

التزام البائع بتسليم المبيع وفق أحكام اتفاقية الأمم

المتحدة للبيع الدولي لعام 1980

الدكتور جودت هندي

قسم القانون الخاص

كلية الحقوق

جامعة دمشق

الملخص

يعدّ التزام البائع بتسليم الشيء المبيع الالتزام الأكثر أهمية من بين التزاماته الأخرى، هذا الالتزام وتطبيقاته المتعددة منصوص عليه في المواد من 30 حتى نهاية 35 من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للمنقولات العينية. أما النظام القانوني المطبق على البائع في حال إخلاله بتنفيذ التزاماته بتسليم المبيع محدد في المواد من 45 حتى نهاية 52. في حين أن المادة 30 ذكرت التزامين للبائع وهما الالتزام بتسليم الشيء المبيع والالتزام بتسليم المستندات. ولكن هذا لا يمنع أن يكون للبائع التزامات أخرى تتفرع عن الالتزام بالتسليم، كالتزامه بنقل البضائع والتأمين عليها وغيرها من المسائل الفرعية المتعلقة بالتسليم.

أما بالنسبة إلى المشتري فقد منحه الاتفاقية الوسائل من أجل المطالبة بحقوقه في حال إخلال البائع بتنفيذ التزامه بالتسليم؛ إذ بإمكانه اللجوء إلى طريق الفسخ في الحالة التي يشكل فيها إخلال البائع بالتسليم مخالفة جوهرية، أو سلوك طريق التنفيذ العيني وإصلاح العيب واستبدال البضاعة، أو اللجوء أخيراً إلى إنقاص الثمن.

لكن الأهمية البالغة من هذه الدراسة تكمن باتباع منهجية معينة في تحليل نصوص اتفاقية فيينا في موضوع التسليم على ضوء القوانين الداخلية واتخاذ أسلوب المقارنة ببعض الأنظمة القانونية كالقانون الفرنسي والأمريكي والإنكليزي والسوري، على الرغم من أن نصوص الاتفاقية لم تتأثر على نحو واضح بأي نظام قانوني منفرد، بل أخذت بالحسبان خصوصية الأنظمة القانونية الكبرى كلها. ومن النتائج المهمة لهذه الدراسة، الوصول إلى حلول مناسبة لحل النزاعات وفقاً لأحكام الاتفاقية، كما بيّنا أن هذه الأحكام لا تكون موحدة إلا إذا تجاوزت القضاة تشريعاتهم الوطنية الخاصة بعقد البيع الدولي والتزموا بنصوص الاتفاقية.

المقدمة:

تبدو أهمية اتفاقية فيينا من أجل اطمئنان أطراف العلاقات التجارية الدولية على حقوقهم وخاصة إذا كانوا لا يعلمون مقدماً أي قضاء يحكم ما يثور بينهم من نزاعات وأي قانون يطبق عليهم. ويفرض تم تعيين هذا القانون الوطني لم يكن معداً لمواجهة النزاع الناتج عن عقد البيع الدولي؟ لذلك كان لا بد من استقرار المعاملات التجارية الدولية وتنشيطها وإشاعة الثقة فيها من أجل الوصول إلى الغاية التي تسعى إليها وهي تسهيل تنقل البضائع بين الدول وتأمين حاجيات المستهلكين. ولما كان تباين التشريعات الوطنية يعوق التجارة الدولية، لذلك بذل علماء القانون جهداً كبيراً من أجل إبرام اتفاقيات دولية تنظم هذه العلاقات التجارية ومنها اتفاقية فيينا لعام 1980.

وفيما يتعلق بموضوعنا التزام البائع بتسليم المبيع، فقد وردت أحكامه في الاتفاقية في الفصل الثاني من المادة (30-52) بعنوان "التزامات البائع في عقد البيع الدولي"¹ ولا تمثل هذه الأحكام مرجعية بالنسبة إلى الحقوق الفرنسية أو غيرها من الحقوق الوطنية. مع ذلك فإن البائع يلتزم بنقل الملكية،² لكن المادة (30) من الاتفاقية أشارت إلى التزامين للبائع: الالتزام الأول بتسليم المبيع، والثاني تسليم المستندات المثبتة للملكية.

جاء في المادة (30) "يجب على البائع أن يسلم البضاعة، ويسلم المستندات المتعلقة بها، وأن ينقل ملكية البضاعة وفقاً لما يتطلبه عقد البيع وفقاً لهذه الاتفاقية".

يستخلص من هذا النص أنه يقع على عاتق البائع ثلاثة التزامات هي تسليم البضاعة، وتسليم المستندات، ونقل الملكية. وتوجد بجانب هذه الالتزامات التزامات أخرى ثانوية تفرض بموجب العقد أو العرف كالتزام البائع بنقل البضاعة، والتزامه بالتأمين عليها، والتزامه بالمحافظة عليها حتى التسليم.³

أمّا الالتزام بالمطابقة فقد ورد في المواد (35-44). ونصت المادة (35) على أنه "على البائع أن يسلم بضائع تكون كميتها ونوعيتها وأوصافها، وكذلك تغليفها أو تعبئتها مطابقة لأحكام العقد".

1- انظر باللغة الفرنسية:

B. Audit, La vente internationale, N.79 ets. J. Ghestin et B. Desché, Traité des contrats, la vente LGDJ, 1990 N 92, p. 671 s.

2- هذا الموضوع، من حيث المبدأ مستبعد من نطاق تطبيق الاتفاقية، مادة (4).

3- هذا الالتزام مفروض في المادة (85) من اتفاقية فيينا.

والواقع أنّ المطابقة من موضوع التسليم، لأنّ البائع لا يلتزم بتسليم المبيع فحسب، وإنما يلتزم بتسليمه خالياً من العيوب التي تفوت الانتفاع الكامل بالشيء المبيع للمشتري. كما نبين الوسائل القانونية التي تمكن المشتري من الرجوع على البائع عند الإخلال في تنفيذ التزامه بتسليم المبيع، وهذه الوسائل ندرسها تحت بند جزاء التخلف عن تنفيذ التزامات البائع.

واستناداً إلى ما تقدم سنتناول هذا البحث وفق المخطط الآتي:

المبحث الأول: الالتزام بتسليم البضاعة

المطلب الأول: مفهوم التسليم

المطلب الثاني: مكان التسليم وزمانه

المطلب الثالث: الالتزام بتسليم المستندات المتعلقة بالبضاعة

المبحث الثاني: جزاء مخالفة البائع لالتزاماته

المطلب الأول: فسخ البيع

المطلب الثاني: التنفيذ العيني

المطلب الثالث: إنقاص الثمن.

المبحث الأول

الالتزام بتسليم البضاعة:

نتناول في هذا المبحث مفهوم التسليم ومكانه وزمانه والالتزام بتسليم المستندات في المطالب الآتية.

المطلب الأول: مفهوم التسليم:

لم تتضمن اتفاقية فيينا تحديداً لمفهوم التسليم كما هو عليه الحال في اتفاقية لاهاي¹، لكن هذا المفهوم شبيه بمفهوم التسليم في الحقوق الوطنية الوضعية، ويعني وضع المبيع تحت تصرف المشتري، بما يمكنه من حيازته والانتفاع به دون عائق ولو لم يستول عليه استيلاءً مادياً ما دام البائع قد أعلمه بذلك. ويحصل هذا التسليم على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء المبيع مادة (403) من القانون المدني السوري. يقابلها في القانون المدني الفرنسي المادة 1604 التي تنص على أن التسليم هو نقل الشيء إلى سلطة المشتري وحيازته.²

1- Delivery Consists in the handing over of goods which conform with the contract.

2- La jurisprudence va plus loin, en liant la délivrance à la remise d'une chose conforme. Selon la cour de cassation française "l'obligation n'est remplie que lorsque l'objet du contrat est remis de telle

يتضح من هذا التعريف العناصر الآتية:

أولاً: وضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يستطيع الانتفاع به بالكيفية المقصودة من دون عائق. ذلك لأنَّ الحق بالمبيع قد انتقل إلى المشتري مبدئياً بمجرد التعاقد، وانتقلت معه حيازة المبيع التامة Possession Complete بركنيها المادي والمعنوي، أي قصد ممارسة الحق بالمبيع على العين المبيعة رغم بقائها بين يديه، ويد البائع على العين المبيعة التي احتفظ بها بعد بيعها هي يد حائز مادي بحت، يحوز الشيء باسم غيره، أسوةً بالعامل أو أمين المستودع في المعمل والخادم في المنزل. فإذا تخلى البائع للمشتري عن حيازته المادية الصرفة للمبيع، تعذر عليه حرمان المشتري من الانتفاع بالمبيع وأصبح المشتري يباشر سلطته الفعلية بنفسه لا بواسطة البائع¹.

ثانياً: اقتران التسليم بحيازة المشتري المبيع حيازة تامة. على أن عقد البيع لا ينقل إلى المشتري بحد ذاته حيازة المبيع حيازة تامة كما لو تناول أموالاً مثلية. ففي هذه الحالة لا يكسب العقد المشتري، أي من ركني الحيازة المادي والمعنوي. فإذا سلط البائع يد المشتري على المبيع بتسليمه إياه، كسب المشتري حيازته التامة، بركنيها المادي والمعنوي، واقتربت حيازته المبيع باكتسابه الحق بالمبيع فوراً إذا وردت على مال منقول.

ثالثاً: أن يخطر البائع المشتري بوضع المبيع تحت تصرفه ويكون ذلك بأي وسيلة اتصال. نحن نعلم أن الأصل في تسليم المنقول المادي يكون بالمناولة، أي الحيازة الفعلية للشيء المبيع من قبل المشتري، وتستعمل الاتفاقية للدلالة على هذا المعنى عبارة Handing Over وبهذا المفهوم يكون في الاتفاقية فرق بين مصطلح Delivery² ومصطلح Handing Over، بحسب الأول يكون التسليم بمجرد وضع البضاعة تحت تصرف المشتري وإخطاره بذلك، وفي الثاني تشترط الحيازة المادية الفعلية.

وبحسب نص المادة (30) من الاتفاقية، فقد ذكرت التزامين مفروضين على البائع، الأول هو تسليم البضاعة للمشتري، والثاني تسليم المستندات المبينة للبضاعة، وهذا لا يمنع أن يتحمل البائع

1- د. جاك يوسف الحكيم، العقود الشائعة والمسماة، دمشق، 1973م، ب 230.
2- Voir à cet égard: B. Audit, la vente internationale, No 805 ; Heuzé, la vente internationale No 237 s ; le code de commerce américain, en revanche, donne une définition de la "delivery", semblable à celle qu'on retient en droit Français pour la "délivrance"; tender of delivery requires that the seller put and hold conforming good at the buyers disposition " §2-503".

التزامات أخرى ناشئة من عقد البيع خاصة ما يتعلق بنقل البضاعة¹ كما في البيع C.I.F "سيف"، الذي يستوجب من البائع أن يقوم بإبرام عقود النقل اللازمة لتصدير البضاعة إلى المكان المتفق عليه، وذلك باستخدام وسائل النقل المناسبة بالظروف وبالشروط المتبعة عادةً في هذا النقل.

من ناحية أخرى إذا لم يرد في عقد البيع الدولي شرط بالتزام البائع بالتأمين على نقل البضاعة كما في البيع FOP أو البيع CIF، فإنه يكون ملتزماً بتزويد المشتري بالبيانات والمعلومات لإبرام التأمين، وهذا يستخلص طبعاً من الأحكام التي جاءت بها الاتفاقية، أي التعاون مع المشتري بتزويده بالمعلومات الخاصة بإجراء التأمين في دولته أو مدينته، بإعلامه بأسماء شركات التأمين وعناوينها وأسعار التأمين وشروطه.

المطلب الثاني: مكان التسليم وزمانه:

نبيّن بدايةً أحكام مكان التسليم، ثم بعد ذلك نعرض لأحكام زمان التسليم:

أولاً: مكان التسليم:

الأصل في تحديد مكان التسليم هو إرادة المتعاقدين بحسب ما هو محدد في العقد أو بموجب وثيقة أخرى تكون مرتبطة بالعقد، أو وفقاً للعرف الجاري في التجارة الدولية Incoterms. والغالب أن يتضمن العقد أو الوثيقة السارية على العقد شروطاً تتعلق بتحديد مكان التسليم وذلك للأهمية البالغة لهذا المطلب. ولكن المادة (31) من الاتفاقية تحدد مكان التسليم في حالة عدم تعيين مكان محدد من قبل الأطراف، فهي تميّز بين عدة أوضاع بحسب ما يريده الأطراف. فعندما يتضمن البيع نقل البضاعة، وهذه الفرضية الغالبة في التجارة الدولية²، فإن البائع يسلم البضاعة بوضعها تحت أيدي أول ناقل مكلف بنقلها إلى المشتري مادة (31 a). ويقصد النص "بالناقل الأول" في حالة تعدد الناقلين، كما لو اقتضى الأمر نقل البضاعة من ميناء مرسيليا إلى ميناء اللاذقية ومنها بالبر إلى دمشق، فمجرد تسليم البضاعة إلى الناقل الأول في مرسيليا ينتهي التزام البائع بمجرد مناوالتها إلى الناقل الأول (النقل بالبحر) ولا شأن له بعد ذلك بالعلاقات بين هذا الناقل والذي يليه بتوصيل البضاعة

1- Jérôme Huet, les principaux contrats spéciaux, N° 11737 p.537 ; la solution s'apparente à celle où les partis conviennent que le vendeur effectue certaines opérations relevant du transport, et par exemple fait embarquer les marchandises, comme dans la vent Fob; il se peut même que le vendeur doive prendre les dispositions nécessaires pour le transport.

2- C'est l'hypothèse du "shipment contact," tel que le prévoit le code de commerce américain, § 2-504, j-A weir. le droit des contrats, Droit anglais, 2007 n. 171.

إلى المشتري عن طريق البر.

وفي الحالات غير المنصوص عليها في الفقرة السابقة من المادة (31) من اتفاقية فيينا، فإذا تعلق العقد، ببيع بضاعة محددة، أو بضاعة محددة بنوعها وغير مفرزة، وسيتم سحبها من مخازن المنتج، فإن كانت البضاعة موجودة في مكان معين أو ستصنع أو ستنتج في مكان معين، فإن التسليم يتم بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في ذلك المكان. والشرط المشترك في النص هو علم طرفي العقد وقت إبرامه علماً حقيقياً بالمكان الذي توجد به البضاعة أو يوجد به المخزن الذي ستفرز منه أو المكان الذي ستصنع به. وأهمية هذا المكان تكمن في أنه هو المكان الذي اختاره النص كي يتم فيه التسليم. أما في الحالات الأخرى بحسب ما جاء في النص "بقصد إرسالها إلى المشتري"، فيعني ذلك أن البائع لا يبرأ من التزامه إلا إذا سلم البضاعة إلى الناقل تنفيذاً لعقد البيع.

ويرد على هذا النص بعض الملاحظات، وأهمها:

- أ. استعمل مصطلح Deliverance أي لا يتم التسليم في هذه الحالة إلا إذا تسلم الناقل البضاعة وحازها حيازة مادية، ولا يكفي بوضعها تحت تصرفه مثلاً بمجرد تركها على رصيف الميناء وإخطاره بوجودها على الرصيف¹.
- ب. إن تنفيذ الالتزام بتسليم البضاعة محل البيع إلى الناقل يبرئ البائع من التزامه بالتسليم ولكن لا يبرئه من التزامه بالمطابقة إذا تبين أن البضاعة المسلمة لا تطابق شروط العقد.
- ج. عادة في البيوع الدولية يكون البائع ملتزماً بتسليم البضاعة وتسليم المستندات المتعلقة بها. فإذا قام بتنفيذ التزامه بتسليم البضاعة دون المستندات، فإنه يكون قد نفذ الالتزام الأول ولا تُبرأ نمته إلا بتسليم المستندات.

والحالة الثالثة، بحسب ما ورد في النص، في غير ذلك من الحالات، بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في المكان الذي يوجه فيه مركز أعمال البائع وقت إبرام العقد (م 31 فقرة 3)².

ومعنى هذا أن الأصل في الاتفاقية أن يكون البيع من النوع الذي تطلق عليه مجموعة المصطلحات Incoterms، أي البيع الذي يتم فيه تسليم المبيع في منشأة البائع. فإذا لم تكن له منشأة، فالعبرة بمحل

1 - محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة، رقم 194، ص 138.

2- Il faut savoir que le dispositif de la convention de Vienne en ce qui concerne la livraison des marchandises présente un caractère éminemment supplétif, étant donné que les parties prennent souvent des dispositions expresses à ce sujet, notamment en utilisant les possibilités les "incoterms"; Heuzé la vente internationale, n° 236 ets, 28 ;Cl Witz. les premières applications jurisprudentielles du droit uniforme de la vente internationale, L.G.D.J. 1995 p. 1. 7.

إقامته المعتاد. وإذا كان له عدة منشآت، فيكون مكان التسليم هو مكان المنشأة التي أبرم العقد فيها وتوجد صلة وثيقة بتنفيذه، كل ذلك وفقاً للمادة (10). وإذا تغير مكان المنشأة بعد ذلك، فلا يبرأ البائع من التزامه إلا بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في المكان الذي كانت توجد فيه المنشأة، إلا إذا وافق المشتري على تسليم البضاعة في المكان الجديد.

وهناك حالة أخيرة وردت في المادة (32) من الاتفاقية تتضمن أحكاماً تتعلق بتسليم البضاعة، متى كان البيع يقتضي تصديرها من مكان إلى آخر عن طريق ناقل يقوم بنقلها من محل البائع إلى محل المشتري، وذلك بحسب النص "إذا قام البائع طبقاً لأحكام العقد أو لأحكام هذه الاتفاقية، بتسليم البضاعة إلى ناقل ولم تكن البضاعة معينة بشكل واضح على أنها البضاعة محل عقد البيع، سواءً بوجود علامات على البضاعة، أو طبقاً لمستندات الشحن أو بطريقة أخرى، فيجب على البائع أن يرسل إلى المشتري إخطاراً بالشحن يتضمن تعيين البضاعة".

إذا كان البائع ملزماً بتدبير عملية نقل البضاعة، وجب عليه إبرام العقود اللازمة لإتمام النقل إلى المكان المحدد، بوسائل النقل المناسبة وفقاً للظروف وبحسب الشروط المعتادة في مثل هذا النوع من النقل.

ومقتضى هذا النص أن البيع مرتبط بتصدير البضاعة إلى المشتري، ويجب على البائع أن يقوم بوضع الترتيبات الضرورية لنقل البضاعة، وأن يبرم عقود نقلها بالوسائل المناسبة لطبيعتها كما لو كان البيع C.F.R أو C.I.F.¹

ويوجد مثل هذه الحالة في القانون المدني السوري مادة (404).² في بعض العقود تقضى بتسليم البضاعة في مكان وصولها وتحمل البائع نفقات النقل وتبعية الهلاك حتى الانتهاء من تفرغ المبيع في المكان المقصود. وهذا ما يقضى به بند التسليم "واصلًا محطة المقصد" Franco Rendu care de destination والبيع في مرفأ الوصول بالنسبة إلى البضائع المنقولة بحراً Vente au débarquement. وقد يحدد التسليم أحياناً في مستودعات المشتري كما لو ارتبط ببند "واصلًا بآبكم" rendu à votre port بالنقل بالسكك الحديدية. وفي الحالات كلها إن البيع الدولي للمنقولات العينية وبالأخص البيوع التجارية التي تتم بالنقل البحري والجوي وبالسكك الحديدية أو بالبر وحتى النقل النهري "fluvial" لا

1- يعني مصطلح C.F.R البيع مع تحمل البائع تكلفة البضاعة وأجرة نقلها. : cost & freight ومصطلح C.I.F البيع مع تحمل البائع تكلفة البضاعة وأجرة نقلها ونفقات التأمين عليها cost, insurance & freight.

2- تنص المادة (404) من القانون المدني السوري على أنه "إذا وجب تصدير المبيع إلى المشتري، فلا يتم التسليم إلا إذا وصل إليه ما لم يوجد اتفاق يقضي بغير ذلك".

تستوجب من البائع أن يسلم البضاعة أو أن يضعها في مستودعات المشتري، فقد تتم عملية التسليم بتسليمها إلى الناقل الأول ومن ثم تنتقل تبعه الهلاك إلى المشتري، لكن هذه القاعدة يمكن مخالفتها وتغييرها بحسب الاتفاقية¹.

ثانياً: زمان التسليم:

نصت المادة (33) من اتفاقية فيينا على أنه "يجب على البائع أن يسلم البضاعة:

أ. في التاريخ المحدد أو القابل للتحديد طبقاً للعقد.

ب. في أي وقت خلال المدة المحددة أو القابلة للتحديد طبقاً للعقد، ما لم يتبين من الظروف أن المشتري هو الذي يختار تاريخ التسليم، أو خلال مدة معقولة من تاريخ إبرام العقد، في أية حالة أخرى".

يستنتج من هذا النص أنه إذا نص في العقد على ميعاد معين للتسليم أو على كيفية تعيينه، وجب على البائع مراعاته. وإذا لم يشتمل العقد على مثل هذا التعيين، وجب التسليم في الميعاد الذي يحدده العرف.

ويقوم البائع بتنفيذ التزامه عند حلول الميعاد المحدد أو الذي يقضي به العرف من دون حاجة إلى اتخاذ إجراء معين من قبل المشتري كالأعداء. وكما ذكرنا أن التسليم يكون واجباً بموجب العقد أو العرف فيقال مثلاً خلال فصل الربيع القادم، وفي هذا الفرض يكون اختيار اليوم الذي يقع فيه التسليم من قبل البائع خلال مدة معينة. فله أن يختار 10 آذار، وبالمقابل يجوز أن يكون اختيار يوم التسليم من قبل المشتري، ويمكن استخلاص هذا الاتفاق من ظروف الحال مادة (33/ف/2). كما يمكن أن يستخلص من الظروف أن المشتري هو الذي يحدد زمان التسليم.

وإذا كان الاختيار للمشتري وجب أن يخطر البائع باليوم الذي يختاره وذلك كي يقوم البائع بالإجراءات اللازمة لتجهيز البضاعة وإعدادها للتسليم.² هذا الإجراء (الإخطار) لم يستلزم بالنص لكن حسن النية في تنفيذ المعاملات التجارية توجب ذلك، وذلك من أجل ألا يفاجأ البائع بتحديد ميعاد معين يكون صعباً عليه تجهيز البضاعة موضوع التسليم. ويقع تحديد ميعاد التسليم بهذه الطريقة في

1- Philippe Malaurie et Laurent AYNES, les contrats spéciaux, éd. CUJAS, Paris 1990, No 302, P. 188.

2- Au titre des obligations accessoires de la livraison, il faut souligner que le vendeur doit assurer aux marchandises l' emballage et le conditionnement que l'on prévut par le contrat (art. 35-1o), ou qui sont tout simplement, nécessaire pour les protéger et les conserver (art. 35-2o).

التجارة الدولية لأسباب منها: أن طرق المواصلات لا تكون مؤمنة للظروف المناخية الصعبة أو لحدوث إضراب من قبل عمال شركات النقل أو الموانئ، لذلك يحرص البائع في العقد الدولي على اختيار الوقت المناسب للتسليم كي يتمكن من ذلك¹.

وإذا احتفظ المشتري بحق الاختيار، يكون ذلك كي يتمكن من إبرام عقد التأمين أو تأمين مشتريين للبضاعة في وقت لاحق وقريب، ولأنّ مستودعاته غير كافية للبضاعة المستوردة عند وصولها². وإذا لم يتضمن العقد الدولي تحديد زمان التسليم، أو تحديد مدة معينة يتم خلالها، فإنّ تسليم البضاعة محل البيع يجب أن يتم خلال مدة معقولة "délai raisonnable" (فقرة 3 من المادة 33). لكن ماذا يقصد بذلك، يمكن تحديد ضابط المعقولية في هذا النص بحسب ظروف الحال، وتقدير ذلك يرجع إلى القاضي.

وبوجه عام يجب أن يترك الأمر إلى البائع من أجل تحديد الوقت الكافي من تحضير البضاعة وإعدادها للتسليم. مثلاً إذا أبرم عقد في شباط (فبراير) مع مؤسسة الحبوب السورية لتصدير 500.000 طن من الحبوب إلى فرنسا مع شركة فرنسية دون أن يحدد في العقد ميعاد للتسليم فظروف الحال هنا أن يكون التسليم بعد جني محصول الحبوب في سورية وهي في نهاية حزيران وجب على القاضي أن يراعي في تقدير الوقت المعقول للتسليم في نهاية جني المحصول. كما يتفق هذا النص مع ما جاء في مشروع القانون الموحد للبيع الدولي للمنتجات العينية في المادة (24) منه بتسليم المبيع خلال مهلة معقولة بعد إبرام العقد، تبعاً لطبيعة الأشياء وللظروف ما لم يكن ثمة اتفاق أو عرف مخالف³.

ونلاحظ من خلال هذا النص، أنه لم يشر إلى الحالة التي لا يحترم بها البائع المهلة المحددة للتسليم، أو يقال التسليم المتأخر، وهذا يشكل سبباً لحل العقد. ومن أجل الوصول إلى حل في هذا الصدد، يجب الرجوع إلى نص المادة (49) من الاتفاقية التي تعالج موضوع حل العقد في حالة عدم الالتزام من قبل البائع. لكن هذا النص يشير بطريقة واضحة من خلال المادة (25)، أن المشتري لا يستطيع فسخ العقد إلا إذا كان هناك مخالفة جوهرية. يستنتج من ذلك أنه في حالة الإخلال بتسليم المبيع في الوقت المحدد باتفاق الطرفين، هذا لا يعطي المشتري الحق في فسخ العقد، ويجب عليه إخطار البائع

1- محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي، رقم 197؛ انور سلطان، مصادر الالتزام، ص 199.

2- Heut, les principaux contrats spéciaux, L.G.D.J. 1996, N° 11740, lorsqu'une période de temps a été prévue pour la livraison, le vendeur est libre de choisir à l'intérieur de celle-ci le moment qui lui convient.

3- د.جك الحكيم، العقود الشائعة والمساءة، دمشق، ص 234.

بإعطائه مهلة جديدة حتى يتمكن من تسليم المبيع، ولا يعدّ هذا التأخر مخالفة جوهرية.¹

لكن في حالات خاصة يمكن عدّ التأخر في تسليم المبيع مخالفة جوهرية، عندما تكون البضاعة محل التسليم يعلم ومعرفة البائع تشكل حاجة ملحة للمشتري في تاريخ محدد، ومن ثم تُفقد بعد ذلك. في مثل هذه الحالة فإنّ التأخر بتسليم المبيع يشكل سبباً للمشتري بفسخ العقد، فإذا كان محل التسليم بضاعة مواد أساسية مطلوبة لبناء مصنع في المدة المعينة ويكون المشتري ملزماً أمام المقاول بتجهيز هذه المواد خلال هذه المهلة.²

ويمكن تصور حالة أخيرة للتسليم، وهي عندما يجري تسليم البضاعة قبل الميعاد المحدد بين أطراف العقد. في هذا الحالة على الغالب أنه لا تظهر مشكلة لأنّ البائع سارع ونفذ التزامه بالتسليم. لكن المادة (52) من الاتفاقية تجيز للمشتري رفض التسليم المسبق لموعده وخاصةً عندما لا تكون مستودعاته جاهزة لوضع البضاعة، أو عندما لا يحل موعد تركيب المعدات التي يريدتها المشتري لبناء مصنع.³

المطلب الثالث: الالتزام بتسليم المستندات:

تنص المادة (34) من الاتفاقية على أنه: "إذا كان البائع ملزماً بنقل حيازة المستندات المتعلقة بالبضاعة، فعليه أن يقوم بذلك في الزمان والمكان ووفقاً للشكل المحدد في العقد. وإذا قام البائع بتنفيذ هذا الالتزام قبل الميعاد المتفق عليه، فله حتى ذلك الميعاد، أن يعالج أي نقص أو عيب في مطابقة المستندات، على شرط أن لا يؤدي ممارسة هذا الحق إلى إلحاق مضايقات غير معقولة للمشتري أو تحميله نفقات غير معقولة، وفي الحالات جميعها يحتفظ المشتري بحقه في طلب التعويض وفقاً لأحكام هذه الاتفاقية".

من طبيعة البيع الدولي نقل البضاعة من دولة إلى أخرى، فالغالب أن يكون على البائع تسليم مستندات متعلقة بها، كسند الشحن وسند التخزين ووثائق التأمين وشهادة المنشأ والشهادة الصحية

1- إن قانون التجارة الأمريكي أخذ بطول مختلفة في الفصل 601-2، إن المشتري بإمكانه رفض تسليم المبيع الذي عرضه البائع بعد المهلة المحددة لأنه يعدّ المهلة المعينة مهلة إلزامية وهي من صميم العقد؛ بهذا المعنى " Timie of the essence, "V.J.M. Stockton, p. 101 ets

2- La situation se présentera, par exemple, s'agissant de matériaux commandés pour être utilisés dans une construction en cours, à un moment déterminé.

3- La solution est, peut-être, un peu abrupte et l'on aurait préféré voir cette faculté donnée à l'acheteur conditionnée par la preuve que la livraison anticipée lui porte préjudice; Jérôme Huet, Les contrats spéciaux, op.cit., P.540.

ومستندات المكتب الاقتصادي في القنصليات وغيرها من المستندات التي تطلبها الجهات الإدارية في الدولة التي ترسل إليها البضاعة. ويلاحظ من خلال هذا النص، أنه يجب على البائع أن يُنفذ التزامه بتسليم المستندات في الميعاد والمكان المحددين ووفقاً للشكل المطلوب، ويكون من حق البائع إذا سلم المستندات إلى المشتري قبل الميعاد المحدد بينهما، أن يستكمل ما قد يكون بها من نقص أو عدم مطابقة للعقد، بشرط أن يستعمل البائع هذا الحق خلال المدة المتفق عليها لتنفيذ التزامه بتسليم المستندات، وألا يترتب على ذلك إلحاق ضرر غير معقول بالمشتري، الذي يكون من حقه أن يطالب البائع بالتعويض عما لحقه من ضرر بسبب نقص المستندات، باعتبار أن ذلك يمثل إخلالاً من جانب البائع في تنفيذ أحد التزاماته العقدية¹.

والتعبير المستعمل في نص المادة (34) من الاتفاقية² Fourniture des documents المقصود به تسليم المستندات إلى المشتري تسليمًا فعلياً إما بمناولتها إياه أو تزويده بها أو تسليمها إلى إدارة البريد لإرسالها إليه. أما قول النص "وعلى النحو الذي يتطلبه العقد" فيقصد بذلك أمران:

1. أن تكون المستندات مطابقة للاتفاق أو كما يقضي به العرف.

2. أن يقع تسليمها بالكيفية المنصوص عليها في العقد أو التي يجري عليها العرف.

بعد أن قدمنا في المبحث الأول مفهوم التسليم وكيفية تنفيذ البائع لالتزامه بتسليم البضاعة موضوع العقد وتسليم المستندات المتعلقة بها، في حال إخلال البائع بتنفيذ التزامه، للمشتري اختيار الطريق الذي يناسبه للرجوع على البائع المتخلف عن التنفيذ. فإذا أصر المشتري على الإبقاء على العقد رغم تخلف البائع عن التنفيذ فإنه يطلب التنفيذ العيني، وقد يرضى المشتري بنقص البضاعة أو بعيها فيستبقها مقابل تخفيض الثمن. أما إذا أصبح العقد بعد تخلف البائع عن التنفيذ عديم النفع أو قليله، فإنه يفضل فسخه؛ واختيار هذا الطريق هو أشد الحلول لأنه يؤدي إلى زوال العقد وما ترتب عليه من أثر، وزوال المراكز التي أنشأها العقد بإعادة المتعاقدين إلى الوضع السابق للتعاقد. هذا ما سنعرضه بالتفصيل في المبحث الثاني من هذا البحث.

1- محمود الشرفاوي، العقود التجارية الدولية، القاهرة، 2001م، ص 135.

2- نظمت اتفاقية لاهي، 1964م، الأحكام الخاصة بتسليم المستندات، في المادتين (50) و (51) منها.

Kahn, la convention de Vienne du 2 avril 1980, sur la vente internationale de marchandise, Rev. int. de droit comp. 1980, P. 280; E-E-Bergston, The Law of sales in comparative Law in les vente internationale de marchandises 1991 P. 170.

المبحث الثاني

جزاء مخالفة البائع لالتزاماته:

في حال قيام طرفي العقد بتنفيذ التزاماتهما على الوجه الذي يحدده العقد، سار العقد مساره الطبيعي، ولا يكون هناك أي نزاع بين طرفيه، وهذا هو الوجه السليم لتنفيذ ما ذهبت إليه إرادة المتعاقدين. هذا ما ينبغي أن يكون عليه التعامل بين التجار في التجارة الدولية، ولاسيما المنشآت التجارية الكبرى التي تسعى إلى المحافظة على حسن سمعتها وانتماها في السوق. لكن ما يحدث أحياناً بعد إبرام العقد، أن تختلف وجهات النظر أو فهم شروط العقد وتفسيره أو يحدث تغيير في ظروف السوق وللأحجام عن طلب البضاعة محل العقد أو تقع ظروف سياسية أو اقتصادية طارئة تؤثر في السوق فترغم كثيراً من التجار على التوقف عن التنفيذ أو الإخلال به، حتى إن سوء النية غير مستبعد، ولا تخلو السوق الدولية حالياً من سيئي النية الذين ينتهزون هذه الفرص. لذلك كان لابد من إعمال أحكام الاتفاقية الدولية بفرض الجزاءات على مخالفة تنفيذ الالتزامات الناشئة من العقد¹.

ويترتب على إخلال البائع بأحد التزاماته التي عرضها سابقاً، أن يكون من حق المشتري التمسك بتطبيق الجزاءات التي وردت في اتفاقية فيينا²، في المواد (45 إلى 52) وجاء تقديم لهذه الجزاءات في المادة (45) ونصت على ما يأتي:

1. إذا لم ينفذ البائع التزاماً مما يترتب عليه العقد أو هذه الاتفاقية، جاز للمشتري:
 - أ. أن يستعمل الحقوق المقررة في المواد (46 إلى 52).
 - ب. أن يطلب التعويضات المنصوص عليها في المواد (74 إلى 77).
2. لا يفقد المشتري حقه في طلب التعويضات إذا استعمل حقاً من حقوقه الأخرى في الرجوع على البائع.
3. لا يجوز للقاضي أو المحكم أن يمنح البائع أي مهلة لتنفيذ التزاماته عندما يتمسك المشتري

1- La formule est destinée à traduire la notion de "remedy" de la "commune Law", à défaut d'équivalent dans la langue française les auteurs utilisent des formules diverses pour la traduire, V.B. Audit, la vente internationale, No 122, qui parle de sanctions; V. Heuzé, la vente int. No 388, qui reprend le terme de "remèdes".

2- تكلت اتفاقية لاهاي، 1964، عن الجزاءات بمناسبة كل التزام على حدة، فنكرت كل التزام يقع على البائع أو المشتري، ثم

أعقبته ببيان جزاء مخالفته، بهذا المعنى؛ H.M flechten, journal of law and commerce 1995. J.H weir, le droit Anglais 2001 P. 80; John Honolod. Int. Sales Undre the United Nations convention 1980, 1982 P. 70

بأحد الجزاءات المقررة في حالة مخالفة البائع للعقد.

نستنتج من هذا النص، أنّ هذه المادة أعطت للمشتري، عند إخلال البائع بأي من التزاماته التعاقدية الحق في التمسك بالجزاءات المنصوص عليها في المواد من (46 إلى 52)، إذ إنّ المواد من (46 إلى 50) تتضمن الجزاءات الأصلية المقررة له، وهي التنفيذ العيني والفسخ وإنقاص الثمن، كما أنها منحت المشتري الحق في المطالبة بالتعويض، وهو حق تكميلي يضاف عند توافر شروطه إلى الحقوق الأصلية لتغطية الضرر الحاصل نتيجة الخلل الذي وقع من البائع في التنفيذ.

فيجوز للمشتري مثلاً أن يطالب بالتنفيذ العيني والتعويض، أو أن يعلن الفسخ ويطلب معه بالتعويض أو أخيراً أن يطلب إنقاص الثمن مع التعويض عن الضرر الذي لحق به. هذا ما لحظته الفقرة الثانية من المادة (45) إذ جاء فيها أنه "لا يفقد المشتري حقه في طلب التعويض إذا استعمل حقاً من حقوقه الأخرى في الرجوع على البائع"¹.

لكن شرط استحقاق التعويض إلى جانب الجزاءات الأخرى، هو حصول الضرر للمشتري من جراء إخلال البائع بتنفيذ التزاماته، ولم تتطلب الاتفاقية شرطاً آخر حتى لو كان هناك شروط أخرى واردة في نصوص القوانين الوطنية التابع لها المشتري. وعلى هذا النحو سنقوم ببحث هذه الجزاءات في المطالب الثلاثة الآتية.

المطلب الأول: فسخ البيع:

أعطت الاتفاقية المشتري الحق بفسخ البيع في حالة المخالفة الجوهرية، إلا أنها قيدت استعمال هذا الحق ببعض القيود التي تهدف إلى المحافظة على عقد البيع -قدر الإمكان- تفادياً لما يترتب على الفسخ من آثار سلبية في المراكز المستقرة للمتعاقدين ويحدث أحياناً آثاراً اقتصادية غير مرغوب فيها². ولهذا بذل واضعو الاتفاقية جهوداً حثيثة للحد من استعمال ذلك الحق، ومن مظاهر هذا الجهد أنها استلزمت لاستعمال حق الفسخ أن يكون هناك إخطار طبقاً للمادة (26) من الاتفاقية من دون

1- Le code de commerce américain établit, de la même manière, une liste des moyens de droit dont dispose l'acheteur, § 2-711. Calligan, le droit des contrats, le droit des Etats- Unis, précis Dalloz 1999 P. 109; qui comporte aussi le droit de résoudre unilatéralement la vente; cette liste complète l'énumération de la sanction 2-601, ou se trouve spécialement envisagé le cas de l'acheteur confronté à une défaillance du vendeur lors de la délivrance, et ou il est dit qui la le choix de rejeter ou accepter en tout ou en partie. V. B. Audit, la vente int. No 122 et s.

2- د. محسن شفيق، المرجع السابق، رقم 173، ص 120.

حاجة إلى رفع الأمر إلى القضاء¹. لكن لا يمكن للمشتري اللجوء إلى المطالبة بفسخ العقد في الحالات كلها مثلاً. لا يستطيع ذلك في حالة التأخر البسيط عن تسليم المبيع من قبل البائع، وليس في حالة الخطأ في التسليم الذي لا يشكل مخالفة أساسية². كذلك إذا اعترض البائع على الفسخ، بإمكانه الحصول على حكم بإلغائه. ومعنى هذا أنه لا محل في الاتفاقية للفسخ من تلقاء ذاته قبل إعدار الطرف المخل بتنفيذ التزامه بضرورة تنفيذ هذا الالتزام خلال مدة معقولة، لأن هذا الفسخ الذي يستخدمه أحد طرفي العقد في حالة غياب الآخر لا يتفق ومبدأ حسن النية.

والإخطار بالفسخ يجب أن يتم في مواعيد معينة، والأمر الذي يهمنا هو وجوب وصول الإخطار إلى البائع في المواعيد المحددة، وتثار في هذا الصدد مسألة فقدان الإخطار في الطريق عندما يرسل بوسائل المواصلات العادية البريد والبرق أو التللكس، أو يتأخر دون أن يكون هناك يد للمرسل في ذلك، كما لو وقع التأخير بسبب إهمال إدارة المواصلات أو غير ذلك من الأجهزة.

وقد تعرضت المادة (49) - الفقرة (1) من الاتفاقية لحالات الفسخ المقررة للمشتري، على سبيل التحديد، وذلك وفقاً للحالات الآتية:

أولاً: أن يشكل إخلال البائع بتنفيذ أحد التزاماته مخالفة جوهرية "Contravention essentielle" لعقد البيع أو لإحكام الاتفاقية. إذاً يجب لكي تكون المخالفة جوهرية أن يترتب عليها ضرر جوهري يتمثل في حرمان الطرف المضرور، بشكل أساسي من المصالح والمنافع التي كان يتوقعها عند إبرام العقد، من جهة أخرى يجب أن يكون الضرر متوقعاً وفقاً لمعيار الشخص العادي. والمخالفة الجوهرية هي الأساس التي تبرر المطالبة بالفسخ، دون أي شرط آخر، إذ يجوز للمشتري التمسك بهذا الجزاء في حالة إخلال البائع بأحد الالتزامات التي تعرضنا لها سابقاً، أي سواء أخل بالتزامه بتسليم البضاعة أو المستندات، أو عدم المطابقة، وسواء أكانت المطابقة مادية، عدم مطابقة البضاعة للأوصاف

1- L'acheteur peut prononcer la résolution unilatéralement, sans recours à la justice, seule une notification dans les termes de l'art. 26 étant nécessaire; Jérôme Huet, les principaux contrats..., P. 554. en droit Français, com. 24 juin 1980 B. IV, No 273; D, 81, I, R. 40. l'acquéreur d'une automobile qui n'est pas livrée à la date convenue ne peut rompre unilatéralement le contrat sans engager sa responsabilité; bien que l'arrêt ne le dise pas, l'élément décisif est qu'en l'espèce le retard ne constituait pas une contravention essentielle et qu'il n'y avait pas urgence. Vo . Philippe MALAURIE et Laurent Aynés, Contrats spéciaux. P. 207.

2- A ce la s'ajout une exigence de célérité: en cas de livraison tardive, il soutient que l'acheteur, pour exercer son droit à résolution, n'ait pas attendu de manière déraisonnable après cette livraison (art 49.2o) V. à cet égard. B Audit, la vente int. No 136. V: Heuzé, la vent, int., No 418; Padis, la conciliation pratique en matière de vent commerciale int. Gaz- pal 1968 P. 220)

التعاقدية، أم كانت مطابقة قانونية عند تمسك الغير بأي حق في البضاعة المبيعة.¹

ثانياً: عند تخلف البائع عن التزامه بتسليم البضاعة إلى المشتري خلال المدة الإضافية التي منحها له المشتري وفقاً لنص المادة (1/47)، أو إعلان البائع عن عجزه عن تنفيذ الالتزام خلال هذه المدة. في هذه الحالة يحق للمشتري أن يستعمل حقه في فسخ العقد، ولو لم تُعد هذه المخالفة جوهرية بحسب البند السابق.

ويمكن القياس على المخالفة الجوهرية عند عجز البائع أو تعنته في عدم تنفيذ التزامه بالتسليم خلال المهلة الإضافية التي منحها له المشتري.

أما إذا كان امتناع البائع عن تنفيذ التزامه بالتسليم ناتجاً عن استعمال حقه في الدفع بعدم التنفيذ (حبس البضاعة)، وذلك لتخلف المشتري عن دفع الثمن، فلا يعد ذلك تخلفاً عن تنفيذ الالتزام.

إذ إنه لا يحق للمشتري أن يطالب بفسخ العقد لعدم وفائه بالثمن إذا كان البائع يعارضه في ذلك، وهذا عملاً بالمبدأ القائل بأنه "لا يقبل من المرء تمسكه بمخالفة القانون".

كما أنه لا يُعد من قبيل عدم التنفيذ، إذا استعمل البائع حقه في إيقاف البضاعة المبيعة وهي في طريقها إلى المشتري بعد أن خرجت من حيازة البائع عندما يقرر القاتون ممارسة هذا الحق له، كنوع من الضمان في حالة عدم سداد المشتري للثمن أو لجزء منه، أو إذا حدث أن أعسر المشتري أو أفلس في هذا الوقت.

ويتقرر ذلك، إذا كان المبيع في مرحلة نقله من مخازن البائع إلى مخازن المشتري، فيتوقف حق البائع في حبسه على صفه الناقل. فإذا كان الناقل يحوز المبيع لحساب البائع، فللبائع أن يطلب إليه إعادته له أو تسليمه لشخص آخر يعينه له، وذلك ما دام لم يسلم الناقل المبيع إلى المشتري أو نائبه. أما إذا سلم المبيع للناقل بوصفه نائباً عن المشتري، فيعد المبيع في حيازة المشتري ولا يجوز للبائع استرداده.²

1- الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، رقم 108، ص 160، بهذا المعنى أيضاً مراد فاهيم القانون التجاري وعمليات البنوك 1982 ص. 210.

2- جاك يوسف الحكيم، العقود الشائعة والمسماة، ص 367، إن انتقال ملكية المبيع إلى المشتري في البيع S.I.F. بمجرد شحن البضاعة على السفينة في مرفأ الشحن، لا يجعل المبيع في استلام المشتري إلا إذا تم تسليمه وثائق الشحن التي تمثلها. فإذا بقيت هذه الوثائق في حيازة البائع، انتفى التسليم وعد الناقل نائباً عن البائع في حيازتها، وكان للبائع حق حبسها واستردادها حتى ولو كانت موجودة في مستودعات الجمارك في مرفأ الوصول إذا لم يف المشتري ثمنها.

لكن في هذه الحالة فإنَّ القوانين التجارية الداخلية¹، أجازت للبائع استرداد المبيع المرسل إلى المشتري حتى بعد تسليمه إلى ناقل ينقل البضاعة لحساب المشتري، ما دام لم يصل المبيع فعلاً إلى مخازن المشتري أو إلى مخازن نائب كلفه المشتري ببيعه لحسابه، أو لم تنتقل ملكية المبيع من المشتري إلى شخص آخر، وحدث مثلاً أن أُعسر المشتري أو أفلس في هذه الأثناء.

المطلب الثاني: التنفيذ العيني:

التنفيذ العيني بشكل عام، هو إجبار المدين على تنفيذ التزامه بحسب ما هو متفق عليه في العقد. ففي عقد البيع، يكون التنفيذ العيني بإجبار البائع على تسليم الشيء المبيع ذاته كما عينه العقد، وإجبار المشتري على دفع الثمن بالشروط المذكورة.

وتختلف التشريعات الوطنية في طريقة التنفيذ العيني ونطاقه، منها ما يعده جزءاً عادياً لتخلف المدين عن تنفيذ التزامه ومنها ما لا يجيزه إلا استثناءً. ففي التشريع الفرنسي والسوري والمصري² يكون التنفيذ العيني جائزاً دوماً بإجبار البائع على تقديم السلعة المتفق عليها ذاتها وبحسب المواصفات، وإلا يصار إلى الالتزام بدفع مبلغ التعويض. ويلاحظ كذلك أنه إذا كان المبيع منقولاً، كما هو الحال بصدد دراستنا، فإنَّ ملكية المبيع تنتقل إلى المشتري بمجرد إبرام العقد، وإذا امتنع البائع عن تسليم البضاعة أو سلمها إلى شخص آخر بإمكان المشتري إقامة دعوى الاستحقاق وإيقاع الحجز على الشيء المبيع. والتنفيذ العيني يتحقق بتوجه المشتري إلى السوق وشراء ما يماثل السلعة المتفق عليها، achat de remplacement. ثم الرجوع على البائع بالثمن الذي دفعه والتعويض³.

يتضح أنَّ التنفيذ العيني في هذه التشريعات هو حق للدائن، يستطيع أن يطلبه من المحكمة إلا في

1- المادة (1/563) من قانون التجارة السوري الجديد رقم 33 تاريخ 2007/12/9 الذي دخل حيز التنفيذ بدءاً من 2008/4/1 تنص على أنه "يجوز للبائع أن يسترد البضائع المرسله إلى المفلس للتمكن من استعمال حقه في حبسها ما دامت لم تسلم في مخازن المفلس أو في مكان له فيه مظهر التصرف أو مخازن وسيط كلفه المفلس أن يبيعه لحسابه.

2- في التشريع المصري المادة (203) من القانون المدني، ويقابلها في القانون المدني السوري المادة (204)، "يجبر المدين بعد إعداره على تنفيذ التزامه تنفيذاً عينياً متى كان ذلك ممكناً، فقرة (2) إذا كان في التنفيذ العيني إرهاقاً للمدين جاز له أن يقتصر على دفع تعويض نقدي، إذا كان ذلك لا يلحق بالدائن ضرراً جسيماً.

3- A cet égard, B Audit, la vente internationale, N° 138 et s. V. Heuzé, la vente internationale, N° 441, l'acheteur, selon lui, peut prétendre au remplacement par le vendeur d'une marchandise qui se révèle non-conforme aux prévisions du contrat, à condition déclare l'art. (462o) que le défaut soit d'une certaine gravité, c'est-à-dire qu'il puisse faire état d'une "contravention essentielle"; la même solution en droit français pour l'action réhibitoire, solution en nature à être étendue au remplaceant. J. Huet, responsabilité du vendeur, n 430; Marie France, commentaire sur arrêt. C.A. des Etats-Unis, 6 déc. 1995, D. 1995.

حالات تكون مرهقة للمدين.

ويختلف الوضع في التشريع الإنجليزي وبحسب قاعدة Common Law، لا يجوز الحكم بالتنفيذ العيني إلا إذا قررت المحكمة أنّ التعويض المالي "ليس هو الجزاء العادل" على عدم التنفيذ. يستنتج من ذلك أنّ التعويض المالي هو الأصل والتنفيذ العيني هو الاستثناء.

وبحسب الاتفاقية، فإنّ المادة (46) عرضت وسيلتين من وسائل التنفيذ العيني، يحق للمشتري اللجوء إلى إحداها عندما تكون مخالفة البائع إخلالاً بالتزام المطابقة، سنبينهما في البندين الآتيين.

أولاً: طلب الاستبدال:

كما جاء في الفقرة الثانية من المادة (46) من الاتفاقية أنه يجوز للمشتري أن يطلب تسليم بضاعة بديلة، وذلك متى كان عيب المطابقة يشكل مخالفة جوهرية للعقد، إذا كان تسليم البضاعة البديلة قد تم في وقت تقديم الإخطار المنصوص عليه في المادة (39)، أو خلال ميعاد معقول من تاريخ هذا الإخطار. ويتبين من النص المشار إليه أنه يشترط لاستعمال المشتري لحقه في طلب الاستبدال، عند المطابقة توافر الشرطين التاليين:

1. أن يشكل عيب عدم المطابقة مخالفة جوهرية للعقد.
2. أن يستعمل المشتري هذا الحق، إمّا في الوقت الذي يقوم فيه بإخطار البائع بعدم المطابقة، أو في ميعاد معقول من تاريخ هذا الإخطار.

حتى إنّ نص المادة (75) من الاتفاقية تقول إذا حدث فسخ العقد و تم على وجه معقول أن قيام المشتري باستبدال البضاعة من النوع ذاته، بإمكانه الحصول على فرق الثمن بين ثمن السلعة المستبدلة و ثمن السلعة المتفق عليها¹.

الحلول ذاتها متبعة في القانون التجاري الأمريكي بتسمية "Cover ucc sales s2-712" لكن الالتجاء إلى هذا الإجراء يفترض فسخ العقد؛ وذلك لوجود مخالفة جوهرية.

ثانياً: طلب إصلاح العيب:

نصت المادة (46) فقرة (3) من الاتفاقية على أنه إذا لم تكن البضاعة مطابقة للعقد، يجوز للمشتري أن يطلب من البائع إصلاح عيب المطابقة، ما لم يشكل هذا الإصلاح عبئاً غير معقول على البائع مع

1- Jérôme Huet, les principaux contrats spéciaux, N° 11753. – T. Calligan, les droit des contrats en droit des états – unis, n132.

مراعاة ظروف الحال جميعها. ويجب أن يتم طلب الإصلاح إما من وقت عمل الإخطار المنصوص عليه في المادة (39) أو خلال ميعاد معقول من تاريخ هذا الإخطار .

يتضح من ذلك، أنه يشترط لاستعمال المشتري حقه في طلب إصلاح العيب عند إخلال البائع بالتزامه بالمطابقة ما يأتي:

1. ألا يشكل إصلاح العيب عبئاً غير محتمل بالنسبة إلى البائع، والذي جاء في النص بوصف عبء غير معقول، وذلك مع الأخذ بالحسبان الظروف المحيطة في هذا النطاق جميعها¹.

2. أن يستعمل المشتري هذا الحق الممنوح وفق هذا النص عند إخطار البائع بعدم المطابقة، أو في ميعاد معقول من تاريخ هذا الإخطار.

ويلاحظ كذلك من خلال هذا النص، أن إصلاح العيب الناتج عن عدم المطابقة، لا يشترط أن يشكل العيب مخالفة جوهرية كما اشترط في حالة الاستبدال.

الحلول ذاتها متبعة في القانون المدني الفرنسي، إذ يترك الأمر إلى قاضي الموضوع الناظر في القضية المعروضة عليه، والذي يقدر مدى خطورة عدم التنفيذ أو عدم المطابقة².

كما يحق للبائع إصلاح الخلل في التنفيذ بعد ميعاد التسليم. هذا ما جاء في المادة (48) من الاتفاقية. فإذا أبدى البائع عزمه على إصلاح الخلل الذي وقع في تنفيذ العقد، يجبر المشتري على قبول هذا العرض.

جاءت العبارة في الفقرة الأولى من المادة (48) على العموم، بحيث تشمل كل خلل any failure. يقع من جانب البائع في تنفيذ التزاماته الناتجة عن عقد البيع، سواء كان التزاماً بالتسليم أو المطابقة. لكن في حالات معينة يستحيل فيها إصلاح الخلل نظراً إلى طبيعة الالتزام كما هو الحال عند التأخر في تنفيذ الالتزام بالتسليم إذا كان لميعاد التسليم أهمية كبيرة عند المشتري.

ومع ذلك يتضح من نص المادة (48)، أن نطاق تطبيق هذه المادة يتوجه إلى الالتزام بالمطابقة

1- Dans les mêmes conditions de délai, l'acheteur peut également demander la remise en état, ou réparation de la chose, quelle que soit la gravité du défaut invoqué, mais à condition que ce la n'apparaisse pas déraisonnable: il n'y pas d'exigence d'une contravention essentielle. A'cet égard. B. Audit. La vente int. N o 128.

2- Jérôme Huet, les principaux contrats spéciaux, N° 11753 P. 555.; ALIERS, l'obligation de délivrance dans la vente de meubles corporels, Thèse 1972, P. 80; Cohen et Uchetto - Obs. sur la loi applicable aux cont. De vente int. De marchandises, D.S. 1980 ch. 149.

وليس فقط على الالتزام بالتسليم، وبإمكان البائع إذا أراد استمرار العقد، أن يتدارك الخلل الذي وقع في التنفيذ وذلك بإصلاح الخلل الذي ظهر في البضاعة أو باستبدالها أو تغيير القطع غير الصالحة.

ونظراً إلى أن نص المادة (48) جاء من جهة لإنفاذ العقد من جانب البائع وبجامله من جهة ثانية بما أنه الطرف المخل في العقد، لذلك يشترط لتطبيق هذا النص توافر بعض الشروط، وهي:

1. أن يتحمل البائع نفقات إصلاح الخلل الذي وقع في تنفيذ الالتزام، كمصاريف إصلاح العيب أو مصاريف إرسال قطع الغيار.

2. أن يبادر البائع إلى إعلام المشتري برغبته في إصلاح الخلل في التنفيذ "دون تأخر غير معقول"¹.

3. ألا يترتب على إصلاح الخلل في التنفيذ مضايقة غير معقولة للمشتري، مثلاً إذا اقتضى إصلاح الآلة المعطلة في المنشأة تعطيل العمل بها.

4. أن يرد البائع المصاريف والتكاليف التي أنفقها المشتري لمواجهة الخلل في التنفيذ، كالمصاريف التي دفعها لمحاولة إصلاح الآلة قبل أن يبدي البائع رغبته في ذلك، ونفقات إخلاء المكان أو نقلها إلى مكان آخر من أجل إصلاحها.

والآلية المتوجبة في ذلك، أن يُعلم البائع المشتري بأنه مستعد لإصلاح الخلل الذي حدث في التنفيذ، لكن شرط أن لا يكون المشتري قد استعمل حقه في فسخ العقد، وخاصة إذا كان الخلل قد أدى إلى مخالفة جوهرية. فإذا سارع البائع إلى اتخاذ هذا الإجراء بإصلاح الخلل، امتنع على المشتري استعمال حقه في الفسخ لأنه لم يعد هناك مبرر لاستعمال هذا الحق.

كما نظمت المادة (48) إجراءات التعامل بين الطرفين في هذا الشأن وفقاً لما يجري عليه العمل في التعامل الدولي، إذ تجرى الاتصالات، بأن يُرسل المشتري إلى البائع يخبره باكتشاف العيب ضمن المدد القانونية أو في حالة التأخر في تسليم البضاعة أو التنفيذ السيئ للعقد. فإذا رد البائع على المشتري عن عزمه في إصلاح العيب في برفية أو تلكس وبأسف للتأخر في تسليم البضاعة أو عن العطل الذي يقع في الآلة، في هذه الحالة لا تكون كفة المشتري هي الراجحة، إذ يحتمل إذا أراد المشتري فسخ العقد، أن تقرر المحكمة حرمانه من استعمال هذا الحق على أساس أن عرض البائع إصلاح الخلل الذي أصاب التنفيذ قد أسقط حقه في الفسخ أو حقه في تخفيض الثمن مادة (48) فقرة (2). أما بالنسبة إلى التعويض فمن حقه المطالبة به.

الآلية ذاتها نجدها في قانون التجارة الأمريكي بعنوان "Sellers right to cure"¹ هذا النص يعالج

1- la notification par le vendeur indique le délai envisagé pour porter remède à l'inexécution, dit le paragraphe 4 de l'article 48, ne produit effets que si elle a été reçue par l'acheteur.

الحالة التي يقوم بها البائع بالتنفيذ المبكر للعقد الذي يترك له مجالاً لإصلاح العيب خلال المدة الزمنية المتبقية من العقد.

وبالنهاية، تجب الإشارة إلى أن المادة (48) من الاتفاقية تنص بشكل واضح مع الأخذ بالحسبان التحفظات الواردة في المادة (49)، أن المشتري له القدرة على فسخ العقد في حالة النقص الجسيم أو الإخلال الكبير في تنفيذ العقد من قبل البائع مهما كانت إرادة البائع في إصلاح العيب " Porter remède" الناجم عن الإخلال بالتنفيذ².

المطلب الثالث: إنقاص الثمن:

الوسيلة القانونية الثالثة التي منحتها الاتفاقية للمشتري، والتي يمكن تطبيقها عند إخلال البائع بتنفيذ التزامه التعاقدية، هي تخفيض الثمن المنصوص عليها في المادة (50) و مجال تطبيق هذه الوسيلة هو عند الإخلال بالالتزام بالمطابقة، حيث تكون البضاعة المسلمة للمشتري معيبة أو ناقصة أو لا تنطبق عليها المواصفات المتفق عليها في العقد، لكن المشتري يفضل استمرار العقد والاحتفاظ بالبضاعة الناقصة التي تسلمها مع حقه بالمطالبة بتخفيض الثمن بقدر العيب الذي أصابها. إذ نصت المادة (50) من الاتفاقية على أنه: "إذا لم تكن البضاعة مطابقة للعقد، وسواء دفع الثمن أو لم يدفع، يجوز للمشتري إنقاص الثمن بنسبة الفرق بين قيمة البضاعة، التي سُلمت فعلاً، وقت التسليم وقيمتها في هذا الوقت لو سُلمت مطابقة. لكن لا يجوز للمشتري إنقاص الثمن إذا قام البائع بعلاج أي خلل في تنفيذ التزاماته طبقاً للمادة (37) أو طبقاً للمادة (48)، أو إذا رفض المشتري قيام البائع بالتنفيذ وفقاً للمادتين المذكورتين"³.

يستتج من هذا النص ضرورة توافر بعض الشروط لكي يتمسك المشتري بهذا الجزاء، وهي:

أولاً: - يجب أن يقوم المشتري بإخطار البائع بتمسكه بتطبيق هذا الجزاء وفقاً لنص المادة (26) من الاتفاقية التي تقضي بأنه لا ينفذ إعلان فسخ العقد إلا بعد إخطار يوجه إلى الطرف الآخر.

ثانياً: - للمشتري تخفيض الثمن سواء أكان هذا الثمن قد دفع بكامله أم دفع جزئياً أم لم يدفع بعد،

1- V. Stockons, P. 253 et s.

2- Sur ce problème de conciliation entre l'art 48 et l'art. 49 qui donne à l'acheteur, dans des termes apparemment sans réserve, un droit à résolution en cas de contravention essentielle.

3- Pour ce qui est de cette évaluation, d'ailleurs, la convention ne laisse pas les choses au hasard: elle doit se faire en tenant compte de deux critères, qui sont d'un côté (négatif), la décote de valeur affectant les marchandises livrées en raison de leur défaut de conformité et d'autre (positif) la valeur qu'auraient sur le marché des marchandises (conformes). J. Huet, les princip. Cont. Speci. No 11752.

فهو يُطبق فقط في حالة إخلال البائع بالتزامه بالمطابقة، وهذا ما يستبعد من حقل تطبيق هذا الجزاء، حالة التأخر البسيط في التسليم، لأنَّ تقدير الخسارة يكون صعباً ولا يمكن حسابه. مع ذلك يحق للمشتري أن يتمسك بهذا الجزاء سواء كان الإخلال بالمطابقة جوهرياً أم غير جوهري إذ قد يفضل المشتري التمسك بالبضاعة لحاجته الماسة لها على الرغم من جسامته المخالفة، وأنَّ يكتفي بطلب إنقاص الثمن بقدر العيب الموجود في البضاعة.

والمشتري هو الذي يحدد مقدار التخفيض مراعيًا في تقديره النسبة التي تعينها المادة (50) من الاتفاقية. فإذا عارض البائع مبدأ التخفيض أو مقداره ولم يستجب المشتري للاعتراض فلا مناص عندئذٍ من عرض هذه المنازعة على القضاء¹.

في هذا الصدد تثار مسألة معرفة أي نوع من عدم المطابقة هل تقتصر على عدم المطابقة المادية، أم تشمل المطابقة القانونية، أي عندما يقع تعرض من قبل الغير مطالباً باستحقاق الشيء المبيع أو يتمسك بأي حق من حقوق الملكية الذهنية الذي يدعيه الغير على البضاعة المبيعة؟.

يذهب رأي إلى جواز التمسك بإنقاص الثمن في هذه الحالة وإن كان المفهوم من نص المادة (50)، أنَّ المقصود من ذلك هو عدم المطابقة المادية للبضاعة، ويشير النص إلى التمسك بإنقاص الثمن وفقاً لقيمة البضاعة وقت التسليم²، وقيمة البضاعة لو كانت كاملة المطابقة في هذا الوقت³. ويطبق هذا الجزاء، ولو ارتفع ثمن البضاعة المبيعة وقت التسليم عن ثمنها وقت إبرام العقد.

لكن الأمور لا تجري عادةً بهذه السهولة لأنَّ البائع قد ينازعه في ذلك، ولا بدَّ في هذه الحالة من اللجوء إلى القضاء. وإنَّ الضابط الذي وضعته المادة (50) من الاتفاقية يضع المشتري أحياناً في حيرة من أمره، إمَّا باختيار طريق التخفيض أو اللجوء إلى فسخ العقد أو الاكتفاء بالمطالبة بالتعويض.

وتزداد حيرة المشتري إذا كانت البضاعة من غير المثليات أي أشياء قيمة، لا سعر لها في السوق كما لو كانت مثلاً لوحات فنية تعود لحقبة معينة من الزمن ارتضاها المشتري على هذا الأساس، ثم

1- د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي، رقم 159، ص 186؛ وفي هذا المعنى: علي يونس العقود التجارية الدولية، ص 120.

2- محمود سمير شرقاوي، العقود التجارية الدولية، ص 164.

3- كان النص في مشروع الاستئصال يقضي بتقدير التخفيض على أساس نسبة الفرق بين قيمة البضاعة التي سلّمت فعلاً وقت إبرام العقد وقيمة بضاعة كاملة المطابقة في هذا الوقت. هذا النص منقول من اتفاقية لاهاي المادة (46).

تبيّن أنها تعود لعصر آخر، إذ يصعب عندئذٍ تعيين قيمتها وقت التسليم. لكن لا يحول دون مطالبة المشتري بتخفيض الثمن، وإذا نازعه البائع، وجب عرض الأمر على القضاء الذي بدوره يستعين بأهل الخبرة من أجل تقدير الثمن.

أما صلة تخفيض الثمن بالمطالبة بالتعويض، فيمكن القول: إنّ الاتفاقية لا تعدّ تخفيض الثمن تعويضاً عن المخالفة التي وقعت في التنفيذ، إنّ التعويض هو جزاء تكميلي، في حين نقص الثمن هو جزاء أصلي على المخالفة. فالمشتري له الخيار إمّا الإبقاء على استمرار العقد أو المطالبة بتخفيض الثمن ويضيف إليه طلب التعويض عن الأضرار التي لحقت به من جراء الإخلال بالتنفيذ. وله كذلك أن يُحجم عن تخفيض الثمن والمطالبة بالتعويض وحده. أمّا إذا اشتمل الضرر على عناصر تمثل ما فات المشتري من كسب، فضلاً عن الخسارة التي وقعت، فإنّ المشتري يكون من مصلحته اللجوء إلى طريق المطالبة بالتعويض وحده، وإما المطالبة به بوصفه مكملاً لتخفيض الثمن.

ثالثاً: لا يحق للمشتري أن يطلب تخفيض الثمن إذا عرض البائع إصلاح المخالفة التي وقعت في التنفيذ؛ وذلك بشروط المادة (48) وقيل المشتري هذا العرض. في هذا الفرض يسقط حق المشتري في تخفيض الثمن، لكن يبقى محتفظاً بحقه بالتعويض. ومن جهة أخرى يفقد المشتري حقه في التمسك بإنقاص الثمن، إذا رفض عرض البائع بإصلاح العيب طبقاً للمادتين (37 و 48) من الاتفاقية.

الخاتمة:

بيّنت هذه الدراسة التحليلية لنصوص اتفاقية فيينا المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع، وخاصة التزام البائع بتسليم المبيع والجزاء المترتبة في حال إخلاله بتنفيذ هذا الالتزام، وجود بعض نقاط الاتفاق مع بعض القوانين الداخلية من حيث مفهوم التسليم ومكانه وزمانه. وبالمقابل هناك خصوصية تتعلق بمكان تسليم المبيع بحسب نص المادة 31 من الاتفاقية عندما لا يتم تعيين مكان محدد من قبل الأطراف فهي تميّز بين عدة أوضاع، وخاصة عندما يتضمن البيع نقل البضاعة فإن البائع يسلم البضاعة إلى أول ناقل مكلف بنقلها إلى المشتري. كذلك إذا تعلق العقد ببيع بضاعة محددة بنوعها وغير مفرزة، فإذا كانت البضاعة موجودة في مكان معين أو ستصنع، فإن التسليم يتم بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في ذلك المكان. وفي مسألة زمان تسليم المبيع قد يحتفظ المشتري بحق الاختيار، كي يتمكن من إبرام عقد التأمين أو تأمين مشتريين للبضاعة أو لأن مستودعاته غير كافية لاتساع البضاعة المستوردة، وكذلك الحال إذا لم ينص العقد على تحديد زمان للتسليم وجب أن

يتم التسليم خلال مدة معقولة (مادة 3/33). أو في حال التأخر عن التسليم هل يعد ذلك مخالفة جوهرية كي يعطي للمشتري الحق بفسخ العقد. كما أن خصوصية التجارة الدولية دفعت واضعي الاتفاقية إلى النص على التزام مستقل هو الالتزام بتسليم المستندات المتعلقة بالبضاعة (م 34 من الاتفاقية).

أمّا من حيث الجزاءات المترتبة على مخالفة البائع لالتزامه بالتسليم، فقد نصت عليها الاتفاقية في المواد من 45 حتى نهاية 52، وفق ما عرض في هذه الدراسة.

وقد عالجت الدراسة النقاط المثارة باتباع منهجية المقارنة بين نصوص الاتفاقية وبعض القوانين الداخلية، في حالة المطالبة بفسخ العقد لا يمكن للمشتري اللجوء إلى هذه الوسيلة إلا إذا شكّل إخلال البائع بتنفيذ التزامه مخالفة جوهرية، إذ إنّ الاتفاقية وضعت معايير شديدة بالنسبة إلى المخالفة؛ وذلك من أجل وضع حد لاستعمال هذا الحق. وفيما يتعلق بالتنفيذ العيني، اختلفت التشريعات الوطنية في طريقة هذا التنفيذ ونطاقه، فمنها ما عدّه جزاءً عادياً في حال تخلف البائع عن تنفيذ التزامه كالتشريع الفرنسي والسوري والمصري، ومنها من لم يجزه إلا استثناءً كالتشريع الاتكليزي إذ لا يجيز الحكم بالتنفيذ العيني إلا إذا قررت المحكمة أن التعويض المالي ليس هو الجزاء العادل. أمّا المادة 46 من الاتفاقية فقد عرضت وسيلتين للتنفيذ العيني وهما: طلب استبدال البضاعة وطلب إصلاحها.

وأخيراً فإن الأهمية البالغة لهذه الدراسة تكمن في وجود حلول للنزاعات التي تنشأ بين الأطراف المتعاقدة في البيع الدولي بعيداً عن التشريعات الداخلية بالنسبة إلى هذه الأطراف مع الأخذ بالحسبان خصوصية كل تشريع داخلي بالنسبة إليهم. ونستطيع القول: إنّ أحكام الاتفاقية لا تكون موحدة وفعّالة إلا إذا تجاوزت القضاة التشريعات الوطنية الخاصة بعقد البيع والتزموا بنصوص الاتفاقية.

المراجع

أولاً - المراجع العربية:

1. د. أنور سلطان، مصادر الالتزام في القانون المدني الأردني، دار النهضة العربية ببيروت 1979.
2. د. جاك يوسف الحكيم، العقود المسماة (عقد البيع)، منشورات جامعة دمشق 1973.
3. د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع عام 1980، دار النهضة العربية القاهرة 1988.
4. محمود سمير الشرفاوي، العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية القاهرة 2001.
5. مراد منير فهم، القانون التجاري، العقود التجارية وعمليات البنوك، منشأة المعارف 1982.
6. علي يونس، العقود التجارية الدولية، دار الفكر العربي 1964.

ثانياً - المراجع الأجنبية:

1. J. A weir, le droit des contrats. Droit anglais, 2001.
2. J. Ghestin et B. Desché, Traité des contrats, la vente LGDJ, 1990.
3. jerome Huet, les principaux contrats spéciaux, Paris, 1980.
4. B Audit, la vente international. Droit international privé 1991.
5. ALTERS, L'obligation de délivrance dans la vente de mubles corporels, thèse- LG D J 1972;
6. Calligan, le droit des contrats, in droit des Etant Unis 1999.
7. Heuzé, la vente internationale de marchandise. Paris 1992.
8. John Honolod, international sales Under The united Nations convention 1980, 1982.
9. Huet et Mais, droit de l'informatique et des télécommunications, 1989.
10. CL witz - les premières applications jurisprudentielles du droit uniforme de la vente internationale. L-G D J 1995.
11. J-M- Stocton, "sales" coll; B ston uniforme commercial code - coll; W est 1988.
12. E-E Bergston, the law of sales in comarative law in " les vente internationale de marchandises " 1991.
13. H.M.FLECHTEN, journal of law and commerce 1995.
14. Philippe Malaurie et Laurent AYNES, les contrats spéciaux, Paris 1990.

ثالثاً - المقالات والاتفاقيات الدولية:

1. لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، اتفاقية نيويورك 23 مارس 2001.

2. اتفاقية لاهاي 1964 بشأن البيع الدولي للبضائع.

3. اتفاقية نيويورك 1974.

U-CC- sales, 2. 204, le droit commun des contrats, anglo américain.

4. مشروع القانون الموحد للبيع الدولي للمنقولات العينية.

5. Cohen et uchetto – observation sur la loi applicable aux contrats de vente int. De marchandises D.S. 1980. chr. 149.

6. KAHN. La convention de vienne du 11 avs, 1980. sur la vente int. De marchandises. Rev. int, de ds comp. 1980.

7. Marie France, commentaire sur arrêt. C.A. des Etats- Unis, 6 méd. 1995. D. 1997.

8. Padis- la conciliation pratique en matière de vent commerciale int. Gaz. Pal.

H. M. Flehtem. Journal of Law and commerce 1990.