



شركة الخطيب والعبود للمحاماة والاستشارات المالية  
Alkhateeb And Aloboud Law & Financial Consulting

## قانون التجارة الدولية



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

يشكل تأسيس ودخول منظمة التجارة العالمية (WTO) حيز النفاذ في تاريخ 1995/1/1م، إحدى وأهم التطورات التي شهدتها العالم في القرن المنصرم ، في مجال التجارة الدولية المبنية على أسس من إزالة السياسات التمييزية ورفع الحواجز الجمركية والحد من السياسات الحمائية بوجه السلع والخدمات، والأهم من ذلك كله هو أن نشاطات هذه المنظمة تكاد تغطي جميع مجالات التجارة الدولية، نظراً لشمولية وسعة المساحات القانونية التجارية الدولية التي تنظمها، من خلال القواعد القانونية التي وردت في الاتفاقيات الداخلة في الإطار التنظيمي لهذه المنظمة، من أجل الوصول الى الأهداف التي جاءت من أجلها المتمثلة في حرية التجارة بين الدول .

غير أن تطبيق نصوص هذه الاتفاقيات، قد يأتي متقاطعا مع نصوص القوانين الوطنية للدول الاعضاء في المنظمة، إذ تختلف قوانين تلك الدول في معالجة القضايا التي تطرح كون قانون كل دولة يمثل سيادة تلك الدولة وسياساتها التشريعية، التي تخدم توجهاتها في الميدان الاقتصادي والتجاري، وخاصة في مجال الاستثمار والملكية الفكرية وغيرها.

ومن خلال الاطلاع على هذه القوانين يتضح أن المنازعات في مجال التجارة الدولية تثير صعوبات قانونية لا توجد في شأنها طولاً مستقرة، مما يؤدي الى عرقلة التعامل التجاري. وفي مقدمة هذه الصعوبات تعيين القانون الواجب التطبيق على النزاع والمحكمة المختصة في نظره.

إن العالم اليوم يعيش عصر العولمة الاقتصادية وتبني سياسة السوق المفتوح، إذ تتجه معظم دول العالم إلى زيادة الاستثمارات الاجنبية على إقليمها، مما يستتبع ذلك زيادة العلاقات الاقتصادية والتجارية عموماً، والنزاعات القانونية في شأن القانون واجب التطبيق خصوصاً.

لذا فقد استوجب إبلء هذا الموضوع اهتماماً خاصاً من قِبَل واضعي الاتفاقية؛ لما قد ينشب بين أعضائها من منازعات تؤثر على تنفيذ نصوص تلك الاتفاقيات، لذلك حرصوا على إنشاء نظام خاص لتسوية المنازعات يكون متكاملًا، وبراغي تغلب الجانب القانوني على الجانب السياسي، إذ اعتمد أسلوب تصاعدي في حل النزاع يبدأ بالطرق الودية المتمثلة بالمشاورات والمسااعي الحميدة والوساطة والتوفيق وينتهي بالتحكيم. داخل مؤسسة رصينة تتولى حسم هذه المنازعات هي جهاز تسوية المنازعات ووفق قواعد قانونية مادية ثابتة هي الملحق رقم (2) اتفاقية مذكرة التفاهم بشأن تسوية المنازعات.

والأهمية التي استدعت اختيار هذا الموضوع تأتي من أهمية المنظمة ودورها الكبير على صعيد التجارة العالمية، خاصةً تلك القواعد القانونية التي وردت في الاتفاقيات المنظمة داخل اتفاقية (WTO) ، لغرض تنظيم حرية التجارة العالمية بين الدول ودرجة تأثيرها على التشريعات الوطنية للدول الأعضاء في المنظمة ، لاسيما أن قبول انضمام أي عضو إليها يستلزم موافقة هذه التشريعات مع اتفاقيات المنظمة .

هذا من جانب ومن جانب اخر النظام القانوني الذي وضعته المنظمة لغرض حسم النزاعات التي تنشأ بين أعضائها، والمتمثل بمذكرة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات في الملحق رقم (2) ، والذي أوجبت المنظمة على كافة الأعضاء فيها اتباع الطرق والوسائل القانونية الواردة فيه ، والالتجاء الى جهاز حسم المنازعات في المنظمة كجهة قضائية وحيدة لحسم تلك المنازعات .

لذا كان لابد من محاولة البحث بهذا الموضوع من أجل بيان وتوضيح الاختصاص التشريعي في حسم المنازعات التي تحصل بين أعضاء المنظمة ومعرفة القانون الواجب التطبيق فيها. وخاصةً في التحكيم باعتباره أهم وسيلة نصت عليها المذكرة في حسم تلك النزاعات. بالإضافة إلى قلة الدراسات والبحوث القانونية التي تناولت هذا الموضوع ونظرًا لكون العلاقات التجارية الدولية وخاصةً في مجال الاستثمار وتجارة السلع والخدمات تكون في الغالب بين أطراف ينتمون بجنسياتهم الى دول مختلفة. إذ تختلف قوانين تلك الدول في معالجة القضايا التي تطرح نتيجة الخلاف بين الأطراف وفي إطار منظمة التجارة العالمية ، فإن هذا الاختلاف الحاصل بين قوانين الدول ( الاعضاء) يضاف إليه القواعد والإجراءات التي تضمنتها مذكرة التفاهم بشأن القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات في إطار هذه المنظمة. يجعلنا نطرح السؤال الآتي ...

ما هو القانون الواجب التطبيق والاتباع على العلاقة موضوع النزاع وخاصةً في التحكيم كوسيلة مهمة نصت عليها المنظمة علاوة على باقي الوسائل ؟

## تعريف قانون التجارة الدولية



## تعريف قانون التجارة الدولية

قانون التجارة الدولية عبارة عن مجموعة القواعد واجبة التطبيق تفصيليًا في العلاقات التجارية المنتمية إلى القانون الخاص والتي ترتبط بدول مختلفة أي يتوفر فيه مجموعة الاتفاقيات الدولية والعقود النموذجية والشروط العامة المبرمة في مجال معين بالإضافة إلى العرف التجاري الدولي السائد في علاقة تجارية معينة ودوره التنظيمي حيث يسعى إلى ضبط مجتمع التجار وتجميع قواعد موحدة لتحكم النشاط التجاري الدولي بغض النظر عن طبيعة النظام الاقتصادي الذي يسود في كل دولة من الدول وبهذا يتوفر في مفهومه ما يجب أن يتوفر في أي قانون دولي مستقل.

وينقسم مفهوم قانون التجارة الدولية من حيث القواعد الموضوعية ذاتها إلى مفهوم ضيق نابع من الآراء الفقهية التقليدية وآخر موسع نابع من الاتفاقيات والأعراف والقواعد السائدة.

ويُقصد بالأول: مجموعة القواعد التي تسري على العقود التجارية المتصلة بالقانون الخاص والتي تجري بين دولتين أو أكثر. وهذا التعريف هو الغالب لدى معظم الفقهاء اليوم ومن ثم يظهر هذا القانون وكأنه مجموعة من القواعد الموضوعية التي تتجاوز حدود الدول لتحكم العلاقات التي تنشأ في إقليم أكثر من دولة. أو كنظام قانوني يحتوي على قواعد موضوعية متماسكة لحكم العلاقات التجارية الدولية.

ويقصد بالثاني: أنه مجموعة القواعد المستمدة من الاتفاقيات المنظمة للتجارة الدولية، والقانون النمطي (النموذجي) الصادر عن اليونسترال، والعقود النموذجية، والشروط العامة للعقود الدولية بشأن البيع الدولي للبضائع والعادات والأعراف التجارية المتداولة بشأن معاملات تجارية معينة.

ومن هذين المفهومين يمكن تعريف قانون التجارة الدولية على أنه مجموعة القواعد الموضوعية المتعلقة بتنظيم المعاملات التجارية بين الدول. ويتضح من ذلك أنه فرع ينظم البيع الدولي للبضائع، والسندات القابلة للتحويل، وأنظمة حل النزاعات، والتجارة الإلكترونية، وتنظيم عقود التجارة الدولية، والاعتمادات التجارية المصرفية، والنقل، والتأمين، والشركات الدولية، وحقوق المؤلف، والملكية الصناعية، والتحكيم التجاري الدولي.

## فصائص قانون التجارة الدولية



## خصائص قانون التجارة الدولية

إنَّ أهم ما نستخلصه من هذا المفهوم هو مميزات قانون التجارة الدولية وخصائصه الإيجابية ومن أهم الخصائص التي يتميز بها في عصر العولمة عن غيره ما يلي:

**(1 حديث النشأة:** ما من شك في أن التجارة الدولية بدأت منذ قديم الزمان، لكن الممارسات في هذا الشأن لا تخضع لاتفاقيات دولية ولا تستمد من تنظيم قانوني معين وبالتالي فإننا نرجع نشأة قانون التجارة الدولية إلى القرون الوسطى من خلال ما جرى في غرب أوروبا وحوض البحر الأبيض المتوسط وتحديداً إلى القواعد المنظمة لانتقال وتبادل السلع والخدمات التي قام عليها كيان جمهوريات شمال إيطاليا منذ القرن الحادي عشر وإلى تبادل التجارة عبر بعض المدن الكبرى غرب أوروبا فيما بين القرن الثاني عشر والقرن الرابع عشر.

وقد تحرك المجتمع الدولي منذ أواخر القرن الثامن عشر نحو وضع قانون تجارة دولية في ثوب جديد، من خلال إبرام مجموعة من الاتفاقيات في القطاع التجاري وأن يبقى لكل دولة تشريعها الخاص الذي ينظم كيان و حماية حقوق التجار في داخل الدولة. ومن هذه الاتفاقيات اتفاقية الجات 1947م.

**(2 من حيث الانتماء:** الطابع المميز لقانون التجارة الدولية أنه ينتمي للقانون الخاص. إذ أنه يحكم علاقات هي من نوع علاقات القانون الخاص. ولو كان أحد طرفي العلاقة أو كليهما فرداً، أو شركة خاصة أو عامة أو مؤسسة عامة أو الدولة نفسها فالعبرة هي بنوع وطبيعة العملية وكونها من روابط القانون الخاص بمعنى أن هذه العلاقة محكومة بالقانون المدني أو القانون التجاري في نطاق القانون الداخلي.

وهذا القانون لا يعتبر من قبيل القانون الوطني لسبب مزدوج؛ فهو من جهة يستمد أحكامه من مصادر دولية كما أنه لا يطبق من جهة أخرى إلا على العلاقات التجارية الدولية متى توفرت شروط ذلك.

**(3 قانون موضوعي:** نعني بقانون موضوعي أن قانون التجارة الدولية يقوم على أحكام واقعية أو قواعد موضوعية موحدة تسري على الروابط والأنشطة التجارية الدولية وتحكم قواعده الموضوعية النشاط الدولي المتعلق بالبيوع الدولية للمنقولات، ثم الأوراق والاعتمادات المصرفية، وأوجه النشاط التجاري الخاص بالتجارة الدولية والنقل والتأمين والملكية الصناعية وحقوق المؤلف ثم التحكيم التجاري والتجارة الالكترونية.

**(4 قانون لئِن:** نعني بقانون لئِن أن قانون التجارة الدولية لا يتشكل من قواعد آمرة ولكن من قواعد تسائر منطق المعاملات التجارية. فلا يتشدد أطراف العقود بقواعد معينة بل يأخذون بالاتجاه المتحرر الذي يسود الأعراف التجارية وتطبيقها على كل حالة وهذا هو الغالب في أي علاقة عقدية.



**(5) من حيث التشابه:** تتشابه قواعد قانون التجارة الدولية إلى حد كبير في مختلف النظم الوضعية، وهذا التشابه يرجع من الناحية القانونية إلى الأسباب التالية:

- الاعتراف العالمي ولو في حدود مبدأ سلطان الإرادة العقدية في التجارة الخارجية، بمعنى أن للأطراف الحرية التامة في إبرام الصفقات الدولية التي يرونها مناسبة لهم.

- الاعتراف العالمي بمبدأ حسن النية في التنفيذ العيني المطلق في نطاق العلاقات التجارية الدولية مدعماً بقاعدة "العقد شريعة المتعاقدين" فإذا أبرم عقد دولي يلتزم أطرافه بتنفيذ أحكامه عينا وفق ما جاء في اتفاقهم ولا يعفيهم من المسؤولية عن عدم التنفيذ العيني إلا وجود ظروف استثنائية جدًّا كالقوة القاهرة.

- اللجوء إلى التحكيم كوسيلة عادية لحل النزاعات التجارية الدولية، وبالتالي الاعتراف بذلك رسمياً في نطاق العلاقات التجارية الدولية عموماً.

**(6) من حيث تدوين أحكامه دولياً:** أصبحت ظاهرة تدوين أحكام هذا القانون دولياً من مميزات الأساسية في العصر الحاضر، فهو ليس بقانون عُرفي كما كان الحال عند نشأته في العصور الوسطى وهو أيضاً ليس بقانون وطني يستمد أحكامه بدرجة أساسية من تشريعات وطنية كما كان الحال في إحدى مراحل تطوره اللاحقة، وإنما هو قانون دولي يستمد أحكامه من قواعد تم تجميعها وتدوينها دولياً سواءً تم ذلك عن طريق اتفاقيات دولية أو عن طريق عقود نموذجية.

**(7) من حيث الدولية:** يتسم قانون التجارة الدولية بالصفة الدولية فبعد تطويره استقل بنفسه كقانون مهني دولي وليس وطني ولعلّ ما يكسبه هذه الصفة كون المعاملات التي تسري عليها قواعده وعاداته موجهة لأن تتخطى حدود دولة لتتركز آثارها في دولة أخرى كما تكتسب هذه الصفة من كونه متجه صوب النشاط أو الخدمة أو المبادلة عبر الحدود والمتصلة بمصالح تهم آخرين.

**(8) من حيث الطبيعة:** اختلف الرأي حول طبيعة قواعد قانون التجارة الدولية فمن قائل بأنها تعتبر قواعد ملزمة مع ما يترتب على هذا التكييف من آثار قانونية في مجال تجارة الشركات العبر الوطنية، والجوانب المتعلقة بالاستثمارات في الخارج وهناك من قال أنها قواعد ذات طبيعة خاصة فلها قيمتها القانونية بقصد أخذ التجارة بأفضلها في مجال العلاقات التجارية الدولية متى توفرت شروط ذلك.

**(9) قانون مَعَوْلَم:** تركز الصفة المعولمة لقانون التجارة الدولية على أمرين:

الأول هو العولمة التجارية والاقتصادية التي هي أحد أكثر الأصعدة بروزاً وتحديراً في الواقع المعاش من خلال الكيان المؤسسي لمنظمة التجارة. والثاني هو عدد ونوعية الاتفاقيات التي ترعاها تلك المنظمة البالغ عددها 28 اتفاقية والتي جسدت أحد تجليات العولمة القانونية في المجال التجاري.

## أهمية قانون التجارة الدولية



## أهمية قانون التجارة الدولية

ترجع أهمية قانون التجارة الدولية إلى عدد ونوعية المجالات التي يربطها:

### (أ) على الصعيد الاجتماعي:

يظهر دوره الاجتماعي من خلال تطبيقه على أكبر فئة من المجتمع وهي فئة التجار في حال ممارستهم للتجارة الدولية. وكذلك تيسير المبادلات التجارية بمحاولة التغلب على كل العقبات الاجتماعية التي تعوق حرية تداول السلع والخدمات، فالناحية الاجتماعية تتعلق بوضع تجار سلعة معينة أو مجموعة سلع متشابهة في مناطق جغرافية.

### (ب) على الصعيد الاقتصادي:

يلعب هذا القانون دورًا مهمًا في الجماعات الصناعية والتجارية فهو محرك للإنتاج والتنمية الاقتصادية وكذلك الأسواق والمصارف والاستثمارات الأجنبية، مما يجعلنا ندعو إلى أحداث علم الاقتصاد تجاري ينهل من قانون التجارة الدولية، وبعبارة أخرى فهو يستهدف تحقيق أغراض اقتصادية وتجارية من توريد الأدوات والآلات اللازمة لتجهيز المصانع وبيع الغلال في أغلب دول العالم.

### (ج) على الصعيد السياسي:

نلاحظ أن قانون التجارة الدولية وإن كانت قواعده تقوم أساسًا في مجال البيع التجاري الدولي بالنسبة لمختلف السلع وتداولها عبر الحدود بين دول العالم إلا أنه ينطوي على جانب سياسة تتمثل في عمل التجار من خلال منظمات دولية ولجان وطنية. ومن هذه المنظمات نذكر غرفة التجارة مما يعني أن هذا القانون يؤدي إلى السلم الاجتماعي وكذلك المحافظة على الأمن، كذلك يعتبر من قبيل التعامل السياسي والتجاري الدولي الاتفاق على نقل التكنولوجيا والتعامل على براءات الاختراع بين الدول المتقدمة والدول النامية.

## توحيد قانون التجارة الدولية



## توحيد قانون التجارة الدولية

لقد تعددت طرق وأوجه التبادل التجاري بين مختلف الدول وفي كافة أنحاء العالم الأمر الذي أثار خلاف حول القانون الواجب التطبيق لحكم هذا النوع من العلاقات، ففي كل دولة من هذه الدول يوجد تشريع أجنبي يحل محل العلاقات التجارية التي تتم داخل هذه الدولة.

وأمام هذه المعوقات التي تعترى التجارة الدولية كانت الفكرة بتوحيد قواعد التجارة الدولية وذلك من خلال وضع تشريع موحد يحكم مختلف التعاملات ذات الطابع الدولي بحيث يستند إليه الفصل في كافة النزاعات التي تنشأ عن هذه التعاملات ويكون أصحاب الشأن على علم بإلمام مسبق بالقانون الذي سيحكم علاقته في حال النزاع، لكن في هذه الحالة يتم استبعاد القوانين الداخلية بإحلال قانون موحد بدليل.

- من يقوم بوضع التشريع الموحد:

يتطلب لتوحيد قواعد التجارة الدولية أشخاص ذو خبرة وذو كفاءة وبذل جهد ووقت في مجال التجارة الدولية.

### أ) طرق توحيد قانون التجارة الدولية:

يتم هذا التوحيد بعدة أساليب منها:

#### 1- وضع قوانين نموذجية:

وهي عبارة عن نماذج لقوانين جاهزة موضوعة من قبل منظمات دولية تتضمن قواعد تهم التجارة الدولية ليتم الاستعانة بها من قبل الدول عند وضعها لقوانينها الوطنية. ويؤدي إقبال العديد من الدول على الأخذ بهذه القواعد إلى الوصول إلى قدر من التوحيد بين قوانينها في خصوص مسألة معينة كان قد عالجها القانون النموذجي كما هو الحال في قانون الانستفال بشأن التحكيم التجاري الدولي 1985م من قبل لجنة قانون التجارة الدولي.

#### 2- إيجاد معايير وشروط عامة:

وهي مجموعة من الشروط التي يتفق عليها تجار منطقة جغرافية معينة بخصوص مادة أو سلعة تجارية معينة حيث يلتزمون فيها بعقود يبرمونها بينهم تتعلق بهذه السلعة.

#### 3- جمع العادات والأعراف التجارية:

حيث تقوم منظمات معينة بإتباع هذا الأسلوب لتنشيط التجارة الدولية مثل غرفة التجارة الدولية التي أصدرت مجموعة المصطلحات التجارية الدولية التي تنظم الأعراف المتبعة في البيوع الدولية.

#### 4- الاتفاقيات الدولية:

هذا الأسلوب يتصف بصفته الحكومية، حيث تقوم عدة دول بتوقيع اتفاقيات دولية تتضمن توحيد لقواعد التجارة في موضوع معين ويختلف الغرض الذي أبرمت الاتفاقيات من أجله حسب مصالح هذه الدول وما يقتضيه استقرار التبادل التجاري الدولي ثم تقوم بقية الدول بالانضمام إلى هذه الاتفاقيات.

#### 5- العقود النموذجية:

ومن خلالها يتم اعتماد عقد يتم بين أشخاص ذوي خبرة معينة دون وجود مفاوضات بين ممثلين لدول أو منظمات هذه العقود حيث أنها تصدر من هيئات ليس لها سلطة الإلزام وبالتالي يكون مضمون هذه العقود اختياري للغير.

#### ب) المنظمات الدولية المعنّية بتوحيد قانون التجارة الدولية:

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

#### 1- الهيئات الحكومية:

وهي التي تتكون من عضوية حكومات بعض الدول، ويمثلها مندوبون فيها، وأهم هذه الهيئات لجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة ومقرها فيينا والتي تعرف باسم UNCITRAL، والمعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص في روما والمعروف باسم UNIDROIT . حيث أنّها تلعب دوراً كبيراً في توحيد القوانين الموضوعية لقانون التجارة الدولية.

#### 2- الهيئات غير الحكومية:

فهي التي تتكون من أعضاء لا يمثلون حكومات معينة، وإنما يشتركون فيها بصفاتهم الشخصية من المتخصصين والمشتغلين بقانون التجارة الدولية، وأهم هذه الهيئات غرفة التجارة الدولية بباريس ICC، واللجنة البحرية الدولية في بروكسل IMC ، حيث أنّها وتعمل على توحيد القانون البحري على المستوى الدولي.

وكمثال عن هذه الهيئات نذكر:

- **غرفة التجارة الدولية:** يرجع تاريخ الغرفة إلى المؤتمر الدولي للتجارة الذي عقد في 1919م، حيث أقر اقتراحاً بموجب إنشاء منظمة تعني بشؤون التجارة لدى عدد من الدول، وقد انعقد أول مؤتمر تأسيسي لها في باريس سنة 1920 وبقي مقرها فيها. وللغرفة لجان وطنية في أكثر من 40 دولة وهذه الأخيرة هي المراكز التي تغذي الغرفة بالمعلومات الخاصة بالتجارة الدولية في البلاد التي توجد فيها، وتعتبر الغرفة هيئة استشارية للمجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة.

- **اللجنة البحرية الدولية:** وهي منظمة غير حكومية تمثل المهتمين بمصالح النشاط البحري. وقد تأسست في بروكسل عام 1896م، حيث تعقد المؤتمرات وتعد مشاريع القوانين والمعاهدات وأشهرها اتفاقية بروكسل لسنة 1924م.

- **المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص:** أُسِّسَ عام 1926م بمقتضى معاهدة جماعية عُقدت في ظل عصبة الأمم ليقوم كمنظمة تابعة لها وفي نطاق أهدافها ومقره في روما، ويقوم الآن كمعهد دولي تابع للاتحاد يضم حكومات مشتركة فيه وعددها 48 دولة، ويجتهد في إعداد مشروعات قوانين موحّدة ذات أولوية في القانون الخاص ومسائل التجارة الدولية.

### (ج) العوامل المساعدة على التوحيد:

توجد عدّة عوامل منها:

- 1- مجرد الحوار يكون سببًا مساعدًا للتوحيد، وقد تكون المصالح الاقتصادية والسياسية المشتركة مثل المجموعة الاقتصادية الأوروبية والجامعة العربية سببًا مساعدًا أيضًا.
  - 2- وضع الاتفاقيات الدولية في حيّز التنفيذ بأسرع وقت ممكن.
  - 3- درج الاتفاقيات في متن القوانين الوطنية.
  - 4- القضاء على الاتفاقيات المتعددة والتي تعالج موضوعًا واحدًا، كما هو الآن بالنسبة لمسؤولية الناقل الجوي الدولي.
  - 5- الأخذ بنظر الاعتبار أحكام القضاء والفقه في الدول، فالمحكمة الوطنية عندما تنظر نزاعًا متعلقًا باتفاقية دولية وإذا ما أرادت تفسير نص من نصوصها يُحسّن بها أن تسترشد أولًا بقضاء وفقه الدولة التي لعبت دورًا أساسيًا في التحضير والإعداد لتلك الاتفاقية.
  - 6- العمل عند صياغة الاتفاقيات الدولية على عدم الرجوع أو الإحالة إلى القوانين الوطنية، بحيث تهدف الاتفاقية إلى تشريع كل القواعد القانونية اللازمة للنشاط موضوع الاتفاقية.
- مهما اجتهد المختصون في توحيد قانون التجارة الدولية فهذه الاتفاقيات وتعديلاتها لا تؤدي إلى تحقيق هذه الوحدة في التشريع الدولي لسبب بسيط يكمن في طريقة تفسير النصوص التي تتبعها المحاكم في مختلف الدول، فاقترح البعض إنشاء محكمة دولية للتحكيم وتشكيل محكمة استئناف عالمية تدقق الأحكام التي تصدرها المحاكم الوطنية.

## مصادر قانون التجارة الدولية





## مصادر قانون التجارة الدولية

### أولاً: المصادر ذات البُعد الدولي:

تعني بها جملة اتفاقيات التجارة الدولية الجماعية والثنائية التي أُبرمت بإشراف ودراسة منظمات دولة حكومية أو أكثر.

### (أ) المصادر الاتفاقية:

تنقسم الاتفاقيات التجارية الدولية بكونها اتفاقيات ذات علاقة مباشرة بمفهوم قطاع الاعمال والتجارة الدولية، وتنقسم إلى اتفاقيات شارعة وأخرى عقدية.

ويُقصد بالاتفاقيات الشارعة: هي التي تُبرم بين عدد غير محدود من الدول بغرض وضع قواعد عامة تحكم العلاقات التجارية الدولية. ومن أمثلتها اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لعام 1980م.

ويُقصد بالاتفاقيات العقدية: هي اتفاقيات دولية تُبرم بين دولتين أو أكثر في المجال التجاري. مثل الاتفاقيات التي تبرم بين دولتين للإينشاء سوق تجارة حرة أو بيع سلع.

وأهم ما يتميز به أسلوب الاتفاقيات الدولية الصفة الحكومية؛ لأن الدول هي التي تتفاوض عليها وتوقعها وتلتزم بأحكامها وفي آن واحد فهي وثائق دولية مكتوبة توقعها الدول المتعاقدة وتلتزم بتطبيق أحكامها.

وتنقسم الاتفاقيات التي أُبرمت في حقل قانون التجارة الدولية والتي تمثل مصادر يُستمد منها هذا القانون شرعيته إلى قسمين:

**1- الاتفاقيات العامة:** إنَّ الاتفاقيات العامة في قانون التجارة الدولية كثيرة ومتنوعة وسوف نكتفي بعرض منها على سبيل المثال اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لعام 1980م.

من أهم اتفاقيات قانون التجارة الدولية اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع المعتمدة في فينيا خلال مؤتمر ديلوماسي في 11 ابريل 1980م، وهذه الاتفاقية تشكل مدونة شاملة للقواعد القانونية التي تنظم تكوين عقود البيع الدولي للبضائع والتزامات المشتري والبائع وسبل الانتصاف عند الإخلال بالعقد وجوانب أخرى من العقد.

من خصائصها الموضوعية أنها تدخل في عداد الاتفاقيات الشارعة، وبأنها اتفاقية ذاتية التنفيذ فنصوصها تعتبر جزءاً من القانون الداخلي في الدول التي تنضم إليها بمجرد اتخاذ إجراءات الانضمام المقررة في نظام القانون الداخلي.

ومن خصائصها الشكلية أنها مقسمة إلى أربعة أجزاء، يتناول الجزء الأول منها نطاق التطبيق وأحكام عامة، أما الجزء الثاني فقد حُصص لتطوير عقد البيع، بينما تناول الجزء الثالث التزامات كل من البائع والمشتري، وتناول الجزء الرابع الأحكام الختامية.

**2- الاتفاقيات الخاصة:** وهي تضم العديد من الاتفاقيات التي تُشرف عليها منظمة التجارة العالمية منها على الخصوص:

- الاتفاقيات العامة للتعريفات والتجارة عام 1994م.

- اتفاقيات الواردات.

- اتفاقيات إجراءات ترخيص الواردات.

- اتفاقية الإجراءات الوقائية.

### **(ب) المصادر شبه الاتفاقية:**

**1- تعريف المصادر الدولية شبه الاتفاقية:** هي حزمة الوثائق الدولية التي صدرت عن بعض الهيئات والمنظمات والمراكز العلمية، وتتضمن قواعد موحدة عالمياً في مجال قانون التجارة الدولية. ومن أبرزها حالياً جهود اليونسسترال في مجال صياغة نصوص قانونية لبلدان العالم في بعض مواضيع التجارة الالكترونية والسيولة، والتحكيم، وقوانين النقل، والتدريب، والمساعدة التقنية.

ومن بين ما يسجل لها من المصادر القانون النموذجي للتجارة الالكترونية، ففي عام 1996م أطلقت اليونسسترال القانون النموذجي للتجارة الالكترونية؛ وذلك بغية مساعدة الدول لتحديد المواد الواجب تضمينها لمثل هذا التشريع إلى جانب رغبتها وأملها أن يعتمد القانون النموذجي المذكور من سائر الدول لما سيحققه من انسجام وتوافق.

### **2- قوانين وقواعد اليونسسترال المُنظَّمة للمصادر الشبه اتفاقية: من بين هذه القوانين والقواعد نذكر:**

\* قانون اليونسسترال النموذجي للتوفيق التجاري الدولي: المنعقد في 24 حزيران 2002م، حيث أنّها وضعت قواعد موحّدة فيما يتعلق بعملية التوفيق وتشجيعها على اللجوء إلى التوفيق، فجاء هذا القانون مدوناً لإجراءات تعيين الموفقين، وبدء التوفيق وإنهاؤها، وتسيير إجراءات التوفيق، والاتصالات بين الموفق والأطراف الأخرى، وسرية الأدلة.

\* قواعد اليونسسترال للتوفيق: وقبل ذلك اعتمدت اليونسسترال قواعد للتوفيق، إذا اعتمدت في 23 تموز 1980م مجموعة شاملة من القواعد الإجرائية التي يجوز للأطراف أن تتفق عليها؛ لتسيير إجراءات التوفيق الناشئة من علاقاتها التجارية وتشمل القواعد جميع جوانب عملية التوفيق.

## ج) المصادر العرفية الموحدة للتجارة:

**1- تعريف المصادر العرفية:** يُقصد بالأعراف الموحدة للتجارة كمصدر من مصادر قانون التجارة الدولية: مجموعة القواعد غير المكتوبة التي تنشأ من إطراد سلوك الأفراد في مسألة معينة على وجه معين، مع اعتقادهم في إلزامها وضرورة احترامها. ولهذه الأعراف أهمية خاصة في المعاملات التجارية؛ إذ أن الغالبية الساحقة من قواعد قانون التجارة الدولية نشأت كعادات وأعراف درج عليها التجار قبل أن تصبح نصوص مكتوبة.

ولا يمكن الناحية القانونية التسوية بين هذه الأعراف وبين العادات؛ لأن هذه الأخيرة لا تُشكّل مصدر للقواعد القانونية، أمّا الأعراف فهي على العكس من ذلك مؤلّدة لهذا الأثر، حيث تعتبر في جميع التشريعات مصدر للقواعد القانونية، فهي والقانون سواء ومن غير شك أن العادات والأعراف تعتبر اليوم بمثابة نظام قانوني خاص يستمد منه قانون التجارة الدولية قواعده.

**2- الأعراف والعادات التجارية:** ومن أهم الأعراف المدوّنة (مجموعة مصطلحات التجارة الدولية) التي أعدتها غرفة التجارة الدولية، وكذلك مبادئ العقود التجارية الدولية 1994م التي أعدها المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص في روما. وواقع الأمر أنه رغم دخول قانون التجارة الدولية مرحلة التدوين من خلال النصوص الدولية والداخلية في العصر الحديث فلا تزال الأعراف والعادات التجارية تقوم بدور لا يمكن إغفاله في تكوينه وتطوير أحكامه. فبعض مجالاته كالبيع البحرية، والحسابات الجارية، والاعتمادات المستندية لا تزال محكومة بقواعد عرفية بحتة.

## د) المصادر ذات البعد الإقليمي:

**1- العقد النموذجي:** هو عبارة عن صيغة مكتوبة تتضمن القواعد التي تحدد آثار البيع بشكل عام، أي حقوقه والتزاماته. أو هو وثيقة مطبوعة يمكن أن تُستخدم كأنها العقد ذاته تنطوي على قواعد مُعدّة سلفًا تحكم التعامل في بضاعة معينة.

أيضًا يعتبر مصدرًا بالنظر إلى من وضع صيغته، فهو موضوع من قبل جهات مهنية إقليمية ودولية. والأصل أنه يُوضَع من قبل الجمعيات التجارية والنقابات المهنية التي يعينها الأمر مباشرة؛ وذلك بغرض تسهيل تجارة سلعة معينة أو مجموعة من البيع، كما يمكن أن تؤدي إلى تجنب تنازع القوانين وبالتالي عدم اللجوء إلى القوانين الوطنية لحل النزاعات الدولية.

**2- الشروط العامة:** هي عبارة عن أحكام مُلزِمة لأطراف العقد في معاملاتهم، ويجوز للأطراف إدخال بعض التعديلات عليها فيما يتعلق بكل معاملة على حده.

وتختلف الشروط العامة عن العقد النموذجي؛ لكونها لا تمثل عقد متكاملًا وإنما مجموعة أحكام يُلجأ إليها المتعاملون في التجارة الدولية لتنفيذ العقد النموذجي، وبالتالي فإن اعتياد الأطراف اللجوء إليها يؤدي إلى تحويلها إلى أعراف مُلزِمة دون حاجة إلى النص عليها ويجعل القضاء يقبل بها. ومثال ذلك الشروط العامة لبيع الآلات الصناعية والشروط العامة لبيع الخشب.

**3- المبادئ العامة للقانون:** فهي تُفهم على أنها أحد مصادر القانون العرفي العالمي، والتي تتكون من مجموعة من المبادئ والقواعد المتعارف عليها والسائدة في كل النظم القانونية المتحضرة بلا استثناء.

**4- قواعد العدالة:** ترتبط العدالة بمصادر ومكونات قانون التجارة الدولية، حيث يستطيع المحكّم باسم العدالة أن يستلهم الحلول للمسائل التي يتناولها ذلك القانون بالتنظيم. ولا يزال البعض ينظر للعدالة كقيمة للخير العام والحرية والمساواة وكقيمة أخلاقية تقوم بتوجيه قوي العقل إلى الخير ونحو فضيلة الفضائل، ولكنها بهذا المعنى لا تُشكّل مصدر القانون التجارة الدولية، بحيث لا يمكن أن يستلهم منها المحكّم بعض القواعد ذات الطابع القانوني.

#### (و) المصادر الوطنية:

وهذه التشريعات هي أحكام موضوعية وطنية متنوعة صدر العديد منها منذ عهد قريب مُتضمّنة قواعد تواجه بصورة تامة أو جزئية نشاط التجارة الدولية. ومن هنا فهي تُشكّل مصدر لأحكام قانون التجارة الدولية والتشريعات أكثر ارتباطًا بقانون التجارة الدولية.

#### 1- القانون المدني

#### 2- القانون التجاري

## إبرام عقد التجارة الدولية



## إبرام عقد التجارة الدولية

### (أ) تعريف عقد التجارة الدولية:

يُقصد بعقد التجارة الدولية بأنه كل اتفاق دولي ذو طابع تجاري أو مدني ينظم علاقات يحكمها القانون الخاص، وتتكفل قواعد القانون الخاص بتحديد القانون الداخلي الواجب التطبيق عليه والمحكمة المختصة بنظر المنازعات الناشئة عنه. كما تُعد وفقاً للمفهومين التقليدي والحديث عقود التجارة الدولية ذلك النوع من التبادل للسلع بين الشعوب والكيانات الاجتماعية المختلفة، أما الاقتصاد الدولي فقد يرى ان عقود التجارة الدولية ذلك الهيكل من التبادل الدولي يقوم على أساس تقسيم معين للعمل الدولي في إطار السوق الرأسمالية العالمية.

### (ب) خصائص عقد التجارة الدولية:

- 1) خاصية العقد النموذجي: يوصف عقد التجارة الدولية بأنه عقد نموذجي؛ بحيث يتبنى المتعاقدون الشكل الذي يروق لهم ويتفق مع ظروف تعاقدهم.
- 2) خاصية الشروط العامة: يأخذ عقد التجارة الدولية شكل الشروط العامة، والتي هي في مجموعها تمثل قانوناً خاصاً يحكم كافة جوانب العقد دون حاجة إلى قانون المشرع.
- 3) خاصية العقد الدولي التجاري: تُبرم عقود التجارة الدولية بوصفها عقد دولي ذو طابع تجاري، ويستمد العقد الدولي صفته الدولية من طبيعة العلاقة التي يحكمها.
- 4) خاصية سلطان الإرادة: يقوم أي عقد من عقود التجارة الدولية بين طرفيه على أساس الحرية التامة المعبر عنها عادة بمبدأ سلطان الإرادة.
- 5) خاصية الاتفاق على البيع: يتَّسم عقد التجارة الدولية بأن محله يتعلق دائماً ببيع دولي لمنتوج معين؛ أي أن محل هذا العقد هو القيام ببيع سلعة على المستوى الدولي.
- 6) خاصية الطرف الأجنبي: يوجد في عقود التجارة الدولية طرف خاص أجنبي متعاقد؛ أي أن هذا العقد كاتفاق يقوم على وجود طرف له تلك الصفة قد يكون دولة أو أفراداً أو شركة.
- 7) خاصية الخضوع لإرادة المتعاملين: لا يخضع عقد التجارة الدولية لأي أحكام قانونية يكون مصدرها النظم القانونية الوطنية أو القانون الدولي.

## ج) طبيعة عقد التجارة الدولية:

يُوصف عقد التجارة الدولية بأنه عقد نموذجي، كما يأخذ شكل الشروط العامة التي تمثل قانونًا خاصًا يحكم جوانب العقد وتضم مجموعة من العقود المتعلقة بالكمية والثلثن والميعاد والمكان وغيرها من المسائل التفصيلية، إذ تظهر طبيعة العقد الدولي ذو الطابع التجاري عند تنازع القوانين الدولية من حيث أهلية المتعاقدين وشروط التعاقد وموضوع العقد وشكله، ووفقًا للمعيار الشخصي فالعقد التجاري الدولي يتحدّد بمراكز أعمال الأطراف المتعاقدة أو مكان إقامتهم.

ومن هنا فعقد التجارة الدولية اتفاق مكتوب يتخطى الحدود الجغرافية تُبرم بين طرفين بحرية أحدهما عنصر أجنبي سواء كانت تجارة عادية أو إلكترونية خاضعة للقانون الذي يختاره الأطراف، ومن أبرز هذه القواعد مبدأ العقد شريعة المتعاقدين.

## مراحل تكوين عقد التجارة الدولية





## مراحل تكوين عقد التجارة الدولية

إنَّ مراحل إبرام عقود التجارة الدولية تتخلَّلها مفاوضات ومناقشات كثيرة باعتبار العقد التجاري الدولي سيكون بمثابة القانون الذي ينظم العلاقة بين أطرافه.

### أ) مرحلة التفاوض:

تُعدُّ مرحلة المفاوضات من أهم المراحل التي يمر بها تكوين العقد، وبصفة خاصة العقد الدولي باعتباره الركيزة الأساسية التي يقوم عليها التعاقد بين الأطراف.

### 1- تعريف التفاوض:

لقد جاء في تعريف الموسوعة الدولية للعلوم الاجتماعية لمرحلة المفاوضات أنها شكل من أشكال التفاعل تحاول فيه الحكومات أو الأفراد أو المنظمات إدارة بعض مصالحهم المتصارعة، أو عملية صريحة تتعلق بمشروعات أو مقترحات ومقترحات مضادة. كما اعتبر آخرون أن التفاوض بصفة عامة اتفاق مشترك بين طرفين للحصول على حل متفق عليه؛ للحفاظ على مصالح الأطراف المتفاوضة وحل ما بينهما من مشاكل أو التقريب من وجهات نظرهم بأسلوب حضاري.

### 2- أهمية التفاوض وشروطه:

#### أهمية التفاوض:

تعكس المفاوضات مدى حسن نية الأطراف، وتصميمهم على إنهاء الصفقة، واستعمال العبارات المناسبة المؤدية إلى نتائج معتبرة بين المصدر والشاري. كما تبدو هذه الأهمية من بروز نية الطرفين المتعاقدين أو ما يسمى بإرادتهما بشأن جزئيات العقد الدولي ذو الطابع التجاري، كتحديد نوع الآلة أو الجهاز المراد بيعه وغير ذلك من الأسرار الصناعية قبل إبرام العقد التجاري، كما يتوقف عليها نجاح العقد أو فشله.

#### شروط التفاوض:

#### - الشرط الأول:

وجود مشكلة أو مصالح متعارضة بين طرفي العملية التفاوضية في مجال العقود الدولية، من ذلك مثلاً: محاولة حسم مشكلة السعر، أو الثمن، أو إعادة التوازن إلى العملية التعاقدية عندما تطرأ ظروف تؤدي إلى قلب الموازين.

## - الشرط الثاني:

الاتصال والمناقشة المشتركة بين الأطراف أيًا كان شكل هذا الاتصال ووسيلته، سواءً كان من خلال: المناقشات واللقاءات المباشرة، أو باستخدام وسائل الاتصال الأخرى مثل: الهاتف، والفاكس، وشبكة الانترنت، والبريد الإلكتروني.

## - الشرط الثالث:

السعي بجدية وإخلاص نحو إبرام العقد. لكن لا يُشترط مع ذلك أن تنتهي المفاوضات بالنجاح، فقد تشهد الكثير من الصعوبات التي تجعلها تنتهي بالفشل، فلا يُشترط في تحديد ماهيتها أن تنتهي بإتمام الهدف أو الغرض المشترك بأطرافها.

## 3- أسس المفاوضات على العقد:

إنّ أي مفاوضات تقوم على العلاقة بين القدرة والتفاوض، وهي تَبَسُّط أحيانًا بالقول أن الطرفين يسعون إلى التفاوض من مركز قوة، وهذا الرأي ينطوي على الكثير من الصحة السطحية، أنّ أسس التفاوض تتوقف على موقف التكافؤ بين الطرفين؛ لأن هذا وحده هو الذي يؤدي إلى النجاح في التفاوض.

ومن بين أسس التفاوض، كذلك من حيث الأساس فإنّ التفاوض يتوقف على المهارات الشخصية للمفاوض؛ لتطبيق المفاهيم والقواعد النظرية والأعراف في مجال التجارة الدولية على الواقع العملي في رحلة التفاوض.

## ب) مرحلة التعاقد:

يُعبّر عن مرحلة التعاقد عندما يضع بين مُصدّر ومشتري بشكل خطي كامل ما تم الاتفاق عليه فيما بينهما، وتأتي هذه المرحلة بعد الانتهاء من المفاوضات، حيث يُصبح خلالها العقد كاتفاق كامل. ولتوضيح مسالة إبرام العقد بجدد بنا التمييز بين حالتين في حالة إبرام العقد بين حاضرين، وإبرام العقد بين غائبين.

## 1- التعاقد بين حاضرين:

في حالة التعاقد بين حاضرين العبرة في إبرام العقد باللمحة التي يوقّع الأطراف فيها على الوثيقة التي أفرغ المتعاقدين اتفاقهم فيها. ويعتبر كل اتفاق شفوي قبل كتابة العقد والتوقيع عليه لا يكون له أثر قانوني.

## 2- التعاقد بين غائبين:

يرم العقد بين غائبين في اللحظة التي يستلم فيها الموجب قبول الطرف الأخر خلال المدة المحددة في الإيجاب، وإلا في المدة ثلاثين يوما من إرسال الإيجاب البات أو النهائي. ويأخذ الإيجاب هذا الوصف إذا اعتبر مُلزماً لصاحبه لا يجوز الرجوع فيه.

## ج) مرحلة التنفيذ:

تُعبّر هذه المرحلة عن الوفاء بالعقد عندما ينجز الفريقان التزاماتهما كطريقة لانقضاء أصل عقد التجارة الدولية، إلى جانب أسباب أخرى تتمثل في: الإنهاء، والإلغاء، والفسخ.

### 1- الوفاء بالتزامات العقد:

هذه الطريقة هي الأكثر شيوعًا لانقضاء العقد التجاري الدولي. وتبدأ بتنفيذ كل طرف لالتزاماته مطابقًا لبند العقد، وإلا يكون مسئوليًا ماعدا في حالة القوة القاهرة: أي الحادث الخارج عن إرادة الأطراف أو لظروف طارئة غير متوقعة.

### 2- انقضاء العقد لعدم الوفاء:

#### - الإنهاء:

يترتب الإنهاء عندما يمارس أحد الفريقين لأسباب غير الخرق في ظروف معينة وهو نوعين: الإنهاء بسبب التقصير، والإنهاء دون سبب عندما ينص عليه العقد صراحة، أمّا الإنهاء بسبب التقصير يتم لدى حدوث بعض حالات التقصير المنصوص عليها صراحة.

#### - الإلغاء:

يتم عندما يرتكب أحد الفريقين خرقا للعقد ويرفض فريق آخر تنفيذه بسبب هذا الخرق. والأنظمة القانونية ميّزت بين الخرق الأساسي والخرق غير الأساسي، والمحاكم وحدها هي التي تقرر ما إذا كان الخرق أساسيًا أم لا، وتقدر التعويض المناسب.

#### - الفسخ:

يتم الفسخ إذا اتّفق الطرفين على وضع نهاية للعقد. وتظل بعض الشروط قائمة وواجبة النفاذ رغم الفسخ، كما يجوز الفسخ إذا كان الطرف الآخر سيرتكب إخلالًا جوهريًا في المستقبل، مع عدم الإخلال بالتعويض المستحق وللقاضي السلطة التقديرية في ذلك.

## أساليب صياغة عقد التجارة الدولية



## أساليب صياغة عقد التجارة الدولية

تختلف عقود التجارة الدولية فيما بينها من حيث موضوع السلع التي تنظمها، كما تتصوّر اختلاف بنيتها عن بنية الاتفاقية الدولية. وعليه سنبرز ما ينبغي أن تكون عليه عقود التجارة الدولية في المقدمة، والمتن، أو مواد العقد.

### (أ) صياغة مقدمة العقد:

#### 1- من حيث الشكل:

يبدأ الأطراف عقدهم بالتعريف بأنفسهم وبممثلهم الموقعين على العقد وصلاحياتهم في توقيعه. ويمكن أن تكون المقدمة بدون عنوان، أو أنها مسبقة بتسمية مقدمة أو مدخل، وتبدأ فقرات المقدمة غالباً بتعبير حيث أو بما أن، وتنتهي المقدمة غالباً بجملة وصل تقود الأطراف إلى البدء بمواد العقد على سبيل المثال: وبناءً عليه فقد تم الاتفاق على ما يلي.

#### 2- من حيث المضمون:

يختلف مضمون المحتوى من عقد لآخر، غير أنه يمكن تصنيف محتوياتها تحت عناوين غير مدوّنة وهي:

- \* الأهداف المبتغاة.
- \* بيان الظروف السابقة لتوقيع العقد.
- \* إبراز مراحل المفاوضات.
- \* تعريف مصطلحات العقد.
- \* تحديد الوقائع المتعلقة بالعقد.
- \* تحديد أساس العقد.
- \* الحقوق والالتزامات.
- \* الرابطة بين أطراف العقد المركب.
- \* صفات واختصاصات الأطراف.

## ب) صياغة بنود العقد:

### 1- من حيث الأداء:

توجد عدّة أساليب لأداء المقابل: إمّا أن يكون بأسلوب الاعتماد غير المستندي بفتح حساب خاص، أو بالوفاء النقدي، أو بواسطة سحب إسناد تجارية، أو بأسلوب قيام المستورد بإصدار خطاب ضمان لصالح المجهز، أو بأسلوب فتح اعتماد مستندي.

### 2- من حيث الضمانات:

إنّ ضمانات العقد متنوعة، فمنها ما يتمثل بالنّص على الشرط الجزائي ويسمى بالتعويض الاتفاقي الذي يختلف عن التعويض القضائي.

- **أولاً:** يقل التعويض الاتفاقي عن مدى الضرر والمدين لم يرتكب غشاً ولا خطأً جسيماً.

- **ثانياً:** التعويض الاتفاقي يقل عن مدى الضرر وارتكب المدين غشاً أو خطأً جسيماً.

- **ثالثاً:** الدائن لم يلحقه ضرر من جرّاء إخلال المدين بالتزامه، فلا يحكم القاضي له بالتعويض الاتفاقي في هذه الحالة.

- **رابعاً:** التعويض الاتفاقي مبالغ فيه.

### 3- من حيث طرق فض النزاع (التحكيم التجاري الدولي):

التحكيم التجاري الدولي مفهوم قانوني يعني بحل المنازعات التي تحدث بسبب إبرام وتنفيذ عقود التجارة الدولية إلى أشخاص خواص يتم اختيارهم بصفة إرادية من قبل الاطراف المتعاقدة. ويمكن تعريف هذا التحكيم بأنه الاتفاق على إحالة النزاع المتصل بمسألة من مسائل التجارة الدولية الى جهة غير المحاكم للفصل فيه بقرار مُلزم.

# اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع



## اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع

أولاً: الإطار النظري لاتفاقية الأمم المتحدة (فيينا):

(أ) تعريفها:

من أهم مصادر قانون التجارة الدولية اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع المعتمدة في فيينا خلال مؤتمر دبلوماسي في 11 نيسان/أبريل 1980م، وهي مدونة شاملة للقواعد القانونية التي تنظم تكوين عقود البيع للبضائع، والتزامات المشتري والبائع، وسبل الانتصاف عند الإخلال بالعقد. وقد بدأ نفاذها في 1 كانون الثاني/يناير 1988م.

(ب) المبادئ العامة للاتفاقية:

وتنص المادة 17 من الاتفاقية "يراعى في تفسير هذه الاتفاقية صفتها الدولية وضرورة التوحيد في تطبيقها ومراعاة حسن النية في التجارة الدولية"، وتنص الفقرة 2 منها على أن "المسائل التي تتعلق بالموضوعات التي تتناولها هذه الاتفاقية ولم ترد بشأنها نصوص فيها يتم تنظيمها وفقاً للمبادئ العامة التي يقوم عليها"، وفي ضوء هذا النص قدّمت لنا الأصول الآتية:

1- الدولية والحفاظ على التوحيد:

الهدف الذي أتبعته الاتفاقية هو إزالة العوائق التي تحول دون سيولة إبرام العقود، التي بموجبها يتم تبادل السلع بين الدول المتمثلة بعقود البيع، وأن الاتفاقية قصرت نطاقها على البيوع الوطنية التي تركتها لسلطات القوانين الوطنية.

2- مراعاة حسن النية:

وقد أكّدت المادة على هذا المبدأ كمبدأ أخلاقي دون إعطائه معنى قانوني خاص، كعدم العلم بواقعة ما أو عدم التواطؤ للإضرار بالغير. فالمعنى المقصود هو انصرافه إلى الالتزام بالأصول الحميدة في المعاملات التجارية الشريفة.

3- احترام إرادة المتعاقدين:

فلم تُلزم الاتفاقية المتعاملين بالالتزام بأحكامها، وتركت لهم حرية في اختيار قواعد من مصادر أخرى كالعقود النموذجية، أو الشروط العامة أو قانون وطني معيّن فأغلب نصوص الاتفاقية هي نصوص تفسيرية فيما عدا مادة واحدة هي المادة 12.

4- الالتزام بالعرف:

حيث يحتل أهمية في التجارة الدولية حتى صار التزام التجار به أمراً مفترضاً لا حاجة للنص عليه في العقد. وأكّدت الاتفاقية على هذه الأهمية، فجعلت العرف غير المنصوص عليه في العقد هو ما اتجهت الإرادة إلى الالتزام به في حالة خلو العقد.



## 5- ترجيح الضوابط المادية:

وتتضمن الاتفاقية نصوصاً كثيرة في هذا الاتجاه كمثال نقدمه هو المادة 2/9، والتي تنص على أن "الطرفين اتفقا ضمناً على تطبيق كل عرف كانا يعلمان به أو كان ينبغي أن يعلما به"، وإثبات هذا العلم هو يكون إما بأدلة مادية وكما أدلة افتراضية.

## 6- التوازن بين طرفي البيع:

إنّ الاتفاقية لم تفصل مصلحة طرف على طرف آخر، فما من التزام على البائع إلّا يقابله التزام على المشتري والعكس صحيح. هكذا تسهم الاتفاقية بهذا النهج في بناء النظام الاقتصادي الدولي الجديد.

## 7- الاقتصاد في فسخ العقد:

وإن أخذت الاتفاقية بالفسخ إلّا أنها لا تشجعه؛ لأن آثاره مضرّة بالتجارة وبالمتعاملين، لاسيّما أن العقد المراد فسخه لم يُبرم إلا بعد مفاوضات ونفقات واتخاذ إجراءات إدارية وصحية وغيرها، وإنّ إرجاع البضاعة ليس بالسهل وقد يؤدي إلى هلاكها لذا حدث الاتفاقية من حالات الفسخ ووضعت الحلول القانونية لإنقاذ العقد من الفسخ.

## 8- المبادرة إلى إزالة المراكز القلقة:

إنّ الثقة بين المتعاملين وقدرتهما على التنفيذ هي من أسس التجارة الدولية، فإن حدث قلق لدى أي منهما أثناء ذلك وحصل ما يبرر القلق لعدم القدرة على التنفيذ فإن الاتفاقية تناولت مثل هذه الحالات.

## ج) الأحكام العامة للاتفاقية:

وتدور حول أربعة مسائل هي:

### 1- قواعد التفسير:

يتبع القضاة لكل دولة قواعد موحّدة في تفسير قوانينهم، وممّا يساعد على هذا التوحيد لديهم هو وحدة ثقافتهم القانونية ووحدة مصادر قوانينهم ووجود محاكم عليا تراقب التفسير، غير أن الاتفاقية الدولية يطبقها قضاة في دول متعددة إضافة إلى عدم وجود محكمة عليا دولية تشرف على تفسير النصوص، ولذا لجأت اتفاقية فيينا من أجل الحفاظ على التوحيد الى النص فيها على بعض القواعد الإرشادية عند تفسيرها نصوصها مثل ما جاء في المادة 7 الفقرة 1.

### 2- مراعاة مبدأ حسن النية:

حيث كان هذا الأخير محل نقاش عند النظر في الاتفاقية وفي نهاية النقاش ظهر رأي بالنص على المبدأ في قواعد التفسير الإرشادية، وبذلك ذهب البعض إلى لزوميّة هذا المبدأ للقاضي والمحكّم عند تفسير النصوص.

### 3- استكمال نقص النصوص:

وتناولته المادة 2/7 من الاتفاقية فقد أعلنت الاتفاقية بأنه قد يواجه القاضي أو المحكّم مسألة تدخل في موضوع الاتفاقية، ولكن لا يجد نصّاً أو حكماً لها فيها فماذا يعمل حينئذ؟ أجابت بأنه عليه التقيّد بالمبادئ العامة التي تقوم عليها الاتفاقية، ولكنها لا تحوي على نص لاستعراض هذه المبادئ فهي متروكة للمفسرين الذين يستظهرونها من هدفها وروحها.

#### 4- العبرة بالمقاصد والمعاني لا بالألفاظ والمباني:

يُفسَّر كل بيان أو تصرف صادر من أحد الطرفين وفقاً لقصده إذا كان الطرف الآخر يعلم بهذا القصد، أو كان لا يمكن أن يكون غير عالم به (م 1/8) ويستدل ذلك من خلال المفاوضات السابقة أو المراسلات المتبادلة وما درج عليه التعامل بين الاثنيين لمعرفة ما يجول في ذهن أحد الطرفين والذي لا يلزم الطرف الآخر إلا إذا علم به أو كان ينبغي العلم به.

#### (د) نطاق تطبيق الاتفاقية:

تحدد الاتفاقية نطاق تطبيقها من عدة زوايا، فمن ناحية مدنيّة البيع وتجارتيته، ومن ناحية دوليته وضوابطها، ومن ناحية اقتصرها على تكوين البيع وآثاره دون غيرهما من المسائل، ومن ناحية استبعادها لبيع معينة بالإضافة إلى ما تقدم تجعل الاتفاقية الدور الأكبر لمبدأ سلطان الإرادة في تحديد نطاق الاتفاقية، حيث تجيز لها إقصاؤها حيث تكون واجبة التطبيق أو الاتفاق على تطبيقها حيث لا تكون واجبة التطبيق.

#### 1- التجارية:

تعريفها ليس بالأمر السهل، كما أنّ وضع تعريف لا ينسجم مع التطور المستمر للعمل التجاري وليست كل التشريعات تعرف التمييز بين العمل التجاري والعمل المدني، فإن وضع تعريف إما واسعاً جداً أو ضيقاً جداً، لذا وضعت عدة معايير وهي إما شخصية وإما موضوعية ولا يمكن الاعتماد على أي منها منفرداً إذا قيل لابد من المزج بينهما.

#### 2- الدولية:

توجد معايير شخصية وأخرى موضوعية، فالأولى تتمثل في أشخاص العقد وجنسياتهم ومحل إقامتهم، وتتمثل الثانية في مكان وجود المبيع ومكان صدور الإيجاب والقبول وتسليم المبيع، وإنّ اعتماد أي معيار لحاله يؤدي إلى تصنيف أو توسيع نطاق الاتفاقية، وإن الجمع بين هذه المعايير يؤدي إلى تصنيف أو توسيع نطاق الاتفاقية والتعقيد. فاختارت الاتفاقية معياراً شخصياً واحداً بنصها في المادة 1/1 على أن (تطبق هذه الاتفاقية على عقد بيع البضائع الذي يعقد بين أطراف توجد منشأتهم في دول مختلفة).

#### ثانياً: عقد البيع الدولي والالتزامات الناتجة عنه حسب اتفاقية فيينا للبضائع:

عادةً تتكون العقود من ثلاثة أركان وهي: السبب، والمحل، والرضا. أمّا في تكوين العقد حسب مفهوم هذه الاتفاقية فهو المقصود به ركن واحد وهو الرضا بل يقتصر على الإيجاب والقبول لتكوين الرضا، وحتى ينعقد الإيجاب حسب هذه الاتفاقية فإنّه يتوجب تقديم عرض لإبرام عقد كما نصت على ذلك المادة 14 وقد وضعت نفس المادة أيضاً ثلاثة شروط:

- أن يكون العرض موجّهاً إلى شخص أو عدة أشخاص معينين.
- أن يكون العرض محدداً تحديداً كافياً، وأوضحت أن يشمل كل العرض من ثمن وكمية ووحدة.
- أن يتضمن العرض التزاماً بالتعاقد مع الشخص إذا قبل العرض، وهذا الشرط يميّز الإيجاب عن الدعوة للتفاوض،

وحتى يكون هناك قبول لهذا العرض فقد يكون الرد صريحاً بإرسال صيغة موافق على العرض ببرقية أو أي رسالة مكتوبة، ويكون أيضاً ضمناً إذا قام المخاطب بالعرض بأي يعمل يدل على موافقته، على أن السكوت لا يعتبر قبولاً في ذاته حسب نص المادة 08 من الاتفاقية.

ومن جهة أخرى تضمنت الاتفاقية جزءاً كاملاً يحمل العنوان في بيع البضائع، إلا أن هذا الجزء لم يتضمن سوى الالتزامات التي يربتها العقد على البائع والمشتري وما يترتب عند الاخلال بها، وتناولت الاتفاقية هذه الالتزامات في خمسة أبواب وهي:

### **(أ) الأحكام العامة:**

وجاء في هذا الباب توضيح لما قد يكون محط اختلاف بين المتعاقدين في العقد حسب الاتفاقية، فعرفت المادة 25 معنى أولاً المخالفة الجوهرية من أحد الطرفين لما يتكون منه العقد من التزامات واشترطت وقوع: \*مخالفة للعقد.

\* حدوث ضرر ينتج عن هذه المخالفة للطرف الآخر.

\* أن يكون هذا الضرر متوقعاً من قبل الطرف الذي وقع منه.

وقد جاء تفسير أيضاً في حالة الفسخ واشترطت وجود إخطار مسبق وذلك حسب نص المادة 26 "لا يحدث إعلان الفسخ أثره إلا إذا تم بإخطار موجه إلى الطرف الآخر". وتطرقت الأحكام العامة إلى كيفية التنفيذ العيني؛ أي في حالة ما إذا رفض المدين تسليم البضاعة مثلاً، وقد نظمت كيفية رجوع الثمن في حالة عدم إمكانية تنفيذه عينياً، وذلك عن طريق أمر المحكمة بالرجوع وذلك في نص المادة 28 من الاتفاقية. وفي آخر هذا الباب تطرقت الاتفاقية إلى توضيح الاتفاق على تعديل عقد البيع أو إنهائه كما نصت المادة 29.

### **(ب) التزامات البائع:**

تنص المادة 30: "يلتزم البائع بتسليم البضائع والمستندات المتعلقة بها ونقل ملكية البضائع وذلك على النحو المنصوص عليه في العقد وهذه الاتفاقية". وحسب نص المادة فإن الالتزامات في عقد البيع الدولي يكون بـ: التزام البائع بتسليم البضائع، الالتزام بتسديد المستندات، الالتزام بالمطابقة.

#### **\* يلتزم البائع بتسليم البضائع:**

لم تضع الاتفاقية تعريفاً أو طريقة معينة يتم بها التسليم، أو الكيفية التي يُعرف بها أنه تم الاستلام فأحياناً يستشف من المواد مجرد وضع البضاعة تحت تصرف المشتري، أو أحياناً الحياة المادية الفعلية.

#### **\* الالتزام بتسديد المستندات:**

وأهمها مستند الشحن وهو على عدة أنواع، وعلى كل حال فإنه يجب أن تُسلم جميع المستندات المتعلقة بالبضاعة ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك.

#### **\* الالتزام بالمطابقة:**

تنص المادة 35 على أنه: "يجب أن تكون البضاعة مطابقة تماماً للعرض المقدم وذلك عندما تكون البضاعة صالحة لما هي مستعملة لأجله وفق مقاييس معروفة وأن تكون البضاعة صالحة للاستعمال الخاص الذي يقصده المشتري أي المواصفات الإضافية أو العكس وأن تكون البضاعة مغلقة ومعبأة بالكيفية المستعملة عادةً في نوعها" ولقد نصت المادة 36 عن كيفية مخالفة المطابقة وذلك عندما يكون العيب في نفس الوقت مع التسليم، والحالة الثانية ظهور العيب بعد التسليم ويكون سبب عدم المطابقة للبائع، وفي الحالة الثالثة عندما تكون عدم المطابقة داخل مدة ضمان البضاعة.

وقد نصت المادة 38 على أن المشتري يفحص البضاعة بنفسه أو عن طريق وكيل، على أنه يجب إخطار البائع بأي عيب في أجل محدد بينهما تحت طائلة سقوط حقه وذلك حسب نص المادة 39.

### ج) التزامات المشتري:

ولقد نظمتها الاتفاقية في المواد 53-60 وهي كالتالي:

#### \* الالتزام بدفع الثمن:

ولقد نصّت المواد 55 و56 و57 على كيفية ذلك ويؤدي عدم التزامه إلى جزاءات.

#### \* الالتزام بتسلم البضاعة:

وتنص المادة 60 على أن المشتري يجب أن يهيئ ما يلزم البائع حتى يمكنه من استلام البضاعة بالطريقة الأسهل والأكثر أماناً. ويجوز للبائع في حالة عدم تنفيذ المشتري لالتزاماته بأن يطلب التنفيذ على العين أو الفسخ أو التعويض عن ما لحق به من أضرار، وذلك وفقاً لنص المواد 63 و64 و65 على التوالي.

### د) انتقال تبعة الهلاك:

عاجتها المواد من 66 إلى 70 ويقصد به على من يقع عبء هلاك البضاعة، ولا مجال لتطبيق ما جاء بالمواد سالفه الذكر إذا لم ينص العقد أو لا يوجد عرف على ما يخالفها. وهناك بنود في قواعد الأنكوتيرمز تعالج تبعة هلاك الشيء بالتفصيل وكل بيع على حده، ويمكن الرجوع لهذه الاتفاقية لمعرفة كيفية تحمل تبعة هلاك البضاعة.

### و) أحكام مشتركة:

هناك بعض الأحكام مشتركة بين البائع والمشتري، ولقد أفردت لها الاتفاقية المواد من 71 إلى 88 تعالج الحالات الآتية: الإخلال المحتمل بالعقد 71، الفسخ الواقع قبل تنفيذ العقد 72، البيع مع التسليم على دفعات 73، التعويض 74-77، الفائدة 78 أجازت مبدأ تقاضي الفوائد، الاعفاءات 79-80، وجود ما أسمته بالعائق وهو أي حدث أو ظرف لا يمكن تجنبه من أحد الطرفين ولا يمكنه توقعه، آثار الفسخ 81-84، حفظ البضاعة. كما تضمن تحت هذا العنوان أحكام مشتركة للطرفين تخص حفظ البضاعة 87-88.

## الفهرس

3	المقدمة .....
6	تعريف قانون التجارة الدولية .....
8	خصائص قانون التجارة الدولية .....
8	حديث النشأة .....
8	من حيث الانتماء .....
8	قانون موضوعي .....
8	قانون لِيّن .....
9	من حيث التشابه .....
9	من حيث تدوين أحكامه دوليًا .....
9	من حيث الدولية .....
9	من حيث الطبيعة .....
9	قانون مُعولم .....
11	أهمية قانون التجارة الدولية .....
11	على الصعيد الاجتماعي .....
11	على الصعيد الاقتصادي .....
11	على الصعيد السياسي .....
13	توحيد قانون التجارة الدولية .....
13	طرق توحيد قانون التجارة الدولية .....
14	المنظمات الدولية المعنّية بتوحيد قانون التجارة الدولية .....
15	العوامل المساعدة على التوحيد .....
17	مصادر قانون التجارة الدولية .....
17	المصادر ذات البُعد الدولي .....
17	المصادر الاتفاقية .....
18	المصادر شبه الاتفاقية .....

19.....	المصادر العرفية الموحدة للتجارة .....
19 .....	المصادر ذات البُعد الإقليمي .....
20 .....	المصادر الوطنية .....
<b>22 .....</b>	<b>إبرام عقد التجارة الدولية .....</b>
22 .....	تعريف عقد التجارة الدولية .....
22 .....	خصائص عقد التجارة الدولية .....
23 .....	طبيعة عقد التجارة الدولية .....
<b>25 .....</b>	<b>مراحل تكوين عقد التجارة الدولية .....</b>
25 .....	مرحلة التفاوض .....
26 .....	مرحلة التعاقد .....
27 .....	مرحلة التنفيذ .....
<b>29.....</b>	<b>أساليب صياغة عقد التجارة الدولية .....</b>
29 .....	صياغة مقدمة العقد .....
30 .....	صياغة بنود العقد .....
<b>32 .....</b>	<b>اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع .....</b>
32 .....	أولاً: الإطار النظري لاتفاقية الأمم المتحدة (مبيناً) .....
32 .....	تعريفها .....
32 .....	المبادئ العامة للاتفاقية .....
33 .....	الأحكام العامة للاتفاقية .....
34 .....	نطاق تطبيق الاتفاقية .....
34 .....	ثانياً: عقد البيع الدولي والالتزامات الناتجة عنه حسب اتفاقية فيينا للبضائع .....
35 .....	الأحكام العامة .....
35 .....	التزامات البائع .....
36 .....	التزامات المشتري .....
36 .....	انتقال تبعة الهلاك .....
36 .....	أحكام مشتركة .....



---

## للتواصل



@ka\_law\_



info@kalaw.com.sa



Kalaw.com.sa

39

---

+966 501633958



0114885570



As Sahafah, Riyadh, Saudi Arabia





شركة الخطيب والعبود للمحاماة والاستشارات المالية  
Alkhateeb And Aloboud Law & Financial Consulting