

المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف، معهد الحقوق والعلوم السياسية

- ماستر 1: قانون الأعمال، الموسم الدراسي 2024-2025

- السداسي الثاني: مقياس قانون التجارة الخارجية (الاثنين: 2025/04/21) .

محاضرة: عقود التجارة الخارجية: عقد البيع الدولي للبضائع.

- أولاً: مفهوم عقد التجارة الخارجية .

- ثانياً: خصائص عقد التجارة الخارجية .

- ثالثاً: التزامات أطراف عقد البيع الدولي للبضائع.

- رابعاً: تكوين عقد التجارة الخارجية.

عقود التجارة الخارجية ذات الوصف الدولي هي العقود التي تستخدم لتنظيم وإدارة عمليات الشراء والبيع والتبادل التجاري بين الشركات والأفراد في دول مختلفة. وتشمل هذه العقود عادةً شروط الدفع والتسليم والضمانات والتأمين والتحكيم وحماية الملكية الفكرية وغيرها من الشروط والأحكام التي تنظم عمليات التجارة الخارجية.

يتعامل قانون الاجراءات المدنية والادارية الجزائري بمرونة مع القواعد التي تحكم العقود الدولية أي عقود البيع التجاري الخارجية ذات الصفة الدولية، حيث يسمح للأطراف بالاتفاق على تطبيق قواعد قانونية من إختيارهم بدل القانون الداخلي. وهذا بهدف تعزيز وتسهيل التجارة الخارجية وجعلها أكثر شفافية وفاعلية.

أولاً- تعريف عقد التجارة الخارجية:

يعرف العقد بصفة عامة على أنه توافق إرادتين أو أكثر على إحداث أثر قانوني، سواء كان هذا الأثر هو إنشاء اللتزام أو نقله أو تعديله أو إنهائه.

ويعرف العقد الاتجاري لدولي بأنه مجموعة التصرفات القانونية الاتفاقية التي تجري بين أطراف متصلة بالقانون الخاص لإجراء معاملات تجارية دولية في مختلف مجالات النشاط الاقتصادي للسلع والخدمات وتتصل بالنظام القانوني لأكثر من دولة.

وفقا لإتفاقية روما لسنة 1980 الخاصة بالقانون الواجب التطبيق على اللتزامات التعاقدية، يعرف العقد الدولي بأنه: "العقد الذي يرتبط بقانون أكثر من دولة، ويكون القانون الواجب التطبيق من هذه القوانين هو القانون ألوثق صلة بالعقد، وذلك في حالة عدم اختيار الأطراف للقانون الذي يحكم العقد."

و يعد العقد الدولي من أهم مصادر الالتزام في قانون التجارة الخارجية، نظرا لما يترتب من آثار والتزامات تعاقدية بين أشخاص قانون التجارة الخارجية، ومن أهم هذه العقود التجارية نجد العقود المتعلقة بعمليات البيع الدولي للبضائع، الذي يتم بموجب إبرام عقود تتصل بتحويل ملكية بضاعة سيجري نقلها عن طريق التصدير من البائع إلى المشتري عبر الحدود، مقابل دفع ثمنها بطريق التسديد المتفق عليه، والذي يكون عادة التحويلات المالية التي تستعمل الوسائط الإلكترونية والبنكية.

ثانيا- خصائص عقود التجارة الدولية:

ب-خاصية الصيغة العقدية النموذجية: عقد التجارة الدولية هو عقد خاضع لصيغة نموذجية تحدد من طرف هيئات دولية متخصصة مل لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي اليونسترال وغيرها حسب نوع النشاط التجاري الذي يتعلق به العقد فتجارة القطن لها صيغة خاصة بها وتجارة القمح لها صيغة وهكذا للباقي.

ج-خاصية الشروط العامة:أنه أنه عقد خاضع للشروط العامة للعقد، فهذه الأخيرة شروط عامة مشتركة بين كل العقود وهي قواعد أساسية جوهرية تخضع لها كل العقود فضلا عن الشروط الخاصة بكل العقد التي ترتبط بطبعته الخاصة، فسلامة الرضى شرط عام لجميع العقود بينما صب العقد في صيغة كتابية أو إجرائية محددة هي شرط خاص ببعض العقود دون غيرها، وهذا يشمل العقد التجاري الدولي.

د-الخاصية الدولية : يستمد العقد الدولي صفته الدولية من طبيعة العلاقة التي يحكمها وفقا لمعايير متعددة ترد أدناه.

هـ - خاصية سلطان الإرادة: أي يقوم أي عقد من العقود التجارية الدولية بين أطرافه على أساس الحرية التامة.

و- خاصية الاتفاق على البيع: أي أن محل هذا العقد هو القيام ببيع سلعة على المستوى الدولي.

ي- خاصية الطرف الأجنبي: يوجد في عقود التجارة الدولية طرف خاص أجنبي متعاقد وقد يكون دولة.

ء- خاصية الخضوع لإرادة المتعاملين: لا يخضع عقد التجارة الدولية لأي أحكام قانونية يكون مصدرها النظم القانونية الوطنية، أو القانون الدولي بل يخضع لمبدأ سلطان الإرادة أي الأطراف يختارون جميع عناصر ومكونات العقد دون تدخل للمشرع الوطني أو القانون الدولي إلا ما إختاره الأطراف ليطبق على العقد.

-ثالثا: الصفة الدولية للعقد: تنص المادة 01 من اتفاقية عقود البيع الدولي للبضائع على أنه "تطبق

الاتفاقية على عقود بيع البضائع المعقودة بين أطراف تتواجد أماكن عملهم في دول مختلفة".

ويكون العقد دوليا بغض النظر عن كون المتعاملين الاقتصاديين من دولة واحدة، متى كان مركز أعمال الأطراف المتعاقدة أو محل إقامتهم تابعا لأكثر من دولة، أو كان مركز أعمال طرفي البيع الدولي للبضائع من دولتين مختلفتين .

ووفقا لحكم المادة 1039 من قانون الاجراءات المدنية والادارية، يعد العقد دوليا خاضعا للتحكيم التجاري الدولي متى تعلق بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل.

معايير التمييز بين العقد لتجاري الوطني (الداخلي) والعقد التجاري الدولي:

العقد التجاري الوطني هو ذلك العقد التجاري الذي تكون جميع عناصره وأطرافه من جنسية دولة واحدة ويخضع لنظام قانوني خاص به هو لقانون التجاري الوطني، عكس العقد التجاري الدولي الذي يرتبط أحد عناصره بجنسية دولتين فأكثر، فنكون عندئذ بصدد تحكيم تجاري دولي وفقا لمعايير متعددة ومرتبطة يحددها القانون، وتتضح أهمية التفريق بين العقدين الدولي والوطني من نص المادة (1) من اتفاقية نيويورك لعام 1958، والتي جاء فيها :

تطبق الاتفاقية الحالية للاعتراف، وتنفيذ أحكام المحكمين الصادرة في إقليم دولة غير التي يطلب إليها الاعتراف، وتنفيذ هذه الأحكام على إقليمها، وتكون ناشئة عن منازعات بين أشخاص طبيعية، أو معنوية، كما تطبق أيضًا على أحكام المحكمين التي لا تعتبر وطنية في الدولة المطلوب إليها الاعتراف، أو تنفيذ هذه الأحكام، وهذه الأحكام ترتبط وجوبًا وحتمًا بالصفة الدولية للعقد "، كذلك نجد اتفاقية جنيف المتعلقة بالتحكيم التجاري الدولي للقارة الأوروبية لعام 1961 قد اشترطت " أن يكون النزاع ناشئًا عن عملية تجارية دولية أي عقد دولي". فما هي معايير تمييز صفة أو الصفة الدولية للعقد في التحكيم التجاري الدولي؟؟

وضع الفقه معايير للتفريق بين العقد الدولي والوطني ومن ثمة خصوعه للتحكيم التجاري الداخلي (الوطني) أو التحكيم التجاري الدولي، ويمكن إجمالها في ثلاثة معايير تتمثل فيما يلي :

/ - المعيار القانوني: يتمثل في القانون المختار للتطبيق على العقد التجاري، سواء على إجراءات إبرامه أو تنفيذه أو على موضوع النزاع، حيث يعتبر عاملاً مرجحاً نحو دولية العقد التجاري، لكنه يعد مؤشراً غير حاسم بل يكون في حاجة لمؤشرات أخرى لحسم صفة الدولية للعقد .

وقد أكدت محكمة النقض الفرنسية في قرارها في القضية المعروفة بـ (HECHT) الصادر بتاريخ 1972/7/4، اعتماد المعيار القانوني لتحديد دولية العقد، حيث جاء في قرارها أن "العقد محل النزاع المبرم في هولندا بين شركة تجارية خاضعة للقانون الهولندي ومواطن فرنسي، يعتبر عقداً دولياً لارتباطه بأنظمة قانونية صادرة من عدة دول، وبالتالي هو يكتسي الصفة الدولية استناداً إلى مكان إبرامه وإلى جنسية طرفيه المختلفة وإلى موضوعه ."

ووفقاً لهذا المعيار يعد العقد دولياً إذا كانت العناصر القانونية للعقد على اتصال بنظام قانوني لأكثر من دولة واحدة ، وكذلك الحال بالنسبة للتحكيم التجاري الدولي المرتبط به بالضرورة .

ب/ المعيار الجغرافي (الإقليمي): ويتمثل في مكان إبرام العقد أو مكان تنفيذه ، بحيث يعتبر العقد دولياً إذا إبرم خارج إقليم الدولة، بينما يعتبر وطنياً فيما لو أبرم في إقليمها، وعلى الرغم من صلاحية هذا المعيار كمؤشر على أجنبية العقد التجاري ومن ثم صفته الدولية.

ويعد المعيار الجغرافي هو الذي أخذ به " قانون اليونسترال (UNCITRAL) النموذجي لعام 1985، والذي نص في مادته (1) فقرة (3) يكون أي تحكيم دولياً:

1-إذا كان مقرًا عمل طرفي اتفاق التحكيم وقت عقد ذلك الاتفاق، واقعين في دولتين مختلفتين، أو:

2-إذا كان أحد هذه الأماكن التالية واقعًا خارج الدولة التي يقع فيها مقر عمل الطرفين:

أ - مكان التحكيم إذا كان محددًا في اتفاق التحكيم، أو طبقاً له

ب - أي مكان ينفذ فيه جزء هام من الالتزامات العقدية الناشئة عن العلاقة التجارية، أو المكان الذي يكون لموضوع النزاع أوثق الصلة به، أو

ت - إذا اتفق الطرفان صراحة على أن موضوع اتفاق التحكيم متعلق بأكثر من دولة واحدة .

وفيما أخذت بعض من التشريعات العربية مثل تونس واليمن ومصر بالمعيار الجغرافي لم يشير له المشرع الجزائري.

ج- المعيار الاقتصادي: لا يأخذ هذا المعيار بمكان إبرام العقد ولا بالقانون الواجب التطبيق، وإنما يركز على طبيعة المنازعة، فمتى تعلق النزاع بمصالح التجارة الدولية، كان العقد في هذه الحالة دولياً، وإذا لم يتعلق العقد بمصالح التجارة الدولية كان التحكيم داخلياً وطنياً.

و- المعيار المعتمد من المشرع الجزائري :

وفقاً لنص المادة (1039) من قانون الإجراءات المدنية والإدارية فإنه " يعد التحكيم دولياً بمفهوم هذا القانون، التحكيم الذي يخص النزاعات المتعلقة بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل " أي، العقود المرتبطة بمصالح الاقتصادية لأكثر من دولة، يستنتج من نص المادة أن المشرع الجزائري قد أخذ بالمعيار الاقتصادي في تعريفه للتحكيم التجاري الدولي ومن ثمة صفة العقد الدولي، كما يلاحظ استبدال المشرع عبارة "بمصالح التجارة الدولية" بعبارة "بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل"، وتدل عبارة "المصالح الاقتصادية"، أن المشرع قد وسع من مجال العقود الخاضعة لنظام للتحكيم التجاري الدولي استجابة إلى لمطالب المؤسسات المالية الدولية والمستثمرين الأجانب، من أجل تحسين تدفق الاستثمارات الأجنبية، أيضاً يعتبر هذا تماشياً مع اتفاقية نيويورك لعام 1958 وهو ما قصده المشرع من من عبارة "النزاعات (العقدية) المتعلقة بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل. "

ونجد تعريف المادة (1039) سالفه الذكر يختلف عن التعريف الوارد في المادة (458) مكرر من قانون الإجراءات المدنية السابق التي كان نصها: "يعتبر دولياً... التحكيم الذي يفض النزاعات المتعلقة بالمصالح التجارية الدولية والذي يكون فيه مقر أو موطن أحد الطرفين على الأقل في الخارج"، حيث يتضح هنا أن المشرع الجزائري كان يتبنى معياراً مزدوجاً اقتصادياً جغرافياً .

رابعاً- إلتزامات أطراف عقد البيع الدولي للبضائع:

مثل غيره من العقود، تخضع الإلتزامات بين الأطراف لمبدأ سلطان الإرادة للأطراف، وهو ما أشارت إليه المادة 2/192 من اتفاقية فيينا الخاصة بعقود البيع الدولي للبضائع، وهذه الإلتزامات تشمل التالي:

أ- الإلتزامات البائع: يقع عليه الإلتزام بالتسليم هو أهم إلتزام، وقد يكون التسليم حكماً أو فعلياً، كما قد يقع عليه إلتزام التوصيل متى نص العقد على ذلك. وفي حالة نص العقد على إلزام المشتري بتسليم البضاعة، فهو يصنف ضمن التسليم الحكمي، والذي يعني التمكين من العين محل العقد، بحيث على البائع بذل كل الوسائل الممكنة لنقل البضاعة للمشتري وفقاً لأحكام العقد، وهذا يشمل نقل ملكية المبيع إلى المشتري وفق لقواعد الأصول والاعراف.

أيضاً الإلتزام بالمطابقة، هو الإلتزام الآخر المهم، وهو موافقة البضائع لجميع الشروط التي اتفق عليها أثناء إبرام عقد التجارة الدولية، بالإضافة إلى مطابقة البضائع للمعايير التي تتعلق بالأمن والصحة. وبما أن الأمر يتعلق بالتجارة الدولية، فتتم المطابقة بمجرد التسليم والشحن...

ب- الإلتزامات المشتري: أولها دفع الثمن المتفق عليه، فإن لم يكن محددًا يحدد بناءً على ما جرى وتواتر التعامل عليه في التعاملات التجارية الدولية، أو بالإستناد إلى سعر البورصة حسب الحالة . ويسلم الثمن بالطرق القانونية والعقدية بمراعاة الرقابة المصرفية الخاصة بتحويل رؤوس الأموال من وإلى الخارج. والإلتزام الثاني هو تسلم البضاعة بالحيازة المادية والفعلية للبضاعة.

- خامساً: تكوين العقد التجاري والدولي:

أ- الإيجاب : أفادت المادة الرابعة عشرة من اتفاقية عقود البيع الدولي للبضائع، بأنه يعتبر إيجاباً أي عرض لإبرام عقد إذا كان موجهاً إلى شخص أو عدة أشخاص معينين، وكان محددًا بشكل كافٍ وتبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الإلتزام به في حالة القبول، ويكون العرض محددًا بشكل كافٍ إذا عيّن البضائع وتضمن صراحة أو ضمناً تحديداً للكمية والثمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدهما.

ولا يعتبر العرض الذي يوجه إلى شخص أو أشخاص غير معينين إلا دعوة إلى الإيجاب ما لم يكن الشخص الذي صدر عنه العرض قد أبان بوضوح عن اتجاه قصده إلى خلاف ذلك.

هذا وقد أكدت المادة الخامسة عشرة من اتفاقية عقود البيع الدولي للبضائع، على إنه يحدث الإيجاب أثره عند وصوله إلى المخاطب، كما يجوز سحب الإيجاب، ولو كان غير قابل للرجوع عنه، إذا وصل سحب الإيجاب إلى المخاطب قبل وصول الإيجاب أو في وقت وصول.

ويجدر ذكر أنه يجوز الرجوع عن الإيجاب لحين انعقاد العقد إذا وصل الرجوع عن الإيجاب إلى المخاطب قبل أن يكون هذا الأخير قد أرسل قبوله، وفق المادة السادسة عشرة من اتفاقية عقود البيع الدولي للبضائع، ومع ذلك لا يجوز الرجوع عن الإيجاب:

أ- إذا تبين منه أنه لا رجوع عنه، سواء بذكر فترة محددة للقبول أو بطريقة أخرى، أو

ب- إذا كان من المعقول للمخاطب أن يعتبر أن الإيجاب لا رجوع عنه وتصرف على هذا الأساس.

وأيضاً يسقط الإيجاب وفق ما بينته المادة السابعة عشرة من اتفاقية عقود البيع الدولي للبضائع، ولو كان لا رجوع عنه، عندما يصل رفضه إلى الموجب.

ب- القبول: أشارت المادة الثامنة عشرة من اتفاقية عقود البيع الدولي للبضائع، إلى أنه يعتبر قبولاً أي بيان أو أي تصرف آخر صادر من المخاطب يفيد الموافقة على الإيجاب، أما السكوت أو عدم القيام بأي تصرف فلا يعتبر أي منهما في ذاته قبولاً.

وأشارت ذات المادة أيضاً إلى أنه يحدث قبول الإيجاب أثره من اللحظة التي يصل فيها إلى الموجب ما يفيد الموافقة، ولا يحدث القبول أثره إذا لم يصل إلى الموجب خلال المدة التي اشترطها، أو خلال مدة معقولة في حالة عدم وجود مثل هذا الشرط، على أن يؤخذ في الاعتبار ظروف الصفقة وسرعة وسائل الاتصال التي استخدمها الموجب، ويلزم قبول الإيجاب الشفوي في الحال ما لم يتبين من الظروف خلاف ذلك.

ومع ذلك، إذا جاز، بمقتضى الإيجاب أو التعامل الجاري بين الطرفين أو الأعراف، أن يعلن المخاطب الذي عرض عليه الإيجاب عن قبوله بالقيام بتصرف ما، كالذي يتعلق بإرسال البضائع أو تسديد الثمن، دون إخطار الموجب، عندئذ يكون القبول نافذاً في اللحظة التي تم فيها التصرف المذكور بشرط أن يجري ذلك خلال مدة معقولة.

كما أوضحت المادة التاسعة عشرة من اتفاقية عقود البيع الدولي للبضائع، أنه إذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول ولكنه تضمن إضافات أو تحديدات أو تعديلات يعتبر رفضاً للإيجاب ويشكل إيجاباً مقابلاً، ومع ذلك إذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول وتضمن عناصر متممة أو مختلفة لا تؤدي إلى تغيير أساسي للإيجاب، فهو يشكل قبولاً إلا إذا قام الموجب، دون تأخير غير مبرر، بالاعتراض على ذلك شفويًا أو بإرسال إخطار بهذا المعنى، فإذا لم يعترض الموجب على النحو المذكور يكون العقد قد تضمن ما جاء في الإيجاب مع التعديلات التي جاءت في صيغة القبول.

كما أن الشروط الإضافية أو المختلفة المتعلقة بالثمن أو التسديد أو النوعية أو الكمية أو مكان وموعد التسليم للبضائع، أو ما يتعلق بمدى مسؤولية أحد الطرفين تجاه الطرف الآخر، أو تسوية المنازعات، هذه الأمور تعتبر أنها تؤدي إلى تغيير أساسي بما جاءت به صيغة الإيجاب.

والجدير بالإشارة، ما أوضحته المادة العشرون من اتفاقية عقود البيع الدولي للبضائع، حيث يبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول في برقية أو رسالة من لحظة تسليم البرقية للإرسال، أو من التاريخ المبين بالرسالة، أو إذا لم يكن التاريخ مبيناً بها فمن التاريخ المبين على الغلاف، ويبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول بواسطة الهاتف أو التلكس أو غير ذلك من وسائل الاتصال الفوري، من لحظة وصول الإيجاب إلى المخاطب.

كما تدخل العطلات الرسمية أو أيام عطلة العمل الواقعة أثناء سريان مدة القبول في حساب تلك المدة، ومع ذلك، إذا لم يمكن تسليم إخطار القبول في عنوان الموجب بسبب كون اليوم الأخير من المدة المحددة للقبول عطلة رسمية أو يوم عطلة عمل في مكان عمل الموجب، تمدد المدة إلى اليوم التالي من أيام العمل.

وأفادت المادة الحادية والعشرون من اتفاقية عقود البيع الدولي للبضائع، بأنه يحدث القبول المتأخر آثاره إذا ما قام الموجب دون تأخير بإبلاغ المخاطب شفويًا بذلك أو أرسل إليه إخطارًا بهذا المعنى، كما إنه إذا تبين من الرسالة أو الوثيقة المتضمنة قبولاً متأخرًا أنها قد أرسلت في ظروف ظهر معها أنه لو كان إيصالها قد جرى بشكل اعتيادي لوصلت إلى الموجب في الوقت المناسب، فإن هذا القبول المتأخر يحدث آثاره إلا إذا قام الموجب دون تأخير بإخبار المخاطب شفويًا بأن الإيجاب قد اعتبر ملغياً أو أرسل إليه إخطارًا بهذا المعنى.

ويجوز سحب القبول إذا وصل طلب السحب إلى الموجب قبل الوقت الذي يحدث فيه القبول أثره أو في نفس الوقت، وكذلك ينعقد العقد في اللحظة التي يحدث فيها قبول الإيجاب أثره وفقاً لأحكام هذه الاتفاقية، وهذا وفق نص المادتان الثانية والثالثة والعشرون من اتفاقية عقود البيع الدولي للبضائع.

- خاتمة:

وفي ختام هذا الدرس، يمكننا القول إن عقد التجارة الخارجية يُعد من أبرز الأدوات القانونية التي تُنظّم التبادل التجاري بين الدول، لما له من دور كبير في تعزيز العلاقات الاقتصادية الدولية وتحقيق الاستقرار القانوني بين الأطراف المتعاقدة.

وقد تعرفنا خلال هذا الدرس على خصائص هذا العقد، والأسس القانونية التي تحكمه سواء من خلال الاتفاقيات الدولية كـ CISG أو القوانين الوطنية.

كما أدركنا أهمية مراعاة اختلاف القوانين والعادات التجارية بين الدول، وضرورة صياغة العقد بدقة لتجنب النزاعات.

إن الفهم الجيد لعقد التجارة الخارجية لا يساعد فقط في تجنب المخاطر القانونية، بل يُعتبر أداة استراتيجية لكل من يسعى للتوسع في الأسواق العالمية.

- قائمة المراجع المقترحة :

-اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع(CISG) ، 1980.

- قانون التجارة الدولية – د. محمد حسين منصور، دار الجامعة الجديدة، 2022.

- دليل منظمة التجارة العالمية – (WTO) منظمة التجارة العالمية، الطبعة السادسة، 2021.

- التحكيم التجاري الدولي – د. عبد الله عبد الكريم، دار الفكر الجامعي، 2020.

- مجموعة المبادئ الموحدة للعقود التجارية الدولية (مبادئ اليونيدورا) – نسخة 2016.

-القانون التجاري الدولي وتطبيقاته العملية – أ.د. سامي عبد العزيز، مكتبة القانون الدولي، 2019.