



العقود التجارية الدولية

العقود التجارية الدولية

١- المقصود بقانون التجارة الدولية .

زادت أهمية التجارة الدولية، وتعقدت مشاكلها، بحيث أصبح الاهتمام بمحاولة البحث عن حلول لمشاكلها القانونية يشغل بال الباحثين والمشرعين فى مختلف الدول سواء على المستوى الوطنى أو على المستوى الدولى .

وأصبح المجتمع التجارى الدولى، تؤيده منظمات دولية وهيئات تجارية، يسعى إلى خلق قواعد موحدة تحكم النشاط التجارى الدولى بغض النظر عن طبيعة النظام الاقتصادى الذى يسود فى دولة من الدول، ودون اعتبار لطبيعة النظام القانونى الذى تتبعه هذه الدول، فهى قواعد تتبع من العرف التجارى الدولى دون اعتبار للتقسيم السائد فى دول العالم إلى دول اشتراكية ودول رأسمالية ودول تطبق نظام القانون المشترك (قانون العموم Common Law) أو دول تطبق القانون المدنى المشتق من القانون الرومانى .

على أن الحقيقة السابقة لا تصل بنا إلى حد القول أن قانون التجارة الدولية فى مختلف الدول يعتبر موحداً، بل الأدق أن نقول أنه يعتبر متشابهاً.

وإذا كانت طبيعة التجارة الدولية هى التى أدت إلى تشابه النظم القانونية التى تحكمها فى مختلف دول العالم، فإن هذا لا يغير من أن تطبيق قواعد قانون التجارة الدولية فى كل دولة منوط بقبول السلطات المختصة لها .

ولا نجد لقانون التجارة الدولية تعريفاً، خيراً من تعريف الأمانة العامة للجمعية العامة لهيئة الأمم المتحدة عند البحث فى إنشاء لجنة لتوحيد أحكام قانون التجارة الدولية سنة ١٩٦٥ فهذا القانون هو " مجموعة القواعد التى تسرى على العلاقات التجارية المتعلقة بالقانون الخاص والتى تجرى بين دولتين أو أكثر " ويشتمل قانون التجارة الدولية على مجموعة الاتفاقيات الدولية والعقود النموذجية والشروط العامة المبرمة فى مجال معين بالإضافة إلى العرف التجارى الدولى السائد فى علاقة تجارية معينة .

٢ - العلاقة بين القانون التجارى الوطنى وقانون التجارة الدولية .

نلاحظ أن الفارق بين القانون التجارى الوطنى وقانون التجارة الدولية فى دول الاقتصاد المخطط، أن القانون الأول يعتبر جزءاً من القانون الاقتصادى العام الذى تخضع له المؤسسات القائمة بالنشاط الاقتصادى والذى يقوم على إرادة المشرع الذى يضع قواعد قانونية عامة يخضع لها النشاط الاقتصادى بطريقة حاسمة، أما قانون التجارة الدولية فإنه يستند على مبدأ سلطان إرادة المتعاقدين التى لا تكملها أحكام القانون التجارى الوطنى . ومن ثم فإنه إذا اختلفت طبيعة أحكام القانون التجارى الوطنى فى الدول الاشتراكية عنها فى الدول الرأسمالية، فإن قواعد قانون التجارة الدولية تكاد تكون واحدة فى النظامين . ويؤكد هذا المبدأ استقلال القانون التجارى الوطنى عن قانون التجارة الدولية .

وإذا كان كل من القانون التجارى الوطنى وقانون التجارة الدولية يتضمن قواعد موضوعية، فإن القانون الوطنى يقتصر عمله على نطاق الدولة التى تصدر فيها بينما تجاوز أحكام قانون التجارة الدولية حدود الدول ليحكم العلاقات التى تنشأ فى إقليم أكثر من دولة .

ويختلف معيار الدولية بحسب نوع العلاقة التى تنظمها أحكام قانون التجارة الدولية ، لذلك تحدد الاتفاقيات الدولية عادة المقصود بدولية العلاقة التى تحكمها ، وقد يختلف تبعاً لذلك معيار الدولية من حالة إلى أخرى .

٣ - قانون التجارة الدولية والقانون الدولى الخاص .

تهدف أحكام القانون الدولى الخاص الى وضع قاعدة أسناد عند تنازع القوانين التى تحكم علاقة معينة ، أما قانون التجارة الدولية فإنه يشتمل على مجموعة الاتفاقيات الدولية المبرمة فى مجال التجارة الدولية ، وعلى ذلك نرى أنه بينما يعنى القانون الدولى الخاص بتعيين القانون الوطنى الواجب التطبيق فى مجال تنازع القوانين على العلاقة القانونية موضوع النزاع ، فإن قانون التجارة الدولية يهدف إلى إيجاد قواعد موضوعية فى شأن هذه العلاقة تحل محل القواعد الوطنية وتقضى بالتالى على التنازع بينها .

٤ - الهيئات المهتمة بتوحيد قانون التجارة الدولية .

ان 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 .

والهيئات الحكومية هى التى تتكون من عضوية حكومات بعض الدول ، ويمثلها مندوبون فيها ، وأهم هذه الهيئات لجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة ومقرها فيينا والتى تعرف باسم UNCITRAL وسنعرض لها فيما بعد ، والمعهد الدولى لتوحيد القانون الخاص فى روما والمعروف باسم UNIDROIT وتلعب دوراً كبيراً فى

توحيد القوانين الموضوعية لقانون التجارة الدولية ، ومؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص الذى يهدف إلى توحيد القواعد الوطنية لتنازع القوانين دون القواعد الموضوعية لقانون التجارة الدولية ، والمنظمة العالمية للملكية الفكرية WIPO .

أما الهيئات غير الحكومية فهى التى 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 فى بروكسل IMC ، وتعمل على توحيد القانون البحرى على المستوى الدولى .

٥ - لجنة قانون التجارة الدولية UNCITRAL .

كان الأستاذ شميتوف Clive Schmitthoff من أوائل الداعين إلى أهمية وجود تنظيم فعال لتوحيد قانون التجارة الدولية وقد أبرز هذا المعنى فى الندوة التى نظمتها الجمعية الدولية للعلوم القانونية سنة ١٩٦٢ فى لندن بتشجيع وتدعيم مالى من منظمة اليونسكو ، وقد اشترك أبرز أساتذة العالم من المتخصصين فى هذا المجال فى هذه الندوة ونشرت أعمالها والبحوث المقدمة فيها فى كتاب بعنوان مصادر قانون التجارة الدولية ، *The Sources of The Law of International Trade*, Edited by Schmitthoff, Stevens & Sons, London 1964. لذلك لم يكن غريباً ، عندما فكرت هيئة الأمم المتحدة فى تكوين لجنة لقانون التجارة الدولية ، سنة ١٩٦٥ أن تدعو الأستاذ شميتوف لتستعين به فى وضع تقرير فى مجال توحيد قانون التجارة الدولية ، وفى السنة التالية قدم هذا التقرير معتمداً على الدراسة العميقة التى أعدها الأستاذ المذكور ، وعرض التقرير لتطور قانون التجارة الدولية وأشار إلى النجاح

المحدود للمحاولات المبكرة لتوحيد هذا القانون، وقد أبرز التقرير أنه لا توجد هيئة من الهيئات المهتمة بتوحيد القانون تتمتع بقبول دولي وتمثل مصالح جميع الدول على اختلاف نظمها السياسية والاقتصادية وسواء كانت من الدول المتقدمة أو الدول النامية مما يبرر ضرورة وجود هيئة موحدة تدعو إلى التوحيد وتتمتع بقبول دولي وانتهى الاقتراح إلى إنشاء لجنة جديدة تسمى لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية United Nations Commission on international Trade Law.

واجتمعت الجمعية العامة للأمم المتحدة وأصدرت قراراً فى ديسمبر ١٩٦٦ بإنشاء هذه اللجنة التى عرفت باسم اليونسيترال UNCITRAL وهى تسمية مأخوذة من الحروف الأولى لاسم اللجنة باللغة الانجليزية، وضمت اللجنة عند تكوينها تسع وعشرين دولة كأعضاء فيها، منها سبع دول أفريقية بينها مصر، وخمس دول آسيوية وأربع دول من أوروبا الشرقية وخمس دول من أمريكا اللاتينية وثمان دول من غرب أوروبا ومن دول أخرى منها الولايات المتحدة الأمريكية .

واقترح أن تكون مهمة اللجنة إعداد وترويج معاهدات أو اتفاقيات دولية جديدة ونماذج قوانين Model Laws وقوانين موحدة وتقنين ونشر الاصطلاحات والشروط والعادات والأعراف التجارية الدولية .

وفى ربيع سنة ١٩٦٨ عقدت اللجنة أول اجتماع لها فى نيويورك وأشار الأستاذ شميثوف فى هذا الاجتماع إلى أن الإنجاز العظيم الذى تم بإنشاء هذه اللجنة، أنها أنشئت دون صعوبات تذكر بسبب طبيعة نشاطها باعتبارها نشاطاً فنياً غير سياسى من طبيعة قانونية . وكانت هذه هى فعلاً

البداية التى تشكل حجر الأساس للمشاركة فى أعمال هذه اللجنة على نطاق واسع من جميع الدول .

ويجوز للجنة أن تكون مجموعات عمل Working groups من عدد محدود من الأعضاء للقيام بإعداد مشروع اتفاقية أو تعديل اتفاقية أو لدراسة موضوع معين أو لوضع نموذج لقانون موحد أو لعقد موحد ثم يناقش هذا العمل بعد ذلك فى اللجنة . وقد اختارت اللجنة فى أول دورة لها سنة ١٩٦٨ عدة موضوعات تقوم بدراستها وهى : -

البيع التجارى الدولى، والتحكيم، والنقل، والتأمين والوفاء بالديون الدولية عن طريق الأوراق التجارية والاعتمادات المصرفية، والملكية الذهنية، وتحريم التفرقة بين الدول فى القوانين المتعلقة بالتجارة الدولية، والتمثيل التجارى، والتصديق على الوثائق فى مجال التجارة الدولية . وقررت اللجنة الأولوية للبيع التجارى الدولى، وطرق الوفاء بالديون الدولية، والتحكيم التجارى الدولى .

وقد أنجزت اللجنة حتى الآن عدداً لا بأس به من الاتفاقيات الدولية والقواعد النموذجية أهمها :

١ - اتفاقية مدة التقادم فى البيع الدولى للبضائع فى نيويورك سنة ١٩٧٤ ، والبروتوكول المعدل لاتفاقية مدة التقادم فى البيع الدولى للبضائع فى فيينا سنة ١٩٨٠ .

٢ - اتفاقية الأمم المتحدة للنقل البحرى للبضائع لعام ١٩٧٨ فى هامبورج وتعرف باسم قواعد هامبورج والتى ستدخل دور النفاذ فى أول نوفمبر سنة ١٩٩٢ فيما يتعلق بالدول المنضمة إليها .

٣ - اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع فى فيينا سنة ١٩٨٠ والتي دخلت دور النفاذ فى أول يناير سنة ١٩٨٨ فيما يتعلق بالدول التي انضمت إليها .

٤ - النظر فى اتفاقية نيويورك سنة ١٩٥٨ والتي لم تتبع عن عمل اللجنة والمتعلقة بالاعتراف بقرارات التحكيم الأجنبية وتنفيذها وقد انضمت مصر إلى هذه الاتفاقية فى ٩ مارس سنة ١٩٥٩ .

٦ - القانون النموذجى للتحكيم التجارى الدولى فى يونيو ١٩٨٥ .

وقد شكلت وزارة العدل المصرية لجنة لوضع مشروع قانون للتحكيم التجارى الدولى وضعت مشروعاً تبنت فيه القانون النموذجى لليونسيترال ، ولم يصدر هذا القانون حتى الآن .

٧ - اتفاقية الأمم المتحدة بشأن السفائح (الكميالات) الدولية

والسندات الإذنيه الدولية والتي أقرتها اللجنة فى اجتماعها فى فيينا بتاريخ ١٤ أغسطس ١٩٨٧ .

٨ - الدليل القانونى لصياغة العقود الدولية

لتشييد المنشآت الصناعية حسبما أقرته مجموعة العمل التي انعقدت فى نيويورك فى أبريل ١٩٨٧ ، وقد أقرته اللجنة فى فيينا بتاريخ ١٤ أغسطس عام ١٩٨٧ .

العقود التجارية الدولية

يعتبر العقد أهم صور التصرف القانونى، وهو التعبير القانونى لإجراء المعاملات سواء على المستوى الداخلى أو على المستوى الدولى لذلك يمكن القول أن العقد إما أن يكون داخليا وإما أن يكون دولياً .

ولم تهتم الهيئات والمنظمات الدولية بموضوع العقود الدولية إلا بمناسبة المعاملات التجارية . قد بذلت هذه الهيئات جهوداً كبيرة لتوحيد أحكام التجارة الدولية، حتى برزت ملامح فرع جديد من فروع القانون هو " قانون التجارة الدولية " الذى يتضمن الاتفاقيات الدولية التى تم إنجازها فى مجال التجارة الدولية والعقود النموذجية والشروط العامة التى وضعت فى هذا المجال .

دور العقود الدولية فى توحيد قانون التجارة الدولية .

قانون التجارة الدولية هو مجموعة القواعد التى تسرى على العقود التجارية المتصلة بالقانون الخاص والتى تجرى بين دولتين أو أكثر

وقد جاء هذا التعريف فى تقرير أعدته الأمانة العامة لهيئة الأمم المتحدة لتعرض على الجمعية العامة سنة ١٩٦٥ بمناسبة البحث فى إنشاء لجنة لتوحيد أحكام قانون التجارة الدولية .

ومن هذا التعريف نرى أن قانون التجارة الدولية يحتوى على قواعد موضوعية لحكم العلاقات التجارية الدولية ولا يعد مجرد توحيد لقواعد الإسناد الوطنية بحيث يعين بقاعدة موحدة القانون الوطنى الواجب التطبيق كقانون دولة محل إبرام العقد مثلاً.. أو قانون دولة تنفيذ العقد .

وكذلك يتضح أن هذا الفرع لا يهتم إلا بعلاقات القانون الخاص وبعض النظر عن صفة أطراف العلاقة إذ تطبق أحكامه سواء كانت العلاقة التجارية بين أشخاص عامة أو بين أشخاص خاصة أو كان أحد طرفي العلاقة شخصاً عاماً والآخر من أشخاص القانون الخاص .

وقد حاولت بعض الدول وضع تقنين للتجارة الدولية، فنجد مثلاً أن تشيكوسلوفاكيا قد أصدرت هذا التقنين سنة ١٩٦٣ وينطبق التقنين المذكور عندما يكون القانون التشيكوسلوفاكي هو القانون الواجب التطبيق وفقاً لقواعد القانون الدولي الخاص بشأن تنازع القوانين .

ان المحاولات الوطنية لتوحيد قانون التجارة الدولية محاولات محدودة حتى الآن، لذلك برزت أهمية التوحيد الدولي لقانون التجارة الدولية، ويتم هذا التوحيد بأساليب مختلفة فإما أن يتحقق ذلك عن طريق:

(أ) تجميع العادات والأعراف التجارية المتداولة في العمل وتلعب غرفة التجارة الدولية " I.C.C. " دوراً هاماً فأصدرت سنة ١٩٥٣ مجموعة يطلق عليها " Incoterms " جمعت الأعراف المستقرة في البيوع البحرية كالبيع " F.O.B. " والبيع " C.I .F. " كما وضعت مجموعة أخرى سنة ١٩٦٤ تسمى " القواعد والعادات {صفحة ١٢} المتعلقة بالاعتماد المستدى " وقد احتوت تقنيناً للأعراف المصرفية المستقرة في هذا المجال .

(ب) إبرام اتفاقيات دولية بين عدد من الدول إما بقصد توحيد قواعد تنازع القوانين، من ذلك اتفاقية لاهاي سنة ١٩٥٥، بشأن تعيين القانون الواجب التطبيق على البيع التجاري الدولي . أو بهدف وضع قواعد موضوعية موحدة تسرى على المعاملات الدولية، ومن ذلك اتفاقية

لاهاي سنة ١٩٦٤ م بشأن توحيد بعض الأحكام الموضوعية المتعلقة بالبيع الدولي، واتفاقية الأمم المتحدة المبرمة في فيينا سنة ١٩٨٠ بشأن عقد البيع الدولي للبضائع .

(ج) وضع شروط عامة للعقود الدولية، فيتفق تجار سلعة معينة أو مجموعة سلع متشابهة في منطقة جغرافية معينة على وضع شروط عامة ” general conditions “ يتفق المتعاقدان على إتباعها أو قد تقوم بوضع هذه الشروط هيئة من الهيئات الدولية المهتمة بتوحيد قانون التجارة الدولية .

ويقتصر التوحيد على وضع الشروط العامة للتعاقد مع ترك التفاصيل للاتفاقيات الخاصة في كل حالة على حدة ولمحاولة مواجهة الظروف المختلفة للتعاقدات الدولية، فإن هذه الشروط تحرر في شكل نماذج مختلفة بحيث يكون للمتعاقدين اختيار النموذج الملائم منها ولذلك تسمى أحياناً بالعقود النموذجية ” Standard Contracts “ وقد أصبح لهذه الشروط أهمية كبيرة في المعاملات الدولية واتسع نطاقها حتى شمل مناطق جغرافية عديدة . فهناك مثلاً الشروط العامة التي وضعتها في شكل نماذج متعددة اللجنة الاقتصادية الأوروبية للأمم المتحدة بشأن توريد الأدوات والآلات اللازمة لتجهيز المصانع وقد انتشرت هذه الشروط في مختلف دول العالم، كذلك هناك الشروط العامة التي وضعتها جمعية لندن لتجارة الغلال وأصبحت شروطاً لبيع الغلال في أغلب دول العالم .

كما وضع مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة والمعروف باسم ”Comecon“ والذي كان يضم تسعاً من دول أوروبا الشرقية الاشتراكية شروطاً عامة لتبادل السلع بينها.

وعلى الرغم من أن اتباع هذه الشروط أمر اختياري من الناحية النظرية، إلا أنها لعبت عملياً الدور الأول في توحيد القواعد التي تحكم المعاملات الدولية، لأنها تتفق وحاجات التجارة الدولية، ومع ذلك كان اتباع الشروط العامة التي وضعها الكوميكون أمراً إلزامياً ولا يجوز مخالفتها إلا لضرورة قصوى عندما تقتضى طبيعة السلعة شروطاً خاصة أو جدت بعض الظروف التي تبرر مثل هذه المخالفة .

مجال العقود الدولية .

نلاحظ أن الشروط العامة للعقود الدولية وان كانت تقوم أساساً في مجال البيع التجاري الدولي بالنسبة لمختلف السلع وتداولها عبر الحدود بين دول العالم، إلا أنها تشمل أيضاً أنواعاً أخرى من المعاملات، من ذلك مثلاً أنه في سنة ١٩٥٧ وضع الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين " F.I.D.I.C " بالاشتراك مع الاتحاد الدولي للمباني والأشغال العامة " F.I.B.T.P " والذي يسمى الآن بالاتحاد الدولي للمقاولين الأوروبيين للمباني والأشغال العامة شروطاً عامة لأعمال الإنشاءات الهندسية المدنية تتبع في معظم دول العالم، وقد وضعت كذلك شروط خاصة لمواجهة حالات التعاقد بالنسبة للمقاولات الإنشائية بحيث تتلاءم مع الحاجات الخاصة للسوق الدولي في هذا المجال .

كذلك يعتبر من قبيل التعامل التجاري الدولي الاتفاق على نقل التكنولوجيا والتعامل على براءات الاختراع بين الدول المتقدمة والدول النامية .

كما يمكن أن نلاحظ انتشار الشروط العامة للعقود الدولية في مجال النقل، والمصارف، والتأمين الذي يلعب مجمع لندن لمكتبي التأمين

دوراً هاماً فى توحيد قواعده ووضع شروط عامة له تتبناها كثير من الدول. وباختصار فإن الشروط العامة للعقود الدولية يمكن أن تنتشر فى المجالات المختلفة التى تكون مع بعضها وحدة فى نطاق التجارة الدولية . وتنتقل السلع عن طريق إبرام عقد نقل، كما أنه يهتم المستورد للسلعة أن يقوم بالتأمين عليها . أى أن الشروط العامة للعقود الدولية وان كانت أساساً تقوم فى مجال عقد البيع إلا أنها توجد كذلك وكأمر طبيعى فى مجال العقود التابعة لهذا العقد كفتح الاعتماد والنقل بجميع وسائله أى براً وبحراً وجواً، والتأمين .

المقصود بالعقد الدولى .

رأينا أن قانون التجارة الدولية يهدف إما إلى توحيد القواعد الموضوعية للعلاقة القانونية أو إلى توحيد قاعدة الإسناد فى شأن تعيين القانون الواجب التطبيق على البيع التجارى الدولى .

ولما كان توحيد القواعد الموضوعية للعلاقة القانونية هو الهدف الأمثل للتجارة الدولية، فإن من أهم صور التوحيد وجود قواعد موحدة للتعاقد تتبعها مختلف الدول فى معاملاتها .

ولذلك تتجه المعاملات التجارية الدولية إلى خلق الشكل النموذجى للعقد الدولى بحيث أصبح العقد الدولى يوصف بأنه عقد نموذجى، وان أمكن تعدد نماذج العقود التى تعالج بيع سلعة واحدة بحيث يتبنى المتعاقدون الشكل الذى يروق لهم ويتفق مع ظروف تعاقدهم .

لذلك يثور التساؤل حول تحديد المقصود بالعقد الدولى، وهل يستمد صفته من الشكل الذى تتخذه أو من طبيعة العلاقة التى يحكمها؟

ونلاحظ بادئ ذي بدء أن العقود الدولية تتبنى عادة شروطاً عامة لبيع السلعة محل العقد بحيث أن هذه الشروط أصبحت توصف بأنها عقود نموذجية ، ومع ذلك يتعين علينا أن نلفت النظر إلى أنه لا يزال هناك فارق بين الشروط العامة والعقود النموذجية ، إذ أن الشروط العامة التي يشير إليها العقد الدولي بشأن التعامل على سلعة معينة تضم مجموعة من البنود أو القواعد العامة التي يستعين بها المتعاقدون في إتمام تعاقدهم فيشيرون إليها ويضمنونها عقدهم ثم يكملونها بعد ذلك بما يتفقون عليه من كمية وثمان وميعاد للتسليم ومكان هذا التسليم وغير ذلك من المسائل التفصيلية للعقد ، أما العقد النموذجي فهو مجموعة متكاملة من شروط التعاقد بشأن سلعة معينة وتتضمن تفاصيل العقد بحيث يمكن للأطراف المتعاقدة أن تتبنى شكل العقد بالكامل ولا تكون في حاجة إلا إلى إضافة أسماء الأطراف وكمية البضاعة وزمان تسليمها ومكانه ووسيلة النقل .

لذلك فإن العقد الدولي كما قد يكون عقداً يتضمن صيغة معينة لنوع من الشروط العامة أو يشير إلى هذه الصيغة فإنه قد يتمثل في عقد من العقود النموذجية .

ومن ناحية أخرى نلاحظ أن العقد يستمد صفته الدولية في واقع الأمر من طبيعة العلاقة التي يحكمها ومع ذلك فإن دولية العلاقة قد أثار بعض الصعوبات ، ويمكننا أن نعتمد على المعيار الذي أتى به القانون الموحد للبيع الدولي الذي وضع بموجب اتفاقية لاهاي سنة ١٩٦٤ ، فالبيع الدولي وفقاً لهذا المعيار لا يرتبط باختلاف جنسية المتعاقدين إذ قد يعد البيع دولياً ولو كان كل من البائع والمشتري من جنسية واحدة وإنما العبرة باختلاف مراكز أعمال الأطراف المتعاقدة أو مجال إقامتهم العادية

وبالإضافة إلى هذا المعيار الشخصى أضاف القانون الموحد أحد معايير موضوعية ثلاثة .

(أ) وقوع البيع على سلع تكون عند إبرام البيع محلاً لنقل من دولة إلى أخرى (بيع البضاعة فى الطريق) أو ستكون بعد إبرام البيع محلاً لمثل هذا النقل .

(ب) صدور الإيجاب والقبول فى دولتين مختلفتين ولا يشترط أن تكون الدولتين اللتين يقع فيهما مركز أعمال المتعاقدين أو محل إقامتهما العادية إذ العبرة باختلاف دولة الإيجاب عن دولة القبول .

(ج) تسليم المبيع فى دولة غير التى صدر فيها الإيجاب والقبول ويعتبر البيع دولياً فى هذا الفرض ولو لم يقتض انتقال المبيع من دولة إلى أخرى .

ومن جماع ما تقدم يمكننا أن نصل إلى ماهية العقد الدولى فهو عقد يستمد هذه الصفة من طبيعة العلاقة التى يحكمها ويتخذ عادة شكل شروط عامة أو عقد نموذجى وبناء على ذلك فإن الشكل النموذجى للعقد وان كان من خصائص العقد الدولى إلا أنه ليس من مستلزماته .

مزايا إبرام العقود الدولية .

إذا كنا قد لاحظنا أن توحيد قانون التجارة الدولية يعتمد على عدة وسائل من أهمها العقود النموذجية الدولية ، ذلك أن عدم توحيد القواعد القانونية للتجارة الدولية من شأنه أن يؤدى إلى نتائج ضارة وينتج عنها انخفاض فى حجم التجارة الدولية .

وقد أظهر تطور قانون التجارة الدولية أن ذاتية قانون التجارة الدولية نبعت من الحاجة ومن العمل التجارى وتطورت بعد ذلك بظهور الشروط العامة للتسليم أو للبيع بصفة عامة والأشكال النموذجية للعقود وتوحيد المصطلحات التجارية وتجميع العادات التى تسود بين التجار والعرف التجارى .

وأظهر العمل أن العقود النموذجية هى خير وسيلة للتوحيد لأن الاتفاقيات الدولية لا يمكنها دائماً أن تحقق التوحيد المنشود ولا تتلاءم مع سرعة الحياة التجارية إذ يحتاج وضع مشروع الاتفاقية إلى زمن طويل ثم يعرض هذا المشروع على مؤتمر يضم عدة دول وتستغرق المناقشات فترة طويلة حتى يصل المؤتمرون إلى صيغة مقبولة من أغلبية الأطراف ويتم التوقيع على الاتفاقية ولا تعتبر نافذة فى أية دولة إلا بعد التصديق عليها ، وتستغرق إجراءات التصديق وقتاً ليس بالقصير وقد لا تعتبر الاتفاقية نافذة إلا بتصديق عدد من الدول يتوافر فيها صفات معينة تشير إليها الاتفاقية وتختلف بحسب الموضوع الذى تعالجه .

أما العقود النموذجية فإن وضعها يراعى عادة حقائق الحياة العملية ويحاول رجال العمل عادة البحث عن حلول للمشاكل العملية التى تصادفهم ومراعاة مطابقة هذه الحلول لاحتياجات التجارة الدولية والدخول بالتالى فى التفاصيل العملية التى يصعب على المشرع الدولى أو الوطنى أن يواجهها أو يضع يده عليها ، كما أن طبيعة القاعدة التشريعية بما تتصف به من عمومية لا يمكنها أن تواجه جميع الحالات المتصور وقوعها عملاً ، لذلك كانت العقود الدولية أكثر استجابة للواقع العملى وتتمتع بالمرونة اللازمة لمواجهة معظم المشاكل التى يمكن أن تحدث عملاً ، ويقبل رجال الأعمال عادة الوصول إلى صيغة مناسبة للتعاقد تراعى مصالح مختلف

الأطراف دون البحث عما إذا كانت تتفق مع قاعدة تشريعية دولية أو وطنية بحيث يصبح العقد الدولي فى النهاية هو فعلاً قانون المتعاقدين.

المشاكل التى تصادف وضع العقود النموذجية .

وعلى الرغم من المزايا السالف بيانها لإبرام العقود الدولية باعتبارها من أهم وسائل توحيد قانون التجارة الدولية، إلا أن هذه العقود بسبب اتجاهها كما لاحظنا إلى الشروط العامة أو العقود النموذجية فى أغلب الأحيان تصادف مشاكل عملية عند محاولة وضع الشروط العامة لهذه العقود .

وعلى الرغم من أن الهيئات المعنية بوضع هذه الشروط تحاول أن تضع صيغاً للعقود الدولية يمكن أن تلائم احتياجات ومتطلبات الحياة التجارية، إلا أن تعدد الصيغ واختلافها حتى بالنسبة للموضوع الواحد غالباً ما تؤدى إلى إيجاد المتعاقدين فى مواقف غير متوقعة أو فى مراكز غير متكافئة، وتنتج هذه المشاكل عن الأسباب الآتية :-

١ - تحاول صيغ العقود النموذجية أن تواجه التفاصيل دون وجود قواعد عامة، أو مبادئ عامة تحكم العلاقة التعاقدية . ولا يجوز أن نتصور أن هذا القول يتعارض مع ما سبق أن ذكرناه من وجود شروط عامة وشروط تفصيلية للتعاقد، لأننا لا نقصد هنا الشروط العامة التى تتعلق بعقد من نوع معين وإنما نشير إلى الأصول القانونية التى تحكم جوهر العلاقة التعاقدية وهى ما تفتقر إليه العقود النموذجية .

٢ - تبرم هذه العقود بين أطراف تتعارض مصالحها الاقتصادية ولا نعى بتعارض المصالح هنا مجرد التعارض الناشئ عن طبيعة اختلاف

مركز كل متعاقد كالتعارض الناشئ عن وجود بائع ومشتري فى عقد البيع أو مقاول ورب عمل فى عقد المقاولة، أو مؤمن ومستأمن فى عقد التأمين، أو مصرف وعميل فى عقد فتح الاعتماد لأن هذا التعارض حتمى، وإنما نعى بالتعارض هنا عدم التكافؤ الاقتصادى بين المتعاقدين، فالتبادل التجارى للسلع قد يتم بين دول مستعمرة ومستعمراتها السابقة أو بين دول متقدمة اقتصادية ودول نامية أو متخلفة أو بين دول اشتراكية ودول رأسمالية .

٣ - قد ينتمى أطراف العلاقة التعاقدية إلى دول تتباين نظمها القانونية ويترتب على ذلك اختلاف تفسير المقصود ببعض الاصطلاحات {صفحة ١٩} القانونية من دولة إلى أخرى . كما قد لا تعرف بعض النظم القانونية اصطلاحات تعرفها نظم أخرى . وقد توجد فى بعض النظم تنظيمات قانونية لا توجد فى غيرها من النظم من ذلك مثلا أن النظام الأنجلوأمريكى لا يعرف اصطلاح الخطأ الجسيم المعروف فى النظام اللاتينى، كما أن نظام المشاركة “ Partnership ” والنظام المعروف باسم “ Trust ” لا يوجد إلا فى النظام الأنجلوأمريكى دون النظام اللاتينى .

الحلول المقترحة لحل هذه المشاكل .

يقترح كتاب قانون التجارة الدولية لحل المشاكل المشار إليها فيما تقدم ما يأتى :-

١ - الالتزام بأصول قانونية واحدة تعتبر كحد أدنى لمبادئ قانونية عالمية تساعد تدريجيا على إلغاء الحدود بالنسبة لحرية انتقال السلع، ومن أهم هذه الأصول الاعتراف بمبدأ حرية التعاقد فى جميع القوانين

الوطنية فى نطاق التجارة الدولية، ونلاحظ أن هذا الحل يوافق عليه كثير من كتاب قانون التجارة الدولية سواء منهم من ينتمى إلى دول نظام الاقتصاد المخطط أى الدول الاشتراكية أو إلى دول السوق الحر أى الدول الرأسمالية .

٢ - يجب أن يراعى عند وضع الشروط العامة أو العقود النموذجية أن توضع بطريقة تضمن حماية مختلف المصالح المعنية، ويمكن ضمان هذه الحماية إذا تم وضع الشروط العامة أو العقود النموذجية على أسس معينة أهمها - كما حدث فى صيغ العقود التى وضعتها اللجنة الاقتصادية الأوروبية - مناقشة المشاكل المتعلقة بالتجارة الدولية بواسطة مندوبين أو مؤهلين فنيا لذلك ويمثلون جميع الدوائر المعنية بهذه العقود فيجب مثلا تمثيل تجار السلعة سواء كانوا مصدريين أو مستوردين التى توضع لها صيغ العقود، وتمثيل الناقلين والمؤمنين والمصارف، على أن يكون لدى الجميع الرغبة فى إيجاد قواعد تحكم علاقاتهم التجارية تتسم بالعدالة بالنسبة لجميع الأطراف دون أن تسيطر على أحدهم الرغبة فى الإفادة من قوة مركزه الاقتصادى بالنسبة للطرف الآخر .

٣ - يجب أن يراعى عند وضع هذه الشروط العامة أو العقود النموذجية أن تتمتع بقدر كبير من المرونة بحيث يمكن دائما ملاءمة هذه الشروط أو العقود مع الظروف المتغيرة للتجارة الدولية وذلك حتى يمكن أن تتمتع هذه الوسيلة لتوحيد قانون التجارة الدولية بتوحيد شروط التعاقد بأهمية عملية تفوق الاتفاقيات الدولية فى مجال التجارة الدولية.

٤ - لابد من قبول التحكيم التجارى كوسيلة وحيدة لتسوية الخلافات الناشئة عن العقود الدولية والاعتراف فى جميع الدول بأحكام هيئات التحكيم التجارى، وتلعب اتفاقية نيويورك ١٩٥٨، دوراً هاماً فى هذا المجال .

٥ - يجب أن يكون مضمون الشروط العامة أو العقود النموذجية التى توضع فى مختلف فروع التجارة الدولية كاملاً ومفصلاً بقدر الإمكان، إذ أنه برغم خضوع هذا المضمون لمبدأ التفاوض الحر للأطراف، فإن مواجهة الشروط العامة أو العقود النموذجية للحلول اللازمة للمشاكل القانونية الجوهرية التى يمكن أن تثور بين المتعاقدين خلال فترة التعامل موضوع العقد، من شأنه أن يجعل العقد الدولى بحق، قانون المتعاقدين وبحيث يحل محل القوانين الوطنية التى يمكن أن تنطبق فى مجالات أخرى وبهذا يتحقق أهم أهداف العقد الدولى، وهو وحدة المعاملة التجارية الدولية .

ونخلص مما تقدم جميعه، أن العقد الدولى يمكن أن يحل محل الاتفاقيات الدولية والقوانين الوطنية ويصبح قانون المتعاقدين فى { صفحة ٢١ } نطاق المعاملة التجارية الدولية، إذا روعيت الاعتبارات التى أشرنا إليها واتبعت الأصول الفنية التى تحقق هذا الهدف على النحو الذى عرضنا له فيما تقدم .

تصور عملى لما يمكن أن يكون عليه العقد الدولى .

يتضمن العقد الدولى عادة أو يجب أن يتضمن الأمور الآتية :-

١ - مقدمة :

تحتوى على تعريف محدد للاصطلاحات التجارية التى يتكرر استعمالها فى العقد حتى لا يثور الخلاف بين المتعاقدين حول تفسير هذه الاصطلاحات خاصة إذا انتمى المتعاقدان، كما قدمت إلى نظم قانونية متباينة .

٢ - قواعد انعقاد العقد (تحديد وقت انعقاده والقيمة القانونية للمراحل السابقة على التعاقد باعتبارها منتهية ولا صفة إلزامية لها بعد إتمام التعاقد) .

٣ - تحديد المبيع من حيث الصنف والصفات والخصائص ودرجة الجودة والمقدار أو الوزن أو عدد الوحدات .

٤ - إذا كانت البضاعة مما يجب تغليفها، يجب أن ينص العقد على طريقة تغليفها ونوع الأغلفة والطرف الذى يتحمل نفقات التغليف .

٥ - موضوع تسليم البضاعة من البائع وتسلمها من قبل المشتري فيحدد العقد زمان التسليم ومكانه وهو أمر يختلف بحسب نوع أداة النقل ونوع العملية التجارية، وهل يتم التعاقد على أساس سيف "C.I.F." أو "C. & F" أو فوب "F.O.B." .

ويرتبط بالتسليم تحديد الطرف الذى يتحمل تبعه هلاك البضاعة ومتى تنتقل هذه التبعة من البائع إلى المشتري، وهى مسألة تهتم { صفحة ٢٢ } بها العقود الدولية عادة، بينما لا ينصرف اهتمام معظم العقود الدولية إلى تحديد وقت انتقال ملكية المبيع، لأن المشتري يفيد بالمبيع بمجرد تسلمه له .

٦ - الوفاء بالثمن وينظم العقد الدولي عادة طريقة سداد الثمن عن طريق فتح اعتماد من جانب المشتري أو من يعينه لمصلحة البائع . كذلك قد يتفق المتعاقدان على حق البائع فى زيادة الثمن أثناء فترة تنفيذ العقد إذا طرأت ظروف يحددها العقد تقتضى ذلك ويبين العقد عادة فى هذه الحالة طريقة حساب الزيادة .

٧ - حق المشتري فى فحص البضاعة المباعة والمدة التى يتم فيها ذلك وحقه فى إخطار البائع بعدم مطابقة البضاعة لما تم الاتفاق عليه والأجل المحدد لهذا الإخطار والمدد الخاصة برفع الدعاوى أو توجيه المطالبات عما يحدث من مخالفات للعقد .

٨ - إذا كان المبيع أجهزة أو آلات أو أدوات فينص العقد عادة على ضمان البائع للعيوب التى قد تظهر فى المبيع ومدة التزام البائع بهذا الضمان .

٩ - أنواع الجزاءات التى يجب إعمالها عند مخالفة شروط العقد والالتزامات التى يضعها على عاتق أطرافه، وقد تتمثل هذه الجزاءات فى التعويض أو الغرامة التى تفرض على المخالف أو إصلاح المبيع أو استبداله، وقد يكون الفسخ هو الجزاء المقرر على مخالفة التزام معين .

١٠ - ينص العقد أيضا على تحديد القوة القاهرة التى تؤدى إلى تحلل أحد الأطراف من التزامه أو وقف الالتزام حتى تزول القوة القاهرة . .

١١ - وجود شرط التحكيم لحل المنازعات التى قد تنشور بين المتعاقدين وطريقة تشكيل هيئة التحكيم والقواعد التى تتبع لإتمام التحكيم وينص عادة على اتباع قواعد غرفة التجارة الدولية بباريس أو قواعد

اليونسيترال، كما قد ينص العقد على بيان القانون الواجب التطبيق على النزاع فى الأمور التى تنشأ بين المتعاقدين ولا يواجهها العقد .

صور للبيوع التجارية الدولية وفقاً لقواعد غرفة التجارة الدولية غرفة التجارة الدولية .

تلعب هذه الغرفة دوراً هاماً فى مجال التجارة الدولية عامة، وفى نطاق العقود التجارية الدولية على وجه الخصوص، سواء من حيث تحديد المقصود بالاصطلاحات التى تستعمل فى هذا المجال، أو تحديد التزامات أطراف هذه العقود . ومن ناحية أخرى فإن لهذه الغرفة دوراً بارزاً فى مجال تسوية المنازعات الناشئة عن تنفيذ العقود التجارية الدولية وفقاً لنظام التحكيم التجارى الدولى الذى وضعت الغرفة القواعد الخاصة به، يتبعها المتعاقدون عندما يشيرون إليها فى عقودهم .

وقد أنشئت غرفة التجارة الدولية فى عام ١٩١٩ ومقرها باريس ، وكانت الحاجة إلى إنشائها الشعور بضرورة وجود منظمة تجمع فى مجال التجارة الدولية بين الأشخاص الذين يزاولون الأعمال التجارية على اختلاف أنواعها فتجمع مندوبين لما يقرب من تسعين دولة، إذ أن لها لجاناً وطنية " National Committees " فى أكثر من خمسين دولة فضلاً عن أعضاء فى أكثر من أربعين دولة أخرى وتجمع بين خبرات مختلفة من منتجين ومستهلكين وأصحاب مصانع وبنوك وشركات تأمين وناقلين وخبراء فى علم الاقتصاد والقانون وتشمل هذه المجموعة من الخبرات المختلفة لكى تضع قواعد تتبع حقيقة من حاجة التجارة الدولية، فهى

منظمة رجال الأعمال فى العالم، لتحقيق وتحافظ على مبدأ حرية التجارة الدولية ولتنسيق وتيسير النشاط التجارى ولتمثيل مجتمع رجال الأعمال على المستوى الدولى .

ولما كانت المصطلحات التجارية المستعملة فى مختلف دول العالم، قد يختلف تفسيرها من دولة إلى أخرى لتباين الأنظمة القانونية، فقد شعر المجتمع التجارى الدولى بالحاجة إلى توحيد هذه المصطلحات المستعملة فى التجارة الدولية، ومن بين هذه المصطلحات ما يتعلق بالبيع التجارية الدولية، وعرفت القواعد التى وضعتها الغرفة فى هذا المجال باسم الانكوترمز " Incoterms " كذلك أصدرت الغرفة قواعد خاصة بالتحكيم التجارى الدولى، وكذلك قواعد تحكم الاعتمادات المستندية، وقواعد تتعلق بنقل البضائع.

قواعد الانكوترمز:

وضعت هذه القواعد أولاً سنة ١٩٣٦ واستمرت فى العمل حتى عدلت سنة ١٩٥٣، وروجعت وعدلت سنة ١٩٦٧ ثم مرة أخرى سنة ١٩٧٦، ثم أضيف إليها نوعان من البيع التجارية الدولية سنة ١٩٨٠، كما عدلت القواعد الأخيرة بعض القواعد المعمول بها من قبل ذلك .

ومن البديهي أن قواعد الانكوترمز، لا تعد ملزمة فى مجال البيع التجارية الدولية، على عكس النصوص التشريعية والاتفاقيات الدولية التى تلزم الدول المنضمة إليها، على أنه متى أشار المتعاقدان إليها فى عقودهم، فإنها تستمد إلزامها فى هذه الحالة من اتفاق الأطراف على تبنيها، ويفضل أطراف التعاقد عادة تبني هذه القواعد عندما ينتمون إلى

دول تتشابه أنظمتها القانونية بقصد توحيد تفسير الاصطلاحات الواردة في عقودهم .

وتهدف هذه القواعد وتعديلاتها الى تحقيق غرضين : -

الأول : تحديد التزامات الأطراف فى عقود التجارة الدولية تحديداً واضحاً و دقيقاً.

الثانى : وضع وتعديل هذه القواعد على ضوء ما يجرى عليه العمل وفقاً للعرف السائد فى المعاملات التجارية الدولية، فهى قواعد لا توضع ولا تعدل من فراغ، ولكن من واقع العرف التجارى الدولى، أو العرف التجارى السائد فى دولة معينة اشتهرت بنوع معين من أنواع النشاط التجارى المختلفة، فإنجلترا مثلاً اشتهرت بأعرافها فى مجال التأمين البحرى، وساد نظامها مختلف دول العالم، حتى الدول التى تأخذ بنظام قانونى مغاير عدلت تشريعاتها لتأخذ بما استقر عليه العرف الإنجليزى فى مجال التأمين البحرى.

ونلاحظ أن أطراف العلاقة التجارية الدولية قد يشيرون فى عقودهم إلى الأخذ بقواعد الانكوترمز كما هى، أو مع تعديل معين يتفقون عليه أو مع إضافة شروط أخرى تتجسد فى قواعد دولية أو وطنية أو صادرة من منظمة أخرى مثل قواعد غرفة تجارة الحبوب فى لندن أو قواعد مجمع لندن لمكتبى التأمين، خاصة إذا أخذنا فى الاعتبار أن قواعد الانكوترمز تهتم أساساً، كما قدمنا ببيان وتحديد التزامات طرفى عقد البيع، فقد يأخذ الطرفان مثلاً بهذه القواعد مع الإشارة إلى التأمين على البضاعة محل البيع ضد كل الأخطار وفقاً لشروط مجمع لندن . ونلاحظ أن أكثر البيوع التجارية التى عالجتها قواعد الانكوترمز بيوع بحرية، أى يرتبط تنفيذها بعملية نقل بحرى للبضائع محل البيع، إلا أن هذه القواعد قد عالجت أيضاً البيوع الجوية التى ترتبط بعملية نقل جوى للبضائع محل

التعاقد ، كما عالجت بعض البيوع التى ترتبط بعملية نقل برى،
بالشاحنات أو بالسكك الحديدية .

ونعرض فيما يلى لأهم أنواع البيوع التى عالجتها قواعد
الانكوترمز وأهم ما نلاحظه على هذه القواعد ، أن جميع البيوع التى
عالجتها تشترك فى بعض التزامات طرفيها ، وتختلف فى بعضها الآخر،
بحيث يصبح الكلام عن كل بيع على حدة تكراراً لهذه القواعد ، لذلك
فإننا سنركز أساساً على نقطة الاختلاف الجوهرية بين هذه البيوع
بأنواعها المختلفة، وهى مسألة متى يتم تسليم البضاعة من البائع إلى
المشتري فى كل نوع من أنواع هذه البيوع، وما يرتبط بذلك من تحديد
المسئول عن تحمل مخاطر كل نوع والملتزم بأداء النفقات المتعلقة بالبضاعة.

أولاً: البيع تسليم مكان المنتج ” Ex Works ”

التزامات البائع

١ - الالتزام بتوريد البضاعة المتفق عليها فى عقد البيع، وعلى البائع أن
يقدم شهادة بمطابقة البضاعة للشروط والمواصفات الواردة فى عقد
البيع إذا اتفق بين طرفى البيع على ذلك .

ويعد هذا الالتزام، التزاماً عاماً فى جميع أنواع البيوع التجارية،
ويلتزم البائع بتوريد البضاعة حسب المواصفات المتفق عليها بين طرفى
التعاقد، وإذا اتفق بينهما على التزام البائع بأن يقدم شهادة تتضمن أوصاف
البضاعة ويقر فيها بأنها مطابقة لأوصاف البضاعة المباعة، فعلى البائع أن
ينفذ هذا الالتزام وتقدم هذه الشهادة عادة من شركات متخصصة تسمى
شركات المعاينة أو المراجعة .

٢- الالتزام بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري فى الوقت المتفق عليه فى العقد، وفى مكان التسليم المحدد فى العقد أو فى المكان المعتاد تسليم مثل هذه البضاعة فيه، ولشحنها على وسيلة النقل التى يقدمها المشتري .

وهذا هو الالتزام بتسليم البضاعة، ويتم التسليم فى هذا النوع من البيوع فى محل المنتج أو البائع إما فى المصنع { صفحة ٢٨ } Ex “ Factory أو مخازن البائع ” Ex Warehouse “ أو فى المزرعة “ Ex Plantation ” وعلى ذلك يقوم المشتري بتقديم وسيلة النقل إلى البائع لكى يتم شحن البضاعة عليها . ولما كان المشتري عادة لا يقيم فى ذات الجهة التى يوجد فيها البائع، فإن المتبع فى مثل هذا النوع من البيوع، أن يفوض المشتري شخصا يتواجد فى مكان البائع لاستلام البضاعة المبيعة نيابة عنه، والغالب فى البيوع الدولية أن يفوض المشتري شركة معاينة أو شركة مراجعة تقوم بالتحقق من مطابقة البضاعة للأوصاف المتفق عليها، وقد يقتضى هذا التحقق فحص البضاعة أو تحليل عينة منها وتصدر شهادة بنتيجة هذا الفحص أو التحليل ترسل إلى المشتري، وبالتالي تقوم شركة المراجعة باستلام البضاعة نيابة عن المشتري على أن يقوم المشتري بتدبير وسيلة النقل التى يتم شحن البضاعة عليها بمعرفة المشتري أو من يفوضه فى ذلك فى مكان البائع . أى أن شحن البضاعة على وسيلة النقل فى هذا البيع، يقع على عاتق المشتري وتحت مسؤوليته ما لم يتفق الطرفان على غير ذلك .

٣- يتحمل البائع نفقات حزم البضاعة أو تغليفها أو تعبئتها إذا اقتضت ذلك طبيعة البضاعة، أو كان ذلك ضروريا لإمكان تسليم البضاعة للمشتري . أى أنه متى كانت طبيعة البضاعة لا تسمح بتسليمها صبا^(٣)

إلى المشتري وإنما يتعين تعبئتها أو حزمها أو تغليفها ، فإن نفقات ذلك تكون على عاتق البائع .

٤ - يلتزم البائع بإخطار المشتري بالميعاد الذى تكون فيه البضاعة جاهزة للتسليم ويجب أن يتم الإخطار بوسيلة معقولة " Reasonable notice " ، وقد تكون هذه الوسيلة ، البريد أو البرق أو التليفون أو التلكس حسب الظروف . { صفحة ٢٩ }

٥ - يتحمل البائع مصاريف معاينة البضاعة ، كمصاريف فحص نوع البضاعة أو قياسها أو تحليلها أو وزنها أو عددها ، إذا كان ذلك ضروريا لتسليم البضاعة إلى المشتري .

٦ - يتحمل البائع كافة الأخطار والنفقات المتعلقة بالبضاعة حتى يتم وضع البضاعة تحت تصرف المشتري فى الوقت المنصوص عليه فى العقد بشرط أن تكون هذه البضاعة مطابقة للعقد ، بما يعنى أنها مفرزة أو تم تعيينها باعتبارها البضاعة المتعاقد عليها ويعنى هذا الالتزام أن البائع يتحمل تبعه هلاك البضاعة إلى الوقت الذى تكون فيه البضاعة تحت تصرف المشتري فى الميعاد المحدد فى العقد وليس إلى وقت استلام المشتري للبضاعة فعلاً ، ولا حتى يتم شحنها على وسيلة النقل التى يقدمها المشتري ، بل يكفى أن يخطر البائع المشتري بأنه يمكنه استلام البضاعة محل البيع فى الوقت الذى يحدد فى الإخطار ، على أن يتم الإخطار وتحديد ميعاد الاستلام فى وقت مناسب أو معقول ، وبعد ذلك تنتقل تبعه الهلاك إلى المشتري . على أنه يشترط لما تقدم أن تكون البضاعة مفرزة ومعينة من قبل البائع ، وأن تكون مطابقة لما

تم الاتفاق عليه فى العقد ، فلا يجوز للبائع مثلاً أن يخطر المشتري باستلام البضاعة المبيعة ضمن بضاعة أخرى فى مخازن البائع .

٧ - يقدم البائع ، بناء على طلب المشتري وتحت مسؤوليته وعلى نفقته ، أية مساهمة ، للحصول على أية مستندات تصدر فى دولة التسليم أو دولة المصدر (المنشأ) والتي قد يطلبها المشتري لأغراض التصدير أو الاستيراد أو إذا كانت هذه المستندات مطلوبة لمروور البضاعة عبر دولة أخرى .

ويتعلق هذا الالتزام بما تتطلبه بعض الدول من مستندات لاستيراد بضاعة من دولة أخرى ، مثل شهادة المصدر أو المنشأ التى تصدر عادة من الغرفة التجارية فى بلد التصدير ويصدق عليها قنصل الدولة المستوردة فى البلد المصدرة ، فهذه شهادة ان طلبها المشتري فإن البائع يعاونه فى استصدارها ويتحمل المشتري نفقات استصدارها والتصديق عليها .

التزامات المشتري :

١ - يلتزم المشتري باستلام البضاعة بمجرد وضعها تحت تصرفه فى المكان والزمان المنصوص عليهما فى العقد ، وأن يدفع ثمن البضاعة المحدد فى عقد البيع .

٢ - يتحمل المشتري كافة النفقات والأخطار المتعلقة بالبضاعة من الوقت التى توضع فيه تحت تصرفه ، بشرط أن تكون هذه البضاعة مطابقة للعقد وتم تعيينها على وجه التحديد باعتبارها البضاعة محل البيع .

ويحدد هذا الالتزام وقت انتقال تبعة هلاك البضاعة إلى المشتري، وهو الوقت الذى تصبح فيه البضاعة جاهزة لتسليمها إلى المشتري ووضعها تحت تصرفه بعد إخطار المشتري بذلك خلال مدة معقولة، ولما كان المشتري هو الملزم بشحن البضاعة على وسيلة نقلها، فإنه يلتزم بداهة بمخاطر الشحن .

٣ - يتحمل المشتري أية رسوم جمركية أو ضرائب تتعلق بالبضاعة بسبب تصديرها . ويعنى هذا الالتزام أن المشتري يلتزم بسداد كل ما يفرض على البضاعة من رسوم جمركية أو ضرائب فى دولة التصدير وبسبب عملية التصدير، فإذا قام البائع بدفعها فإنه يطالب بها المشتري .

٤ - عندما يحتفظ المشتري بحقه فى استلام البضاعة المباعة خلال مهلة معينة . وكذلك بحقه فى اختيار مكان الاستلام، ثم أخفق فى إصدار تعليمات فى هذا الشأن، فى الوقت المناسب فإنه يتحمل النفقات الإضافية للبضاعة وجميع مخاطرها منذ الوقت الذى تنتهى فيه المهلة المحددة، بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد، وتم تعيينها باعتبارها البضاعة محل البيع .

٥ - يلتزم المشتري بجميع النفقات اللازمة للحصول على المستندات المشار إليها فى البند ٧ من التزامات البائع، بما فى ذلك نفقات شهادات مصدر البضاعة وإذن التصدير والرسوم القنصلية للتصديق على هذه المستندات، لأن المشتري هو الذى يطلب استصدار هذه الشهادات بمعاونة البائع فى الدولة التى يقع فيها ميناء الشحن .

ثانياً : البيع بشرط التسليم على القاطرة أو الشاحنة

“ Free on Rail / Free on Truck ” (For / Fot)

التزامات البائع :

١ - يلتزم البائع بتوريد البضاعة ، كما هو شأن جميع البيوع التجارية الدولية ، مطابقة لما تم الاتفاق عليه فى العقد مع تقديم ما يثبت هذه المطابقة ، بالوسيلة التى ينص عليها العقد .

٢ - فى حالة ما إذا كانت البضاعة المتفق على بيعها تبلغ حمولة عربية سكة حديد (أو حمولة عربية نقل أو حمولة لورى) أو كان الاتفاق على تقديم قدر من البضاعة كاف لمعدلات الشحن بمثل هذه الوسائل ، فإن البائع يلتزم بشحن البضاعة المتفق عليها على عربية السكة الحديد (أو عربية النقل أو اللورى) وذلك على نفقته وخلال الموعد المتفق عليه ، بشرط أن تكون وسيلة النقل هذه من طراز مناسب وحجم معقول ومجهزة بمشعب للتغطية إن لزم الأمر . ويتم تجهيز وسيلة النقل هذه وشحنها بالبضاعة طبقاً للوائح المعمول بها فى محطة تصدير { صفحة ٣٢ } البضاعة ويتبين من ذلك أن البائع فى هذا البيع ملزم بتسليم البضاعة على ظهر عربية السكة الحديد أو الشاحنة التى ستتقل البضاعة ، ومن ثم فإنه يظل مسئولاً عن البضاعة حتى يتم شحنها ، ولذلك يلتزم البائع فى هذا البيع بشحن البضاعة ، وبدفع نفقات شحنها .

٣ - أما إذا كانت البضاعة المتفق عليها أقل من حمولة عربية سكة حديد (أو حمولة عربية نقل أو حمولة لورى) أو كان الاتفاق على تقديم قدر

من البضاعة أقل من القدر الكافى لمعدلات الشحن بمثل هذه الوسائل، فعلى البائع أن يودع هذه البضاعة فى مخازن السكة الحديد، سواء فى محطة التصدير أو إذا كانت هذه الوسائل تشملها أجرة النقل، فى عربة تقدمها السكة الحديد فى التاريخ أو المهلة المتفق عليها، ما لم تقض اللوائح فى محطة التصدير بإلزام البائع بشحن البضاعة على عربة السكة الحديد (أو على عربة نقل لورى) مباشرة .

ومع ذلك سيكون من المفهوم أنه إذا كانت هناك عدة محطات فى مكان التصدير، فللبائع الحق فى اختيار المحطة التى تناسبه لتصدير البضاعة منها متى كانت هذه المحطة تقبل عادة نقل البضاعة إلى مكان الوصول الذى يحدده المشتري، ما لم يكن المشتري قد احتفظ لنفسه بحق اختيار محطة معينة يتم تصدير البضاعة منها .

٤ - طبقاً لما ينص عليه البند (٥) من التزامات المشتري، فإن البائع يلتزم بدفع كافة النفقات والمخاطر المتعلقة بالبضاعة حتى الوقت الذى توجد فيه عربة السكة الحديد (أو عربة النقل أو اللورى) التى يتم شحن البضاعة عليها، وبالنسبة لما ورد فى البند (٣) من التزامات البائع حتى وقت تسليم البضاعة إلى مخازن السكة الحديد .

٥- يتحمل البائع نفقة المصاريف المعتادة لحزم البضاعة أو تعبئتها ما لم يقض العرف التجارى بتصدير هذه البضاعة دون أن يتم حزمها أو تغليفها أو تعبئتها.

٦ - يتحمل البائع كافة نفقات معاينة البضاعة (مصاريف فحصها أو قياسها أو وزنها أو عدّها) متى اقتضت ذلك عملية شحن البضاعة أو إيداعها بمخازن السكة الحديد.

٧ - على البائع أن يخطر المشتري بدون أى تأخير، بأن البضاعة قد تم شحنها أو تم إيداعها بمخازن السكة الحديد .

٨ - على البائع أن يزود المشتري بعقد النقل العادى إذا جرى العرف على ذلك، ويتحمل البائع نفقات ذلك .

٩ - على البائع أن يزود المشتري، بناء على طلب الأخير وعلى نفقته، بشهادة المصدر .

١٠ - يلتزم البائع، بناء على طلب المشتري وعلى نفقته وتحت مسؤوليته، بتقديم كافة المساعدات الممكنة لاستصدار أية مستندات تحرر أو يجرى العمل بها فى دولة تصدير البضاعة أو دولة المنشأ، ذلك متى طلب المشتري هذه المستندات ليتمكن من تصدير البضاعة أو استيرادها (وكذلك المستندات اللازمة لمرور هذه البضاعة عبر دولة أخرى متى اقتضى الأمر ذلك) .

٢٠ - التزامات المشتري :

١ - يلتزم المشتري بأن يصدر تعليماته إلى البائع فى الوقت المناسب، لتصدير البضاعة إلى المكان المتفق عليه .

٢ - يلتزم المشتري باستلام البضاعة منذ وقت دخولها فى حراسة السكة الحديد، ويلتزم بدفع ثمنها المتفق عليه فى العقد .

٣ - يتحمل المشتري كافة النفقات والمخاطر المتعلقة بالبضاعة (ويشمل ذلك نفقات استئجار مشمع إذا لزم الأمر) من الوقت الذى يتم فيه تواجد عربة السكة الحديد (أو عربة النقل أو اللورى) الذى يتم شحن البضاعة عليه، أو من الوقت الذى ستسلم فيه البضاعة إلى مخازن السكة الحديد فى الحالة المنصوص عليها فى البند (٢) من التزامات البائع .

٤ - يتحمل المشتري أية رسوم جمركية أو ضرائب تفرض على البضاعة بسبب تصديرها إليه .

٥ - إذا احتفظ المشتري لنفسه بالحق فى تحديد مهلة يصدر خلالها تعليماته إلى البائع لتصدير البضاعة أو الحق فى اختيار مكان الشحن، وأخفق المشتري فى إصدار هذه التعليمات فى الوقت المناسب، فإنه يتحمل النفقات الإضافية التى تنتج عن ذلك، وكذلك يتحمل مخاطر البضاعة من وقت انقضاء المهلة المحددة، بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد وتم تعيينها باعتبارها البضاعة المتعاقد عليها .

٦ - يلتزم المشتري بدفع جميع النفقات والتكاليف اللازمة للحصول على المستندات المشار إليها فى بندى (٩)، (١٠) من التزامات البائع، بما فى ذلك مصاريف إصدار شهادات المنشأ والرسوم القنصلية .

ثالثاً : البيع بشرط التسليم على رصيف ميناء الشحن

Free Alongside Ship (F.A.S.)

المقصود بهذا البيع :

يقصد به البيع الذى ينتهى فيه التزام البائع بوضع البضاعة على رصيف الميناء الذى تقف عليه السفينة الناقلة أو توضع البضاعة فى الصنادل التى تنقلها إلى السفينة الناقلة إذا كانت تقف بعيداً عن رصيف الميناء . ويعنى ذلك أن المشتري يتحمل جميع النفقات ومخاطر هلاك أو تلف البضاعة منذ هذه اللحظة . وهذا يعنى أنه على المشتري { صفحة ٣٥ } فى هذا البيع ، على خلاف البيع فوب ” Fob “ أن يخلص على البضاعة جمركيا حتى يتم تصديرها . ويحدد فى هذا البيع ميناء الشحن .

التزامات البائع :

١ - يلتزم البائع بتوريد البضاعة مطابقة لما اتفق عليه فى عقد البيع ، مع تقديم ما يثبت هذه المطابقة اذا كان ذلك مشروطاً بمقتضى العقد .

٢ - يلتزم البائع بتسليم البضاعة بجانب السفينة الناقلة على مرسى الشحن الذى يحدده المشتري فى ميناء الشحن المسمى فى عقد البيع بالطريقة المعتادة فى هذا الميناء وفى التاريخ أو خلال المدة المتفق عليها ، وأن يعلن المشتري بدون تأخير ، بأن البضاعة قد تم تسليمها بجانب السفينة الناقلة . ويعنى هذا أن التزام البائع بالتسليم يتم بوضع البضاعة على رصيف الميناء الذى تقف عليه السفينة الناقلة ويتحمل المشتري تبعه الهلاك منذ هذا الوقت .

٣ - يلتزم البائع بأن يقدم إلى المشتري بناء على طلبه وتحت مسؤوليته وعلى نفقته ، كل معونة فى الحصول على ترخيص التصدير أو أى إذن يصدر من جهة حكومية ويكون لازماً لإتمام تصدير البضاعة .

٤ - يتحمل البائع ، طبقاً للبندين (٣) ، (٤) من التزامات المشتري ، ووفقاً لما سنراه ، جميع نفقات ومخاطر البضاعة حتى وقت تسليمها بجانب السفينة الناقلة فى ميناء الشحن المحدد فى العقد بما فى ذلك نفقات أية إجراءات يقوم بها فى سبيل تنفيذ التزامه بتسليم البضاعة بجانب السفينة الناقلة .

٥ - يقوم البائع على نفقته بعملية حزم أو تعبئة البضاعة ما لم يقض العرف التجارى بشحن البضاعة صبا أو غير معبأة .

٦ - يلتزم البائع بدفع نفقات عمليات فحص البضاعة (نفقات فحص نوع البضاعة أو قياسها أو وزنها أو عدّها) متى كانت هذه العمليات لازمة لتسليم البضاعة بجانب السفينة الناقلة .

٧ - يلتزم البائع بأن يقدم - على نفقته - للمشتري وثيقة نظيفة (أى بدون تحفظات) تثبت تسليم البضاعة بجانب السفينة الناقلة المسماة فى هذه الوثيقة .

٨ - يلتزم البائع ، بأن يقدم إلى المشتري بناء على طلبه وعلى نفقته شهادة المنشأ (شهادة تثبت مكان إنتاج أو تصدير البضاعة محل البيع) .

٩ - يلتزم البائع بأن يزود المشتري بناء على طلبه وتحت مسؤوليته وعلى نفقته كل مساعدة للحصول على مستندات أخرى غير المشار إليها فى البند (٨) تصدر فى دولة الشحن أو مصدر البضاعة (ويستبعد من ذلك

سند الشحن وأية وثيقة قنصلية) والتي قد يطلبها المشتري لدخول البضاعة إلى الدولة التي يقع فيها ميناء الوصول (أو إذا كان ذلك لازماً لمرورها عبر دولة أخرى) .

التزامات المشتري :

١ - يلتزم المشتري بأن يخطر البائع باسم السفينة والرصيف الذى سيتم منه الشحن ومواعيد تسليم البضاعة بجانب السفينة .

٢- يتحمل المشتري جميع نفقات ومخاطر البضاعة من وقت تسليمها بجانب السفينة الناقلة فى ميناء الشحن المتفق عليه وفى الميعاد أو خلال المهلة المتفق عليها ، كما يلتزم بدفع الثمن المنصوص عليه فى عقد البيع .

٣ - يتحمل المشتري أية نفقات إضافية بسبب عدم وصول السفينة المتفق عليها لنقل البضاعة فى الميعاد المحدد أو بسبب أن هذه { صفحة ٢٧ } السفينة لن يمكنها نقل البضاعة أو أنهت عملية شحن البضاعة عليها قبل الميعاد المتفق عليه . كما يتحمل المشتري جميع المخاطر المتعلقة بالبضاعة من وقت قيام البائع بوضعها تحت تصرف المشتري، بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد ومفرزة بوضوح ومعينة باعتبارها البضاعة محل البيع .

٤ - إذا لم ينجح المشتري فى تسمية السفينة الناقلة للبضاعة فى الوقت المناسب، أو إذا احتفظ لنفسه بالحق فى مهلة يتسلم فيها البضاعة أو يعين فيها ميناء الشحن، أو إذا أخفق المشتري فى إعطاء تعليماته إلى البائع فى الوقت المناسب، فإنه يتحمل أية نفقات إضافية بسبب هذا الإخفاق ويتحمل أيضاً جميع مخاطر البضاعة من وقت انتهاء المهلة

المتفق عليها للتسليم، بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد وتم
إفرازها أو تعيينها باعتبارها البضاعة المتعاقد عليها .

٥ - يتحمل المشتري جميع النفقات والتكاليف المتعلقة بالحصول على
المستندات المشار إليها في البنود (٣ ، ٨ ، ٩) من التزامات البائع .

رابعاً : البيع بشرط التسليم على ظهر السفينة

Free on Board (F.O.B)

المقصود به :

يقصد بهذا النوع، أن البضاعة محل البيع توضع بمعرفة البائع على
ظهر السفينة الناقلة لها فى ميناء الشحن المحدد فى عقد البيع، وتنتقل
مخاطر هلاك أو تلف البضاعة إلى عاتق المشتري من اللحظة التى تعبر فيها
البضاعة حاجز السفينة الناقلة .

التزامات البائع :

١ - يلتزم البائع بتوريد البضاعة إلى المشتري مطابقة لعقد البيع، مع تقديم
ما يثبت هذا التطابق إذا تطلب العقد ذلك .

٢ - يلتزم البائع بتسليم البضاعة على ظهر السفينة التى يحددها المشتري
فى الميناء المحدد لشحن البضاعة وبالطريقة المتعارف عليها فى هذا
الميناء وفى التاريخ أو خلال المهلة المحددة فى العقد، ويخطر المشتري
بدون تأخير، بأن البضاعة قد تم تسليمها على ظهر السفينة .

٣ - يحصل البائع على نفقته وتحت مسؤوليته، على أى تصريح تصدير أو أى إذن حكومى يكون لازما لتصدير البضاعة المبيعة .

٤ - يتحمل البائع، طبقا لنصوص البندين (٣)، (٤) من التزامات المشتري، جميع النفقات والمخاطر المتعلقة بالبضاعة حتى وقت عبورها فعلا لحاجز السفينة فى الميناء المحدد لشحنها بما فى ذلك الضرائب والرسوم وأية تكاليف أخرى تتطلبها عملية تصدير البضاعة، وكذلك النفقات التى تتطلبها أية إجراءات يتطلبها قيام البائع بتنفيذ التزاماته حتى يتم شحن البضاعة على ظهر السفينة .

٥ - يلتزم البائع بالقيام على نفقته بحزم أو تعبئة أو تغليف البضاعة، ما لم يقض عرف ميناء الشحن بشحن البضاعة صبا .

٦ - يلتزم البائع بدفع جميع نفقات عملية فحص البضاعة (كفحص نوع البضاعة أو قياسها أو وزنها أو عددها) والتى تلزم بقصد تسليم البضاعة .

٧ - يلتزم البائع على نفقته بأن يزود المشتري بوثيقة نظيفة (أى بدون تحفظات) لإثبات تسليم البضاعة على ظهر السفينة المتفق عليها .

٨ - يلتزم البائع بأن يزود المشتري بناء على طلب الأخير وعلى نفقته بشهادة مصدر البضاعة .

٩ - يلتزم البائع بأن يقدم للمشتري بناء على طلبه وتحت مسؤوليته وعلى نفقته، كل مساعدة فى الحصول على سند شحن أو أى مستند آخر بخلاف المشار إليه فى البند السابق، يصدر فى دولة المصدر، والتى قد

يطلبها المشتري لاستيراد البضاعة فى دولة الوصول (وكذلك إذا لزم الأمر لمرور البضاعة عبر دولة أخرى) .

التزامات المشتري :

١ - يلتزم المشتري بأن يقوم على نفقته باستئجار سفينة أو حجز الفراغ اللازم على ظهر إحدى السفن، مع إخطار البائع فى الوقت المناسب باسم السفينة الناقلة والمرسى الذى يتم الشحن منه وتواريخ تسليم البضاعة للسفينة الناقلة .

٢ - يتحمل المشتري جميع النفقات والمخاطر المتعلقة بالبضاعة منذ اللحظة التى تعبر فيها البضاعة فعلا حاجز السفينة التى يتم الشحن عليها فى الميناء المحدد للشحن، ويلتزم بدفع الثمن المتفق عليه فى العقد .

٣ - يتحمل المشتري أية نفقات إضافية نتيجة عدم وصول السفينة التى حددها للبائع إلى ميناء الشحن فى الميعاد المتفق عليه أو حتى نهاية المهلة المحددة لذلك، أو إذا لم تتمكن السفينة من استلام البضاعة أو إذا أنهت السفينة عملية شحن البضائع قبل استلام البضاعة محل البيع فى موعد سابق على الميعاد المتفق عليه أو قبل نهاية المهلة المحددة للشحن، ويتحمل كذلك جميع مخاطر البضاعة منذ تاريخ انتهاء المهلة المحددة بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد وتم فرزها بحيث أصبحت معينة باعتبارها البضاعة المتعاقد عليها .

٤ - إذا أخفق المشتري فى تعيين اسم السفينة الناقلة فى الميعاد المتفق عليه أو إذا كان قد احتفظ لنفسه فى العقد بحق تعيين مهلة محددة لاستلام البضاعة أو احتفظ لنفسه بالحق فى اختيار ميناء معين يتم

منه الشحن، ثم أخفق فى تعيين هذه الفترة أو اختيار هذا الميناء، أو أخفق فى إعطاء البائع التعليمات اللازمة فى الوقت المناسب، فإنه يتحمل جميع النفقات الإضافية التى تترتب على ذلك فضلا عن تحمله لجميع المخاطر منذ لحظة انتهاء الفترة المتفق عليها لتسليم البضاعة، بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد وتم فرزها بحيث أصبحت معينة باعتبارها البضاعة المتعاقد عليها.

٥ - يلتزم المشتري بأداء أية مصاريف أو تكاليف للحصول على سند الشحن المشار إليه فى البند (٩) من التزامات البائع .

٦ - يلتزم المشتري بجميع نفقات رسوم استخراج المستندات المشار إليها فى البندين (٨)، (٩) من التزامات البائع بما فى ذلك نفقات استخراج شهادة المصدر والشهادات القنصلية.

خامساً : البيع مع الالتزام بنفقات البضاعة وأجرة النقل

Cost and Freight (C.& F.)

المقصود به :

يعنى هذا النوع من البيوع أن يلتزم البائع بدفع نفقات البضاعة وأجرة النقل التى تلزم لإحضار البضاعة إلى المشتري فى ميناء الوصول المحدد فى هذا البيع، على أن تنتهى مسؤولية البائع عن مخاطر الهلاك والتلف وكذلك عن زيادة أية نفقات تتعلق بالبضاعة منذ أن تعبر البضاعة حاجز السفينة فى ميناء الشحن ويتحمل المشتري هذه المخاطر والنفقات أى يتفق هذا النوع مع البيع فوب "F.O.B." فى انتهاء التزام البائع بالتسليم بعبور البضاعة المبيعة حاجز السفينة الناقلة، بينما يختلفان من حيث أن

البيع فوب يتحدد فيه ميناء الشحن ويتعاقد المشتري على نقل البضاعة ويختار السفينة الناقلة، بينما فى البيع " C & F " يدخل ضمن التزامات البائع ويراعى فى تقدير ثمن البضاعة محل البيع، التعاقد على نقل هذه البضاعة وبالتالي { صفحة ٤١ } اختيار السفينة الناقلة، لذلك يقال عادة، أن الدولة التى تريد تشجيع أسطولها التجارى عليها أن تشتري أى تستورد فوب وتبيع أى تصدر " C & F " .

التزامات البائع :

١ - يلتزم البائع بتوريد البضاعة مطابقة للعقد، مع تقديم ما يثبت هذه المطابقة متى تطلب عقد البيع ذلك .

٢ - يلتزم البائع بأن يتعاقد على نفقته ووفقاً للشروط المعتادة على نقل البضاعة محل البيع إلى ميناء الوصول المتفق عليه وفقاً للطريق المعتاد على سفينة تقوم بالملاحة الخارجية (وليست سفينة شراعية) وذلك من الطراز الذى يستخدم عادة فى نقل بضاعة مماثلة للبضاعة المتفق عليها فى العقد وأن يدفع أجرة النقل وأية نفقات أخرى يقتضيها تفريغ البضاعة فى ميناء التفريغ والتى تقوم بتحصيلها عادة الخطوط الملاحية المنتظمة وقت الشحن فى ميناء الشحن .

٣ - يقوم البائع تحت مسؤوليته وعلى نفقته، بالحصول على ترخيص التصدير، أو أى إذن حكومى آخر لازم لتصدير البضاعة .

٤ - يلتزم البائع بشحن البضاعة على نفقته على ظهر السفينة فى ميناء الشحن وفى تاريخ أو خلال المهلة المحددة، فإذا لم يحدد تاريخ أو مهلة

لذلك، يتم الشحن خلال المدة المعقولة ، على أن يخطر المشتري بدون تأخير، بأن البضاعة تم شحنها على ظهر السفينة الناقلة .

٥ - يلتزم البائع طبقاً للبند (٤) من التزامات المشتري، بتحمل جميع مخاطر البضاعة حتى لحظة تجاوزها فعلاً لحاجز السفينة فى ميناء الشحن .

٦ - يقوم البائع على نفقته وبدون تأخير بتزويد المشتري بسند شحن نظيف (خال من التحفظات) وقابل للتداول وذلك لميناء الوصول المتفق عليه، كذلك فاتورة البضاعة المشحونة . ويجب أن يغطى سند الشحن البضاعة محل التعاقد وأن يؤرخ بتاريخ يدخل ضمن المدة المتفق على إجراء الشحن فيها، وأن يقدمه للمشتري بتظهيره إليه أو بأية وسيلة أخرى لتسليم البضاعة بمقتضاه أو ليتسلمها ممثله المتفق عليه بين الطرفين . ويجب أن يكون سند الشحن المذكور مجموعة كاملة من سندات الشحن سواء كسند يذكر فيه أن البضاعة " على ظهر السفينة " أو أنها " مشحونة " أو أنها (سلمت) لأجل الشحن وفى هذه الحالة الأخيرة يجب على الشركة الناقلة أن تذكر على ظهر السند أن البضاعة وضعت على السفينة، ويتعين أن يكون هذا البيان مؤرخاً وأن يدخل هذا التاريخ ضمن المدة المحددة لشحن البضاعة، وإذا تضمن سند الشحن إحالة إلى مشاركة الإيجار المتعلقة بالسفينة، فعلى البائع أن يزود المشتري بنسخة من هذه المشاركة .

سند الشحن النظيف هو السند الذى لا يتضمن أية شروط تحفظية بشأن الحالة المعيبة للبضاعة أو عيوب الحزم أو التغليف، أو التعبئة .

ولا تؤدي التحفظات التالية إلى أن يصبح سند الشحن النظيف سند

شحن غير نظيف :

(أ) الشروط التي لا تقرر صراحة أن حزم البضاعة أو تغليفها فى حالة غير مرضية ، كأن يقال مثلا " صناديق أو براميل مستعملة " .

(ب) الشروط التي تقرر عدم مسئولية الناقل عن المخاطر التي تنجم عن طبيعة البضاعة أو طريقة حزمها أو تغليفها أو تعبئتها .

(ج) الشروط التي لا ترتب أى التزام على الناقل إزاء عدم علمه بمحتويات البضاعة أو وزنها أو قياسها أو نوعها أو مواصفاتها الفنية .

٧ - يتحمل البائع على نفقته ، النفقات المعتادة لحزم البضاعة أو تغليفها أو تعبئتها ، ما لم يقض العرف التجارى بشحن البضاعة صبا .

٨ - يتحمل البائع جميع نفقات عمليات معاينة البضاعة (كفحص نوع البضاعة أو قياسها أو وزنها أو عددها) والتي تكون لازمة لعملية شحن البضاعة .

٩ - يتحمل البائع جميع الرسوم والضرائب المستحقة على البضاعة حتى تمام شحنها بما فى ذلك أى ضرائب أو رسوم تحصل عليها بسبب التصدير وكذلك النفقات التي تتطلبها أية إجراءات يقتضيها تنفيذ التزام البائع بشحن البضاعة على ظهر السفينة الناقلة .

١٠ - يلتزم البائع بأن يزود المشتري ببناء على طلب الأخير (البند ٥) من التزامات المشتري) بشهادة المصدر ، ويتحمل المشتري الرسوم القنصلية لذلك .

١١ - يلتزم البائع بأن يقدم للمشتري ببناء على طلب الأخير وتحت مسئوليته وعلى نفقته ، كل مساعدة فى الحصول على أية مستندات بخلاف

ما ذكر فى البند السابق، تحرر فى دولة الشحن أو فى دولة المصدر، والتي قد يتطلبها المشتري لاستيراد البضاعة فى دولة الوصول (وكذلك إذا لزم الأمر لعبورها خلال دولة أخرى) .

التزامات المشتري :

١ - يقبل المشتري المستندات التي يقدمها البائع إليه إذا كانت مطابقة لما تم الاتفاق عليه فى عقد البيع، وعليه أن يدفع الثمن المتفق عليه فى العقد .

٢ - يلتزم المشتري باستلام البضاعة فى ميناء الوصول المتفق عليه وبأن يتحمل - مع استثناء أجرة النقل - جميع النفقات والأعباء { صفحة ٤٤ } المتعلقة بالبضاعة أثناء نقلها خلال الرحلة البحرية حتى وصولها إلى ميناء الوصول، وكذلك نفقات تفريغ البضاعة بما فى ذلك مصاريف استعمال الصنادل ورسوم استعمال رصيف الرسو فى ميناء الوصول (وتسمى فى العمل رسوم التراكى) ما لم تكن هذه المصاريف والرسوم داخلة ضمن أجرة النقل أو حصلتها شركة الملاحة عند دفع أجرة النقل .

إذا كان البيع على أساس ” C & F Landed ” فإن البائع يلتزم بمصاريف الصنادل ورسوم التراكى .

٣ - يتحمل المشتري جميع مخاطر البضاعة منذ وقت عبورها فعلا لحاجز السفينة الناقلة فى ميناء الشحن .

٤ - فى الحالة التي يحتفظ المشتري فيها بحقه فى تحديد مهلة يتم خلالها شحن البضاعة أو بحقه فى اختيار ميناء الوصول، وأخفق المشتري فى

إصدار تعليماته فى هذا الشأن إلى البائع فى الوقت المناسب، فإن المشتري يتحمل جميع النفقات الإضافية التى تترتب على البضاعة وكذلك يتحمل المخاطر المتعلقة بالبضاعة منذ وقت انتهاء المهلة المحددة، بشرط أن تكون البضاعة دائماً مطابقة للعقد وتم تجنبها باعتبارها البضاعة محل التعاقد .

٥ - يلتزم المشتري بدفع جميع نفقات وتكاليف الحصول على شهادة المصدر والوثائق القنصلية .

٦ - يلتزم المشتري بجميع نفقات الحصول على المستندات المشار إليها فى البند (١١) من التزامات البائع .

٧ - يلتزم المشتري بتحمل جميع الرسوم الجمركية وأية رسوم أو ضرائب أخرى تدفع فى وقت أو بسبب عملية استيراد البضاعة . { صفحة ٤٥ }

٨ - يلتزم المشتري بأن يقوم على نفقته وتحت مسؤوليته بالحصول على إذن استيراد البضاعة أو ما يشابهه والذى قد يكون مطلوباً لاستيراد البضاعة فى دولة الوصول .

سادساً : البيع مع الالتزام بنفقات البضاعة وأجرة النقل ومصاريف التأمين

Cost, Insurance and Freight (CIF)

المقصود به :

يعتبر هذا العقد الذى يشمل التزام البائع فيه دفع نفقات البضاعة ومصاريف التأمين عليها وأجرة نقلها هو ذات العقد السابق مع إضافة مصاريف التأمين على عاتق البائع ليقدم إلى المشتري وثيقة تأمين ضد أخطار هلاك أو تلف البضاعة أثناء نقلها، فيتعاقد البائع مع المؤمن ويدفع

قسط التأمين، إذ يشمل الثمن المحدد لهذا البيع هذه النفقات، ولا يلتزم البائع إلا بإجراء تأمين وفقا للحد الأدنى لشروط التأمين على البضاعة وهو التأمين على أساس شروط (الإغفاء من الخسارة الخصوصية “ (F.P.A.) .

التزامات البائع :

إحالة: تقع على البائع فى هذا البيع جميع الالتزامات السابقة فى البيع ” C & F “ والذي عرضنا لأحكامه فيما تقدم .

ويلتزم فضلا عما تقدم بأن يزود المشتري على نفقته (أى نفقة البائع) بوثيقة تأمين بحرى ضد أخطار نقل البضاعة المتعاقد عليها ويتم التعاقد فى هذا التأمين مع مؤمنين أو شركات تأمين ذات سمعة طيبة ، ووفقا لشروط التأمين ” FPA “ أى مع عدم تحمل المؤمن الخسارة الخاصة ، على أن يغطى هذا التأمين الثمن المذكور فى عقد البيع CIF “ ” مع إضافة نسبة مئوية قدرها ١٠ ٪ من هذا { صفحة ٤٦ } الثمن . وتحدد قيمة التأمين بالعملة المحددة فى عقد البيع كلما أمكن ذلك . ولا تتضمن أخطار النقل المغطاة فى التأمين، الأخطار الخاصة المغطاة فى أنواع معينة من التجارة أو الأخطار التى يرغب المشتري فى حماية خاصة لها ما لم يتفق على غير ذلك . ومن بين الأخطار الخاصة التى يتفق بين البائع والمشتري على اعتبارها من الأخطار المغطاة فى التجارة، السرقة والنهب والكسر والتهشم والرشح والاحتكاك ببضاعة أخرى وغير ذلك من الأخطار المتعلقة بأنواع معينة من التجارة .

ويجوز بناء على طلب المشتري وعلى نفقته أن يقوم البائع بالتأمين ضد أخطار الحرب وبالعملة المتفق على سداد ثمن البضاعة بها كلما أمكن ذلك .

وبالإضافة إلى التزام البائع بتزويد المشتري بسند شحن نظيف طبقاً للالتزام الوارد فى البند (٦) فى البيع C & F ، يلتزم البائع أيضاً بأن يزود المشتري فى البيع ” C I F “ بوثيقة تأمين، أو بشهادة تأمين (إذا لم تكن الوثيقة معدة وقت تقديم مستندات البيع من البائع إلى المشتري) تصدر من المؤمن وتتضمن منح حاملها ذات الحقوق التى تمنحها وثيقة التأمين وكما لو كان حاملاً لهذه الوثيقة .

التزامات المشتري :

تعتبر التزامات المشتري فى هذا البيع هى ذات التزاماته فى البيع السابق عرضه ولكن يلاحظ أن المشتري يتحمل جميع النفقات والأعباء المالية المتعلقة بالبضاعة أثناء نقلها خلال الرحلة البحرية، فيما عدا أجرة النقل ومصاريف التأمين البحرى . وإذا تم التأمين ضد أخطار الحرب، فإن المشتري يتحمل مصاريف هذا التأمين .

سابعاً : البيع تسليم السفينة أو تسليم رصيف ميناء الوصول

Ex Ship or Ex Quay

المقصود به :

يقصد بهذا النوع من البيوع، أن البائع يلتزم بتسليم البضاعة إلى المشتري على ظهر السفينة فى ميناء الوصول المحدد فى عقد البيع . وعلى

ذلك يلتزم البائع بجميع نفقات البضاعة ومخاطرها حتى يتم تسليمها فى ميناء الوصول . ولذلك فإن هذا البيع يسمى عادة بيع ميناء الوصول .

وقد يتسع نطاق التزام البائع فى بيوع ميناء الوصول إذا كان البيع تسليم رصيف ميناء الوصول، وهذا يعنى أن يظل التزام البائع قائماً حتى يتم تسليم البضاعة لا على ظهر السفينة التى مكثت فى ميناء الوصول بل على رصيف ميناء الوصول أى بعد أن يتم تفريغ البضاعة، ويسمى البيع هنا Ex Quay أى تسليم رصيف الميناء، وقد يكون هذا البيع ذاته بيع تسليم الميناء مع دفع الرسوم الجمركية Ex Quay, duty paid . وقد يكون بيع تسليم رصيف الميناء مع التزام المشتري بالرسوم الجمركية Ex Quay duties on Buyer's account وفى الصورة الأولى يقع الالتزام بالتخليص على البضاعة جمركياً على البائع بينما يقع هذا الالتزام على المشتري فى الصورة الثانية.

التزامات البائع :

١ - يلتزم البائع بتوريد البضاعة إلى المشتري مطابقة لعقد البيع، وتسليم المشتري المستندات الدالة على ذلك إذا كان العقد ينص عليها .

٢ - يلتزم البائع بأن يضع البضاعة تحت تصرف المشتري فى الوقت المحدد فى العقد على ظهر السفينة فى ميناء التفريغ المسمى فى {صفحة ٤٨} عقد البيع، حتى يمكن تفريغها بالوسائل المناسبة المتفقة مع طبيعة البضاعة .

أما إذا كان البيع تسليم الرصيف، فيلتزم البائع بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري على رصيف ميناء الوصول المتفق عليه والمحدد فى عقد البيع .

٣ - يلتزم البائع بأن يتحمل جميع مخاطر البضاعة ونفقاتها فى اللحظة التى توضع فيها فعلا تحت تصرف المشتري طبقاً للبند (٢) المتقدم، بشرط أن تكون هذه البضاعة مطابقة للعقد ومفرزة بحيث يمكن اعتبارها البضاعة محل التعاقد .

٤ - يلتزم البائع بمصاريف حزم البضاعة أو تعبئتها أو تغليفها، ما لم يقض العرف التجارى بشحن البضاعة صباً .

وفى البيع تسليم الرصيف، فإن البائع يتحمل هذه المصاريف بما يتفق مع طبيعة البضاعة والتزامه بتسليمها على رصيف ميناء الوصول .

٥ - يلتزم البائع بمصاريف معاينة البضاعة حتى يتم تسليمها للمشتري طبقاً للبند (٢) السابق .

٦ - يلتزم البائع على نفقته بأن يخطر المشتري بدون تأخير، بالتاريخ المتوقع لوصول السفينة الناقلة المسماة فى العقد وأن يزوده فى الوقت المناسب بسند الشحن أو أمر التسليم أو أى مستند آخر يكون ضروريا لتمكين المشتري من استلام البضاعة . وفى البيع تسليم الرصيف يلتزم البائع بتسليم المشتري المستندات المطلوبة لرفع البضاعة من رصيف ميناء الوصول .

٧ - يلتزم البائع بأن يزود المشتري بناء على طلب الأخير وعلى نفقته بشهادة المصدر والفاتورة القنصلية .

٨ - يلتزم البائع بأن يقدم للمشتري بناء على طلب الأخير وتحت مسؤوليته وعلى نفقته كل مساعده لازمة للحصول على أية مستندات بخلاف المذكورة فيما تقدم، وتصدر فى دولة الشحن أو فى دولة المصدر، والتي يتطلبها المشتري لاستيراد البضاعة فى دولة الوصول (أو إذا لزم الأمر لمرور البضاعة عبر دولة أخرى) .

التزامات المشتري :

١ - يلتزم المشتري باستلام البضاعة بمجرد أن توضع تحت تصرفه طبقاً للبند (٢) من التزامات البائع، كما يلتزم بدفع الثمن المنصوص عليه فى العقد .

٢ - يتحمل المشتري جميع مخاطر البضاعة ونفقاتها منذ اللحظة التي توضع فيها البضاعة تحت تصرفه طبقاً للبند (٢) من التزامات البائع، بشرط أن تكون البضاعة مطابقة للعقد مفرزة باعتبارها البضاعة محل التعاقد .

٣ - يتحمل المشتري جميع مصاريف وأعباء البضاعة والتي يتحملها البائع فى سبيل الحصول على المستندات المشار إليها فى البندين (٧)، (٨) من التزامات البائع .

٤ - يلتزم المشتري تحت مسؤوليته وعلى نفقته بأن يقدم جميع التراخيص أو المستندات المماثلة التي قد تكون مطلوبة بقصد تفرغ البضاعة فى ميناء الوصول أو بقصد استيرادها .

٥ - يلتزم المشتري بأن يتحمل جميع النفقات والأعباء والرسوم الجمركية ونفقات التخليص وجميع الالتزامات والضرائب الأخرى التي تدفع بقصد تفريغ واستيراد البضاعة.

ونلاحظ أن هذا الالتزام لا محل له في البيع تسليم الرصيف مع تحمل البائع الرسوم الجمركية .