

المحور IV: نماذج عقود الاستيراد والتصدير

إن عقود التجارة الدولية تعد من بين أهم الوسائل التي تسير بها التجارة الدولية فهي أداة للمبادلات الاقتصادية والخدمية والمعلوماتية عبر الحدود، وهي عقود عديدة ومتنوعة لا حصر لها وهي في تطور مستمر.

إن أبرز ما يميز هذه العقود هو اختلافها عن العقود الأخرى في أنه لا يوجد قانون خاص تخضع له بل تخضع في أغلب الأحيان لقواعد القانون الدولي وبالأخص قواعد التجارة الدولية واتفاق الأطراف، وسوف نتطرق لنماذج عن عقود الاستيراد والتصدير ولكن قبل ذلك لا بأس أن نتطرق إلى بعض المفاهيم والخصائص المرتبطة بهذه العقود.

أولاً: ماهية العقد التجاري الدولي**1. تعريف العقد التجاري الدولي**

إن تحديد المقصود بعقود التجارة الدولية كان ولا يزال محل جدل واسع وذلك لاختلاف وجهات النظر من قبل الفقه والقضاء حولها وذلك عند تحديد صفة الدولية من عدمه في العقد. وذهب الفقه إلى اعتماد بعض المعايير لذلك -

حيث اتجه جانب من الفقه إلى الأخذ بالمعيار القانوني، أما جانب آخر فأخذ بالمعيار الاقتصادي وحاول اتجاه آخر الجمع بين المعيارين¹.

فبالنسبة للمعيار القانوني يعد العقد دولياً إذا ارتبطت عناصره القانونية بأكثر من نظام قانوني واحد، وتتمثل هذه العناصر إما في مكان إبرام العقد أو تنفيذه أو جنسية المتعاقدين أو موطنهم فمثلاً يعد عقد البيع دولياً وفقاً لهذا المعيار إذا أبرم العقد في باريس بين فرنسي مقيم في فرنسا وبلجيكي مقيم في بلجيكا، وتعلق ببضاعة كانت في إيطاليا ومطلوب تسليمها هناك، على أن يتم دفع الثمن في فرنسا، فمثلاً هذا العقد يتسم بالطابع الدولي لاتصال عناصره بثلاث دول، أي بأكثر من نظام قانوني واحد²، ولقد تم تبني هذا المعيار في الكثير من أحكام القضاء والكثير من الفقهاء إلى جانب تبنيه من خلال اتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع (فيينا 1980).

أما بالنسبة للمعيار الاقتصادي فيقوم على فكرة مؤداها أنه كلما كان من شأن الرابطة العقدية أن تؤثر أو تمس بمصالح التجارة الدولية فإننا نكون بصدد عقد دولي، حيث يقصد بمصالح التجارة الدولية هي مصالح تتعلق بالأموال وتوفير السلع والخدمات عبر الحدود، أي لا تكون في حركتها محصورة بدولة واحدة وتكون من شأنها التأثير في اقتصاد أكثر من دولة³.

أما على الصعيد الدولي فتجارية العقد عرفه بعض الفقه (العقد التجاري الدولي) أنه: مجموعة تصرفات قانونية اتفاقية تجري بين أطراف متصلة بالقانون الخاص لأغراض تجارية دولية بينهم¹ لكن في الحقيقة هناك اختلاف وصعوبة في تحديد تجارية العقد الدولي سواء من حيث الصفة (صفة أطرافه كونهم تجار أو غير تجار) ، أو من حيث الطبيعة (مدنية و تجارية).

أما بالنسبة لموقف المشرع الجزائري من العقد الدولي، فإنه يتضح من خلال نص المادة 1039 من القانون 08-09 المتضمن قانون الاجراءات المدنية والإدارية²، وذلك بمناسبة تبنيه للتحكيم التجاري الدولي كآلية لحل منازعات التجارة الخارجية، حيث نصت على أن التحكيم يعد دوليا إذا كان يخص النزاعات المتعلقة بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل، وهو ما يؤكد تبني المشرع الجزائري للمعيار الاقتصادي على الرغم أنه في ظل المرسوم التشريعي 09/93 كان يجمع بين المعيارين القانوني والاقتصادي.

2. خصائص العقود التجارية الدولية

تتميز العقود التجارية الدولية ببعض الخصائص:

- ❖ **عقود نموذجية:** تعتبر هذه الميزة ذات أهمية لأنها توفر الجهد للمتعاقدين، حيث يتبنى المتعاقدون الشكل الذي يناسبهم، ويأخذ العقد التجاري الدولي هذا الوصف لأنها عبارة عن وثائق مطبوعة يمكن استخدامها.
- ❖ **عقود تجارية:** العقد التجاري الدولي يبرم بوصفه ذا طابع تجاري وتظهر هذه الخاصية على العموم في حالة وجود نزاع -
- ❖ **خاصية سلطان الإدارة:** فالعقود التجارية الدولية تقوم على أساس الحرية التامة المعبرة عنها عادة بمبدأ سلطان الإدارة -
- ❖ **خاصية الشروط العامة:** فهو يخضع للشروط العامة والتي هي في مجموعها تمثل قانونا خاصا يحكم كافة جوانب العقد دون الحاجة إلى قانون المشرع أو قوانين وطنية.
- ❖ **خاصية الطرف الأجنبي:** يوجد في العقد الدولي طرف خاص أجنبي متعاقد سواء كان دولة أو أشخاص طبيعية أو شخص معنوي (شركة).

وتتنوع عقود التجارة الخارجية بتنوع موضوعاتها والأكثر شيوعا هي:

- عقد البيع الدولي للبضائع والخدمات.
- عقود الامتياز التجارية.
- عقود الوكالات التجارية وعقود المشروعات المشتركة.

3- مراحل انعقاد العقد التجاري الدولي

إن أهم مرحلة في العقد التجاري الدولي هي مرحلة المفاوضات وهي اتفاق مسبق على صيغة نهائية في العقود التجارية الدولية، والتي تعطي انطبعا وتصور مشترك لكل الموضوعات التي جرت مناقشتها، ومن أهم خصائص عقود التفاوض:¹

- خضوعها لأحكام النظرية العامة للعقود.
- عقود تحضيرية.
- عقود احتمالية.
- عقود مؤقتة.
- عقود ترتب التزامات خاصة.

وبعد المفاوضات تأتي مرحلة إبرام العقد النهائي هذا الأخير الذي يتطلب توفر أركان العقد من رضا محل، وسبب، والشكلية.

وفيما يتعلق بالرضى فإنه يتطلب تبادل الإيجاب والقبول، مع الإشارة إلى المفاوضات في المرحلة السابقة للتعاقد لا تعد إجابا نهائيا من أحد المتعاقدين، فالإيجاب هو نتيجة المفاوضات. ويشمل العقد عادة على عدة أجزاء يمكن اجمالها في:

- تحديد موضوع العقد.
- مقدمة العقد.
- التعريفات.
- التزامات الطرفين وجراء مخالفتها.
- مدة العقد.
- ضمانات العقد.
- طرق فض المنازعات والمتمثلة عادة في التحكيم التجاري الدولي.
- إلى جانب مسائل أخرى.

ثانيا: أهم نماذج عقد البيع الدولي

إن عملية الاستيراد والتصدير التي تتم من خلال عقد البيع الدولي تعتبر من أهم دعائم التجارة الدولية في جميع البلدان، ونظرا لاتساعها وتنوع هذه البيوع واختلاف النظم القانونية التي تحكمها وبروز احتمالية نشوء نزاعات تم العمل على تنظيمها بموجب اتفاقية فيينا لسنة 1980 المتعلقة بعقود البيع الدولي للبضائع المنبثقة عن لجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة والتي تهدف إلى تحقيق التوازن بين البائع والمشتري ضمن عقد البيع الدولي للبضائع.²

إلى جانب ذلك عملت غرفة التجارة الدولية في باريس سنة 1936 على إعطاء تفسيرات موحدة لبعض العمليات المرتبطة بالبيع الدولي والتي تخص "النقل، التأمين، التسليم، الرسوم وغيرها من العمليات، حيث أصبحت مقبولة عالميا والتي يطلق عليها تسمية "الأنكوترمز" (incoterms) ولقد تم تعريفها من خلال العديد من الفقهاء كونها قواعد موضوعية من قبل غرفة التجارة الدولية والتي تتعلق بعقود نموذجية تحدد من خلال الالتزامات التي تقع على عاتق طرفي العقد الدولي¹.

ولقد عملت غرفة التجارة الدولية على إصدار نسخ جديدة من قواعد الأنكوترمز عبر فترات متتالية حيث آخرها إصدار 2022، حيث راعت من خلال إصداراتها اشتراك الفاعلين في عقد البيع الدولي من ناقلين وبنوك وشركات تأمين وقانونيين من أجل تغطية شاملة، فلم تعد قواعد الموحدة للتجارة الدولية تقتصر على تحديد التزامات كل من البائع والمشتري في عقد البيع الدولي وتوزيع الأعباء والتكاليف والإطار الزمني لانتقال المسؤولية، ولكن منذ إصدار 2010 أصبحت تهتم بالعلاقات القائمة بين من يؤدون الخدمات المصاحبة لعمليات العقد التجاري مثل: الناقلون البحريون والوكلاء الملاحيين متعهدي النقل متعدد الوسائط، شركات التأمين والبنوك... إلخ².

وتحتوي الأنكوترمز لعام 2000 ثلاثة عشر (13) قاعدة مقسمة إلى أربعة مجموعات كبرى غير أنه وطبقا لإصدار 2010 تم تقليصها إلى إحدى عشر (11) قاعدة وذلك من خلال الإبقاء واختصار مصطلحات المجموعة D من مصطلحين فقط، وذلك على النحو التالي:

- المجموعة E: وتحتوي على نموذج واحد هو (EXW) وهنا المصطلح يعني أن البائع ومن لحظة خروج السلعة من المصنع لا يتحمل أي مسؤولية أو أي مصاريف، فهو يلتزم بإنتاج السلعة وإعلام المشتري بذلك أي تسليم البضاعة في المصنع.
- المجموعة F: والتي تشمل ثلاثة نماذج: FAS ، FOB ، FCA
- المجموعة C: وتشمل أربعة نماذج: CPT ، CIF ، CFR ، CIP
- المجموعة D: وفقا لإصدار 2000 فإنها تشمل 5 نماذج: DAF ، DES ، DEQ ، DDP ، DDU . لكن بموجب إصدار 2010 اختصرت مصطلحات المجموعة D في مصطلحين هما DAT ، DAP

وعلى الرغم من عدم مصادقة الجزائر على اتفاقية فيينا لسنة 1980 الخاصة بعقود البيع الدولية للبضائع والتي اعتمدت إصدار 1990 لمصطلحات التجارة الدولية في نيويورك 1992 المشرع الجزائري اهتم بهذه المصطلحات المعتمدة في مجال التجارة الدولية من خلال الإشارة إليها ضمن المادة 27 من النظام 01-07 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج،

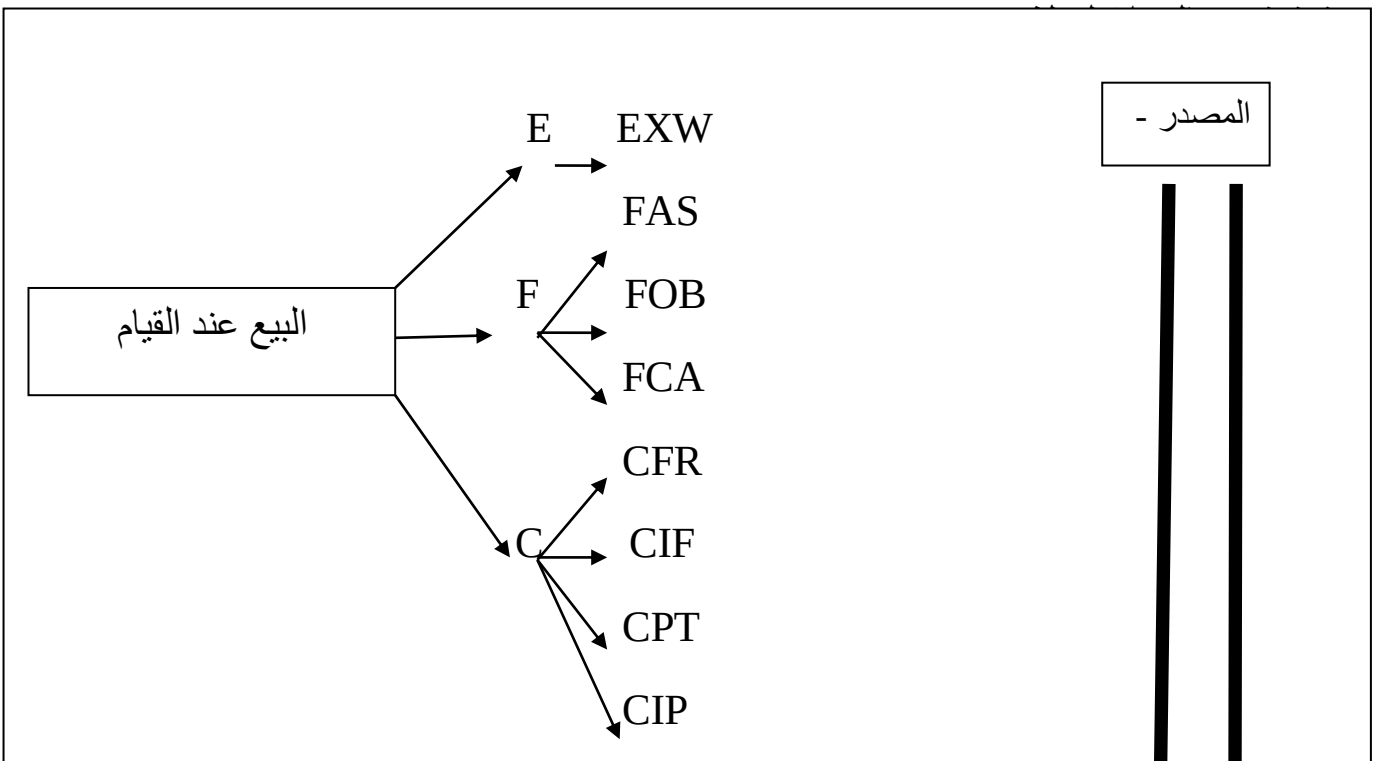
حيث نص على إمكانية استعمال هذه المصطلحات في العقود التجارية بشرط عدم وجود نص تشريعي أو تنظيمي يمنع ذلك¹.

مع الإشارة إلى أن مصطلحات التجارة الدولية أنكوتارمز لا تتصف بالإلزام لأنها لا تعتبر قواعد تشريعية. وغرفة التجارة الدولية على الرغم من تأكيدها على أهمية تبني هذه الصيغ في البيوع الدولية إلا أنها لم تتطرق لمسألة إلزاميتها فالأمر يرتبط بإدارة طرفي العقد في تبنيها من عدمه².

وتنقسم البيوع إلى بيوع عند الوصول والبيوع عند القيام، بحيث تعرف البيوع عند القيام رواجاً كبيراً مقارنة بالبيوع عند الوصول ولعل السبب يرجع إلى أن المشتري في البيع عند الوصول يلتزم بانتظار وصول البضاعة حتى يتمكن من التصرف فيها وبذلك يحرم من الفائدة المتعلقة بارتفاع أسعار البضاعة أو التحصن من آثار انخفاضها، على عكس البيوع عند القيام التي يمكن للمشتري التصرف بالبضاعة حتى وإن كانت في عرض البحر.

ويمكن تعريف البيع عند القيام بأنه ذلك النوع من البيوع التي يتفق فيها البائع على تسليم البضاعة للمشتري في ميناء القيام أي ميناء الشحن الذي تشحن منه البضاعة، ومن آثار البيع عند القيام أن تكون تبعة هلاك البضائع أثناء النقل على عاتق المشتري إذ أن ملكية البضاعة تنتقل إلى المشتري من ميناء القيام³.

وسوف نوضح في المخطط أدناه مصطلحات التجارة الخارجية التي تندرج ضمن البيع عند المغادرة أو القيام وتلك التي تندرج ضمن البيع عند الوصول، كما أنها مرتبة ترتيباً تصاعدياً بحسب حجم المسؤوليات التي يتحملها المصدر (البائع). فنجد مثلاً المجموعة E أدنى المسؤوليات التي يتحملها المصدر، حيث أن الصيغة DDP في المجموعة D تشمل أعلى التزامات ومسؤوليات يتحملها المصدر من خروج السلعة من المصنع إلى غاية وصولها إلى المشتري.



وسوف تقتصر دراستنا على أهم هذه الصيغ وأكثرها استعمالا من الناحية العملية. ومن أهم صور البيع عند القيام عقد البيع FOB وعقد البيع CIF وهو ما سوف نحاول توضيح أحكامه في العناصر المالية.

1- عقد البيع سيف CIF

كما سبقت الإشارة فإن هذا النوع من البيوع يندرج ضمن البيوع بميناء القيام وسوف نحاول تعريفه ومزاياه وعيوبه والتزامات أطرافه.

أ) تعريف عقد البيع CIF أو CAF

إن عقد البيع (CIF) يعرف على أنه العقد الذي يلتزم بموجبه البائع (المصدر) بإبرام عقد النقل مع الشاحن من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول، إلى جانب الالتزام بإبرام عقد التأمين ضد المخاطر التي قد تتعرض لها البضاعة، والتزامه بشحنها على ظهر السفينة وسداد قيمة هذه العمليات يضاف إلى ثمن البضاعة ليسدده له المشتري وتنتقل بموجبه تبعة المخاطر من البائع إلى المشتري منذ لحظة الشحن¹.

ولقد نشأت تسمية عقد البيع CIF بالبيع بصيغة الالتزام بنفقات البضاعة وأجرة النقل ومصاريف التأمين من خلال ثلاثة عناصر هي باللغة الانجليزية Cost ثمن البضاعة، Insurance قيمة التأمين، ightFre أجرة النقل². وتسمية عقد البيع CIF في اللغة الفرنسية يشار إليه بالأحرف CAF وهي الأحرف الأولى من الكلمات Cout، Assurance، Fret³.

وفيما يخص الطبيعة القانونية لعقد البيع فيرى جانب من الفقه أنه عقد بيع المستندات وليس للبضاعة مستندين في ذلك على الأهمية القصوى للمستندات في هذا النوع من البيوع واعتماده في الغالب على الاعتماد المستندي كآلية للتمويل والدفع⁴.

في حين يرى جانب من الفقه وهو الراجح أنه عقد بيع البضاعة على الرغم من أهمية المستندات لأن هذه الأخيرة ليست الباعث على التعاقد وإنما تملك البضائع هو الباعث الأساسي وأن هذه المستندات هي أدوات للإثبات وتنفيذ العقد وليست محلا للعقد⁵.

ب) مزايا وعيوب عقد البيع CIF

يتميز عقد البيع CIF ببعض المزايا والفوائد التي تجعل طرفي العقد الدولي يتبنوه في عقودهم إلى جانب بعض العيوب التي من شأنها أن تكون سببا في الابتعاد عن أخذه كصيغة للتعاقد في البيع الدولي للبضائع.

❖ مزايا عقد البيع CIF :

¹ - تجدر الإشارة إلى أن البيع CFR يخضع تقريبا لنفس القواعد التي تسري على البيع CIF، لأن البيع بصيغة يلتزم بموجبها البائع بإبرام عقد النقل وثمن البضاعة وأجرة النقل دون إبرام عقد التأمين³¹.

- إن مرايا هذه الصيغة من التعاقد من شأنها أن تحقق فوائد ومزايا بالنسبة للبائع والمشتري على حد سواء، فبالنسبة لفوائده للبائع تتمثل في:
- يتفادى البائع مخاطر هلاك البضاعة أو اتلافها أثناء عملية النقل.
 - يمكن للبائع قبض ثمن حتى قبل وصول البضاعة بسحب سفتجة على المشتري أو مصرفه.

أما بالنسبة لفوائد عقد البيع CIF للمشتري فتتمثل في:

- بإمكان المشتري التصرف بالبضاعة بصفة مالكا لها حتى وهي أثناء الطريق.
- عملية التأمين تكون على عاتق البائع لذلك فالمشتري لا يتحمل مخاطر الطريق¹.

❖ عيوب عقد البيع CIF

بالنسبة للبائع تتمثل في:

- خطر ارتفاع أجرة النقل أو أقساط التأمين بعد إجراء عقد البيع بصيغة CIF. لأن المشتري في هذه الحالة لا يلتزم بدفع إلا الثمن المتفق عليه في العقد الأصلي ولا يتحمل الآثار المترتبة عن ارتفاع الأسعار لنقل والتأمين التي تحدث بعد العقد.

أما بالنسبة للمشتري فإن العيوب المرتبطة بعقد البيع CIF تتمثل في:

- عدم قدرة المشتري على اختيار السفينة التي تنقل البضاعة فالبائع هو الملم باختيارها، كذلك المشتري يكون ملزم بدفع ثمن البضاعة قبل فحصها وقبل التحقق من سلامتها، وفي حالة عدم مطابقتها لما هو متفق عليه فلا يحق له المطالبة بالتعويضات إلا إذا أثبت أن الضرر الذي أصابها كان قبل عملية الشحن وإثبات ذلك ليس بالأمر الهين².

(ج) التزامات طرفي العقد CIF

إن عقد البيع CIF يندرج ضمن العقود الملزمة لجانبين، لذلك فالبائع والمشتري يقع على عاتقهما التزامات محددة والتي تعتبر آثار لانعقاد البيع سيف CIF وهو ما سوف نفصل فيه تبعا.

❖ التزامات البائع

1- تسليم البضاعة المتعاقد عليها للمشتري

إن عقد البيع CIF يندرج ضمن عقود البيع عند القيام لذلك فإن الالتزام بالتسليم يكون في ميناء الشحن. والالتزام بالتسليم في هذا العقد هو من بين أهم الالتزامات التي تقع على

¹ - تجدر الإشارة أن أقساط التأمين التي يدفعها البائع في عقد البيع CIF أن تكون ضعيفة لذلك عادة ما يلجأ المشتري إلى إبرام تأمين إضافي.

عائق البائع والذي يجب أن يكون متوافق مع الصنف والكمية والوزن والحجم المتفق عليه مع المشتري والبائع. والتسليم في عقد البيع CIF يتخذ إجراءات:

الأول هو تسليم البضائع إلى الناقل في مقابل حصوله على سند الشحن، كما يجب أن تبحر السفينة خلال الفترة المحددة أو ما يطلق عليه تسمية الالتزام بشحن البضاعة، ويكون بوضع البضاعة على ظهر السفينة أين يتحمل البائع جميع نفقات الشحن وتكاليف قياس البضاعة أو عدها أو وزنها وكل العمليات اللازمة للشحن كالضرائب والرسوم¹.

والثاني هو تسليم أو إرسال الوثائق الممثلة للبضاعة إلى المشتري ويتعلق الأمر بسند الشحن ووثائق البضاعة، ووثيقة التأمين والفواتير أو أي وثيقة قد يطلبها المشتري أو المتفق عليها في العقد².

أي أن تسليم البضاعة من قبل البائع للناقل يعتبر تسليماً حكيماً، ولا يحقق التسليم الفعلي إلا بعد تسليم المستندات الممثلة للبضاعة³. أي أن التسليم لا يتم إلا بتسليم المستندات لأن هذا الإجراء له أهمية بالنسبة للبائع لأنها تسمح له بتسليمها أثناء وصولها إلى ميناء الوصول. ولقد تم التطرق إلى التزام التسليم في اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع بالتفصيل في المواد 31 إلى 34 حيث أشارت في المادة 33 أن التسليم يكون في الأجل المحدد في العقد إلا في حالة اتفاق الأطراف أن التسليم يكون في الموعد الذي يحدده المشتري⁴.

وإذا سلم البائع المستندات قبل الآجال المحددة فيقع على عاتقه حتى ذلك الميعاد أن يصلح أي نقص في الوثائق. ويبقى للمشتري الحق في المطالبة بالتعويض⁵.

2- الالتزام بإبرام عقد النقل واختيار السفينة

يلتزم البائع في عقد البيع بإبرام عقد النقل مع الناقل، لذلك فالبائع يرتبط بعقدين، عقد لنقل السلع والبضائع مع الناقل، وعقد البيع البحري مع المشتري أو المرسل إليه.

ويجب أن تراعى في عقد النقل الشروط المتفق عليها بين البائع والمشتري وفي حالة عدم وجود اتفاق فإن البائع يلتزم بإبرام عقد نقل وفقاً للشروط المحددة في ميناء الشحن مع التزامه باختيار سفينة صالحة للملاحة ولعملية النقل التجاري مع تحديد خط سيرها⁶.

1 -

2 -

3 -

4 - اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع.

5 - انظر المادة 34 من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع.

6 -

3- إبرام عقد التأمين على البضاعة

إن إبرام عقد تأمين البضاعة المبيعة يعد من أهم التزامات البائع في عقد البيع CIF وهو عقد تأمين على البضاعة من المخاطر التي قد تتعرض لها أثناء النقل من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول.

وعادة ما يلتزم البائع بإبرام عقد تأمين مع شركة تأمين تمتاز بحسن السمعة ويستطيع أداء التزامه في حال تعرض البضاعة للأخطار المؤمن عليها¹، ويجب أن تغطي أقساط التأمين أخطار النقل الاعتيادية (التلف والضياع)، أما التأمين على غير المألوف من الأخطار فالبائع غير مطالب بها كالتأمين على الحرب إلا باتفاق الأطراف².

❖ التزامات المشتري

1- الالتزامات بتسليم المستندات

يلتزم المشتري في عقد البيع CIF بتسلم المستندات إذا كانت متطابقة على شروط العقد كما يجوز له رفضها إذا لم تكن متطابقة مع ما تم الاتفاق عليه، حيث يجب إخطار البائع بذلك وإعلامه بسبب الرفض، لأن تسلمه لها دون أي اعتراض يعد قرينة لقبوله للبضاعة ولجميع المستندات³.

2- الالتزام بدفع الثمن

يكون المشتري في عقد البيع CIF مدينا بدفع مبلغ مالي يشمل ثمن البضاعة وأقساط التأمين وأجرة النقل، وإذا خلا عقد البيع CIF من تحديد طريقة الدفع فإنه عادة ما يتم عن تسلم المستندات، أي الدفع مقابل المستندات.

3- الالتزام بتسلم البضاعة

يلتزم المشتري وفقا للبيع CIF بعد وصول البضاعة وفحصها والتحقق من مطابقتها للوثائق وشروط العقد باستلامها. وفي حالة مخالفة البضاعة للمواصفات المتفق عليها بقدر مسموح به عرفا يكون المشتري ملزما بقبولها مع تنزيل في الثمن لمبلغ يقدره الخبراء وفقا للعرف المعمول به في ميناء الوصول⁴.

ولقد تضمنت اتفاقية فيينا بعض الأحكام التفصيلية الخاصة بالالتزام بتسلم البضاعة كما هو الشأن ضمن أحكام المادة 39 التي نصت على أنه يفقد المشتري حقه في التمسك بعدم مطابقة البضاعة إذا لم يخطر البائع محدا من خلال هذا الاخطار طبيعة العيب وذلك

خلال فترة أقصاها سنتان من تاريخ تسلم البضاعة فعلا، إلا إذا كان هناك مدة ضمان متفق عليها في العقد¹.

ولقد أكدت المادة 37 أنه في حالة تسليم البضاعة قبل الميعاد مع وجود عيب فيها فإن البائع يكون من حقه توريد بضائع بديلة للبضائع غير المطابقة أو إصلاح العيب بشرط عدم مضايقة المشتري أو تحميله نفقات إضافية².

د) انتقال أو تبعة المخاطر في عقد البيع CIF

إن تحديد الوقت لانتقال المسؤولية في عقد البيع سيف هو أمر مهم، ويرى جانب من الفقه أن المخاطر تنتقل من البائع إلى المشتري في الوقت الذي تجتاز فيه البضاعة حاجز السفينة³.

إلا أنه وطبقا لأحكام المادة 67 من اتفاقية فيينا والتي تدرج ضمن الفصل الرابع تحت عنوان تبعة الهلاك أنه إذا لم يكن البائع ملزم بتسليمها في مكان معين فإن تبعية الهلاك تنتقل إلى المشتري عند تسليم البضائع لأول ناقل الذي يعمل على نقلها إلى المشتري⁴.

أما إذا تعلق الأمر بالبضائع العائمة فتنتقل المخاطر عند انعقاد العقد على البضائع العائمة⁵. والبضائع العائمة هي تلك البضائع التي يتم التعاقد عليها بعدما باشرت السفينة رحلتها وتم شحنها على متنها، لذلك لا يمكن تحميل المشتري تبعة المخاطر من تاريخ الشحن فالشحن كان سابقا لعقد البيع على البضائع العائمة⁶.

لذلك وبغض النظر عن البضائع العائمة فإن تبعة المخاطر تنتقل إلى المشتري عند شحن البضائع على ظهر سفينة.

¹ - أنظر المادة 39 من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع.

² - أنظر المادة 37 من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع.

³

⁴ - أنظر المادة 67 من اتفاقية فيينا السالفة الذكر.

⁵ - أنظر المادة 68 من اتفاقية فيينا السالفة الذكر.

⁶ -

2- عقد البيع فوب FOB

أ- تعريفه: إن اصطلاح عقد البيع FOB يرجع إلى الحروف الأولى للكلمات الانجليزية Free on board وباللغة الفرنسية Franco a bord. ويعرف على أنه البيع الذي يلتزم بموجبه البائع بتسليم البضاعة على ظهر السفينة التي يختارها المشتري في ميناء الشحن المتفق عليه.

ب- تميز العقد FOB عن غيره من البيوع

❖ تميزه عن عقد البيع FAS

_ بالنسبة لعقد البيع FAS هو نوع من العقود البحرية عند القيام والتي تدرج ضمن المجموعة F في مصطلحات التجارة الدولية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية في باريس شأنه شأن العقد FOB.

_ أما بالنسبة للفرق الجوهرى بين البيع FOB و FAS تكمن في مكان تسليم البضاعة، حيث يكون مكان التسليم في البيع FOB على متن وظهر السفينة في حين أن البيع FAS يكون التسليم بوضع البضاعة على رصيف الميناء أو جنب إلى جنب مع السفينة أو توضع البضاعة في الصنادل التي تنقلها إلى السفينة الناقلة إذا كانت تقف بعيدا عن رصيف الميناء¹.

وبذلك يتحمل المشتري كل النفقات وتبعات المخاطر منذ وضع البضاعة على رصيف الميناء مثل نفقات تحميل البضائع على ظهر السفينة وكذلك النقل والشحن والتأمين وغيرها.

ج- أنواع عقد البيع FOB

_ عقد البيع FOB التقليدي: عقد البيع فوب التقليدي هو ذلك العقد الذي ظهر في بدايات القرن 19 والذي يتمثل في التزام المشتري بتحديد سفينة الشحن وإبرام عقد النقل وعقد التأمين على البضاعة وما على البائع سوى التزام بشحن البضاعة على ظهر السفينة التي يختارها المشتري.

_ عقد البيع FOB الحديث: لا شك أن عادة ما يكون المشتري في مكان غير مكان الشحن لذلك فإن إبرامه لعقد النقل والتأمين يتطلب منه الانتقال شخصيا أو نائبه.

لكن قد يتفق المشتري مع البائع لإبرام العقدين لحسابه. ويقوم البائع بتقديم خدمات للمشتري بموجب عقد وكالة، وإذا لم يلتزم البائع بإبرام العقدين فلا يمكن للمشتري طلب فسخ عقد البيع

لأن ذلك إخلال بعقد الوكالة لا بعقد البيع¹. أي أن البائع يكون مزدوج الصفة ولقد شاع هذا النوع من العقود نظرا لحجم التسهيلات التي يقدمها.

عقد البيع FOB حسب مكان التسليم: جرت العادة في عقد البيع فوب أن التسليم يكون على ظهر السفينة أي ارتباطه بعقد النقل البحري وذلك راجع إلى عدة أسباب تتعلق أساسا بكون أن أغلب عمليات الاستيراد والتصدير تتم عن طريق البحر نظرا للتسهيلات التي تتم من خلالها خاصة بالنسبة للدول التي تطل على البحر وتكلفتها البسيطة مقارنة لوسائل النقل الأخرى إلى جانب قدرة السفن على حمل بضائع بحجم ووزن يفوق بكثير ما تستطيع حملة الطائرات إلى غير ذلك من مزايا النقل البحري.

لذلك فهذا النوع من البيع FOB يختلف عن البيع FOB التقليدي الذي يكون التسليم على ظهر السفينة وإنما التسليم يكون بحسب مكان التسليم في البر، كالتسليم على ظهر الشاحنة أو القطار أو الطائرة، وهذا النوع من عقد البيع يأخذ نفس خصائص عقد البيع التقليدي من حيث التزامات الأطراف وتبعية المخاطر².

د- التزامات أطراف عقد البيع FOB

❖ بالنسبة لالتزامات البائع في عقد البيع FOB تتمثل في:

- 1- الالتزام بتسليم البضاعة على ظهر السفينة والتي يحددها المشتري، ولا يتحمل البائع بعد ذلك أي مسؤولية، وتنتقل تبعة الهلاك إلى المشتري.
- 2- الالتزام بتسليم المستندات: مثل سند الشحن، الفواتير، شهادة المنشأ، شهادة المطابقة إن طلبها المشتري.

❖ أما فيما يخص التزامات المشتري في عقد البيع FOB تتمثل في:

- 1- التزام المشتري بإبرام عقد النقل والتأمين على البضاعة: فبعد اختيار السفينة يقوم المشتري بإبرام عقد النقل وعقد التأمين سواء بنفسه أو عن طريق نائبه أو عن طريق عقد وكالة.
- 2- الالتزام بدفع البضاعة.

1 -

2 -