل إلا إذا كانت البضاعة بها عيوب لا تتفق مع العقد، على سبيل المثال إذا كانت كمية ونوعية البضاعة المعنية متوافقة مع المادة 1. تنص المادة 50 من اتفاقية فيينا لعام 1980 على أنه إذا اعترض البائع على المبدأ أو القيمة، فيجب على المشتري تحديد مبلغ التخفيض، مع مراعاة النسبة المئوية المقدرة المخفضة المدرجة في المادة 50 من اتفاقية فيينا لعام 1980. اتفاقية فيينا لعام 1980، وليس إذا اعترض المستهلك على الرد على الشكوى، فلا يوجد لديك بديل سوى رفع النزاع إلى المحكمة. (109)

وبعد التحليل السابق نستنتج أن الاتفاق الخاص بين الدائن والمدين يجب أن يتضمن شروط التخفيف أو التخفيض أو الزيادة، وتدل الشروط على وجوب إعفاء أي من المدينين من مسؤوليته، أو إبراءه من كل مسؤولية، باستثناء حالات السرقة والخطأ الجسيم، أو حيث يتم تخفيف هذه المسؤولية. (110)

الخاتمة

النتائج:

- 1- عقد البيع الدولي هو وثيقة تعاقدية تتضمن عنصراً أجنبياً، أو يرتبط العقد بأنظمة قانونية متعددة، أو توجد سلع دولية، أو توجد رابطة تفيد التجارة الدولية.
- 2- وجود منظمات دولية وهيئات مهنية مخصصة لوضع قواعد عالمية بشأن هذا العقد.
- مع فشل الأنظمة الوطنية الحديثة في مواكبة الحجم المتزايد للمعاملات التجارية الدولية، عادت مجتمعات الأعمال الدولية إلى الممارسات والتقاليد التجارية الدولية.
- 4- عقود البيع الدولية تعتمد في المقام الأول على نية المتعاقدين، مما ينتج عنه عقد مكتف ذاتياً.
- 5- كثيراً ما تسبق اتفاقيات البيع الدولية مفاوضات طويلة وصعبة ومكلفة، لكنها يمكن أن تحمي الطرفين من الصراعات المستقبلية، وينجح القول: من الأفضل أن يكون هناك عقد فاشل من أن تكون هناك مفاوضات فاشلة.
- 6- تعتبر الاتفاقية الدولية بشأن بيع البضائع عقداً شكلياً بين الطرفين لأنها تنص على مسؤوليات البائع والمشتري، وكذلك عواقب انتهاك هذه المسؤوليات، وهذه القواعد تختلف عن القواعد الموضوعية للقانون الدولي.
- 7- قد يخل أحد الطرفين بالتزامه في هذه الحالة، وقد يؤدي هذا الإخلال إلى مجموعة من العقوبات، وتنقسم الأخيرة إلى فئتين: العقوبة الأصلية، وهي الجانب المادي للعقد، والتي تنطوي على الالتزام بتنفيذه، وهي مذكورة في الملحق. العقد.

- 8- تنظم اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع لعام 1980 القواعد المتعلقة بالمسؤولية عن بيع البضائع وفقاً للمواد 25 إلى 88، وتحدد مسؤوليات كل من البائع والمشتري فيما يتعلق بعواقب وخروقات البيع.
- 9- وفقاً لشروط العقد والاتفاق بشأن هذا الموضوع، تكون مسؤوليته:
- أ- العقوبة هي تعويض البضائع أو إصلاح العيب. النوع الثاني من العقوبة هو عقوبة الفسخ، والتي تسبب في تحرير السندات التعاقدية، وبالتالي إعادة جميع الشروط إلى ما كانت عليه قبل العقد. استخلاص النتائج.
- ب- العقوبات الوفاة والعقوبات التكميلية المتمثلة بالتعويضات تهدف إلى تعويض أحد الطرفين عن التكاليف التي قد يتحملها نتيجة لعبوب الطرف الآخر، ويكون الطرف حالياً في منتصف عملية التنفيذ.
- وتسمى التدابير الوفاة بموجب اتفاقية فيينا بتخفيضات الأسعار، وتعرف أيضاً بتخفيضات الكمية، وتتعلق الأخيرة بمدى امتثال البضائع لمتطلبات الاتفاقية من حيث الجودة والكمية.
- 10- يستند التعويض إلى الالتزام التعاقدية بدفع ثمن الأضرار المباشرة المتوقعة، وكذلك الالتزام بدفع ثمن الأضرار المباشرة العرضية وغير المقصودة. وفي جميع الأحوال، يجب ألا يزيد التعويض عما كان متوقعاً في الموقف.
- 11- السماح باستبعاد التعويض من المسؤولية التعاقدية، وهذا الشرط غير ذي صلة بالمسؤولية التقصيرية، لأنه لا يمكن حجز المبلغ لإفراج سابق. الضرر الناجم عن انتهاك الالتزامات القانونية..
- المقترحات :**

- كان ينبغي على واضعي اتفاقية فيينا لعام 1980 أن يحددوا بشكل واضح القواعد المتعلقة بالالتزام بنقل الملكية، وكان ينبغي عليهم أيضاً تضمين قواعد أخرى متعلقة بالمسؤولية. إضافة إلى مقترحات أخرى وعلى النحو الآتي :
- 1- فصل الالتزامات التعاقدية لكل طرف عن الجزاءات عند خرقهم للعقد في قسم منفصل، وهذا من شأنه تجنب التكاليف المكررة ولن يتم ذكرها في سياق الجزاءات.
- 2- تعتبر اتفاقية فيينا 1980 أن رفع الجزاء هو الأولوية القصوى، ويعتبر الجزاء أكثر شدة وقسوة. إذ يجب تقديم التعويض قبل الإنهاء لأنه يمنع الضرر ويقلل الخسارة.
- 3- يجب إعادة النظر في قواعد اتفاقية فيينا لعام 1980 من أجل تحقيق الهدف النهائي المتمثل في توحيد القانون المنظم للمعاملات التجارية، وخلق اقتصاد دولي جديد.
- 4- نقترح تحديد وقت الإخلال بالالتزامات العقدية في البيوع الدولية على وجه الدقة وجعله قاعدة ملزمة بنص الاتفاقية ويتحمل الطرف المخل بها المسؤولية.
- 5- وأخيراً نقترح على المشرع العراقي بسن قانون متخصص للتحكيم التجاري الدولي يستند إلى أحدث الأحكام القانونية والعملية في مجال التجارة الدولية ويتخذ من قواعد التحكيم التجاري الدولي نموذجاً له.

الهوامش

- (1) محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2006، ص 10
- (2) اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، فيينا، 1980
- (3) منير قرمان، البيوع التجارية، ط 1 دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 165
- (4) اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، فيينا، 1980
- (5) هشام علي صادق القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، منشأة المعارف، مصر، 1995، ص 59
- (6) طالب حسن موسى قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2005، ص 27
- (7) اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، فيينا، 1980
- (8) هشام علي صادق، مرجع سابق، ص 60
- (9) عصام نجاح، الصفة الدولية للعقد - عقود التجارة الدولية، طلبة ماستر، قانون أعمال معهد الحقوق جامعة 8 ماي 1945 قالمة، السنة الجامعية 2015
- (10) طالب حسن موسى المرجع السابق، ص 24.
- (11) عمر سعد الله المرجع السابق، ص 160
- (12) د. سعيد مبارك و د. طه ملا حويش و د. صاحب الفتلاوي، الموجز في العقود المسماة، دار الحكمة، بغداد، 1993، ص 9
- (13) السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، بيروت، دار إحياء التراث، ج 1، 1967، ص 152
- (14) محمد يوسف الزغبى، العقود المسماة شرح عقد البيع في القانون المدني، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 22
- (15) الياس ناصيف، العقود الدولية العقود الانتمانية في القانون المقارن، الطبعة الأولى، توزيع منشورات الحلبي الحقوقية. لبنان، 2000، ص 36
- (16) محمد يوسف الزغبى، مرجع سابق، ص 23
- (17) عمار شاوي عصام وأميرة بن قراط، عقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة التخرج لنيل شهادة الماستر في القانون، جامعة 8 ماي 5491 قالمة، الجزائر، 2016، ص 21
- (18) حسام الدين عبد الغنى الصغيرة، تفسير اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولية للبضائع، دار النهضة - العربية، مصر، 2001، ص 43

- (19) اتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لعام 1980
- (20) اتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لعام 1980
- (21) حسام الدين عبد الغني الصغير المرجع السابق
- (22) محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 29
- (23) المرجع نفسه، ص 53
- (24) المرجع نفسه، ص 59
- (25) محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراية للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2012، ص 61 .
- (26) اتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لعام 1980
- (27) نصيب نصر الدين، النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر، جامعة قاصدي مرباح ورقلة – الجزائر، 2017، ص 16
- (28) المصدر نفسه، ص 17
- (29) اتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لعام 1980
- (30) محمد نصر محمد، المرجع السابق، ص 70
- (31) محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، دار النهضة العربية، 1992، ص 79
- (32) محمد نصر محمد، نفس المرجع، ص 80
- (33) جعفر الفضلي، الوجيز في العقود المدنية (البيع - الإيجار - المقاولة)، ط3، عمان-الأردن، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2014، ص 76
- (34) د أماروز لطيفة، التزامات البائع بتسليم المبيع في القانون الجزائري، أطروحة الدكتوراه، تيري وزو، 2011، ص 11
- (35) أحمد السعيد الزقرد أصول قانون التجارة الدولية البيع الدولي للبضائع، المكتبة العصرية، جامعة المنصورة، ط2، 2010، ص 132
- (36) محسن شفيق، إتفاقية لاهاي لعام 1964 بشأن البيع الدولي للمنقولات المادية، القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1973-1972
- (37) محمود سمير الشرقاوي، الإلتزام بالتسليم في عقد بيع البضائع "دراسة مقارنة"، بحث منشور في مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والإقتصادية، مارس 1976، العددان الأول والثاني، ص 351
- (38) اتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لعام 1980
- (39) جودت هندي، التزام البائع بتسليم المبيع وفق أحكام اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي لعام 1980، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 28، ع 2، جامعة دمشق، كلية الحقوق، 2012، ص 8
- (40) نصيب نصر الدين، النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر الى جامعة قاصدي مرباح ورقلة - كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2017، ص 25
- (41) سعدي بلال، عقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة ماستر مقدمة الى جامعة محمد خيضر بسكرة كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2020، ص 43
- (42) سعدي بلال، مصدر سابق، ص 45
- (43) محمد حسين منصور، أحكام البيع التقليدية والإلكترونية والدولية وحماية المستهلك، دون طبعة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 206، ص 382
- (44) محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص 174
- (45) الياس ناصيف، مرجع سابق، ص 598
- (46) محسن شفيق، إتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع، القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1972، ص 205
- (47) خالد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا لعام 1980، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2000، من 79
- (48) شبة سفيان، مرجع سابق، ص 347
- (49) فتحي عبد الرحيم، الوجيز في العقود المدنية المسماة، ج1، عقد البيع، مكتبة دار القم، المنصورة، ط3، ص 272
- (50) أحمد هاني محمد السيد أبو العنين، الفحص والإخطار كواجب على المشتري في اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقد البيع الدولي للبضائع، رسالة دكتوراه، جامعة المنوفية، كلية الحقوق، 2005، ص 10
- (51) طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 185
- (52) وذلك طبقا للمادة 39/1 من اتفاقية فيينا 1980
- (53) طبقا للمادة 39/1 من اتفاقية لاهاي 1964
- (54) عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، دار هومه الجزائر، ط1، 2007، ص 743 .
- (55) طالب حسن موسى، الموجز في القانون التجارة الدولية طبعة 1، دار الثقافة لنشر والتوزيع، عمان، 2002، ص 541
- (56) عمر سعد الله، مرجع فسابق، ص 339، ص 341
- (57) رمضان ابو السعد، مصادر الإلتزام، دار الجامعة الجديدة للنشر، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، 2007، ص 150
- (58) عمر سعد الله، المرجع السابق، ص 342
- (59) تقابلها م (157) مدني مصري
- (60) د. لبيب محمد شنب، الجود المبترس بالعقد، دراسة في القانون الأمريكي مقارنة بالقانونين الفرنسي والمصري، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، القاهرة، 1960، ص 4

- (61) د. حسن علي الذنون ، النظرية العامة للالتزام ، ج 1 ، مصادر الالتزام ، بغداد ، 1970 ، ص 204
- (62) المادة (211) من القانون المدني العراقي
- (63) نص المادة (425) من القانون المدني العراقي
- (64) السنيهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الاول العقد، ط3 دار النهضة العربية، القاهرة ، 1981، ص 969
- (65) عبد المجيد الحكيم ، مصدر سابق ذكره ، ص 427
- (66) المادة 131 من قانون المدني الجزائري
- (67) محمد سعدي الصبري ، مرجع سابق، ص 163
- (68) عمر سعد الله ، مرجع سابق، ص 351
- (69) المادة 221 القانون المدني المصري
- (70) د يوسف عبيدات ، مصادر الالتزام ، الطبعة الثالثة ، دار المسيرة ، عمان ، 2016 ، ص 21 - 22
- (71) علي الفيّلي، 2018 الحرية العقدية مفهوم قديم وواقع متجدد، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، بدون مجلد عدد خامس 8- 19
- (72) حميدة موميري ، تنفيذ عقد البيع الدولي للبضائع دراسة مقارنة بين القانون الداخلي و اتفاقية فيينا المتعلقة بعقد البيع الدولي للبضائع مذكرة الماجستير عقود ومسؤولية جامعة أمحمد بومرة ، الجزائر ، 2014 ، ص 120
- (73) عمر سعد الله، المرجع السابق، ص 351
- (74) طالب محسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة، جامعة باريس، 1423 هـ - 2008 م، ص 209
- (75) محمود علي صيرة ، ترجمة العقود التجارية، منشأة المعارف ، الإسكندرية ، ص 99
- (76) المادة (168) من القانون المدني العراقي، وتقابلها المادة (215) مدني مصري
- (77) د. عبد المجيد الحكي ، عبد الباقي البكري، محمد طه البشير، مصدر سابق، ص 44
- (78) محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، النظرية العامة للالتزام مصادر الالتزام العقد والإدارة المنفردة، دراسة مقارنة في القوانين العرب ، ص 311
- (79) حميدة قوميري، المرجع السابق، ص 122
- (80) المرجع نفسه، ص 124، 125
- (81) عمر سعد الله، المرجع السابق، ص 342
- (82) محمد حسين منصور مرجع سابق ، ص 51
- (83) محمود علي صيرة ، مصدر سابق ، ص 99
- (84) أسامة حجازي المسدي، مرجع سابق، ص 290
- (85) تنص المادة 75 من إتفاقية فيينا لعام 1980
- (86) بن زروق فتيحة، المرجع السابق، ص 114
- (87) طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 209
- (88) قضية كلاوت رقم 362 المحكمة العليا المنطقة نورنبوغ المانيا 27/4/1999
- (89) عمر سعد الله ، مرجع سابق ، ص 342
- (90) طالب حسن موسى، مرجع السابق ، ص 209
- (91) د. محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، مصدر سابق، ص 212
- (92) طالب حسن موسى، مرجع سابق ، ص 211
- (93) أسامة حجاز ، مصدر سابق ، 293
- (94) أسامة حجاز ، مصدر سابق ، 293-295
- (95) محسن شفيق، مصدر سابق ، ص 7
- (96) حميدة قوميري، المرجع السابق، ص 142
- (97) نص المادة 79/1 من إتفاقية فيينا لعام 1980
- (98) أسامة حجازي المسدي، المرجع السابق، ص 179
- (99) أسامة حجازي المسدي، المرجع نفسه، ص 180.
- (100) بن زروق فتيحة، المرجع السابق، ص 120
- (101) بن زروق فتيحة المرجع السابق، ص 120
- (102) أسامة حجازي المسدي، المرجع السابق، ص 181
- (103) أسامة حجازي المسدي، المرجع السابق، ص 184
- (104) حميدة قوميري المرجع السابق، ص 149
- (105) عبد الحميد خالد أحمد المرجع السابق، ص 42
- (106) نص المادة 50 من إتفاقية فيينا 1980
- (107) طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 193
- (108) حميدة قوميري، المرجع السابق، ص 97
- (109) جونت هندي ، مرجع سابق، ص 99.
- (110) يوسف عبيدات ، مصادر الالتزام ، مرجع سابق ، ص 15 - 16

المصادر:

أولاً: القرآن الكريم

ثانياً: المصادر العربية:

1- الكتب العربية:

- أحمد السعيد الزرقد أصول قانون التجارة الدولية البيع الدولي للبضائع، المكتبة العصرية، جامعة المنصورة، ط2، 2010
- جعفر الفضلي، الوجيز في العقود المدنية(البيع- الإيجار- المقاولة)، ط3، عمان الأردن، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2014
- حسام الدين عبد الغنى، تفسير اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولية للبضائع، دار النهضة العربية، مصر، 2001
- د. حسن علي الذنون، النظرية العامة للالتزام، ج1، مصادر الالتزام، بغداد، 1970
- د. سعيد مبارك و د. طه ملا حويش و د. صاحب الفتلاوي، الموجز في العقود المسماة، دار الحكمة، بغداد، 1993
- د. عبد المجيد الحكيم، مصادر الالتزام، ط1، بغداد، 1974
- د. يوسف عبيدات، مصادر الالتزام، الطبعة الثالثة، دار المسيرة، عمان، 2016
- رمضان ابو السعد، مصادر الالتزام، دار الجامعة الجديدة للنشر، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، 2007
- السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الاول - العقد، ط3، دار النهضة العربية، القاهرة، 1981
- السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، بيروت، دار إحياء التراث، ج1 1967
- طالب حسن موسى، الموجز في القانون التجارة الدولية طبعة 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2002
- طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة، جامعة باريس، 1423هـ - 2008
- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، دار هومه الجزائر، ط1، 2007
- فتحي عبد الرحيم، الوجيز في العقود المدنية المسماة، ج1، عقد البيع، مكتبة دار القم، المنصورة، ط3
- محسن شفيق، إتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع، القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1972
- محسن شفيق، إتفاقية لاهاي لعام 1964 بشأن البيع الدولي للمنقولات المادية، القانون الخاص، جامعة القاهرة، 1973
- محمد حسين منصور، أحكام البيع التقليدية والإلكترونية والدولية وحماية المستهلك، دون طبعة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006
- محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2006
- محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، النظرية العامة للالتزام مصادر الالتزام العقد والإدارة المنفردة، دراسة مقارنة في القوانين العربية
- محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2012
- محمد يوسف الزغبى، العقود المسماة شرح عقد البيع في القانون المدني، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2004
- محمود سمير الشراقوي، العقود التجارية الدولية، دار النهضة العربية، 1992
- محمود علي صبرة، ترجمة العقود التجارية، منشأة المعارف، الإسكندرية
- منير قزمان، البيوع التجارية، ط1 دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2006
- هشام علي صادق القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، منشأة المعارف، مصر، 1995
- الياس ناصيف، العقود الدولية العقود الائتمانية في القانون المقارن، ط1، توزيع منشورات الحلبي الحقوقية. لبنان، 2000

القوانين

- 1- القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951
- 2- القانون المدني المصري رقم 131 لسنة 1948
- 3- القانون المدني الجزائري لسنة 1975
- 4- قانون التجارة العراقي رقم 30 لسنة 1984
- 5- قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999

الاتفاقيات الدولية

- 1- اتفاقية القانون الموحد
- 2- اتفاقية الامم المتحدة فيينا لسنة 1980

البحوث

- جودت هندي، التزام البائع بتسليم المبيع وفق أحكام اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي لعام 1980، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 28، ع2، جامعة دمشق، كلية الحقوق، 2012
- حميدة موميري، تنفيذ عقد البيع الدولي للبضائع دراسة مقارنة بين القانون الداخلي واتفاقية فيينا المتعلقة بعقد البيع الدولي للبضائع مذكرة الماجستير عقود و مسؤولية جامعة أحمد بومرة، الجزائر، 2014
- خالد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فيينا لعام 1980، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2000
- د أمازوز لطيفة، التزامات البائع بتسليم المبيع في القانون الجزائري، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، تيري زو، سنة 2011
- د. لييب محمد شنب الجود المبتسر بالعقد دراسة في القانون الأمريكي مقارنة بالقانونين الفرنسي والمصري، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية القاهرة 1960
- سعدي بلال، عقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة ماستر الى جامعة محمد خيضر بسكرة كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2020
- عصام نجاح، الصفة الدولية للعقد - عقود التجارة الدولية، طلبية ماستر، قانون أعمال معهد الحقوق جامعة 8 ماي 1945 قالمة، السنة الجامعية 2015
- علي الفيلالي، 2018، الحرية العقدية مفهوم قديم وواقع متجدد، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، عدد خامس
- عمار شاري عصام وأميرة بن قراط، عقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة التخرج لنيل شهادة الماستر في القانون، جامعة 8 ماي 5491 قالمة، الجزائر، 2016
- محمود سمير الشراقوي، الإلتزام بالتسليم في عقد بيع البضائع "دراسة مقارنة"، بحث منشور في مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، مارس 1976، العددان الأول والثاني
- نصيب نصر الدين، النضام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر الى جامعة قاصدي مرياح ورقلة - كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2017
- نصيب نصر الدين، النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر، جامعة قاصدي مرياح ورقلة - الجزائر، 2017