

الأونسيترال ومؤتمر لاهاي للقانون
الدولي الخاص واليونيدروا
الدليل القانوني إلى الصكوك الموحدة
في مجال العقود التجارية الدولية،
مع التركيز على البيع



يمكن الحصول على المزيد من المعلومات من أمانة الأونسيترال على العنوان التالي:

UNCITRAL secretariat, Vienna International Centre
P.O. Box 500, 1400 Vienna, Austria

الفاكس: (+43-1) 26060-5813
البريد الإلكتروني: uncitral@un.org

الهاتف: (+43-1) 26060-4060
الموقع الشبكي: uncitral.un.org

لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي
مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص
المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص

الأونسيترال ومؤتمر لاهاي للقانون
الدولي الخاص واليونيدروا
الدليل القانوني إلى الصكوك الموحدة
في مجال العقود التجارية الدولية،
مع التركيز على البيع



الأمم المتحدة
فيينا، 2021

منشورات الأمم المتحدة

رقم المبيع: A.21.V.3

eISBN: 978-92-1-005532-1

© الأمم المتحدة، شباط/فبراير 2021. جميع الحقوق محفوظة.

لا تنطوي التسميات المستخدمة في هذا المنشور ولا طريقة عرض المادة التي يتضمنها على الإعراب عن أي رأي كان من جانب الأمانة العامة للأمم المتحدة بشأن المركز القانوني لأي بلد أو إقليم أو مدينة أو منطقة أو للسلطات القائمة فيها أو بشأن تعيين حدودها أو تخومها.

هذا المنشور من إنتاج: قسم اللغة الإنكليزية والمنشورات والمكتبة، مكتب الأمم المتحدة في فيينا.

المحتويات

vii خلاصة وافية
1 مقدمة أولاً-
1 ألف- منشأ الدليل والغرض منه
3 باء- النطاق والنهج
5 ثانياً- الجدوى من قراءة الدليل
9 ثالثاً- تحديد القانون المنطبق على العقود التجارية الدولية
9 ألف- التطبيق المباشر لمعاهدات القوانين الموحدة
11 باء- تطبيق قواعد القانون الدولي الخاص
12 1- تطبيق قواعد القانون الدولي الخاص عندما يختار الطرفان قانوناً
 2- تطبيق قواعد القانون الدولي الخاص عندما لا يكون الطرفان
20 قد اختاراً قانوناً
22 جيم- القواعد الإلزامية والنظام العام
27 رابعاً- القانون الموضوعي بشأن البيع الدولي
27 ألف- اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع
27 1- نطاق التطبيق - الأسس اللازمة لتطبيق اتفاقية فيينا
41 2- التزامات الطرفين (بما في ذلك انتقال تبعة الهلاك وحفظ البضائع)
64 باء- اتفاقية التقادم
64 1- الغرض من اتفاقية التقادم
65 2- نطاق انطباق اتفاقية التقادم
66 3- الأحكام المتعلقة بمدد التقادم
70 4- التفاعل مع صكوك قوانين موحدة أخرى
72 جيم- مبادئ اليونيدروا بشأن العقود التجارية الدولية
72 1- ما هي أغراض مبادئ اليونيدروا؟
72 2- كيف وضعت مبادئ اليونيدروا؟
73 3- الإصدارات والصيغ اللغوية

- 4- ما معنى "مبادئ" قانون العقود؟ 74
- 5- ما هي الاختلافات الأساسية مقارنة باتفاقية البيع
وما هي طبيعتها؟ 74
- 6- كيف يمكن استعمال مبادئ اليونيدروا في الممارسة العملية؟ 75
- 7- كيف يطبق القضاة والمحكمون بندا يعين مبادئ اليونيدروا
باعتبارها القانون المنطبق على العقد؟ 76
- 8- التطبيق غير المباشر باعتباره وسيلة للتفسير والتكميل 78
- 9- ما هو نطاق انطباق مبادئ اليونيدروا؟ 79
- 10- الأحكام الموضوعية: لمحة عامة 80
- 11- سمات مختارة 84
- 12- كيف تتفاعل مبادئ اليونيدروا مع صكوك القوانين
الموحدة الأخرى؟ 86
- دال- القواعد الموحدة بشأن شروط العقد المتعلقة بالمبلغ المتفق عليه
الذي يستحق في حالة الإخفاق في الأداء 88
- 1- العلاقة بالحق في التنفيذ العيني 89
- 2- العلاقة بالحق في التعويض عن الأضرار 89
- 3- قيام المحكمة أو هيئة التحكيم بتخفيض المبلغ المتفق عليه 90
- هاء- النصوص الإقليمية 90
- واو- العقود النموذجية القائمة على النصوص الموحدة 91
- 1- عقد البيع الدولي النموذجي الذي وضعته غرفة التجارة الدولية
واستحداث معايير قانونية محايدة بشأن العقود الدولية 91
- 2- النصوص الإرشادية التي وضعها مركز التجارة الدولية 92
- 3- دليل الصياغة الصادر عن رابطة المحامين الدولية 92
- خامسا- المسائل القانونية المتكررة التي تنشأ فيما يتعلق بعقود البيع 93
- ألف- استخدام الوسائل الإلكترونية 93
- باء- عقود التوزيع 95
- جيم- الوكالات 97
- دال- المسائل المتعلقة بالبرمجيات والبيانات والملكية الفكرية 98
- هاء- التجارة المكافئة والمقايسة 100

101	المرفق.....
	ألف- الموارد التي يوفرها مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص
101	والأونسيترال واليونيدروا
101	1- مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص
102	2- الأونسيترال وغيرها من كيانات الأمم المتحدة.....
103	3- اليونيدروا
105	باء- مراجع أخرى
105	1- تحديد القانون المنطبق على العقود التجارية الدولية
105	2- القانون الموضوعي بشأن البيع الدولي.....
106	3- مبادئ اليونيدروا بشأن العقود التجارية الدولية
107	4- المواقع الشبكية المذكورة في هذا الدليل

خلاصة وافية

يقدم هذا الدليل لمحة عامة عن صكوك القوانين الموحدة في مجال العقود التجارية الدولية. ويقدم الفصلان الأول والثاني معلومات عن منشأ الدليل والغرض منه ونطاقه والنهج الذي يتبعه، وعن قرائه المستهدفين، في حين يتناول الفصل الثالث مسائل تتعلق بالقانون الدولي الخاص، وهي تحديد القانون المنطبق على العقود التجارية الدولية، سواء اختاره الطرفان أو لم يختاراه. وترد إحالات إلى النصوص التي أعدها مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص، وتحديد مبادئ اختيار القانون المنطبق على العقود التجارية الدولية. ويتناول الفصل الرابع القانون الموحد للبيع الدولي، ويناقش على وجه الخصوص أحكام اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، واتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع ومبادئ اليونيدروا للعقود التجارية الدولية، والتفاعل بينها. ويتضمن الفصل الرابع أيضاً إحالات إلى نصوص إقليمية موحدة وعقود نموذجية تستند إلى نصوص موحدة. ويلخص الفصل الخامس المسائل القانونية المتكررة التي تنشأ عادة فيما يتعلق بعقود البيع وكيفية معالجتها في صكوك القوانين الموحدة.

أولاً - مقدمة

ألف - منشأ الدليل والغرض منه

1- دأب مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص (مؤتمر لاهاي) ولجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال) والمعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص (اليونيدروا) طيلة عدة عقود على إعداد نصوص قانونية موحدة تنهض بتنسيق قانون العقود التجارية وتحديثه تدريجياً. كما أسهمت في ذلك منظمات أخرى، حكومية دولية وغير حكومية، إسهماً مهماً على الصعيدين العالمي والإقليمي.

2- وقد أنتج مؤتمر لاهاي والأونسيترال واليونيدروا على مر الزمن سلسلة من النصوص التي لها طابع تكميلي، وهي: اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (1980) (اتفاقية البيع)؛⁽¹⁾ مبادئ اليونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية الدولية (مبادئ اليونيدروا)؛⁽²⁾ مبادئ مؤتمر لاهاي بشأن اختيار القانون المنطبق على العقود التجارية الدولية (مبادئ لاهاي).⁽³⁾ وإضافة إلى ذلك، أعدت الأونسيترال معاهدات، من قبيل اتفاقية الأمم المتحدة بشأن استخدام الخطابات الإلكترونية في العقود الدولية (2005) (اتفاقية الخطابات الإلكترونية)⁽⁴⁾ واتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع (1974، عدلت في عام 1980) (اتفاقية التقادم)،⁽⁵⁾ وهما اتفاقيتان وثيقتا الصلة باتفاقية البيع وتكملانها فيما يتعلق بمسائل محددة.⁽⁶⁾ كذلك، اعتمد مؤتمر لاهاي في الماضي عدداً من المعاهدات التي تتناول قواعد اختيار القانون في البيع الدولي، وهي: الاتفاقية بشأن القانون المنطبق على البيع الدولي للبضائع (1955) (اتفاقية مؤتمر لاهاي بشأن بيع البضائع لسنة 1955)؛⁽⁷⁾ الاتفاقية المتعلقة بالقانون الساري على الوكالات (1978) (اتفاقية مؤتمر لاهاي بشأن الوكالات لسنة 1978)؛⁽⁸⁾ اتفاقية القانون الواجب التطبيق على

(1) United Nations, *Treaty Series*, vol. 1489, No. 25567

(2) أحدث صيغة لمبادئ اليونيدروا لسنة 2016 متاحة على الموقع الشبكي لليونيدروا.

(3) مبادئ مؤتمر لاهاي متاحة على الموقع الشبكي لمؤتمر لاهاي.

(4) United Nations, *Treaty Series*, vol. 2898, No. 50525

(5) المرجع نفسه، vol. 1511, No. 26119

(6) المرجع نفسه، vol. 1511, No. 26121

(7) المرجع نفسه، vol. 510, No. 7411

(8) Netherlands, *Treaty Series*, 1987, No. 138

عقود البيع الدولي للبضائع (1986) (اتفاقية مؤتمر لاهاي بشأن البيع لسنة 1986).⁽⁹⁾ وفيما يتعلق بالبيع، اعتمد اليونيدروا أيضا اتفاقية الوكالة في البيع الدولي للبضائع (1983) التي تنظم جوانب جوهرية بشأن الوكالات.⁽¹⁰⁾

3- وفي معظم الأحيان، صيغت النصوص المذكورة آنفا بالتنسيق مع منظمات أخرى. وخير مثال على ذلك هو التاريخ التشريعي لاتفاقية البيع التي استفادت الأونسيترال في إعدادها من النصوص الموحدة الأقدم عهدا التي صاغها اليونيدروا.⁽¹¹⁾ وكان لاتفاقية البيع بدورها تأثير في النصوص الموحدة التي وضعت بعد ذلك، ومنها على سبيل المثال مبادئ اليونيدروا. وعلاوة على ذلك، تستند مبادئ مؤتمر لاهاي إلى اتفاقية البيع وإلى مبادئ اليونيدروا، وتساعد في تنفيذهما.

4- ولكي يتحقق الغرض المقصود من النصوص الموحدة، من الضروري أن تكون هذه النصوص مصحوبة بالدعم الكافي لتنفيذها. وقد وضعت المنظمات الثلاث مجموعة من الأدوات لهذه الغاية، ومنها على سبيل المثال مجموعة السوابق القضائية المستندة إلى نصوص الأونسيترال (كلاوت)،⁽¹²⁾ وقاعدة البيانات يونيلكس (UNILEX) التي تتضمن مجموعة من النصوص، بما فيها سوابق قضائية دولية تستند إلى مبادئ اليونيدروا⁽¹³⁾ والبنود النموذجية من أجل استعمال مبادئ اليونيدروا بشأن العقود التجارية الدولية.⁽¹⁴⁾

5- ويهدف القانون التجاري الدولي الموحد إلى إيجاد مجموعة منسقة وشاملة من القواعد التي هي دولية في منشئها وصياغتها وإطار انطباقها وتفسيرها؛ ومن ثم، فإنه يذلل العقبات القانونية التي تعترض تدفق التجارة الدولية، ويهيئ ظروفًا متكافئة بين المشتري والبائع، ويعزز العلاقات التجارية بين الدول، ويولد فرصا استثمارية. وفي ضوء المزايا المتعددة التي يتيحها القانون الموحد في هذا القطاع، وضعت النصوص الموحدة الآتفة الذكر من أجل توفير قواعد متوازنة مناسبة للمعاملات الدولية ومساعدة الطرفين في صوغ عقدهما والقضاة والمحكمين في حل المنازعات. ويتيح كل نص من هذه النصوص للطرفين قدرا من الحرية في اتخاذ القرار، بالاتفاق بينهما، بشأن مدى سريان النص على معاملتهم التجارية. غير أن المعلومات عن الكيفية التي تتصل بها النصوص بعضها ببعض ليست متاحة بسهولة دائما. ونتيجة لذلك، فإن الأطراف التجاريين والمحامين والقضاة والمحكمين والباحثين الأكاديميين والمشرعين المهتمين باعتماد تلك

(9) لم تدخل الاتفاقية حيز النفاذ بعد.

(10) لم تدخل الاتفاقية حيز النفاذ وقد حلت محلها الآن مبادئ اليونيدروا التي تتضمن قسما مفصلا عن الوكالات في الفصل 2، "تكوين الوكلاء وصلابيتهم" (انظر أيضا الفقرة 369 والفصل الخامس، القسم جيم، أدناه).
(11) انظر الاتفاقية المتعلقة بالقانون الموحد للبيع الدولي للبضائع (1964) (United Nations, Treaty Series, vol. 834, No. 11929)؛ والاتفاقية المتعلقة بالقانون الموحد بشأن تكوين عقود البيع الدولي للبضائع (1964) (United Nations, Treaty Series, vol. 834, No. 11930) (للمزيد حول هاتين الاتفاقيتين، انظر الفقرة 286 أدناه)؛ انظر أيضا اتفاقية مؤتمر لاهاي بشأن بيع البضائع لسنة 1955.

(12) متاح على الموقع الشبكي للأونسيترال.

(13) متاحة على الموقع الشبكي لليونيلكس.

(14) متاحة على الموقع الشبكي لليونيدروا.

المجموعة الهائلة من النصوص التشريعية أو تطبيقها أو تفسيرها قد يواجهون صعوبات في استبانة النصوص الملائمة ووضعها في سياقها.

6- ويهدف هذا الدليل القانوني إلى الصكوك الموحدة في مجال العقود التجارية الدولية، مع التركيز على البيع ("الدليل") إلى توضيح العلاقة بين النصوص بغية تعزيز اعتمادها واستعمالها وتفسيرها تفسيراً موحداً والتوصل في نهاية المطاف إلى تهئية بيئة قانونية مرنة ويمكن التنبؤ بها للمعاملات التجارية عبر الحدود استناداً إلى مبدأ حرية التعاقد.

7- وبناء على ذلك، يقدم الدليل إرشادات إلى القارئ بشأن مجموعة من المسائل القانونية المتصلة بقانون العقود التجارية الدولية، بدءاً باختيار القانون ووصولاً إلى النصوص التشريعية والتعاقدية والإرشادية التي يمكن أن تساعد في المعاملات التجارية. وليس القصد من هذا الدليل تفضيل أي تفسير بعينه أو تقديم أي تفسير جديد للنصوص الموحدة.

8- وقد أعد هذا الدليل استناداً إلى مقترح مشترك⁽¹⁵⁾ نتج عن مجموعة من الفعاليات التي نظمتها أمانة الأونسيترال احتفاء بالذكرى الخامسة والثلاثين لاتفاقية البيع.⁽¹⁶⁾ وحظي الدليل بموافقة مجالس إدارة مؤتمر لاهاي والأونسيترال واليونيدروا.⁽¹⁷⁾ وقد تولت أمانات المنظمات الثلاث جمع نص الدليل بالاستعانة بمساهمات من فريق تألف من خمسة خبراء يمثلون تقاليد قانونية وخلفيات جغرافية مختلفة، وهم: نيل كوهين (الولايات المتحدة الأمريكية)؛ لاورو دا غاما إي سوزا جونيور (البرازيل)؛ بيلار بيرالس بيسكاسياس (إسبانيا)؛ هيرو سونو (اليابان)؛ شتيفان فوغناور (ألمانيا). ويقصد من هذا النص أن يكون وثيقة حية، وسيظل خاضعاً لاستعراض الأمانات الثلاث بغية تنقيحه دورياً.

باء- النطاق والنهج

9- يتناول هذا الدليل العقود التجارية الدولية، مع التركيز بشكل خاص على البيع. وهو لا يشمل عقود المستهلكين. ويقدم الدليل أيضاً إرشادات بشأن التفاعل بين عقود البيع ومعاملات معينة وثيقة الصلة به مثل المقايضة والوكالات والتوزيع. كما أنه يقدم إرشادات بشأن مسائل شاملة مثل استخدام الخطابات الإلكترونية.

⁽¹⁵⁾ مذكرة من الأمانة بعنوان "مقترح مشترك بشأن التعاون في مجال قانون العقود التجارية الدولية (مع التركيز على عقود البيع)" (A/CN.9/892).

⁽¹⁶⁾ مذكرة من الأمانة بعنوان "الاتجاهات الراهنة في ميدان قانون البيع الدولي للبضائع" (A/CN.9/849)، الفقرتان 46 و47.

⁽¹⁷⁾ تقرير لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي عن دورتها التاسعة والأربعين (A/71/17)، الفقرة 281؛ و"Conclusions and recommendations adopted by the Council on General Affairs and" و"Summary of the conclusions of the Policy of March 2016"، الفقرة 23، متاحة على الموقع الشبكي لمؤتمر لاهاي؛ و"of the UNIDROIT Governing Council at its ninety-fifth session"، الوثيقة 2 (95) misc. C.D.، الفقرة 18، متاحة على الموقع الشبكي لليونيدروا.

10- ويتناول الدليل تحديداً النصوص الموحدة التي أعدها مؤتمر لاهاي والأونسيترال واليونيدروا. وهو يحيل إلى نصوص تشريعية مثل المعاهدات والقوانين النموذجية، وكذلك إلى المبادئ والأحكام النموذجية التي يراى بها أن ينفذها الأطراف في ترتيباتهم التعاقدية.

11- وهكذا، فإن هذا الدليل هو محاولة لتوضيح العلاقة بين تلك النصوص القانونية الدولية الموحدة، وهو وثيقة اشتركت في إعدادها الأمانات الثلاث من أجل تعزيز التوحيد واليقين والوضوح في هذا المجال من مجالات القانون.

12- ويحيل الدليل إلى نصوص موحدة أعدتها منظمات دولية أخرى، حكومية وغير حكومية، ذات نطاق عالمي أو إقليمي ما دامت تساعد في توضيح انطباق نصوص مؤتمر لاهاي والأونسيترال واليونيدروا. وهو يحيل أيضاً إلى نصوص إرشادية يمكن أن تقدم للقارئ معلومات إضافية مفيدة. وليس الهدف من الدليل تقديم قائمة حصرية بالنصوص العالمية والإقليمية ذات الصلة بالعقود التجارية الدولية. وعلى وجه الخصوص، لا يشمل الدليل الصكوك الدولية التي وإن لم تعالج عقود البيع الدولي في المقام الأول إلا أنها تحيل إلى اتفاقية البيع ومبادئ اليونيدروا باعتبارهما مبادئ وأحكاماً عامة مناسبة لقوانين العقود الحديثة.⁽¹⁸⁾

13- ويتضمن الدليل مناقشة لمسائل تدرج ضمن إطار القانون الدولي الخاص،⁽¹⁹⁾ مع التركيز على مبادئ مؤتمر لاهاي وصلتها باتفاقية البيع ومبادئ اليونيدروا، بغية توضيح مدى استطاعة الطرفين المتعاقدين اختيار القانون المنطبق وعواقب عدم قيامهما بذلك الاختيار. ويقدم الدليل أيضاً لمحة عامة عن محتوى اتفاقية البيع واتفاقية التقادم. ويسلط الضوء على طبيعة مبادئ اليونيدروا واستخدامها ومضمونها، إلى جانب أوجه الشبه والاختلاف بين اتفاقية البيع والنصوص الموحدة الأخرى التي يمكن أن تتفاعل معها مبادئ اليونيدروا. وفي الختام، يتضمن الدليل إشارات إلى عدد من المسائل القانونية المتكررة ذات الصلة بعقود البيع.

⁽¹⁸⁾ من الأمثلة الحديثة على ذلك دليل قانوني بشأن الزراعة التعاقدية عنوانه *Legal Guide on Contract Farming* اشترك في إعداده اليونيدروا ومنظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة وصندوق الأمم المتحدة الدولي للتنمية الزراعية، وهو متاح على الموقع الشبكي لليونيدروا.

⁽¹⁹⁾ من المفهوم عموماً أن القانون الدولي الخاص يتألف من ثلاثة عناصر: (أ) الاختصاص القضائي؛ (ب) القانون المنطبق؛ (ج) الاعتراف بالأحكام الأجنبية وإنفاذها. ويشمل القانون الدولي الخاص التعاون الإداري والقضائي فيما يتعلق بهذه المسائل أيضاً. وفي الدليل، يستخدم التعبير "القانون الدولي الخاص" في المقام الأول للإشارة إلى المسائل ذات الصلة بالقانون المنطبق واختيار القانون، بما يتسق مع استخدام ذلك المصطلح في صكوك موحدة معينة (كالمادة 7، الفقرة 2 من اتفاقية البيع). ويستخدم المصطلح "اختيار القانون" أيضاً عندما تقتضي الضرورة التقيد بالمصطلح المستخدم في الصك المعني.

ثانيا- الجدوى من قراءة الدليل

14- يؤدي وجود نظم قانونية وسياسية واقتصادية مختلفة في العالم إلى تجزؤ قانوني يمثل عقبة أمام تدفق التجارة. ويوفر القانون الموحد قواعد متجانسة ومتناسقة على نطاق عالمي. وبشكل خاص، يوفر القانون الموحد نظاما قانونيا موحدًا بشأن عقود البيع الدولي⁽²⁰⁾ للبضائع. وبذلك، فهو ييسر تطور التجارة الدولية.

15- ويوجد الأطراف الذين يبرمون عقودا دولية، وخاصة تلك المتعلقة ببيع البضائع، أمامهم مجموعة هائلة من صكوك القوانين الموحدة. وتلك الصكوك مفيدة جدا لأنها تفضي إلى توحيد قوانين مختلف الدول وتنسيقها، وكذلك لأنها يمكن أن تبسط القانون وتوضحه وتحديثه فيما يتعلق بهذا الجانب المهم من جوانب التجارة.

16- ولكن، ليس من الواضح دائما كيف تتفاعل صكوك القوانين الموحدة هذه وكيف يكمل بعضها بعضا. والغرض من الدليل هو التعريف بعدة صكوك قانونية مهمة تتعلق بهذه العقود أعدها كل من مؤتمر لاهاي والأونسيترال واليونيدروا وتلخيصها. وينصب التركيز على الطبيعة التكاملية لهذه الصكوك عندما ينطبق أكثر من صك واحد على معاملة تجارية معينة.

17- ويمكن أن يساعد الدليل كلا الطرفين ومحامييهما وكذلك الوسطاء والمحكمين والقضاة في البحث في الصكوك الموحدة التي يمكن أن تنطبق. والنتيجة المنشودة هي تمكين الطرفين من هيكلة معاملتهما التجارية بكفاءة ونجاعة في ضوء المزايا التي توفرها الصكوك.

18- وبالنظر إلى الغرض من الدليل وطبيعته، فإنه لا يهدف إلى توفير معالجة شاملة لمضمون كل صك ولتفسيره من قبل القضاة والمحكمين وفقهاء القانون. بل إنه يوفر بالأحرى إرشادات أولية تساعد في البحث في تلك الصكوك من أجل المساعدة على فهم نطاقها وأحكامها الأساسية والتفاعل بينها. وهناك عدة مصادر مفيدة، بعضها متاح على الإنترنت دون مقابل، تتضمن سوابق قضائية ومراجع ومعلومات أخرى تتعلق بتلك الصكوك. وترد في المرفق قائمة بالمصادر المتاحة للحصول على مزيد من المعلومات.

(20) مفهوم "الطابع الدولي"، الذي هو أكثر تحديدا أو أعم بحسب الصك، سوف يفسر في القسم ذي الصلة بكل صك على حدة أدناه.

19- أما الصكوك التي هي محور التركيز في الدليل، فهي التالية:

(أ) **اتفاقية البيع:** تتضمن هذه الاتفاقية، كما يتبين من اسمها، قواعد بشأن تكوين العقود وحقوق والتزامات الطرفين في عقود البيع الدولي للبضائع. وهي توفر، عند انطباقها، قواعد قانونية محايدة تسري على تلك العقود وتتجنب بقدر كبير الحاجة إلى تحديد قانون الدولة الذي يسري على المسائل الأساسية. وهكذا، فإن اتفاقية البيع يمكن أن تسهم إسهاما كبيرا في تحقيق اليقين في المبادلات التجارية وفي التقليل من تكاليف المعاملات التجارية؛

(ب) **مبادئ اليونيدروا:** هذه المبادئ هي عبارة عن تقنين غير ملزم لقواعد قانون العقود ومبادئه التي يقصد تطبيقها على العقود التجارية على نطاق عالمي. ويتمثل الهدف منها في تزويد الطرفين، وكذلك القضاة والمحكمين وسائر المستخدمين، بمجموعة من القواعد المتوازنة التي تناسب بوجه خاص المعاملات التجارية عبر الحدود. ولما كانت هذه المبادئ صكا قانونيا غير ملزم، فإنها تتيح للطرفين وللقضاة والمحكمين مجموعة من الخيارات المختلفة فيما يتعلق باستخدامها ودرجة كبيرة من المرونة؛

(ج) **مبادئ مؤتمر لاهاي:** هذه المبادئ هي أيضا مجموعة من المبادئ غير الملزمة التي توفر إرشادات بشأن صوغ وبلورة القواعد القانونية التي تسري على مدى انطباق مبدأ حرية الطرفين في عقد تجاري في أن يختارا، بالاتفاق، القانون الذي يسري على عقدهما، وعلى تطبيق هذا المبدأ. وتقر مبادئ مؤتمر لاهاي بمبدأ استقلالية الطرفين وتعززه (يمكن أن يكون الطرفان في العقد في الوضع الأمثل لتحديد أنسب مجموعة من القواعد القانونية لمعاملتهما التجارية)، وهي تضع في الوقت ذاته حدودا متوازنة لهذا المبدأ. ومن ثم، فإنها تهدف إلى بلورة مفهوم استقلالية الطرفين حيثما كان ذلك المفهوم مقبولا بالفعل.

20- ويتناول هذا الدليل أيضا صكين منبثقين من الأونسيترال، وهما:

(أ) **اتفاقية التقدام:** ترسي هذه الاتفاقية قواعد موحدة تسري على المدة الزمنية التي يجب في غضونهما على طرف في عقد بيع دولي للبضائع أن يباشر إجراءات قانونية للتمسك بمطالبة ناشئة عن العقد. وهي بذلك توفر وضوحا وقابلية للتنبؤ بشأن جانب كبير الأهمية فيما يتعلق بالفصل في المطالبة؛

(ب) **اتفاقية الخطابات الإلكترونية:** تهدف هذه الاتفاقية إلى السماح قانونا باستخدام الخطابات الإلكترونية في التجارة الدولية بالتأكيد على أن الخطابات المتبادلة إلكترونيا، ومنها العقود، صحيحة وقابلة للإنفاذ، شأنها شأن نظائرها الورقية.

21- وإضافة إلى ذلك، يحيل الدليل إلى صكوك أخرى منبثقة من هيئات دولية أو فوق وطنية أو إقليمية، وهي التالية:

(أ) **اتفاقية مؤتمر لاهاي بشأن بيع البضائع لسنة 1955:** تنظم هذه الاتفاقية المسائل ذات الصلة باختيار القانون فيما يتعلق بالبيع الدولي للبضائع الملموسة؛

(ب) **اتفاقية مؤتمر لاهاي المتعلقة بالوكالات لسنة 1978:** توفر هذه الاتفاقية قواعد بشأن اختيار القانون فيما يتصل بعلاقات الوكالة؛

(ج) **اتفاقية مؤتمر لاهاي بشأن البيع لسنة 1986:** تتضمن هذه الاتفاقية قواعد بشأن اختيار القانون فيما يتصل بعقود البيع الدولي للبضائع. وهي لم تدخل بعد حيز النفاذ؛

(د) **اللائحة رقم 2008/593 (Regulation (EC) No. 593/2008) الصادرة عن البرلمان الأوروبي والمجلس في 17 حزيران/يونيه 2008 بشأن القانون المنطبق على الالتزامات التعاقدية (لائحة روما الأولى):** تتضمن لائحة روما الأولى قواعد تسري على نطاق الاتحاد الأوروبي من أجل تحديد القانون الوطني الذي ينبغي أن ينطبق على الالتزامات التعاقدية في المسائل المدنية والتجارية التي تشمل أكثر من بلد واحد؛

(هـ) **اتفاقية البلدان الأمريكية بشأن القانون المنطبق على العقود الدولية (1994) (اتفاقية المكسيك):**⁽²¹⁾ تتضمن اتفاقية المكسيك قواعد لتحديد القانون المنطبق على العقود الدولية داخل الدول الأطراف في الاتفاقية.

22- وكما ذكر آنفاً، فإن الصكوك التي يتناولها الدليل لا يلغي بعضها بعضاً. بل إن أكثر من صك واحد يمكن أن ينطبق على المعاملة التجارية ذاتها. ويتضمن الجدول 1 أدناه توضيحاً بسيطاً لهذه الفكرة، حيث إنه يبين (بواسطة وضع علامة النجمة *) في الأعمدة المنطبقة) الصكوك الدولية التي يمكن أن تنطبق على أربع معاملات في أربع حالات:

الجدول 1

تطبيق الصكوك الدولية على المعاملات المختلفة

اتفاقية الخطابات الإلكترونية	اتفاقية التقادم	مبادئ مؤتمر لاهاي	مبادئ اليونيدروا	اتفاقية البيع	المعاملة
	*	*	*	*	البيع الدولي للبضائع (غير المبرم بواسطة خطابات إلكترونية)
*	*	*	*	*	البيع الدولي للبضائع (المبرم بواسطة خطابات إلكترونية)
		*	*		العقود التجارية غير البيع الدولي للبضائع (غير المبرمة بواسطة خطابات إلكترونية)
*		*	*		العقود التجارية غير البيع الدولي للبضائع (المبرمة بواسطة خطابات إلكترونية)

⁽²¹⁾ Organization of American States, Treaty Series, No. 78؛ انظر أيضاً الفقرتين 57 و58 أدناه.

23- ويورد الدليل شرحا للفرق بين الظروف التي تكون فيها الاتفاقيات واللوائح، باعتبارها صكوكا قانونية ملزمة، منطبقة ولها مفعول القانون، والظروف التي يجوز فيها تطبيق صكوك قانونية غير ملزمة، مثل مبادئ اليونيدروا ومبادئ مؤتمر لاهاي. وعلاوة على ذلك، وبالقدر الذي يمكن أن تتوقف فيه إمكانية تطبيق صكوك قانونية ملزمة مثل اتفاقية البيع على تحديد قانون الدولة المنطبق، يقدم الدليل معلومات عن طبيعة ومصادر القواعد التي تسري على تحديد القانون المنطبق.

24- ونظرا للدور البالغ الأهمية الذي يمثله تحديد القانون المنطبق، لا يكفي الدليل بفحص قواعد اختيار القانون بمقتضى مبادئ مؤتمر لاهاي، بل إنه يفحص أيضا قواعد أخرى من قواعد القانون الدولي الخاص التي قد تنطبق في محكمة ما. ومن ثم، يرد في الدليل تحليل لقواعد اختيار القانون بمقتضى لائحة روما الأولى واتفاقية المكسيك وصكوك مؤتمر لاهاي المذكورة في الفقرة 21 (أ) إلى (ج) أعلاه. كما يستعرض الدليل بإيجاز قواعد القانون الدولي الخاص المستخدمة في دول مختلفة. ويتعلق جزء أساسي من التحليل بـ "استقلالية الطرفين"، أي بقدرة الطرفين، بموجب معظم النظم المتعلقة باختيار القانون، على اختيار القانون الذي يسري على عقدهما، وبتلك الاستقلالية.

25- ويُنظر أيضا في جانب آخر لما يسمى عادة استقلالية الطرفين وهو: "الحرية التعاقدية" التي يتمتع بها الطرفان في اختيار حقوق كل منهما ومسؤولياته تجاه الآخر، رهنا بالقيود التي يضعها القانون المنطبق. وهناك إشارة أيضا إلى الشروط التي يجوز للطرفين إدراجها في عقد البيع بواسطة بند مختزل توفر هيئة دولية محتواه وتفسيره. ومن الأمثلة على ذلك الإنكوتيرمز الصادرة عن غرفة التجارة الدولية (القواعد الدولية لتفسير المصطلحات التجارية)، وهي عبارة عن بنود مختزلة جمعتها وصاغتها غرفة التجارة الدولية وتجسد الممارسة الدولية. وإضافة إلى ذلك، يسلط الدليل الضوء على دور العادات التجارية التي استقر عليها التعامل بين الطرفين والأعراف عندما ينظم صك دولي عقد البيع.

ثالثا- تحديد القانون المنطبق على العقود التجارية الدولية

ألف- التطبيق المباشر لمعاهدات القوانين الموحدة

كيف تنطبق معاهدات القوانين الموحدة على عقد دولي؟

26- تنطبق معاهدات القوانين الموحدة الحديثة على العقود الدولية عندما تستوفي متطلبات انطباقها الإقليمي والموضوعي. فنطاق انطباق اتفاقية البيع واتفاقية التقادم واتفاقية الخطابات الإلكترونية محدد في كل منها، أي العقود العابرة للحدود والخطابات التي تنطبق أحكام تلك الاتفاقيات عليها، وذلك بذكر المتطلبات التي يجب استيفاؤها. فإذا استوفيت تلك المتطلبات، انطبقت تلك الاتفاقيات دون الحاجة إلى اللجوء إلى قواعد القانون الدولي الخاص.

اتفاقية البيع

27- فيما يتعلق بنطاق الانطباق الإقليمي لاتفاقية البيع، تنص الفقرة 1 من المادة 1 من هذه الاتفاقية على طريقتين تنطبق بهما اتفاقية البيع مباشرة على عقود البيع الدولي، وهما: (أ) عندما يوجد مكانا عمل الطرفين،⁽²²⁾ حسيما حددته اتفاقية البيع، في دولتين متعاقدتين مختلفتين (انظر الفقرات 106-109 أدناه)؛ أو (ب) عندما تؤدي قاعدة من قواعد القانون الدولي الخاص إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة. وتشمل هذه الحالة الأخيرة الحالات التي ينطبق فيها قانون دولة متعاقدة لأن الطرفين اختارا ذلك في العقد.

28- ويمكن أن تدرج عقود البيع الدولي خارج نطاق اتفاقية البيع عندما لا تشمل الاتفاقية (المادة 2) ذلك النوع من عقود البيع أو عندما يتعلق الأمر بـ "عقود مزدوجة" يهيمن فيها تقديم اليد العاملة أو الخدمات (المادة 3). وقد استكشف عدد من قرارات المحاكم وهيئات التحكيم وسلطات فقهية أخرى الطبيعة الدقيقة لهذه القيود وغيرها من القيود التي تسري على انطباق

(22) لتحديد "مكان العمل" ذي الصلة في إطار اتفاقية البيع، انظر الفقرات 148-150 أدناه.

اتفاقية البيع.⁽²³⁾ ويحدّد القانون المنطبق على عقود البيع غير المشمولة بنطاق اتفاقية البيع بواسطة تطبيق قواعد القانون الدولي الخاص.⁽²⁴⁾

29- وتسمح المادة 6 من اتفاقية البيع للطرفين باستبعاد الاتفاقية أو بمخالفة أي نص من نصوصها أو تعديل آثاره (باستثناء المادة 12)، مجسدة بذلك مبادئ الاستقلالية المشار إليها في الفقرتين 24 و25 أعلاه. ووفقا لجل السوابق القضائية وآراء فقهاء القانون، لا يشكل الحكم الذي يرد في العقد ويبين قانون الدولة الذي يسري على العقد استبعادا للاتفاقية. بل إنه إذا وقع الاختيار على دولة متعاقدة وأنفذ ذلك الاختيار بواسطة قواعد القانون الدولي الخاص، كانت النتيجة أن اتفاقية البيع تنطبق.

30- ويمكن أن يتأثر انطباق اتفاقية البيع على العقد بالإعلانات التي تقدمها الدول (انظر الفقرات 106-110 و283-286 أدناه).⁽²⁵⁾

اتفاقية التقدّم

31- فيما يتعلق بنطاق الانطباق الإقليمي لاتفاقية التقدّم، تنص المادة 3 من هذه الاتفاقية على أن المعاهدة تنطبق مباشرة على عقود البيع الدولي عندما يوجد مكانا عمل الطرفين في دولتين متعاقدين مختلفتين، أو عندما تؤدي قواعد القانون الدولي الخاص إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة. وعلاوة على ذلك، يمكن أن يتفق الطرفان في العقد على تطبيق اتفاقية التقدّم، وذلك بطرائق منها اختيار قانون دولة متعاقدة، عندما يسمح بذلك بموجب قواعد القانون الدولي الخاص (انظر الفصل الثالث، القسم باء، أدناه). وتسمح الفقرة 2 من المادة 3 من الاتفاقية للطرفين بالاتفاق على استبعاد تطبيق الاتفاقية (خيار الاستبعاد).⁽²⁶⁾

32- كما يمكن أن يتأثر انطباق اتفاقية التقدّم على العقد بالإعلانات التي تصدرها الدول.⁽²⁷⁾

(23) مثلا، فيما يتعلق بمعالجة عقود التوزيع، انظر الفصل الخامس، القسم باء، أدناه، وفيما يتعلق بمعالجة المقايضة، انظر الفصل الخامس، القسم هاء، أدناه.

(24) للاطلاع على قواعد اختيار القانون، بما في ذلك اختيار مبادئ اليونيدرو باعتبارها قانونا غير صادر عن دولة، انظر الفصل الثالث، القسم باء، أدناه.

(25) للاطلاع على حالة ونص الإعلانات الصادرة عن الدول المتعاقدة بشأن اتفاقية البيع، انظر مجموعة معاهدات الأمم المتحدة على الموقع الشبكي لمجموعة معاهدات الأمم المتحدة.

(26) هذه الفقرة تفسر نطاق انطباق اتفاقية التقدّم بصيغتها المعدلة ببروتوكول سنة 1980 المعدل لاتفاقية التقدّم. ولمزيد من التفاصيل، بما في ذلك معلومات عن نطاق انطباق اتفاقية سنة 1974 الأصلية، انظر الفصل الرابع، القسم باء، أدناه.

(27) فيما يتعلق بحالة ونص الإعلانات الصادرة عن الدول المتعاقدة بشأن اتفاقية التقدّم، انظر مجموعة معاهدات الأمم المتحدة على الموقع الشبكي لمجموعة معاهدات الأمم المتحدة.

اتفاقية الخطابات الإلكترونية

33- يعرفُ النطاق الإقليمي والموضوعي لاتفاقية الخطابات الإلكترونية في المادتين 1 و2 منها. وتنطبق الاتفاقية على مجموعة أكثر تنوعا من العقود التجارية الدولية مما هو الحال فيما يتعلق باتفاقية البيع. وتنص الفقرة 1 من المادة 1 من الاتفاقية على أنها تنطبق مباشرة عندما تؤدي قاعدة من قواعد القانون الدولي الخاص إلى انطباق قانون دولة متعاقدة. ووفقا للمادة 19، يجوز لأي دولة متعاقدة أن تعلن أن الاتفاقية تنطبق عندما يقع مكانا عمل الطرفين في دولتين متعاقدتين مختلفتين. وتنطبق اتفاقية الخطابات الإلكترونية أيضا إذا اختار الطرفان في العقد أحكامها باعتبارها القانون المنطبق على العقد. غير أن المادة 3 تسمح للطرفين باستبعاد سريان الاتفاقية أو الخروج عن أي من أحكامها أو تغيير مفعوله.

باء- تطبيق قواعد القانون الدولي الخاص

34- مثلما ذكر آنفا، يمكن أن تسري على المعاملات التجارية الدولية صكوك قوانين موحدة، وهي تنطبق على العقد إما مباشرة وإما بمقتضى قواعد القانون الدولي الخاص.

35- ويملك معظم الولايات القضائية، إن لم يكن كلها، قواعد للقانون الدولي الخاص تستطيع المحكمة الرجوع إليها من أجل تبين القانون المنطبق على علاقة قانونية معينة. وفي سياق البيع أو المعاملات التجارية عبر الحدود، هناك طريقتان رئيسيتان لتبين القانون المنطبق، وهما: (أ) في حال اختار الطرفان القانون الذي يسري على عقدهما، تحدد قواعد القانون الدولي الخاص ما إذا كان اختيار الطرفين صحيحا وناظرا أم لا؛ (ب) في حال لم يختار الطرفان القانون المنطبق على عقدهما أو كان اختيارهما باطلا أو غير نافذ، تحدد قواعد القانون الدولي الخاص القانون المنطبق على المعاملة التجارية.

36- وفي هذا السياق، يمكن أن ينطبق صك متعلق بقانون موحد على المعاملات التجارية الدولية، ومنها عقود البيع، بمقتضى قواعد القانون الدولي الخاص، وليس فقط بواسطة الانطباق المباشر.

37- وهناك ثلاثة مسارات للقانون الدولي الخاص يمكن من خلالها أن ينطبق صك قانون موحد على معاملة تجارية دولية، وهي: (أ) عندما يكون الطرفان قد اختارا قانون دولة اعتمدت معاهدة قانون موحد تنطبق على المعاملة التجارية، باعتباره القانون الذي يسري على معاملتهما التجارية؛ (ب) عندما يكون الطرفان قد اختارا صك قانون موحد باعتباره "قواعد قانونية" تسري على معاملتهما التجارية؛ (ج) في حال عدم اختيار الطرفين أي قانون، تؤدي القواعد ذات الصلة من القانون الدولي الخاص إلى تطبيق معاهدة قانون موحد.

38- ويتوقف كل واحد من هذه المسارات على قواعد القانون الدولي الخاص المنطبقة. ففي بعض الأحيان، تكون تلك القواعد هي قواعد القانون الدولي الخاص الوطنية لدولة المحكمة، بينما

هي في أحيان أخرى قواعد القانون الدولي الخاص الواردة في معاهدة تكون دولة المحكمة دولة متعاقدة فيها. ويمكن أن تتأثر قواعد القانون الدولي الخاص الوطنية بمبادئ قانونية غير ملزمة مثل مبادئ مؤتمر لاهاي.

39- وتتضمن الأقسام الفرعية أدناه دراسة لقواعد القانون الدولي الخاص الموجودة في المعاهدات، الأمر الذي سيساعد في تحديد القانون أو القوانين التي ستطبق على المعاملة التجارية الدولية. وعند دراسة هذه القواعد، يُنظر في اثنين من السيناريوهات، وهما: (أ) عندما يكون الطرفان قد اختارا قانوناً؛ (ب) عندما لا يكون الطرفان قد اختارا أي قانون. ويرد أيضاً ملخص وجيز لقواعد القانون الدولي الخاص غير التعاقدية (القانون غير الملزم)، وخاصة مبادئ مؤتمر لاهاي.

1- تطبيق قواعد القانون الدولي الخاص عندما يختار الطرفان قانوناً

40- استقلالية الطرفين في اختيار القانون المنطبق على العقود الدولية مقبولة عموماً في معظم الولايات القضائية في العالم. وهذه الاستقلالية تعني حرية الطرفين في أن يختارا بالاتفاق القانون (أو القوانين) أو النظام القانوني (أو الأنظمة القانونية) الذي سيسري (التي ستسري) على معاملتهما التعاقدية. ولكن، من المهم الإشارة إلى أن استقلالية الطرفين ليست مطلقة، بل إن مدى تلك الاستقلالية يختلف من ولاية قضائية إلى أخرى.

41- وتتعلق تلك الاختلافات بجوانب مختلفة من اختيارات الطرفين، ومن ذلك مثلاً جوانب العقد التي يمكن أن يسري عليها القانون المختار، والمتطلبات الشكلية للقيام بتلك الاختيارات، والحدود التي يملئها النظام العام. وتبحث الأقسام الفرعية التالية فيما إذا كان يجوز للطرفين اختيار قانون دولة أو قانون غير صادر عن دولة ليسري على عقدهما وإلى أي مدى يجوز لهما ذلك.

42- وهناك عدة صكوك دولية، بعضها مستعمل أكثر من غيره، تغطي مسألة القانون المنطبق على العقود الدولية وتطبيقه في محاكم الدولة، وهي: اتفاقية مؤتمر لاهاي بشأن البيع لسنة 1955؛ اتفاقية مؤتمر لاهاي المتعلقة بالوكالات لسنة 1978؛ لائحة روما الأولى؛ مبادئ مؤتمر لاهاي. فأما اتفاقية مؤتمر لاهاي ولائحة روما الأولى، التي هي صك فوق وطني لازم التطبيق في الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي (باستثناء الدانمرك)، فهي صكوك قانونية ملزمة. وفي المقابل، فإن مبادئ مؤتمر لاهاي هي صك قانوني غير ملزم وذو نطاق عالمي.

43- وينبغي أيضاً ملاحظة احتمال تطبيق اتفاقية المكسيك. ويتضمن الدليل بشأن القانون المنطبق على العقود التجارية الدولية في القارة الأمريكية،⁽²⁸⁾ الذي اعتمدته اللجنة القانونية للبلدان الأمريكية التابعة لمنظمة الدول الأمريكية في عام 2019، أموراً من بينها إرشادات بشأن اتفاقية المكسيك ومبادئ مؤتمر لاهاي.

(28) الدليل متاح على الموقع الشبكي لمنظمة الدول الأمريكية.

اختيار قانون دولة أو قانون عبر وطني (غير صادر عن دولة)

الإطار التحكيمي

44- في التحكيم، يتمتع الطرفان بقدر كبير من الحرية في اختيار "قواعد قانونية" غير صادرة عن دولة لكي تنطبق على موضوع المنازعة بينهما. وقد سلم بهذه الحرية مبكراً، منذ عام 1985، في الفقرة 1 من المادة 28 من قانون الأونسيترال النموذجي بشأن التحكيم التجاري الدولي؛⁽²⁹⁾ فهذا القانون النموذجي وكذلك قواعد الأونسيترال للتحكيم⁽³⁰⁾ كانا بمثابة نموذج للعديد من الولايات القضائية. وفي الوقت الحاضر، ووفقاً لمعظم قوانين وقواعد التحكيم، يجب على المحكمين التقيد باختيار الطرفين فيما يتعلق بـ "القواعد القانونية" التي تسري على منازعتهم.

"القواعد القانونية" والقانون غير الصادر عن دولة

45- تحدد مبادئ مؤتمر لاهاي مفهوم "القواعد القانونية" باعتبارها تشمل قواعد لا تنبثق من مصادر للدولة وإنما هي "مقبولة عموماً على المستوى الدولي أو فوق الوطني أو الإقليمي باعتبارها مجموعة من القواعد المحايدة والمتوازنة" (مبادئ مؤتمر لاهاي، المادة 3). وهكذا، فإن "القواعد القانونية" يمكن أن تشير إلى قواعد قانونية وضعتها هيئات غير تشريعية، من قبيل مبادئ اليونيدورا. ويؤدي اشتراط أن تكون القواعد مقبولة عموماً باعتبارها مجموعة من القواعد المحايدة والمتوازنة إلى الاستنتاج بأن القواعد التجارية وما شابهها من الصكوك التي لم تبلغ هذه الدرجة من المصدقية وهو أن تكون محايدة ومتوازنة ليست مؤهلة لأن تكون "قواعد قانونية" لأغراض مبادئ مؤتمر لاهاي. وكما ترد مناقشته لاحقاً في الفقرة 71 أدناه، فإن مبادئ مؤتمر لاهاي تجعل اختيار "القواعد القانونية" نافذاً ليس في الإطار التحكيمي فحسب بل وفي الإطار القضائي أيضاً، شريطة أن يكون هذا الاختيار مسموحاً به في القانون المنطبق في الحالة المعنية.

46- وفي الإطار التحكيمي، يمكن اختيار اتفاقية البيع باعتبارها القانون المنطبق حتى عندما لا يكون مكاناً عمل الطرفين موجودين في دولتين متعاقدتين أو عندما لا تؤدي قواعد القانون الدولي الخاص إلى تطبيق اتفاقية البيع. وفي هذا السياق، يمكن أن تنطبق اتفاقية البيع باعتبارها قانوناً عبر وطني (غير صادر عن دولة).

الإطار القضائي

47- في الإطار القضائي، للطرفين عموماً حرية اختيار قانون الدولة المنطبق على عقدهما. ولا يسمح معظم القوانين الوطنية للطرفين باختيار قواعد قانونية غير صادرة عن دولة لكي

⁽²⁹⁾ قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي (1985)، مع التعديلات التي اعتمدت في عام 2006 (منشورات الأمم المتحدة، رقم المبيع A.08.V.4). وللإطلاع على حالة اشتراع هذا القانون النموذجي وللحصول على معلومات إضافية عن القانون النموذجي، انظر الموقع الشبكي للأونسيترال.

⁽³⁰⁾ الأمم المتحدة، قواعد الأونسيترال للتحكيم بصيغتها المنقحة في عام 2010 (الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة الخامسة والستون، المحق رقم 17 (A/65/17)، المرفق الأول).

تسري على عقدهما، مع أن هذا ناتج في حالات عديدة فقط عن التفسير لأن القانون لا يتطرق إلى هذه المسألة.⁽³¹⁾ ومع ذلك، حتى في الدول التي لا تسمح للطرفين باختيار قانون غير صادر عن دولة، يمكن تطبيق القانون غير الصادر عن دولة تطبيقاً غير مباشر بإدراجه بالإشارة، أي بإدراجه في شكل بنود فعلية للعقد.⁽³²⁾

اتفاقية مؤتمر لاهاي بشأن بيع البضائع لسنة 1955

48- كانت اتفاقية مؤتمر لاهاي بشأن بيع البضائع لسنة 1955 واحدة من الخطوات الأولى في سبيل توحيد قانون البيع الدولي. وهي تنظم مسائل اختيار القانون فيما يتعلق بالبيع الدولي للبضائع الملموسة. وتتيح الاتفاقية للطرفين حرية اختيار القانون المنطبق (المادة 2). وعموماً، يمكن تحديد قانون واحد فقط باعتباره القانون المنطبق (باستثناء المادة 4). واختيار القانون يمكن أن يحصل صراحة أو "أن ينتج بشكل لا ريب فيه عن أحكام العقد" (المادة 2). وتحدد الاتفاقية قانون الدولة فقط، لا القانون غير الصادر عن دولة، باعتباره القانون المنطبق.

49- والاتفاقية سارية المفعول في الوقت الحاضر في خمس دول أعضاء في الاتحاد الأوروبي (إيطاليا والدانمرك والسويد وفرنسا وفنلندا)، وفي سويسرا والنرويج والنيجر.⁽³³⁾ ومن ثم، فإن للاتفاقية، فيما يتعلق بالعقود المندرجة ضمن نطاقها، الأسبقية على الاتفاقية المعنية بالقانون المنطبق على الالتزامات التعاقدية⁽³⁴⁾ ولائحة روما الأولى (انظر المادتين 21 و25، الفقرة 1، على التوالي من هذين الصكين).

اتفاقية مؤتمر لاهاي للبيع لسنة 1986

50- تهدف اتفاقية مؤتمر لاهاي للبيع لسنة 1986 إلى توحيد قواعد اختيار القانون فيما يتعلق بعقود البيع الدولي للبضائع. وهي تحدد القانون المنطبق على عقود البيع الدولي للبضائع التي يبرمها طرفان يوجد مكانا عملهما في دولتين مختلفتين وفي جميع الحالات الأخرى التي تنطوي على الاختيار من بين قوانين دول مختلفة. ومن المبادئ الأساسية للاتفاقية أن البيع الدولي يسري عليه القانون الذي يختاره الطرفان في العقد (المادة 7، الفقرة 1). وهذا الاختيار يجب التعبير عنه

⁽³¹⁾ بالاستناد إلى مبادئ مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص، يسمح القانون الوطني في أوروغواي وباراغواي صراحة للأطراف باختيار قانون غير صادر عن دولة لكي يسري على عقودهم (Paraguay, Law No. 5393 on Uruguay, Law No. 19.920; the Law Applicable to International Contracts on 15 January 2015 (on the General Law of Private International Law of 27 November 2020).

⁽³²⁾ انظر أيضاً أدناه، وخصوصاً الفقرة 56 بشأن إدراج قانون غير صادر عن دولة ضمن الشروط التعاقدية بمقتضى لائحة روما الأولى، والفقرة 338 بشأن إدراج مبادئ اليونيدروا ضمن الشروط التعاقدية.

⁽³³⁾ للاطلاع على أمثلة على تطبيقها، انظر Mathilde Sumampouw, ed., *Les Nouvelles Conventions de La Haye: Leur Application par les Juges Nationaux*, vol. III (Dordrecht, the Netherlands, Martinus Nijhoff, 1984)، الصفحات 20-15 (تتضمن إبلاغاً عن قرارات اتخذت في فنلندا وهولندا وبلجيكا)؛ انظر أيضاً المنشورات الواردة في الموقع الشبكي لمؤتمر لاهاي.

⁽³⁴⁾ United Nations, *Treaty Series*, vol. 1605, No. 28023.

صراحة أو أن يتبين بوضوح من شروط العقد وسلوك الطرفين، عندما ينظر إلى ذلك بمجمله، سواء فيما يتعلق بكامل العقد أو بجزء منه (المادة 7، الفقرة 2). وإضافة إلى ذلك، ينطبق القانون الذي يحدد بمقتضى هذه الاتفاقية بصرف النظر عما إذا كان قانون دولة متعاقدة أم لا.

51- وقد وضعت الاتفاقية لكي تحل محل اتفاقية مؤتمر لاهاي لبيع البضائع لسنة 1955. وهي، شأنها شأن سابقتها، تحدد قانون الدولة فقط، لا القانون غير الصادر عن دولة، باعتباره القانون المنطبق.

اتفاقية مؤتمر لاهاي المتعلقة بالوكالات لسنة 1978

52- تهدف اتفاقية مؤتمر لاهاي المتعلقة بالوكالات لسنة 1978 إلى إرساء أحكام مشتركة تتعلق بالقانون الساري على الوكالات. وهي تشمل كلا من الوكالات التجارية وغير التجارية والوكالات المنتظمة والعرضية. وتوفر الاتفاقية قواعد بشأن اختيار القانون تخص العلاقة الداخلية بين الموكل والوكيل، وكذلك العلاقة الخارجية بين الموكل والأطراف الثالثة والعلاقة الخارجية بين الوكيل والأطراف الثالثة.

53- ويشكل القانون الذي يختاره الطرفان القاعدة الرئيسية فيما يخص العلاقة الداخلية بين الموكل والوكيل (المادة 5). ويمكن أن يكون القانون الداخلي الذي يختاره الطرفان صريحا أو ضمنا.⁽³⁵⁾ ويفيد التعبير "القانون الداخلي" بأن القانون الموضوعي للدولة المعنية هو وحده الذي يرجع إليه. وإضافة إلى ذلك، ينطبق القانون المحدد في هذه الاتفاقية بصرف النظر عما إذا كان قانون دولة متعاقدة أم لا.

54- وهذه الاتفاقية سارية المفعول في ثلاث دول أعضاء في الاتحاد الأوروبي (البرتغال وفرنسا وهولندا) وفي الأرجنتين. ومن ثم، فإن لهذه الاتفاقية، فيما يتعلق بالعقود التي تندرج ضمن نطاقها، الأسبقية على لائحة روما الأولى (انظر المادة 25، الفقرة 1).

لائحة روما الأولى

55- تسمح المادة 3 من لائحة روما الأولى للطرفين باختيار قانون دولة لكي يسري على عقدهما. وهذا الاختيار يمكن أن يحصل صراحة أو ضمنا، وفيما يتعلق بكامل العقد أو بجزء فقط منه.

56- ومع أن لائحة روما الأولى لا تسمح لمحاكم الدولة بالاعتراف باختيار قانون غير صادر عن دولة، من قبيل مبادئ اليونيدروا، لكي يكون القانون الساري على العقد، فإنها لا تمنع الطرفين من إدراج تلك القواعد في عقدهما، رهنا بالقيود العامة المفروضة على حرية التعاقد بمقتضى قانون العقود المنطبق. وينطبق الأمر ذاته على اختيار اتفاقية دولية، كاتفاقية البيع. ولكن، يمكن أن تكون اتفاقية البيع، بخلاف ذلك، منطبقة بمقتضى أحكامها هي، ومن ثم فإن لها الغلبة على لائحة روما الأولى.

⁽³⁵⁾ يسري على العلاقات الخارجية القانون الداخلي للدولة التي كان يوجد فيها مقر عمل الوكيل في وقت حدوث الأفعال ذات الصلة (المادتان 11 و15).

اتفاقية المكسيك

57- تعترف اتفاقية المكسيك أيضا بحرية الطرفين في اختيار القانون المنطبق على عقدهما الدولي. وقد يتصل القانون المختار بكامل العقد أو بجزء فقط منه. وهذا الاختيار يمكن أن يكون صريحا أو ناتجا عن سلوك الطرفين وشروط العقد إجمالا.

58- وقد اعتمدت الاتفاقية نهجا أكثر مرونة إزاء تطبيق قانون غير صادر عن دولة. فعلى المحكمة، عند تطبيق قانون الدولة الساري على العقد، أن تضع في اعتبارها، وفقا للمادة 10، فئات معينة من القوانين غير الصادرة عن دولة، ومنها المبادئ التوجيهية والأعراف ومبادئ القانون التجاري الدولي، وكذلك الأعراف التجارية والممارسات المقبولة عموما.⁽³⁶⁾

مبادئ مؤتمر لاهاي

59- اتساقا مع مبدأ استقلالية الطرفين المقبول عموما، تنص مبادئ مؤتمر لاهاي على اختيار الطرفين (المادة 2، الفقرة 1) ليس فقط لقانون دولة باعتباره القانون الساري على عقدهما الدولي، وإنما أيضا (في ظروف معينة، كما ترد مناقشته في الفقرة 71 أدناه) لقانون غير صادر عن دولة (المادة 3). وقد يتصل القانون المختار بكامل العقد أو بجزء منه فقط، ويجوز اختيار قوانين مختلفة لكي تسري على أجزاء مختلفة من العقد (المادة 2، الفقرة 2). ولا يشترط أن تكون هناك أي صلة بين القانون المختار والطرفين أو العقد (المادة 2، الفقرة 4). ويمكن أن يكون هذا الاختيار صريحا أو أن يتجلى بوضوح من أحكام العقد أو من الظروف (المادة 4).

60- ويجب أن تستوفي "القواعد القانونية" (أي القانون غير الصادر عن دولة) التي يختارها الطرفان معايير معينة، ويقصد من هذا التدبير توفير مزيد من اليقين القانوني (لمزيد من التفاصيل، انظر الفقرة 71 أدناه).

61- وبما أن مبادئ مؤتمر لاهاي يمكن أن تكون نموذجا للمشرعين الوطنيين، فإنه يجوز اعتمادها بمثابة مجموعة وطنية من قواعد اختيار القانون. ويتمثل أثر اعتمادها على هذا النحو في أن المحكمة ستقبل، فيما يتعلق بالمسائل المتنازع عليها أمام محكمة في تلك الدولة، اختيار قانون عبر وطني غير صادر عن دولة.

التفاعل بين اختيار القانون وطريقة تسوية المنازعة (بما في ذلك اختيار المحكمة)

62- تحدد قواعد القانون الدولي الخاص القواعد القانونية التي تسري على حقوق الطرفين والتزاماتهم. ولما كانت تلك القواعد يمكن أن تختلف من دولة إلى أخرى، فمن الأساسي تحديد القانون المنطبق عندما تنشأ منازعة لأن تطبيق قانون دولة ما دون دولة أخرى يمكن في بعض

⁽³⁶⁾ انظر أيضا دليل منظمة الدول الأمريكية المعنون *Guide on the Law Applicable to International Commercial Contracts in the Americas*، وخصوصا الفقرة 194.

الحالات أن يغير النتيجة التي تؤول إليها المنازعة. ولكن، من المهم بالقدر ذاته أن يقيم الطرفان فعالية القانون الذي اختاراه قبل إبرام العقد، حتى يتسنى لهما تحديد حقوقهما والتزاماتهما بمقتضى العقد المقترح قبل إبرامه، وحتى يقللا بالتالي من احتمالات نشوء منازعة لاحقا. كما أن من شأن تقييم فعالية القانون المختار قبل إبرام العقد أن يجنب المفاجآت لاحقا إذا كانت لدى الطرفين افتراضات مختلفة بشأن القانون الذي سيسري على العقد. وتتصل فعالية القانون المختار اتصالا وثيقا بالطريقة التي يختارها الطرفان لتسوية المنازعات.

63- وفي التحكيم، تتقيد هيئات التحكيم في جميع أنحاء العالم عموما باختيار الطرفين الذي يمكن أن يشمل القانون عبر الوطني غير الصادر عن دولة. وفي المقابل، عندما يقرر الطرفان إحالة منازعاتهما اللاحقة إلى محاكم الدولة، ينبغي لهما اختيار محكمة تنفذ تماما اتفاقهما بشأن اختيار القانون.

64- وجدير بالذكر أن الاتفاق بين الطرفين على منح محكمة⁽³⁷⁾ أو هيئة تحكيم الاختصاص القضائي للبت في المنازعات بمقتضى العقد لا يعادل في حد ذاته اختيارا ضمنيا للقانون (انظر على سبيل المثال المادة 4 من مبادئ مؤتمر لاهاي والمادة 7 من اتفاقية المكسيك). ومع ذلك، عندما لا يكون قد عُبر صراحة عن اختيار القانون أو لم يبين ذلك بوضوح، يمكن أن يكون الاتفاق على اختيار المحكمة عاملا ينبغي أن يؤخذ في الحسبان عند تحديد ما إذا كانت الظروف تفضي إلى الاستنتاج بأن الطرفين قاما باختيار ضمنيا للقانون المنطبق على العقد (انظر على سبيل المثال الفقرة 12 من حيثيات لائحة روما الأولى وشرح المادة 4 من مبادئ مؤتمر لاهاي).

البنود النموذجية من أجل استعمال مبادئ اليونيدروا بشأن العقود التجارية الدولية

65- البنود النموذجية من أجل استعمال مبادئ اليونيدروا بشأن العقود التجارية الدولية، التي اعتمدت في عام 2013، هي وثيقة إرشادية بشأن الكيفية التي يمكن بها للطرفين في العقد الرجوع إلى مبادئ اليونيدروا. وخلافا للصوصك الملزمة، التي تنطبق كلما كان العقد المعني مندرجا ضمن نطاقها ولم يستبعد الطرفان تطبيقها، تتيح مبادئ اليونيدروا، بحكم كونها صكا قانونيا غير ملزم، نطاقا من الإمكانيات أوسع للطرفين اللذين قد لا يكونان دائما مدركين لها تماما. وهذا هو السبب الذي قاد إلى إعداد البنود النموذجية التي قد يرغب الطرفان في اعتمادها من أجل الإشارة بمزيد من الدقة إلى الكيفية التي يريدان بها استعمال مبادئ اليونيدروا، إما أثناء تنفيذ العقد أو عند نشوء منازعة.

⁽³⁷⁾ في هذا الصدد، تهدف اتفاقية مؤتمر لاهاي المؤرخة 30 حزيران/يونيه 2005 بشأن الاتفاقات على اختيار المحكمة إلى ضمان نفاذ الاتفاقات الحصرية على اختيار المحكمة بين الطرفين في المعاملات التجارية الدولية. ولزيد من المعلومات عن تلك الاتفاقية، انظر [الموقع الشبكي لمؤتمر لاهاي](#). ويخضع الاعتراف بالأحكام الناشئة عن اتفاق غير حصري بشأن اختيار المحكمة وتنفيذها لمعاهدة مؤتمر لاهاي بشأن الاعتراف وتنفيذ الأحكام الأجنبية في المسائل المدنية والتجارية المؤرخة 2 تموز/يوليه 2019. ولزيد من المعلومات عن تلك الاتفاقية، انظر [الموقع الشبكي لمؤتمر لاهاي](#).

66- وتجسد البنود النموذجية من أجل استعمال مبادئ اليونيدرو بشأن العقود التجارية الدولية مختلف السبل التي رجح بها الطرفان إلى مبادئ اليونيدرو أو التي طبق بها القضاة والمحكمون تلك المبادئ. وهي مقسمة إلى أربع فئات، وفقا للغرض منها، وهي: (أ) اختيار مبادئ اليونيدرو باعتبارها القواعد القانونية السارية على العقد؛ أو (ب) إدراج مبادئ اليونيدرو باعتبارها من شروط العقد؛ أو (ج) الإحالة إلى مبادئ اليونيدرو لتفسير وتكميل اتفاقية البيع عندما يكون الطرفان قد اختاراهما؛ أو (د) الإحالة إلى مبادئ اليونيدرو لتفسير وتكميل القانون المحلي المنطبق. ويذكر الشرح الوارد تحت كل بند نموذجي بالتفصيل مزاياه ومثالبه، كما أنه يشير إلى التعديلات الممكنة التي قد يرغب الطرفان في إدخالها حسب قصدهما. وتُقترح عند الاقتضاء صيغتان لكل بند نموذجي، إحداهما لكي تدرج في العقد ("الاستعمال السابق للمنازعة") والأخرى لاستعمالها بعد نشوء منازعة ("الاستعمال اللاحق للمنازعة").⁽³⁸⁾

مبادئ مؤتمر لاهاي

67- مبادئ مؤتمر لاهاي هي صك قانوني غير ملزم يتضمن مبادئ وقواعد عامة تتعلق باختيار القانون في العقود الدولية. وهي تسلّم بأن إنفاذ استقلالية الطرفين على الصعيد العالمي أمر أساسي لتعزيز المعاملات التجارية عبر الحدود، إذ إن ذلك يعزز اليقين وقابلية التنبؤ فيما يتعلق بترتيبات الطرفين التعاقدية.

68- والهدف الرئيسي من مبادئ مؤتمر لاهاي هو تعزيز حرية الطرفين في اختيار القانون المنطبق على العقود التجارية الدولية وضمان أن يكون للقانون المختار أوسع نطاق انطباق ممكن، رهنا باستثناءات محدودة، (الديباجة، الفقرة الأولى).

69- ولا تقدم مبادئ مؤتمر لاهاي قواعد إلا بشأن الحالات التي يكون فيها الطرفان قد اختارا القانون (صراحة أو ضمنا) بالاتفاق. وخلافا للائحة روما الأولى ولاتفاقية المكسيك، اللتين تتضمنان أحكاما تتناول القانون المنطبق في حال عدم وجود اختيار، فإن مبادئ مؤتمر لاهاي لا تتضمن مجموعة شاملة من القواعد لتحديد القانون المنطبق على العقود التجارية الدولية.

70- وتتألف مبادئ مؤتمر لاهاي من ديباجة و12 مادة. وبينما يجسد بعض أحكام مبادئ مؤتمر لاهاي نهجا يحظى بتوافق دولي واسع (مثلا المادة 2، الفقرة 1، والمادة 11)، تجسد أحكام

⁽³⁸⁾ من المهم ملاحظة أن الغرض من البنود النموذجية من أجل استعمال مبادئ اليونيدرو بشأن العقود التجارية الدولية هو مجرد السماح للطرفين بالإشارة بمزيد من الدقة إلى الطريقة التي يرغبان في أن تستعمل بها مبادئ اليونيدرو. ومن ثم، حتى إذا قرر الطرفان عدم استعمال البنود النموذجية، فقد يطبق القضاة والمحكمون مع ذلك مبادئ اليونيدرو وفقا لظروف القضية كما هو مبين في ديباجة البنود النموذجية. ولزيد من المعلومات عن مبادئ اليونيدرو والقصد من استعمالها، انظر الفصل الرابع، القسم جيم، أدناه.

أخرى رأي مؤتمر لاهاي بشأن الممارسة الفضل وتقدم توضيحات مفيدة للنظم القانونية التي تقبل استقلالية الطرفين (مثلا المادة 2، الفقرات 2 إلى 4، المواد 4 و 7 و 9). وتتضمن مبادئ مؤتمر لاهاي أيضا أحكاما مبتكرة (مثلا المواد 3 و 5 و 6 و 8).

71- ومن أبرز سمات مبادئ مؤتمر لاهاي النص صراحة في المادة 3 على السماح للطرفين باختيار "القواعد القانونية" (أي القانون عبر الوطني أو القانون غير الصادر عن دولة) التي تسري على عقدهما. غير أن القواعد القانونية هذه يجب أن تكون مقبولة عموما على الصعيد الدولي أو فوق الوطني أو الإقليمي باعتبارها مجموعة من القواعد المحايدة والمتوازنة. وهي تشمل المعاهدات والاتفاقيات الدولية وكذلك الصكوك غير الملزمة التي صاغتها الهيئات الدولية المعروفة. وتستوفي صكوك مثل مبادئ اليونيدروا واتفاقية البيع (أي اتفاقية البيع عندما تطبق باعتبارها القانون الذي عينه الطرفان، خلافا لتطبيقها باعتبارها معاهدة) الشروط المنصوص عليها في المادة 3. غير أن مبادئ مؤتمر لاهاي لا تتطرق إلى تطبيق الأعراف التجارية.

72- وليست استقلالية الطرفين كما تعترف بها مبادئ مؤتمر لاهاي مطلقة. فكما هو الحال في قوانين كل الولايات القضائية التي تعترف باستقلالية الطرفين، تفرض مبادئ مؤتمر لاهاي قيودا على تلك الاستقلالية. فبمقتضى المادة 11، يجوز للمحكمة أو هيئة التحكيم أن ترفض إنفاذ القانون الذي اختاره الطرفان في الحالات الاستثنائية التي يخالف فيها ذلك القانون القواعد الإلزامية العليا أو النظام العام لدولة المحكمة أو لدولة ثالثة (لمزيد من التفاصيل، انظر الفقرة 100 أدناه).

73- ويمكن أن تؤدي مبادئ مؤتمر لاهاي غرضا تنسيقيا، إذ يمكن اعتمادها كنموذج تشريعي في الولايات القضائية التي ترغب في تحديث قواعد القانون الدولي الخاص لديها فيما يتعلق بالعقود. ومن الأمثلة على ذلك أوروغواي وباراغواي اللتان سنتا بالفعل قوانين مستوحاة من مبادئ مؤتمر لاهاي (انظر الفقرة 47 أعلاه).

74- ويمكن أن توفر مبادئ مؤتمر لاهاي أيضا إرشادات إلى المحاكم وهيئات التحكيم بشأن الطريقة التي ينبغي بها تناول مسائل تتعلق باختيار القانون في العقود الدولية. وأخيرا، فهي يمكن أن تكون مفيدة للطرفين ومحاميهما في تقييم القانون أو القواعد القانونية التي يمكن اختيارها بنجاحة.

75- وهكذا، فإن مبادئ مؤتمر لاهاي، باعتبارها صكا غير إلزامي، يمكن استعمالها: (أ) في سياق التحكيم؛ أو (ب) عندما تكمل قواعد القانون الدولي الخاص للدولة؛ أو (ج) عندما تكون الدولة قد اعتمدها باعتبارها قواعد القانون الدولي الخاص فيما يتعلق بالعقود الدولية.

2- تطبيق قواعد القانون الدولي الخاص عندما لا يكون الطرفان قد اختارا قانونا

- 76- مع أن معظم العقود الدولية تذكر اختيار الطرفين للقانون الذي سيطبق على العقد، هناك بعض الحالات التي قد لا يحصل فيها هذا الاختيار⁽³⁹⁾ أو لا يمكن جعله نافذاً. عندئذ، يجب على القاضي أو المحكم أن يبت في القانون المنطبق على العقد بواسطة قواعد القانون الدولي الخاص.
- 77- ويمكن أن تختلف القواعد السارية على تحديد القانون المنطبق في حال عدم اختيار الطرفين للقانون باختلاف طريقة تسوية المنازعات التي يختارها الطرفان.

الإطار التحكيمي

- 78- إذا لم يكن هناك اتفاق على اختيار القانون، أو في حال بطلان ذلك الاتفاق، فإن المحكمين يتمتعون بسلطة تقديرية واسعة لتحديد القانون المنطبق على موضوع المنازعة، وهذا يشمل كلا من قانون الدولة و"القواعد القانونية" غير الصادرة عن دولة.
- 79- وبموجب عدد من قواعد وقوانين التحكيم، يجوز لهيئة التحكيم أن تبت مباشرة في القانون المنطبق على موضوع القضية، دون الرجوع إلى قواعد القانون الدولي الخاص (من ذلك مثلا قواعد التحكيم التابعة لغرفة التجارة الدولية، المادة 21، وقانون الإجراءات المدنية الفرنسي، المادة 1511). وهذه الطريقة تسمى بالطريقة المباشرة.
- 80- ومن جهة أخرى، تنص قواعد من قبيل الفقرة 2 من المادة 28 من قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي والفقرة 3 من المادة 46 من قانون التحكيم الإنكليزي على أن تطبق هيئة التحكيم القانون الذي تحدده قواعد تنازع القوانين التي تراها هيئة التحكيم منطبقة.
- 81- وفي الممارسة، ونظرا لأن على المحكمين أن يعللوا قراراتهم، فهم كثيراً ما يلجأون إلى قواعد القانون الدولي الخاص لتحديد القانون المنطبق عندما لا يكون هناك اختيار للقانون.

الإطار القضائي

- 82- عند تحديد القانون المنطبق إذا لم يكن هناك اختيار للقانون، تطبق محاكم الدول قواعد القانون الدولي الخاص لدولة المحكمة، وهي يمكن أن تكون قواعد دولية أو فوق وطنية أو وطنية. وتجدر الإشارة إلى أن غالبية نظم القانون الدولي الخاص الوطنية لا تسمح للقاضي أو للمحكم

⁽³⁹⁾ من المهم ملاحظة أن الاختيار يمكن أن يكون صريحا أو ضمنيا. ويتوقف تحديد هذا الاختيار على القانون المنطبق (انظر على سبيل المثال مبادئ مؤتمر لاهاي، المادة 4).

بتطبيق قانون عبر وطني غير صادر عن دولة لكي يسري على العقد في حال عدم اختيار قانون. ولكن هذا لم يمنع محاكم الدول من الرجوع إلى قانون غير صادر عن دولة لأغراض أخرى، ومنها مثلا تفسير قانون الدولة المنطبق أو سد الفجوات الموجودة في ذلك القانون.⁽⁴⁰⁾

صكوك القانون الدولي الخاص الموحد

83- في حال عدم اختيار الطرفين للقانون المنطبق، تطبق اتفاقية مؤتمر لاهاي لبيع البضائع لسنة 1955 القاعدة الرئيسية التي مفادها أن القانون الذي سيسري على عقد البيع هو قانون البلد الذي يوجد فيه مقر عمل البائع أو مكان إقامته المعتاد في وقت تلقيه طلب المشتري (المادة 3). وإذا كان للبائع أكثر من مقر عمل في بلدان مختلفة، أخذ بمقر العمل الذي تقلى فيه الطلب. وقد اعتمد نهج مماثل في اتفاقية مؤتمر لاهاي للبيع لسنة 1986، التي تنص في المادة 8 منها على عوامل ربط إضافية. وفيما يتعلق باتفاقية مؤتمر لاهاي المتعلقة بالوكالات لسنة 1978، تنطبق ثلاثة عوامل ربط رئيسية على علاقة الوكالة بين الموكل والوكيل في حال كان لكلا الطرفين مقر عملهما الخاص، وهي: (أ) قانون الدولة التي يتصرف فيها الوكيل؛ (ب) قانون الدولة التي يوجد فيها مقر عمل الموكل؛ (ج) قانون الدولة التي يقع فيها مقر عمل الوكيل (المادة 6).

84- وتعتمد اتفاقية المكسيك معيارا عاما لكي يتبعه القاضي في تحديد القانون الساري. فوفقا للمادة 9، يسري على العقد قانون الدولة التي له بها أوثق الروابط. وعند تحديد القانون المنطبق بمقتضى هذا الحكم، يجب على المحكمة أن تأخذ في الحسبان ليس عناصر العقد الموضوعية والذاتية فحسب، وإنما أيضا المبادئ العامة للقانون التجاري الدولي التي تعترف بها منظمات دولية، ومنها على سبيل المثال مبادئ اليونيدروا.

85- وتقدم لائحة روما الأولى نظاما معقدا لتحديد القانون المنطبق إذا لم يكن هناك اختيار للقانون. فسعيا وراء الهدف المتمثل في تحقيق اليقين القانوني، تضع اللائحة في المواد 4 إلى 8 مجموعة متنوعة من القواعد ذات الصلة بعقود محددة، مثل عقود بيع البضائع وتوفير الخدمات واتفاقات الامتياز والتوزيع وعقود النقل وعقود المستهلكين وعقود التأمين وعقود توظيف الأفراد. فعلى سبيل المثال، تنص الفقرة 1 (أ) من المادة 4 من اللائحة على أن بيع البضائع يسري عليه قانون البلد الذي يوجد فيه مكان الإقامة المعتاد للبائع.⁽⁴¹⁾ وفي تلك الحالة، وبمقتضى الفقرة 1 (ب) من المادة 1 من اتفاقية البيع، تنطبق اتفاقية البيع عندما يوجد مكان الإقامة المعتاد للبائع في دولة طرف في اتفاقية البيع، ما لم تكن تلك الدولة قد أصدرت إعلانا بعدم انطباق الفقرة 1 (ب) من المادة 1.

86- وتضع الفقرات 2 إلى 4 من المادة 4 من لائحة روما الأولى قواعد عامة استنادا إلى سمة تنفيذ العقد أو أوثق الروابط لتحديد القانون المنطبق في حال عدم اختيار قانون.

⁽⁴⁰⁾ انظر الفقرات 351-353 أدناه؛ وفيما يتعلق بالسوابق القضائية، انظر الموقع الشبكي لليونيلكس.

⁽⁴¹⁾ يرد تعريف مكان الإقامة المعتاد في المادة 19 من لائحة روما الأولى.

87- ولا تشمل مبادئ مؤتمر لاهاي الحالات التي لا يكون فيها الطرفان قد اختارا القانون المنطبق على العقد. وفي ضوء تنوع القواعد فيما يتعلق بهذا الموضوع، لا يوجد في الوقت الراهن توافق في الآراء على الصعيد الدولي (باستثناء اتفاقية مؤتمر لاهاي لبيع البضائع لسنة 1955) فيما يتعلق بالقواعد التي تحدد القانون المنطبق في حال عدم اختيار قانون.

القوانين الوطنية

88- يمكن أن تنتج عن تحديد القانون المنطبق في حال عدم اختيار قانون حلول مختلفة وفقا لقواعد اختيار القانون التي يستعملها القاضي أو المحكم. وفي هذا السياق، تتمتع بعض الولايات القضائية بمرونة أكثر من غيرها.

89- فعلى سبيل المثال، يطبق بعض الولايات القضائية قانون مكان تنفيذ العقد باعتباره القانون الساري (*lex loci executionis*)، بينما تطبق ولايات قضائية أخرى قانون البلد الذي أبرم فيه العقد (*lex loci celebrationis*). وهناك أيضا ولايات قضائية أخرى تطبق عوامل ربط إضافية عندما يتعذر تحديد هذين العاملين.

90- وتوجد في معظم النظم القانونية الحديثة قاعدة أكثر مرونة تنص على أن قانون الولاية القضائية "الأوثق صلة" هو الذي ينبغي أن يسري على العقد. غير أنها تختلف في تحديد معنى "الأوثق صلة". فبعض القوانين الوطنية ترسي عددا من العوامل التي ينبغي أخذها في الحسبان، بينما تفترض أخرى أن "الأوثق صلة" هو قانون مكان الإقامة المعتاد للطرف الذي عليه أن ينفذ الالتزام المعني. وتفترض نظم قانونية أخرى بأن "الأوثق صلة" هو مكان إبرام العقد أو مكان تنفيذه.

جيم- القواعد الإلزامية والنظام العام

هل هناك قيود على تطبيق القانون الذي يختاره الطرفان؟

91- مثلما ذكر آنفا، يتمتع الطرفان في العقد عموما بحرية اختيار القانون الذي يسري على عقدهما وبحرية الاتفاق على شروطه. غير أن تطبيق القانون الذي يختاره الطرفان يمكن أن تقيده القواعد الإلزامية والنظام العام.

92- وفي القانون الدولي الخاص، ينبغي تمييز القواعد الإلزامية العليا عن القواعد الإلزامية الاعتيادية في قانون العقود (أي القواعد التي لا يمكن الخروج عنها بالاتفاق)، من حيث كونها تمثل قواعد ذات أهمية أساسية في النظام القانوني الذي تسري فيه. فبينما لا تنطبق القواعد الإلزامية الاعتيادية إلا من حيث كونها جزءا من القانون المنطبق، فإن القواعد الإلزامية العليا تنطبق بغض النظر عن القانون المنطبق على العقد.

93- والقواعد الإلزامية العليا هي الأحكام القانونية التي تسنها الدولة أو التي ترد في معاهدة دولية أو التي تنبثق من هيئة فوق وطنية (على سبيل المثال، المادة 101 من معاهدة سير عمل الاتحاد الأوروبي)، والتي تنطبق بصرف النظر عن القانون المنطبق على العقد. وهذه القواعد تتباين من نظام إلى آخر، حيث إنها تتعلق بمسائل حساسة تستحق حماية أو لائحة تنظيمية خاصة (على سبيل المثال، حماية المستهلك وقانون المنافسة والعملية والفساد). ولذلك، فإن القواعد الإلزامية العليا تضع قيودا مهمة على مبدأ استقلالية الطرفين ويمكن أن تمنع البحث عن أفضل جهة للتقاضي في مجالات حساسة. ومع ذلك، قلما تسمى القواعد الإلزامية صراحة بأنها إلزامية. ففي كثير من الأحيان، تبين السوابق القضائية القواعد التي هي إلزامية. ومفهوم القواعد الإلزامية في بعض الولايات القضائية ليس معروفا أو معمولا به، ومع ذلك يصل القضاة إلى النتيجة ذاتها باللجوء إلى الفقه القضائي الذي يسمح للمحكمة برفض تطبيق القوانين التي تخل بالنظام العام. ومن الناحية العملية، يمكن أن تعرقل هذه القيود قابلية التنبؤ القانونية إذا لم تكن هناك سوابق قضائية تفسر حكما قانونيا معيناً أو لم يكن من اليسير الاطلاع على تلك السوابق.

94- ويعبر مفهوم النظام العام (*ordre public*) عن آلية تحمي القيم الأساسية للنظام القانوني لدولة المحكمة من تطبيق قانون أجنبي. ويُحدث الاستثناء المتمثل في النظام العام، بمنعه تطبيق قانون أجنبي — إما اختاره الطرفان أو حدد وفقا لقواعد القانون الدولي الخاص — آثارا مماثلة لآثار القواعد الإلزامية العليا. ففي إطار الاستثناء المتمثل في النظام العام، يمنع القاضي أو المحكم تطبيق قانون أجنبي على أساس أن تطبيقه في القضية المعنية سيكون مخالفا ومنافيا للسياسات الأساسية لدولة المحكمة أو لنظام قانوني آخر كان سينطبق على العقد في حال لم يختار الطرفان قانونا. وهذا يمثل وسيلة استثنائية ولكن ضرورية لتجنب حصول نتائج يمكن أن تنتهك مفاهيم البلد الأساسية بشأن العدالة الاجتماعية أو الاقتصادية أو السياسية.

95- ويتناول العديد من صكوك القانون الدولي الخاص الدولية أو الإقليمية كلا من القواعد الإلزامية العليا والنظام العام.

96- فالمادة 11 من اتفاقية المكسيك تتضمن قاعدة عامة تنص على وجوب تطبيق أحكام قانون دولة المحكمة عندما تكون تلك الأحكام متطلبات إلزامية. وهي تنص أيضا على سلطة القاضي أو المحكم التقديرية للبت في تطبيق الأحكام الإلزامية لقانون دولة أخرى لها روابط وثيقة بالعقد.

97- وتسمح المادة 18 من اتفاقية المكسيك باستبعاد تطبيق القانون الذي تعينه الاتفاقية "عندما يكون من الجلي أنه مخالف للنظام العام لدولة المحكمة".

98- وقد توسعت الفقرة 1 من المادة 9 من لائحة روما الأولى في توضيح مفهوم القواعد الإلزامية، أي "الأحكام الإلزامية العليا". ويعتبر أي بلد احترام تلك الأحكام أمرا بالغ الأهمية لحماية مصالحه العمومية، ومنها تنظيمه السياسي أو الاجتماعي أو الاقتصادي. وتنطبق تلك

الأحكام على أي حالة تندرج ضمن نطاقها، بغض النظر عن القانون الذي كان سينطبق على العقد بخلاف تلك. وتسمح الفقرة 3 من المادة 9 من اللائحة بالتطبيق الاستثنائي للأحكام الإلزامية العليا لبلد ثالث، شريطة أن تكون الالتزامات الناشئة من العقد واجبة التنفيذ أو نفذت في ذلك البلد وأن يكون تنفيذ العقد مخالفا للقانون بمقتضى تلك الأحكام الإلزامية العليا.

99- وتنص المادة 21 من لائحة روما الأولى على أنه "لا يجوز رفض تطبيق حكم من أحكام قانون أي بلد مذكور في هذه اللائحة إلا إذا كان تطبيقه يتضارب بشكل جلي مع النظام العام لدولة المحكمة".

100- وتنص المادة 11 من مبادئ مؤتمر لاهاي على الظروف الاستثنائية التي يمكن أن يكون فيها تقييد اختيار الطرفين للقانون المنطبق. فالفقرتان 1 و2 من المادة 11 تتناولان أحكام القانون الإلزامية العليا، إذ تنص الفقرة 1 على السلطة التقديرية للمحكمة لتطبيق الأحكام الإلزامية العليا لدولتها، وتبين الفقرة 2 الظروف التي يجوز فيها للمحكمة تطبيق الأحكام الإلزامية لدولة أخرى. وتتناول الفقرتان 3 و4 من المادة 11 مفاهيم النظام العام الأساسية، إذ ترسي الفقرة 3 السلطة التقديرية للمحكمة فيما يتعلق باستبعاد تطبيق القانون المختار إذا خالف مفاهيم النظام العام الأساسية لدولة المحكمة، في حين تبين الفقرة 4 الظروف التي يجوز فيها للمحكمة أن تأخذ في الحسبان مفاهيم النظام العام الأساسية لدولة أخرى. وأخيرا، تتناول الفقرة 5 من المادة تطبيق الأحكام الإلزامية العليا والنظام العام من جانب هيئات التحكيم.

101- ويمكن العثور على قواعد مماثلة في صكوك أخرى بشأن اختيار القانون صادرة عن مؤتمر لاهاي، وهي: المادة 6 من اتفاقية مؤتمر لاهاي لبيع البضائع لسنة 1955؛ المادتان 16 و17 من اتفاقية مؤتمر لاهاي المتعلقة بالوكالات لسنة 1978؛ المادتان 17 و18 من اتفاقية مؤتمر لاهاي للبيع لسنة 1986.

102- وتتضمن مبادئ اليونيدروا، في المادة 1-4، قاعدة واسعة تتناول غلبة القواعد الإلزامية على مبادئ اليونيدروا. فهي تنص على أنه ليس في مبادئ اليونيدروا ما يقيد تطبيق القواعد الإلزامية، سواء أكانت وطنية أم دولية أم فوق وطنية في منشئها، التي تنطبق وفقا للقواعد ذات الصلة من القانون الدولي الخاص (انظر الفقرة 341 أدناه).

103- وتستعمل مبادئ اليونيدروا، في المادة 1-5 منها، التعبير "القواعد الإلزامية" أيضا بمعنى مختلف يشير إلى أحكام داخلية معينة من مبادئ اليونيدروا لا يجوز للطرفين الخروج عنها أو استبعادها (انظر الفقرة 389 أدناه). وصحيح أن عدم التقيد بالأحكام الإلزامية قد لا تكون له عواقب، نظرا للطابع غير الإلزامي لمبادئ اليونيدروا. ولكنها تعتبر مع ذلك دليلا إرشاديا مهما للطرفين المتعاقدين وللقضاة والمحكمين، وخاصة عندما تُختار باعتبارها القانون المنطبق. ويعرض الجدول 2 أدناه قواعد إلزامية مختارة في إطار مبادئ اليونيدروا واتفاقية البيع.

الجدول 2

مبادئ اليونيدروا بشأن العقود التجارية الدولية واتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع: قواعد إلزامية مختارة

المادة 1-7 (حسن النية والتعامل العادل) المادة 3-1-4 (أحكام عامة بشأن صحة العقد) المادة 5-1-7 (2) (تحديد الأسعار) المادة 7-4-13 (2) (المبلغ المتفق على دفعه في حال عدم تنفيذ العقد) المادة 10-3 (2) (مدد التقادم)	قواعد إلزامية مختارة في مبادئ اليونيدروا
المادة 12 ^(أ) المادة 28	القواعد الإلزامية في اتفاقية البيع

(أ) انظر الفصل الرابع، القسم ألف، أدناه.

104- وترسي المادة 9 من اتفاقية الخطابات الإلكترونية المعايير الدنيا للتكافؤ الوظيفي بين الخطابات الإلكترونية واشتراطات الشكل المحتملة بمقتضى القانون المنطبق. ويمكن أن تعتبر اشتراطات الشكل هذه إلزامية التطبيق في ولايات قضائية معينة.

105- ولا يخول مبدأ حرية الأطراف الوارد في المادة 3 من اتفاقية الخطابات الإلكترونية الطرفين استبعاد الاشتراطات الإلزامية بشأن شكل العقود والمعاملات أو بشأن تصديقها. ومن ثم، لا ينبغي فهم المادة 9 من الاتفاقية على أنها تسمح للطرفين بالذهاب إلى حد استبعاد الاشتراطات الإلزامية بشأن التوقيع وتفضيل طرائق تصديق توفر قدراً من الموثوقية أدنى مما توفره التوقيعات الإلكترونية.

رابعاً- القانون الموضوعي بشأن البيع الدولي

ألف- اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع

1- نطاق التطبيق - الأسس اللازمة لتطبيق اتفاقية البيع

متى يكون البيع دولياً؟

ما هي العلاقة أو الصلة بين معاملة البيع والدولة المتعاقدة
التي تفضي إلى تطبيق اتفاقية البيع؟

106- اتفاقية البيع هي صك قانوني ملزم ينطبق على البيع الدولي للبضائع. وهو ملزم للأطراف والقضاة والمحكمين عندما تستوفي الشروط المبينة في الصك ذاته، وخاصة في الفقرة 1 من المادة 1 منه. ويعرّف بيع البضائع بأنه "دولي" عندما توجد أماكن عمل الأطراف المتعاقدين في دول مختلفة. وإذا كان للأطراف أكثر من مكان عمل واحد، أخذ بمكان العمل الأوثق صلة بالعقد وبتنفيذه. ولا يشترط أي معيار آخر، مثلاً، فيما يتعلق بجنسية الأطراف أو الصفة المدنية أو التجارية للأطراف أو للعقد، لتحديد الطابع الدولي لعقد البيع.

107- ويصف الحكمان الواردان في الفقرة 1 (أ) و(ب) من المادة 1 العلاقة بين معاملة البيع والدولة المتعاقدة والتي تفضي إلى تطبيق الاتفاقية. فالاتفاقية تنطبق إما إذا كانت الدولتان اللتان يوجد فيهما مكانا عمل كلا الطرفين في دولتين متعاقدتين وإما إذا أدت قواعد القانون الدولي الخاص إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة.

108- ويجوز استبعاد تطبيق اتفاقية البيع باتفاق الأطراف (المادة 6). وعلاوة على ذلك، يجوز للدولة المتعاقدة أن تصدر إعلاناً بمقتضى المادة 95 تستبعد فيه تطبيق اتفاقية البيع من خلال تطبيق قواعد القانون الدولي الخاص.⁽⁴²⁾

⁽⁴²⁾ للاطلاع على حالة ونص الإعلانات الصادرة عن الدول المتعاقدة في إطار اتفاقية البيع، انظر الموقع الشبكي لمجموعة معاهدات الأمم المتحدة.

109- ووفقا للفقرة 2 من المادة 1، عندما لا تكون الوقائع التي ينتظر منها أن تكشف أن البيع دولي جلية للأطراف وقت إبرام العقد، لا يُلتفت إلى الطابع الدولي عند البت في انطباق الاتفاقية. وهكذا، عندما يبرم وكيل عقد بيع مثلا لصالح أحد الطرفين دون أن يفصح عن أن مكان عمل موكله يوجد في دولة مختلفة عن دولة الطرف الآخر، لا تسري الاتفاقية على العقد.

هل تنطبق اتفاقية البيع دائما في الدولة المتعاقدة؟

110- يمكن أن تكون هناك استثناءات من تطبيق اتفاقية البيع إذا كانت هذه الاتفاقية سارية في بعض الوحدات الإقليمية فقط للدولة المتعاقدة (المادة 93) وإذا أعلنت بعض الدول المتعاقدة أن لها قواعد قانونية مماثلة أو وثيقة الصلة بشأن المسائل التي تسري عليها الاتفاقية (المادة 94). وفي الوقت الراهن، ينطبق هذا الإعلان الأخير على العقود التي يبرمها الأطراف الذين توجد أماكن عملهم في آيسلندا أو الدانمرك أو السويد أو فنلندا أو النرويج.

ما هو عقد البيع في إطار اتفاقية البيع وما هي البضائع في إطار هذه الاتفاقية؟

111- إن ما يشكل عقد بيع في إطار الاتفاقية جلي في معظم الأحيان؛ ولكن، هناك ظروف تستوجب مزيدا من التوضيح أو التحليل. وينطبق الأمر ذاته على ما يشكل بضائع في إطار الاتفاقية.

112- وتبين المادتان 1 و3 من اتفاقية البيع المعاملات التي تنطبق عليها الاتفاقية. ويتحقق تعريف عقد البيع بمقتضى اتفاقية البيع بالرجوع إلى الأحكام التي تحدد في العادة التزامات الأطراف بموجب العقد، وهي المادتان 30 و53 من اتفاقية البيع؛ فالبائع عليه أن يسلم البضائع والمشتري عليه أن يستلمها ويدفع الثمن المتفق عليه.

113- وتتوسع الفقرة 1 من المادة 3 من اتفاقية البيع في التعريف التقليدي لعقد البيع الذي يوجد في بعض التقاليد القانونية، والذي يصف التزام البائع بأنه التزام بالإعطاء خلافا لعقود أخرى، من قبيل عقود العمل أو الخدمات أو البناء، التي يكون فيها الالتزام التزاما بالفعل. وبمقتضى الفقرة 1 من المادة 3 من اتفاقية البيع، ليس التزام البائع مقصورا على التزام الإعطاء، وإنما يشمل أيضا التزاما بالفعل. وهكذا، فإن اتفاقية البيع تعتبر أن "عقد البيع" هو عقد للتزويد بالبضائع التي سيصنعها أو ينتجها البائع بواسطة مواد يوفرها هو أو المشتري إذا لم يوفر هذا الأخير جزءا كبيرا من المواد اللازمة لهذا الصنع أو الإنتاج.

114- وتتناول الفقرة 2 من المادة 3 تطبيق اتفاقية البيع على العقود المختلطة، أي عقود البيع التي تشمل فيها التزامات البائع واجب تقديم اليد العاملة أو خدمات أخرى وكذلك البضائع. وهي تنص على أن الاتفاقية تنطبق على تلك العقود ما لم يشكل تقديم اليد العاملة أو الخدمات "الجزء الأساسي" من التزامات الطرف الذي يقوم بتوريد البضائع. غير أن الخدمات أو الأشغال اللازمة لصنع البضائع أو إنتاجها بمقتضى الفقرة 1 من المادة 3 لا تؤخذ في الاعتبار لغرض الفقرة 2 من المادة 3.

115- وللإطلاع على إمكانية تطبيق اتفاقية البيع على عقود التوزيع، انظر القسم بء من الفصل الخامس أدناه؛ وعلى معاملات المقايضة أو التجارة المقابلة، انظر القسم هاء من الفصل الخامس أدناه.

116- وقد أثار استخدام التكنولوجيات الجديدة عددا من المسائل فيما يتعلق بالنطاق الموضوعي لاتفاقية البيع، وخاصة في عالم البرمجيات والبيانات الحاسوبية. ويمكن أن تثير العقود المتصلة بالبرمجيات والبيانات أسئلة حول ما إذا كانت تلك العقود عقود بيع أو ما إذا موضوع البيع بضائع (انظر الفصل الخامس، القسم دال).

117- وتُستبعد من نطاق الاتفاقية ست فئات معينة من البيع الدولي. وتتعلق تلك المذكورة في الفقرة (أ) من المادة 2 ببيع البضائع إلى المشتريين الذين يشترونها للاستعمال الشخصي أو العائلي أو المنزلي؛ وفي معظم البلدان، توصف تلك المبيعات بأنها معاملات مستهلكين وتسري عليها قواعد محددة، وكثيرا ما تكون هذه القواعد ذات طبيعة إلزامية. وتتعلق الفقرتان (ب) و(ج) من المادة 2 ببيع بالمراد أو بالبيع التي تعقب الحجز أو غيرها من البيوع التي تتم بموجب أمر من السلطة القضائية، وهذا يمكن أن يثير مسائل تتعلق بتكوين العقد وموافقة البائع. وهذه الاستثناءات جميعها تستند إلى الطبيعة المحددة للمعاملة؛ فيما تستند الاستثناءات المتبقية (المادة 2، الفقرات (د)-(و)) إلى طبيعة البضائع. وبموجب هذه الفقرات، يُستبعد من نطاق الاتفاقية بيع الأسهم والسندات الأخرى وكذلك النقود، وبيع السفن والمراكب والحوامات والطائرات، وعقود بيع الكهرباء. ولكن المادة 2 لا تستبعد من نطاق اتفاقية البيع الإمداد بالغاز والنفط ومصادر الطاقة الأخرى.

ما هي المسائل التي تسري عليها اتفاقية البيع؟

118- بعدما يتقرر انطباق اتفاقية البيع، تتمثل المسألة التالية التي ينبغي النظر فيها في ماهية المسائل التي تسري عليها اتفاقية البيع. وتتناول المادتان 4 و5 هذه المسألة صراحة. أما المسائل التي تسري عليها اتفاقية البيع فتنناولها حصرا الأحكام الصريحة أو المبادئ العامة التي تستند إليها اتفاقية البيع. ووفقا للمادة 7، لا ينطبق القانون الوطني إلا عندما لا يوجد حكم أو مبادئ عامة (انظر الفقرات 127-132 أدناه).

119- وتنص المادة 4 على أن اتفاقية البيع تسري على مسألتين من أهم المسائل التي تنشأ في عقود بيع البضائع. أما المسألة الأولى فهي ما إذا كان قد أبرم عقد ومتى كان ذلك. وأما المسألة الثانية فهي الحقوق والالتزامات التي ينشئها العقد لكل من البائع والمشتري. وهناك مفاهيم قانونية وطنية مثل العوض (consideration) والمقابل (causa) لا تندرج ضمن نطاق اتفاقية البيع. ولا تسري اتفاقية البيع على حقوق الأطراف الثالثة والتزاماتها.

120- وتنص الفقرة (أ) من المادة 4 على أن اتفاقية البيع لا تعنى بمسألتين. أما الأولى، فهي صحة العقد أو شروطه أو الأعراف المتبعة في شأنه (فيما يتعلق بانطباق الأعراف، انظر الفقرة 139

أدناه). وفي إطار اتفاقية البيع، ينبغي التمييز بين صحة العقود وتكوين العقود. ولا تنشأ مسألة ما إذا كان ينبغي إبطال صحة العقد إلا بعد إبرامه. وتشمل الأمثلة على قواعد إبطال العقد هذه في القانون الوطني القواعد المتعلقة بالنظام العام أو الخطأ أو الاحتيال أو التهديد أو العجز.⁽⁴³⁾

121- وأما المسألة الثانية التي لا تعنى بها اتفاقية البيع فهي أثر العقد في ملكية البضائع المبيعة (المادة 4، الفقرة (ب)). فالقانون الوطني المنطبق هو الذي يقرر مسألة كيفية انتقال الممتلكات من البائع إلى المشتري ووقت انتقالها.

122- ومع ذلك، هناك استثناء مهم من الفقرتين (أ) و(ب) من المادة 4 من اتفاقية البيع. فالمادة 4 تنص على أن اتفاقية البيع لا تعنى بصحة العقد ولا بملكية البضائع "فيما عدا الأحوال التي يوجد في شأنها نص صريح مخالف في هذه الاتفاقية". فعلى سبيل المثال، قد تسمح بعض النظم القانونية الوطنية بإبطال صحة عقد بسبب خطأ فيما يتعلق بجودة البضائع. ولكن، لما كانت اتفاقية البيع تتضمن قواعد صريحة بشأن تسليم بضائع غير مطابقة، فإن اتفاقية البيع تسري على هذه المسألة وتستبعد فيها القوانين الوطنية.

123- ولا تسري اتفاقية البيع (المادة 5) على مسؤولية البائع الناتجة عن الوفاة أو الإصابات الجسمية التي تحدث لأي شخص بسبب البضائع. فلما كانت الوفاة والإصابات الجسمية تتعلق بأمر خارجة عن نطاق العقد، فإن هذه المسألة تعالج بشكل أفضل وفقاً لقرارات كل دولة متعاقدة المنبثقة من نظامها العام. ومن ثم، فإن القواعد الوطنية بشأن المسؤولية عن المنتج بين الباعة والمشتريين تنطبق حتى إذا كانت اتفاقية البيع تسري على العقد ما دامت تلك القواعد تعنى بالوفاة أو الإصابة البدنية. وهذا يشمل الوفاة أو الإصابة البدنية الناجمة عن اليد العاملة أو الخدمات الأخرى التي يقدمها البائع، إذا كان ذلك العقد عقد بيع بمقتضى الفقرة 2 من المادة 3 من اتفاقية البيع. غير أن من الممكن اعتبار المبالغ التي يدفعها المشتري كتعويض عن تعرض شخص ثالث للوفاة أو لإصابة جسمية بسبب بضائع أو خدمات يقدمها البائع مطالباتٍ بالتعويض عن خسارة مالية تكبدها المشتري.

هل يمكن اختيار اتفاقية البيع لتكون قانون البيع الساري وما هو الدور الذي يمكن أن يؤول إلى مبادئ اليونيدروا في هذا السياق؟

124- في إطار مبدأ استقلالية الطرفين، يجوز للطرفين جعل اتفاقية البيع منطبقة في الحالات التي لا تنطبق فيها عادة (اختيار تطبيقها باعتبارها قانوناً غير صادر عن دولة).⁽⁴⁴⁾ وفي هذه الحالات، تعتبر اتفاقية البيع مجموعة من القواعد القانونية (مبادئ مؤتمراً لاهاي، المادة 3).

⁽⁴³⁾ سدت مبادئ اليونيدروا هذه الثغرة، وهي تتضمن مجموعة مفصلة من الأحكام بشأن صحة العقد تشمل بطلان العقد بسبب الخطأ والاحتيال والتهديد، كما تتضمن حكماً بشأن الغبن، وحكماً بشأن عدم المشروعية، وقواعد صريحة بشأن رد الحق في حال بطلان العقد (انظر الفقرات 370-372 أدناه).

⁽⁴⁴⁾ للاطلاع على مناقشة أكثر استفاضة بشأن هذه المسألة، انظر الفقرات 40-61.

وإذا لم تنطبق اتفاقية البيع بشروطها الخاصة (أي إذا لم تستوف شروط الفقرة 1 من المادة 1)، خضع اختيارها لتكون القانون المنطبق للقيود التي قد تفرضها قواعد القانون الدولي الخاص على اختيار قواعد القانون غير الصادر عن دولة السارية على العقد (انظر الفقرات 45-47 أعلاه).

125- وبمقتضى الفقرة 2 من المادة 2 من مبادئ مؤتمر لاهاي، يجوز للطرفين أن يختارا أكثر من قانون واحد لكي يسري على عقدهما. ومن ثم، يجوز للطرفين أن يختارا كلا من اتفاقية البيع ومبادئ اليونيدروا باعتبارهما القانونين الساريين على عقدهما. وعند القيام بذلك، يجوز للطرفين أن يحيلوا إلى البنود النموذجية من أجل استعمال مبادئ اليونيدروا بشأن العقود التجارية الدولية. ويمكن أن يكون لمبادئ اليونيدروا دور محدود يتمثل في كونها قانوناً ثانوياً خلافاً للدور الرئيسي الذي يؤول إلى اتفاقية البيع، وهذا يتوقف على ما يختاره الطرفان.⁽⁴⁵⁾

هل يستطيع الطرفان الخروج عن اتفاقية البيع أو تعديل قواعدها؟

126- من المبادئ الأساسية لاتفاقية البيع استقلالية الطرفين. فكما تنص عليه المادة 6، للطرفين الحرية لا في استبعاد الاتفاقية فحسب، بل وكذلك في مخالفة نص من نصوصها أو تعديل آثاره، عند إبرام العقد أو بعد ذلك (انظر مع ذلك الفقرة 29 والجدول 2 أعلاه).

كيف ينبغي تفسير اتفاقية البيع؟

كيف تسد ثغرات العقد؟

ما هي المبادئ العامة التي تتضمنها اتفاقية البيع؟

127- توفر المادة 7 إطاراً لتفسير اتفاقية البيع تفسيراً موحداً ودولياً. وهي تهدف إلى تجنب تفسير اتفاقية البيع وتطبيقها على نحو مشوه نتيجة تداخلها مع القوانين الوطنية والسوابق القضائية والتقاليد الفقهية.

128- ويقوم المعيار التفسيري المستقل على مبادئ الصفة الدولية والتوحيد في التطبيق وحسن النية (اتفاقية البيع، المادة 7، الفقرة 1). وينبغي تطبيق الطريقة المستقلة لسد الثغرات وفقاً لنفس المبادئ العامة المتأصلة في اتفاقية البيع (اتفاقية البيع، المادة 7، الفقرة 2).

129- وعلى غرار مبادئ اليونيدروا (انظر الفقرة 387 أدناه) ونصوص موحدة أخرى، تسعى اتفاقية البيع وراء هدف إيجاد تفسير موحد. فالمصطلحات والمفاهيم المستعملة يجب تفسيرها

⁽⁴⁵⁾ انظر على وجه الخصوص البندين النموذجيين 3 (أ) و(ب)، والفقرتين 65 و66 أعلاه.

بشكل مستقل.⁽⁴⁶⁾ لذلك، فإن معنى الغالبية العظمى من مصطلحات اتفاقية البيع موجود داخل الاتفاقية وليس في القوانين الوطنية. ومن أجل تحقيق الهدف المتمثل في التفسير الموحد، تنزع المحاكم الوطنية وهيئات التحكيم التي تطبق اتفاقية البيع في ولايات قضائية مختلفة إلى النظر في القضايا التي بنت فيها محاكم أخرى عند تفسير اتفاقية البيع.

130- وتقل المادة 7 من الحاجة إلى تطبيق قواعد القانون الدولي الخاص وقواعد القانون الموضوعي الوطني. وعندما لا تكون مسألة تتعلق بموضوع تتناوله الاتفاقية قد حُسمت فيها صراحة، فإنها تنظّم وفقاً للمبادئ العامة التي أخذت بها الاتفاقية. ولا يحال المفسر إلى القانون الوطني الذي يحدده اختيار قواعد القانون إلا في حال عدم وجود هذه المبادئ، ومن ثم فإن الرجوع إلى القانون الوطني هو الخيار الأخير.

131- وفي الممارسة، فإن عددا كبيرا من المبادئ العامة التي يعثر عليها في اتفاقية البيع قد ظهرت في سوابق قضائية.

132- وتظل مسألة ما إذا كانت المبادئ الخارجية يمكن أن تؤدي دورا في سد الثغرات الموجودة في اتفاقية البيع، في حال عدم وجود اتفاق بين الطرفين، وإلى أي مدى يكون ذلك، مسألة مفتوحة. ففيما يخص العلاقة بين اتفاقية البيع ومبادئ اليونيدروا، فإن الفهم السائد هو أن مبادئ اليونيدروا لا تعتبر، بصفتها تلك، المبادئ العامة في اتفاقية البيع، بل يمكن استخدامها لإثبات وجود مبدأ عام معين، وبالتالي يمكن أن تكون أداة لتفسير اتفاقية البيع (اتفاقية البيع، المادة 7، الفقرة 1) أو لسد الثغرات التي توجد فيها (اتفاقية البيع، المادة 7، الفقرة 2)، عندما لا يكون هناك تضارب بين الصكين (انظر الفقرتين 353 و394 أدناه).

ما هي القواعد اللازمة لتفسير العقد؟

133- تتناول المادة 8 من اتفاقية البيع تفسير البيانات وغيرها من التصرفات الصادرة عن أحد الطرفين في العقد. وهذه المادة، التي تستبعد تطبيق القوانين الوطنية على تفسير هذه البيانات وغيرها من التصرفات، يمكن أن يكون لها دور مهم في تحديد معنى العقد.

134- ويظهر في الفقرة 1 من المادة 8 من اتفاقية البيع تفضيل لتفسير البيانات والتصرفات الصادرة عن أحد الطرفين وفقا لما قصده هذا الطرف متى كان الطرف الآخر يعلم بهذا القصد أو لا يمكن أن يجله.

135- وإذا كان الطرف الآخر لا يعلم قصد الطرف الذي صدرت عنه البيانات والتصرفات أو لم يكن من الممكن أن يكون ذلك الطرف الآخر على علم بذلك القصد، وجب عندئذ، بمقتضى الفقرة 2 من المادة 8 من اتفاقية البيع تفسير تلك البيانات أو التصرفات وفقا لما يفهمه شخص سوي الإدراك ومن نفس صفة الطرف الآخر إذا وضع في نفس الظروف.

⁽⁴⁶⁾ تنطبق هذه المبادئ على عدة نصوص موحدة. انظر على سبيل المثال التعليق 2 على المادة 1-6 من مبادئ اليونيدروا.

136- وتقضي الفقرة 3 من المادة 8 باتباع نهج سياقي في سبيل التأكد من قصد أحد الطرفين أو ما يفهمه شخص سوي الإدراك. وهي تفعل ذلك بالنص على وجوب أن تؤخذ في الاعتبار "جميع الظروف المتصلة بالحالة، لا سيما المفاوضات التي تكون قد تمت بين الطرفين والعادات التي استقر عليها التعامل بينهما والأعراف وأي تصرف لاحق صادر عنهما".

137- ويتضمن الفصل 4 من مبادئ اليونيدروا مجموعة من القواعد أكثر تفصيلا بشأن تفسير العقود. وتتضمن المادة 4-1 حكما عاما يتعلق بتفسير العقد وفقا لقصد الطرفين أو، إذا تعذر تحديد قصد الطرفين، وفقا للمعنى الذي كان سيعطيه شخص سوي الإدراك ومن نفس صفة الطرفين وفي نفس ظروفهما. وتقر المادتان 4-3 و4-4 النهج السياقي الذي اتبعته اتفاقية البيع. وتتناول مبادئ اليونيدروا بشكل صريح أيضا مسائل إضافية من قبيل تفسير البنود التي يقدمها أحد الطرفين (من خلال قاعدة "التفسير في غير صالح الطرف الذي صاغ البند")، والفروق اللغوية وتوفير البنود الناقصة (انظر الفقرتين 373 و394).

ما هو دور العادات والأعراف؟

138- تُرك تحديد محتوى عقد البيع الدولي للبضائع لاستقلالية الطرفين اللذين يمكنهما صوغ محتواه وفقا للاحتياجات التي تقتضيها كل معاملة ضمن الحدود المستمدة من القواعد الإلزامية. وفي الممارسة، يستطيع الطرفان صوغ عقد مفصل وطويل جدا أو تبادل العرض والقبول اللذين يشيران إلى عناصر العقد الجوهرية فقط. وفي كل الأحوال، فإن السؤال المطروح هو كيف ينبغي سد الثغرات الموجودة في العقد.

139- وفي هذا الصدد، تأخذ اتفاقية البيع في الاعتبار أهمية العادات والأعراف. فالمادة 9 من الاتفاقية (على غرار المادة 1-9 من مبادئ اليونيدروا)⁽⁴⁷⁾ تشير إلى ثلاث حالات متباينة من حيث الاسم والمحتوى والأثر: (أ) الممارسات المستقرة بين الأطراف؛ (ب) العادات المتفق عليها؛ (ج) العادات والأعراف التجارية الدولية. وللعادات والأعراف المتفق عليها أثر متبادل ومن ثم فهي ليست ملزمة إلا بقدر انعكاسها في السلوك المعتاد للطرفين في علاقتهما التجارية أو في اتفاق الطرفين المعنيين. وتتمتع الأعراف الدولية الراسخة والمعترف بها على نطاق واسع في التجارة بافتراض المعرفة العامة والقبول الضمني لأن وجودها منفصل عن عملية تجارية بعينها.

140- وهذه العناصر الثلاثة تصبح جزءا لا يتجزأ من العقد وملزمة للطرفين في العادة أثناء تكوين العقد وذلك إما بالاتفاق الصريح أو الضمني. أما بقية شروط العقد فتملؤها اتفاقية البيع ذاتها من خلال أحكامها التكميلية.

141- وللأعراف والعادات دور مهم آخر في إطار اتفاقية البيع باعتبارها معيارا لتفسير العقد (المادة 8، الفقرة 3).

142- وتستبعد الفقرة (أ) من المادة 4 من اتفاقية البيع من نطاق هذه الاتفاقية المسائل المتعلقة بصحة أي عرف.

(47) فيما يتعلق بالمادة 9 من اتفاقية البيع والمادة 1-9 من مبادئ اليونيدروا، انظر أيضا الفقرة 394 أدناه.

ما هو التفاعل بين اتفاقية البيع والإنكوتيرمز الصادرة عن غرفة التجارة الدولية؟

143- الإنكوتيرمز الصادرة عن غرفة التجارة الدولية هي مجموعة من التعاريف المقبولة على نطاق واسع بشأن أشيع التعاابير التجارية استعمالاً في مجال بيع البضائع وشرائها، وهي تصف توزيع التزامات ومخاطر وتكاليف معينة بين المشتري والبائع، ويشمل ذلك شكلية الاستيراد والتصدير، والنقل. وفي الممارسة التعاقدية، تُدمج قواعد الإنكوتيرمز في عقود بيع البضائع وتساعد في توفير الوضوح والتقليل من أوجه عدم اليقين والأخطار على الباعة والمشتريين.

144- وقد نشرت غرفة التجارة الدولية الإنكوتيرمز للمرة الأولى في عام 1936، وما انفكت تحدثها بانتظام من أجل تجسيد الممارسات التجارية الجارية. والإنكوتيرمز 2020 هي آخر صيغة صدرت حتى الآن.

145- وقواعد الإنكوتيرمز 2020 تتضمن 11 قاعدة، تتعلق سبع منها (EXW، FCA، CPT، DDP، DPU، DAP، CIP، FOB، FAS) في حين أن الأربع المتبقية (CIF، CFR) تتعلق بالنقل البحري والنقل بالطرق المائية الداخلية:

(أ) يُقصد بمصطلح "تسليم مكان العمل" (EXW) أن البائع يُعتبر قد سلم البضائع عندما يضعها تحت تصرف المشتري في مباني البائع أو في مكان آخر مسمى (محل الأعمال، المصنع، المستودع، وما إلى ذلك). ولا يحتاج البائع إلى تحميل البضائع على متن أي مركبة مخصصة للتحميل أو إلى التخليص على البضائع للتصدير، متى كان التخليص مطلوباً؛

(ب) يُقصد بمصطلح "التسليم للناقل" (FCA) أن البائع يسلم البضائع إلى الناقل أو إلى شخص آخر يحدده المشتري، سواء في مباني البائع أو في مكان آخر مسمى. ويُنصح الطرفان بأن يحددا النقطة المقصودة داخل مكان التسليم المسمى بأكبر قدر ممكن من الوضوح، بالنظر إلى أن المخاطر تنتقل إلى المشتري عند هذه النقطة؛

(ج) يُقصد بمصطلح "أجور النقل مدفوعة حتى" (CPT) أن البائع يسلم البضائع إلى الناقل أو إلى شخص آخر يحدده البائع في مكان متفق عليه (في حال اتفاق الطرفين على مكان من هذا القبيل)، وأنه يتعين على البائع أن يتخذ الترتيبات اللازمة لنقل البضائع إلى مكان الوجهة المسماة، أو أن يُبرم العقد اللازم لذلك، وأن يدفع تكاليف النقل؛

(د) يُقصد بمصطلح "أجور النقل والتأمين مدفوعة حتى" (CIP) أن البائع يسلم البضائع إلى الناقل أو إلى شخص آخر يحدده البائع في مكان متفق عليه (في حال اتفاق الطرفين على مكان من هذا القبيل)، وأنه يتعين على البائع أن يتخذ الترتيبات اللازمة أو يبرم العقد اللازم لنقل البضائع إلى مكان الوجهة المسماة، وأن يدفع ما يتصل بذلك من تكاليف. ويبرم البائع أيضاً عقود التغطية التأمينية ضد ما قد يتعرض له المشتري من مخاطر فقدان البضائع أو تلفها أثناء النقل. وينبغي للمشتري أن يلاحظ أنه بموجب القاعدة CIP، يتعين على البائع الآن الحصول على مستوى أعلى من التغطية التأمينية مقارنة بالماضي، تماشياً مع شروط المعهد المتعلقة بالتأمين على البضائع (ألف) (Institute Cargo Clauses (A)) أو ما شابهها. وإذا أراد المشتري الحصول على المزيد

من الحماية التأمينية، فإنه سيحتاج إما إلى الاتفاق على ذلك صراحة مع البائع، أو اتخاذ ترتيبات تأمين إضافية خاصة به؛

(هـ) يُقصد بمصطلح "التسليم في مكان" (DAP) أن البائع يُعتبر قد سلم البضائع عندما يضعها تحت تصرف المشتري وهي على متن وسيلة النقل الواصلة، جاهزة للتفريغ في مكان الوجهة المسماة. ويتحمل البائع جميع المخاطر التي ينطوي عليها جلب البضائع إلى مكان الوجهة المسماة؛

(و) يُقصد بمصطلح "التسليم في مكان بعد التفريغ" (DPU) أن البائع يُعتبر قد سلم البضائع عندما يضعها تحت تصرف المشتري بعد تفريغها من وسيلة النقل الواصلة في مكان الوجهة المسماة. ويتحمل البائع جميع المخاطر التي ينطوي عليها جلب البضائع إلى الوجهة المسماة وتفريغها فيها؛

(ز) يُقصد بمصطلح "مسلمة والرسوم مدفوعة" (DDP) أن البائع يُعتبر قد سلم البضائع عندما يضعها تحت تصرف المشتري، بعد التخليص عليها للاستيراد، وهي لا تزال على متن وسيلة النقل الواصلة، جاهزة للتفريغ في مكان الوجهة المسماة. ويتحمل البائع جميع التكاليف والمخاطر التي ينطوي عليها جلب البضائع إلى مكان الوجهة، ويلتزم بالتخليص عليها لكل من عمليتي التصدير والاستيراد على السواء، ودفع أي رسوم للتصدير والاستيراد، وإجراء جميع المعاملات الجمركية؛

(ح) يُقصد بمصطلح "تسليم جانب السفينة" (FAS) أن البائع يُعتبر قد سلم البضائع عندما يضعها بجانب السفينة (على الرصيف أو متن صندل، مثلا) التي حددها المشتري، في ميناء الشحن المسمى. وتنتقل مخاطر فقدان البضائع أو تلفها عند وضع البضائع بجانب السفينة، ويتحمل المشتري جميع التكاليف اعتبارا من تلك اللحظة؛

(ط) يُقصد بمصطلح "التسليم على متن السفينة" (FOB) أن البائع يسلم البضائع على متن السفينة التي حددها المشتري، في ميناء الشحن المسمى، أو يبتاع بضائع مسلمة بالفعل على هذا النحو. وتنتقل مخاطر فقدان البضائع أو تلفها عند تحميل البضائع على متن السفينة، ويتحمل المشتري جميع التكاليف اعتبارا من تلك اللحظة؛

(ي) يُقصد بمصطلح "التكلفة وأجور الشحن مدفوعة حتى" (CFR) أن البائع يسلم البضائع على متن السفينة أو يبتاع بضائع مسلمة بالفعل على هذا النحو. وتنتقل مخاطر فقدان البضائع أو تلفها عند تحميل البضائع على متن السفينة. ويجب على البائع أن يبرم عقد الشحن اللازم لجلب البضائع إلى ميناء الوصول المسمى، وأن يدفع ما يتصل بذلك من تكاليف؛

(ك) يُقصد بمصطلح "التكلفة والتأمين وأجور الشحن مدفوعة حتى" (CIF) أن البائع يسلم البضائع على متن السفينة أو يبتاع بضائع مسلمة بالفعل على هذا النحو. وتنتقل مخاطر فقدان البضائع أو تلفها عند تحميل البضائع على متن السفينة. ويجب على البائع أن يبرم عقد الشحن اللازم لجلب البضائع إلى ميناء الوصول المسمى، وأن يدفع ما يتصل بذلك من تكاليف. ويبرم البائع أيضا عقود التغطية التأمينية ضد ما قد يتعرض له المشتري من مخاطر فقدان

البضائع أو تلفها أثناء النقل. وينبغي للمشتري أن يلاحظ أنه بموجب القاعدة CIF، لا يتعين على البائع سوى الحصول على الحد الأدنى من التغطية التأمينية. وإذا أراد المشتري الحصول على المزيد من الحماية التأمينية، فإنه سيحتاج إما إلى الاتفاق على ذلك صراحة مع البائع، أو اتخاذ ترتيبات تأمين إضافية خاصة به.

146- وفي إطار اتفاقية البيع، اعتبرت الإنكوتيرمز أعرافا متفقا عليها وعادات استقر عليها التعامل بين الطرفين وأعرافا تجارية. وهناك تفاعل مهم بين اتفاقية البيع والإنكوتيرمز فيما يتعلق بالتسليم وانتقال المخاطر والدفع. ولا يؤدي استعمال الإنكوتيرمز إلى استبعاد كامل لقواعد اتفاقية البيع بشأن انتقال المخاطر، حيث إنها تمثل خروجاً جزئياً عن اتفاقية البيع (المادة 6). وبالإضافة إلى ذلك، لا تنطبق الإنكوتيرمز إلى أمور منها تكوين العقد والتزامات المشتري بالسداد، أو على الأخص سبل الانتصاف بسبب مخالفة العقد.

147- ويمكن تعريف المصطلحات التجارية تعريفاً مختلفاً عن الإنكوتيرمز فيما يتعلق بالقطاعات التجارية أو في القانون الوطني.⁽⁴⁸⁾ ولذلك، من المستصوب تحديد المصطلح التجاري المقصود تحديداً سليماً.

كيف يمكن تحديد مكان العمل بمقتضى اتفاقية البيع؟

148- لما كانت اتفاقية البيع تشير إلى مكان عمل الطرف في عدة أحكام،⁽⁴⁹⁾ فإن من المهم تحديد أي "أماكن عمل" الطرف المتعددة سيؤخذ به ليكون مكان العمل الرئيسي من أجل تعزيز اليقين القانوني وقابلية التنبؤ في تطبيق الاتفاقية.

149- ووفقاً للفقرة (أ) من المادة 10، إذا كان لأحد الطرفين أكثر من مكان عمل واحد، فيقصد بمكان العمل المكان الذي له صلة وثيقة بالعقد وتنفيذه. ومن ثم، إذا كان للطرف أكثر من مكان عمل، فإن مكان العمل الرئيسي ليس دائماً هو المكان المناسب لتحديد ما إذا كانت الاتفاقية تسري على العقد.⁽⁵⁰⁾ وعندما لا يكون للطرف مكان عمل، يرجع إلى مكان الإقامة المعتاد بدلاً من مكان السكن.

150- وعلى سبيل المثال، فُسرت المادة 10 من اتفاقية البيع بحيث يُعتبر مكان عمل البائع الذي سيؤخذ به هو مكان التشييد الذي أبرم فيه العقد والمكان الذي سيستلم فيه المشتري المعدات.⁽⁵¹⁾

(48) على سبيل المثال، تعرف المادة 2، الفقرة 320 من مدونة الولايات المتحدة التجارية الموحدة (United States Uniform Commercial Code) التعبير التجاري CIF (التكلفة والتأمين وأجور الشحن مدفوعة حتى).

(49) على سبيل المثال، المواد 1 و12 و20، الفقرة 2، والمادتين 24 و31، الفقرة (ج)، والمادة 42، الفقرة 1 (ب)، والمادة 57، الفقرة 1 (أ)، والمادة 69، الفقرة 2، والمادة 96.

(50) نظام كلاوت، القضية رقم 261، Bezirksgericht der Saane، سويسرا، 20 شباط/فبراير 1997.

(51) نظام كلاوت، القضية رقم 746، Oberlandesgericht Graz، النمسا، 29 تموز/يوليه 2004.

هل لاتفاقية البيع أي متطلبات بشأن الشكل؟

151- لا تشترط اتفاقية البيع أي شكل معين، كالكتابة مثلا، أو أي متطلبات خاصة، كالتوقيع مثلا، من أجل إبرام العقد.

152- فالشكل، كما تعتبره اتفاقية البيع، له معناه المستقل والموحد؛ ومن ثم، حتى إذا كانت مسألة الشكل مسألة تتعلق بصحة العقد بمقتضى القانون الوطني، فإن الغلبة للمادة 11 ولا يؤخذ بالمتطلبات الوطنية، كقانون الاحتمالات، أو بأي متطلبات أخرى تتعلق بالشكل.

153- وينطبق مبدأ حرية الإثبات أيضا، ويمكن إثبات العقد بأي وسائل منها الشهود، وهو بذلك يحل محل قواعد الإثبات الوطنية من قبيل تلك التي تستبعد الإدلاء بالشهادة الشفوية ("قاعدة البيئة الشفوية").

154- أما الوزن الذي يجب إعطاؤه لأدلة الإثبات، فهو مسألة تترك للقاضي أو المحكم وبالتالي يجب تقدير القيمة الإثباتية للبيئة وفقا للقوانين أو قواعد القانون الإجرائية ولكل حالة على حدة.

155- ويمكن للطرفين الاتفاق صراحة أو ضمنا على استبعاد مبدأ عدم اشتراط الشكل في إطار المادة 11 من اتفاقية البيع بمقتضى المادة 6 من هذه الاتفاقية، أو بواسطة بند يقضي بعدم التعديل شفويا يستبعد الاتفاقات الشفوية على تعديل العقد (المادة 29). وتشير مبادئ اليونيدروا صراحة إلى بنود عدم التعديل شفويا، إذ إنها تتضمن أحكاما محددة بشأنها (انظر الفقرة 395 أدناه).

156- ويمكن أن تصدر الدول إعلانا بمقتضى المادة 96 من اتفاقية البيع يكون أثره إحداث تطبيق المادة 12 ومن ثم اشتراط الشكل الكتابي. والإعلان الصادر بمقتضى المادة 96 ينطبق على المادة 11، وعلى الخطابات في الجزء الثاني المتعلق بتكوين العقد (المواد 14 إلى 24)، وعلى تعديل العقد أو فسخه بالاتفاق (المادة 29) فيما يتعلق بشكل العقد والخطابات الأخرى وكذلك فيما يتعلق بأدلة إثباتها.

متى وكيف يبرم العقد في إطار اتفاقية البيع؟

157- ينظم الجزء الثاني من اتفاقية البيع تكوين عقد بيع دولي بوضع قواعد بشأن العرض (الإيجاب) (المواد 14 إلى 17) والقبول (المواد 18 إلى 22).⁽⁵²⁾ ويكون العقد قد أبرم عندما يحدث قبول العرض أثره بمجرد وصوله إلى صاحب العرض (المادتان 23 و 24). ولا توجد قواعد لتحديد مكان إبرام العقد، ومن ثم فإن هذه المسألة متروكة للقانون المنطبق.

(52) أحكام اتفاقية البيع فيما يتعلق بتكوين العقد، وخصوصا الأحكام المتعلقة بالعرض ("الإيجاب") والقبول، هي من بين الأحكام التي استنسختها مبادئ اليونيدروا دون تغيير أو بتغيير محدود. غير أن قواعد محددة بشأن المسائل التي لا تتناولها اتفاقية البيع صراحة، ومنها التعزيز الكتابي وحكم الشروط المرجأة قصدا إلى اتفاق لاحق وإدماج بنود نموذجية، أدرجت في مبادئ اليونيدروا. وهناك أيضا قواعد تتعلق بسوء النية وانتهاك مبدأ السرية أثناء المفاوضات المضمية إلى إبرام العقد. انظر الفقرات 368 و 394-397 أدناه.

158- وينطبق الجزء الثاني عندما يتعذر تبين العرض والقبول بسهولة. وهو ينطبق أيضا على تعديل العقد وإبطاله (فسخه) بعد عملية العرض والقبول.

متى يكون اقتراح إبرام عقد عرضا؟

159- في إطار اتفاقية البيع، لكي يشكل اقتراح إبرام عقد عرضا، يجب أن يكون موجها إلى شخص أو عدة أشخاص معينين وأن يكون مؤكدا بما فيه الكفاية. ولكي يعتبر العرض مؤكدا بشكل كاف، يجب أن يعين البضائع ويتضمن صراحة أو ضمنا تحديدا للكمية والتمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدهما (المادة 14، الفقرة 1). أما العروض التي توجه إلى عامة الجمهور فهي تعتبر دعوة إلى تقديم عرض، ما لم يكن الشخص الذي صدر عنه العرض قد أبان بوضوح عن اتجاه قصده إلى خلاف ذلك (المادة 14، الفقرة 2).

160- وفي إطار اتفاقية البيع، يمكن أن يتفق الطرفان على أن العقد لا يكون قد أبرم إلا عندما تكون هناك مسائل محددة قد اتفق عليها إلى جانب المسائل المذكورة في الفقرة 1 من المادة 14 من اتفاقية البيع.

هل العقد الذي لا يتضمن ثمنا محددًا صحيح بمقتضى اتفاقية البيع؟

161- تذكر المادة 14 من اتفاقية البيع أن الثمن يجب أن يحدّد في العرض، بينما ترسي المادة 55 من هذه الاتفاقية طريقة لتحديد هذا العنصر بتطبيق الثمن المعمول به عموما وقت إبرام العقد فيما يتعلق بنفس البضائع التي تباع في ظروف مماثلة في نفس النوع من التجارة. وفي حالة العقود التي لا تتضمن ثمنا محددًا، عادة ما يُحلّ التناقض الظاهري بين المادتين 14 و55 من اتفاقية البيع بواسطة تنفيذ العقد. وأما الحالات التي لا يكون فيها العقد قد نفذ فقد تكون إشكالية.

هل يمكن سحب العرض أو إلغاؤه؟

162- تميز اتفاقية البيع بين سحب العرض (المادة 15) والرجوع عنه (المادة 16) وإنهائه (المادة 17). كما ينقضي أجل العرض عندما لا يقبل في غضون وقت محدد أو، إذا لما يحدد وقت، في غضون مدة معقولة (المادة 18، الفقرة 2).

163- والقبول هو الرد بالموافقة على العرض. ويجب أن يعبر عنه الطرف الذي يقبله تعبيرًا واضحًا وغير مشروط. ويمكن أن يحدث القبول بثلاث طرائق: بواسطة بيان أو تصرف أو، في ظروف مقررّة، بواسطة السكوت أو عدم القيام بأي تصرف (المادة 18، الفقرة 1).

164- وما لم يذكر مقدم العرض شكلا محددًا للقبول، يكون متلقي العرض حرا في قبول العرض إما شفويا (شخصيا أو بالهاتف، إلخ) أو كتابة، بوسائل منها الوسائل الإلكترونية (بواسطة

رسالة أو رسالة برقية أو توكس أو فاكس أو بالبريد الإلكتروني، إلخ). وفي كلتا الحالتين، يجب أن يصل القبول إلى مقدم العرض في فترة زمنية معينة في العرض أو، إذا لم يبين العرض تلك الفترة الزمنية، في غضون فترة زمنية معقولة، لكي يكون القبول نافذاً، ومن ثم لكي يبرم العقد (المادة 18، الفقرة 2).

165- وفيما يتعلق بالعروض الشفوية، تشترط اتفاقية البيع أن يكون القبول فوراً، ما لم يتبين من الظروف خلاف ذلك (المادة 18، الفقرة 2).

166- ويمكن أن يحدث القبول أيضاً بواسطة تصرف أو بواسطة أفعال تنفيذ. فعندما يحصل القبول بواسطة تصرف (كرفع اليد أو الإيماء بالموافقة بالرأس)، يبرم العقد عندما يبلغ هذا التصرف مقدم العرض، أي عندما يعلم به مقدم العرض. وإذا حصلت الموافقة من خلال أفعال تنفيذ (مثلاً بتسليم البضائع ودفع الثمن)، ليس من الضروري الإشعار بالموافقة، لأن فعل التسليم أو الدفع في حد ذاته يشكل إبراماً للعقد ما دام قد حصل في غضون الفترة الزمنية التي حددها مقدم العرض للقبول أو في غضون فترة معقولة إذا لم تحدد تلك الفترة. ومع ذلك، ومن أجل التمكن من القبول من خلال أفعال التنفيذ دون الحاجة إلى إرسال إشعار إلى مقدم العرض، من الضروري أن يسمح العرض بذلك (أي "ابداً الصنع" أو "أرسل فوراً" أو "اشتر نيابة عني دون تأخر" أو "ادفع إلى رقم حسابي") أو أن يكون ذلك مسموحاً به بمقتضى التعامل الجاري بين الطرفين المتعاقدين أو بمقتضى الأعراف (المادة 18، الفقرة 3).

167- ويجوز سحب القبول إذا وصل طلب السحب إلى مقدم العرض (الموجب) قبل أن يصبح القبول نافذاً أو في نفس الوقت (المادة 22).

هل يمكن قبول العرض بالسكوت أو عدم التصرف؟

168- لا يرقى السكوت أو عدم القيام بأي تصرف في حد ذاتهما إلى درجة القبول (المادة 18، الفقرة 2). ولكن، يمكن أن يكون السكوت أو عدم التصرف، إضافة إلى عوامل أخرى، بمثابة قبول للعرض. وهذا يمكن أن يحدث بتطبيق حكم قانوني (المادتان 19، الفقرة 2، و21)؛ أو بتطبيق عرف من الأعراف التجارية أو العادات التي استقر عليها التعامل بين الطرفين (المادة 9)؛ أو عندما يمكن أن يرقى، في بعض الظروف، سكوت المخاطب في رسالة تأكيد هدفها تعديل عقد شفوي إلى قبول.

ما هو العرض المقابل؟

169- هناك مشكلة يتكرر ظهورها في تكوين العقود تنشأ عن الرد على عرض الذي يكون الغرض منه قبول العرض ولكنه يحتوي على شروط إضافية أو مختلفة. وتقيم المادة 19 من اتفاقية البيع تمييزاً بين الشروط التي تغير شروط العرض (العرض المقابل) وتلك التي لا تغيرها (القبول).

170- ومن أجل تحديد متى يغير العنصر الذي أدرج في القبول العرض بطريقة ملموسة، ومن ثم يحول دون إبرام العقد، أو لا يفعل ذلك، تدرج اتفاقية البيع القائمة التالية من العناصر: الثمن، نوعية البضائع وكميتها، مكان وموعد التسليم، مدى مسؤولية أحد الطرفين تجاه الطرف الآخر، تسوية المنازعات.

171- ومع أن اتفاقية البيع لا تتضمن قواعد خاصة تتطرق إلى استعمال شروط نموذجية، أي أحكام معدة سلفاً لكي يستعملها أحد الطرفين بشكل عام ومتكرر وتكون فعلاً مستعملة دون التفاوض مع الطرف الآخر، حسب تعريف هذه الشروط في الفقرة 2 من المادة 2-1-19 من مبادئ اليونيدروا، فقد نظر قانون السوابق القضائية بشكل عام في استعمال الشروط النموذجية الواردة في اتفاقية البيع، وخصوصاً المادة 8 والمواد 14 إلى 24، فيما يتعلق بمسألة ما إذا كانت الشروط النموذجية مدمجة في العقد.

هل تسري اتفاقية البيع على "معركة الاستثمارات"؟

172- مع أن اتفاقية البيع لا تتضمن حكماً صريحاً بشأن المسألة التي تعرف بما يسمى "معركة الاستثمارات"، من المقبول عموماً أن هذه المسألة تسري عليها اتفاقية البيع. وتعني "معركة الاستثمارات" الحالة التي يتبادل فيها الطرفان شروطاً عامة (استثمارات مطبوعة مسبقاً) تضيف شرطاً أو شرطين على نحو يعدل العرض بشكل ملموس. وتتضمن الشروط العامة الواردة في الاستثمارتين بشكل عام تضاربات، وفي حال حصول منازعة يثار سؤال بشأن ما إذا كان عقد أبرم، وإذا كان كذلك، فما هي شروط ذلك العقد. وإذا كان العقد أبرم بشكل صحيح، فإن القاعدتين اللتين تطبقان في معظم الحالات لمعالجة معركة الاستثمارات هي "قاعدة الطلقة الأخيرة"، أي أن الاستثمارة الأخيرة التي استعملها الطرفان هي التي لها الغلبة، و"قاعدة الضربة القاضية"، التي تفيد بأن البنود المتضاربة الواردة في الاستثمارتين النموذجيتين لا تدرج ضمن محتوى العقد، وهذا هو الحل الذي اعتمد صراحة في المادة 2-1-22 من مبادئ اليونيدروا. ولم يستقر الرأي في قانون السوابق القضائية الذي يطبق اتفاقية البيع على الحل الذي ينبغي أن تكون له الغلبة من بين هذين الحلين.⁽⁵³⁾

كيف يعدل العقد؟

173- بموجب اتفاقية البيع، يجوز تعديل العقد أو فسخه (إنهاؤه) بمجرد رضا الطرفين (المادة 29، الفقرة 1). ويتبع التعديل والفسخ عموماً نفس نمط إبرام العقد، أي العرض والقبول، ولا محل في هذا المجال لمفاهيم القانون الوطني، ومنها مثلاً "العوض" (consideration). وإذا أدرج في العقد بند يقضي بعدم التعديل شفويًا (انظر الفقرة 155 أعلاه)، فلا يجوز تعديل العقد شفويًا أو فسخه بالاتفاق. غير أن تصرف أحد الطرفين يمكن أن يحرمه من التمسك بذلك الشرط إذا كان الطرف الآخر قد اعتمد على التصرف المذكور (المادة 29، الفقرة 2).

⁽⁵³⁾ انظر نبذة الأونسيترال عن السوابق القضائية المستندة إلى اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، نيويورك، المادة 19.

2- التزامات الطرفين (بما في ذلك انتقال تبعة الهلاك وحفظ البضائع)

174- يعتمد الفصلان الثاني والثالث من الجزء الثالث من اتفاقية البيع بنية بسيطة لتحديد التزامات الطرفين، ثم لإتاحة سبل انتصاف للطرف الآخر في حال الإخلال بأي من تلك الالتزامات. وترد التزامات البائع في المادة 30 ويرد تفصيل لها في المواد 31 إلى 44، وتتضمن تلك المواد أيضاً أحكاماً بشأن واجب المشتري فحص البضائع وإخطار البائع بعدم مطابقة البضائع (المواد 38-44). وترد التزامات المشتري في المادة 53 ويرد تفصيل لها في المواد 54 إلى 60.

175- وتتصل مسألة الوقت الذي تنتقل فيه تبعة الهلاك من البائع إلى المشتري اتصالاً وثيقاً بالتزام البائع، لأنه يحدد ما إذا كان هلاك البضائع أو تلفها يعود إلى إخلال البائع بالتزامه. ويتطرق الفصل الرابع من الجزء الثالث من اتفاقية البيع إلى مسألة انتقال تبعة هلاك البضائع. وإضافة إلى ذلك، يمكن أن يشترط على البائع أو المشتري حفظ البضائع عندما تقع تبعة الهلاك على الطرف الآخر. وترد في القسم السادس من الفصل الخامس من الجزء الثالث قواعد بشأن واجب حفظ البضائع.

176- وفي الممارسة، كثيراً ما يستخدم الطرفان مصطلحات تجارية مختزلة من قبيل FCA (التسليم للناقل) و FOB (التسليم على متن السفينة) و CPT (أجور النقل مدفوعة حتى) و CIF (التكلفة والتأمين وأجور الشحن مدفوعة حتى)، للإشارة إلى توزيع التزامات وتبعات وتكاليف معينة بين البائع والمشتري في إطار العقد وفقاً لمصطلحات الإنكوتيرمز التي وضعتها غرفة التجارة الدولية والتي توفر تعاريف بشأن المصطلحات EXW (تسليم مكان العمل) (مصطلح يرد تحت الحرف E)؛ و FCA (التسليم للناقل) و FAS (تسليم جانب السفينة) و FOB (التسليم على متن السفينة) (مصطلحات ترد تحت الحرف F)؛ و CPT (أجور النقل مدفوعة حتى) و CIP (أجور النقل والتأمين مدفوعة حتى) و CFR (التكلفة وأجور الشحن مدفوعة حتى) و CIF (التكلفة والتأمين وأجور الشحن مدفوعة حتى) (مصطلحات ترد تحت الحرف C)؛ و DAP (التسليم في مكان) و DPU (التسليم في مكان بعد التفريغ) و DDP (مسلمة والرسوم مدفوعة) (مصطلحات ترد تحت الحرف D). وللإطلاع على التفاعل بين اتفاقية البيع ومصطلحات الإنكوتيرمز بشكل عام، انظر الفقرة 146 أعلاه.

ما هي التزامات البائع بمقتضى اتفاقية البيع؟

177- تتمثل التزامات البائع العامة في تسليم البضائع وأي مستندات تتعلق بها ونقل ملكية البضائع، وفقاً لما ينص عليه العقد واتفاقية البيع (المادة 30). ويشمل التزام تسليم البضائع الالتزامات بتسليم بضائع مطابقة للعقد وتسليم بضائع خالصة من أي حق لأطراف ثالثة أو مطالبة من تلك الأطراف.

أين وكيف ينبغي تسليم البضائع؟

هل هناك قواعد خاصة لعقد ينطوي على نقل للبضائع؟

178- في البيع الدولي للبضائع، كثيرا ما يتفق الطرفان على تكليف ناقلين مستقلين بتسليم البضائع. وهذه الترتيبات تعرف بالبيع الذي "ينطوي على نقل البضائع". وفي هذه الحالات، يُلزم البائع بتسليم البضائع إلى ناقل في مكان معين ويُلزم المشتري باستلام البضائع من الناقل في وجهة النقل، وهو ليس بالضرورة مكان عمل المشتري. وإذا وافق البائع في العقد على تسليم البضائع في مكان عمل المشتري، فهذا لا يكون عقدا ينطوي على نقل البضائع لغرض اتفاقية البيع، حتى إذا كلف البائع ناقلا مستقلا. وهذا لأن التزام البائع بالتسليم، في هذه الحالة، لا يُستوفى بتسليم البضائع إلى ناقل مستقل، وإنما بوضع البضائع تحت تصرف المشتري في مكان عمل المشتري.

179- ولا تسري اتفاقية البيع على حقوق والتزامات الناقل والشاحن أو حائز مستندات نقل (كسندات الشحن مثلا) (انظر المادة 4). فهذه يسري عليها القانون المنطبق على عقد النقل أو سندات الشحن. وفي معظم الحالات المتعلقة بالنقل الدولي للبضائع، تنطبق القوانين الموحدة. ففيما يتعلق بالنقل بحرا، تتمثل هذه القوانين إما في نظام قواعد لاهاي-فيسبي الذي أرسته الاتفاقية الدولية لتوحيد بعض القواعد القانونية المتعلقة بسندات الشحن (1924) (اتفاقية بروكسل لسنة 1924)⁽⁵⁴⁾ ومختلف البروتوكولات المعدلة لها،⁽⁵⁵⁾ وإما في نظام قواعد هامبورغ الذي أرسته اتفاقية الأمم المتحدة للنقل البحري للبضائع (1978).⁽⁵⁶⁾ وفيما يتعلق بالنقل الجوي الدولي، فإن أوثق الصكوك صلة هو اتفاقية توحيد بعض قواعد النقل الجوي الدولي (1999) (اتفاقية مونتريال).⁽⁵⁷⁾ وتشمل صكوك القوانين الموحدة المتعلقة بالنقل البري والداخلي بالممرات المائية اتفاقية عقد نقل البضائع الدولي الطرقي (1956)،⁽⁵⁸⁾ واتفاقية بودابست بشأن عقد نقل البضائع بالطرق المائية الداخلية (2001)،⁽⁵⁹⁾ والقواعد الموحدة المتعلقة بالتعاقد على النقل الدولي للبضائع بالسكك الحديدية التي هي في إطار الاتفاقية المتعلقة بالنقل الدولي بالسكك الحديدية (1980).⁽⁶⁰⁾

180- وبموجب اتفاقية البيع، إذا تضمن عقد البيع نقل البضائع، فإن التزام البائع يتمثل في تسليم البضائع إلى الناقل الأول من أجل إيصالها إلى المشتري (المادة 31، الفقرة (أ)). وما أن يحصل ذلك، يكون التزام البائع بتسليم البضائع قد استوفى، ولكن على البائع أن يرسل إلى المشتري إخطارا بالشحن يتضمن تعيين البضائع إذا تعذر تعيين البضائع بوضوح بأنها المشمولة بالعقد، سواء بوجود علامات مميزة لها أو بمستندات الشحن أو بطريقة أخرى (المادة 32، الفقرة 1).

(54) League of Nations, *Treaty Series*, vol. 120, No. 2764

(55) United Nations, *Treaty Series*, vol. 1412, No. 23643

(56) المرجع نفسه، vol. 1695, No. 29215. ولم يدخل بعد حيز النفاذ أحدث صك قانون موحد بشأن النقل الدولي للبضائع عن طريق البحر، وهو اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود النقل الدولي للبضائع، كليا أو جزئيا، عن طريق البحر ("قواعد روتردام").

(57) المرجع نفسه، vol. 2242, No. 39917

(58) المرجع نفسه، vol. 399, No. 5742

(59) منشورات الأمم المتحدة، رقم المبيع 03.II.E.1

(60) United Nations, *Treaty Series*, vol. 1397, No. 23353

وينطبق واجب إرسال الإخطار بمقتضى الفقرة 1 من المادة 32 أيضا عندما يكون المشتري هو الذي يرتب للنقل، إذا كان التزام البائع بالتسليم يتمثل في تسليم البضائع إلى الناقل (مثلا في عقود FOB (التسليم على متن السفينة) وFCA (التسليم للناقل)).

181- وفي الممارسة، غالبا ما يتفق الطرفان على مكان مختلف (ميناء الشحن مثلا) تسلم فيه البضائع للناقل، سواء أكان هو الناقل الأول أم لا. وهذا يحصل إما باستخدام مصطلحات تجارية من قبيل مصطلحات الإنكوتيرمز FCA (التسليم للناقل) أو FOB (التسليم على متن السفينة) أو CFR (التكلفة وأجور الشحن مدفوعة حتى) أو CIF (التكلفة والتأمين وأجور الشحن مدفوعة حتى)، أو غير ذلك. وفي هذه الحالة، تكون الغلبة لذلك الاتفاق (المادة 6).

182- وعندما ينطوي عقد البيع على نقل البضائع، يطرح أيضا السؤال عن يرتب لعقد النقل والتأمين فيما يتعلق بنقل البضائع. ولا تجيب اتفاقية البيع إجابة مباشرة على هذا السؤال.

183- ولكن، تنص اتفاقية البيع على أنه إذا كان البائع ملزما بمقتضى العقد باتخاذ ما يلزم لنقل البضائع فإن عليه أن يبرم العقود اللازمة لكي يتم النقل إلى المكان المحدد بوسائل النقل المناسبة وفقا للظروف وحسب الشروط المتبعة عادة في مثل ذلك النقل (المادة 32، الفقرة 2).

184- وتوضح الإنكوتيرمز متى يكون البائع ملزما باتخاذ ترتيبات بشأن عقد النقل (أي، المصطلحات الواردة تحت الحرف C)، ومتى لا يكون ملزما بذلك (أي المصطلحات الواردة تحت الحرف F). وعندما يكون البائع ملزما باتخاذ ترتيبات بشأن عقد النقل، تنص قواعد الإنكوتيرمز على أن عقد النقل يجب أن يبرم بالشروط المعتادة على حساب البائع وتنص على أن يكون النقل على الطريق المعتاد وبالطريقة المعهودة التي تتبع عادة لنقل نوع البضائع المبيعة. وفي حال لم يكن البائع ملزما باتخاذ ترتيبات بشأن عقد النقل، وجب عليه تزويد المشتري بما لديه من معلومات يحتاجها المشتري لاتخاذ ترتيبات بشأن النقل.

185- وفيما يتعلق بالتأمين، إذا لم يكن البائع ملزما بإجراء التأمين على نقل البضائع، فإن عليه أن يزود المشتري، عندما يطلب ذلك، بجميع المعلومات المتوفرة اللازمة لتمكينه من إجراء ذلك التأمين (المادة 32، الفقرة 3). وهذا ينطبق بصرف النظر عما إذا كان البائع أم المشتري هو الذي يتخذ الترتيبات بشأن النقل.

186- ووفقا للإنكوتيرمز، يجب على البائع أن يحصل على تأمين الشحنة بمقتضى المصطلحين CIP (أجور النقل والتأمين مدفوعة حتى) وCIF (التكلفة والتأمين وأجور الشحن مدفوعة حتى)، ولكن ليس بمقتضى المصطلحات التجارية الأخرى. فبمقتضى المصطلحات الأخرى المتعلقة بالبيع الذي ينطوي على النقل (المصطلحات المدرجة تحت الحرف F والمصطلحين CPT (أجور النقل مدفوعة حتى) وCFR (التكلفة وأجور الشحن مدفوعة حتى))، ليس البائع ملزما بإبرام عقد تأمين ولكن عليه أن يزود المشتري بالمعلومات التي يحتاجها للحصول على التأمين.

187- وإذا لم ينطو عقد البيع على نقل للبضائع، فإن البائع ملزم بتسليم البضائع بوضعها تحت تصرف المشتري. وفي البائع بهذا الالتزام بـ "وضع البضائع تحت تصرف المشتري" بواسطة القيام بكل ما في وسعه لتمكين المشتري من استلام البضائع (أي بأن يدخلها في حوزته).

188- ويتوقف مكان وضع البضائع تحت تصرف المشتري على التوضيح التالي: فهذا المكان هو، من حيث المبدأ، مكان عمل البائع وقت إبرام العقد (المادة 31، الفقرة (ج))؛ ولكن (أ) إذا كان العقد يتعلق ببضائع محددة أو بضائع غير معينة ستسحب من مخزون محدد أو ستصنع، و(ب) إذا كان الطرفان يعلمان وقت إبرام ذلك العقد أن البضائع موجودة في مكان معين أو أنها ستصنع أو تنتج في مكان معين، فإن ذلك المكان هو المكان الذي توضع فيه البضائع تحت تصرف المشتري (المادة 31، الفقرة (ب)). وإذا اتفق الطرفان على مكان تسليم مختلف، كانت الغلبة لذلك الاتفاق (المادة 6).

189- وإذا استخدم الطرفان المصطلحات المندرجة تحت الحرف E أو الحرف D، وفقا لقاعدة الإنكوتيرمز، فإنهما يكونان بذلك قد اتفقا على مكان تسليم مختلف بشأن العقد الذي لا ينطوي على نقل.

تكلفة التسليم

190- مع أن اتفاقية البيع لا تتضمن حكما صريحا بشأن تحمل تكلفة تنفيذ العقد، فإن العرف التجاري ذي الصلة (المادة 9) أو المبدأ العام الذي تستند إليه اتفاقية البيع (المادة 7، الفقرة 2) هو أن البائع هو الذي يجب أن يتحمل تكلفة التسليم، ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك. وهذه القاعدة تطابق الحكم الوارد في مبادئ اليونيدرو بشأن تكلفة التنفيذ (المادة 6-11-11)⁽⁶¹⁾. ويتحمل البائع تكاليف التسليم (مثل تغليف البضائع وقياسها ووزنها). ويتحمل البائع تكاليف النقل إلى مكان التسليم فقط. وإذا تمثل التزام البائع بالتسليم في تسليم البضائع إلى أول ناقل (المادة 31، الفقرة (أ))، فإن البائع لا يتحمل تكاليف النقل بعد تلك النقطة. وبالمثل، إذا كان المشتري هو الذي سيأخذ البضائع من مكان معين (المادة 31، الفقرتان (ب) و(ج))، فإن البائع لا يتحمل تكلفة النقل بعد ذلك المكان.

191- وتتضمن الإنكوتيرمز قواعد أكثر تحديدا بشأن توزيع مختلف التكاليف المتعلقة بمستندات التسليم أو النقل وبشأن تخليص الصادرات والواردات وبالتأكد من البضائع وتغليفها ووسمها.

متى ينبغي تسليم البضائع؟

192- بموجب اتفاقية البيع، إذا تضمن العقد تاريخا محددا للتسليم أو أمكن تحديد ذلك التاريخ بالرجوع إلى العقد، كان البائع ملزما بالتسليم في ذلك التاريخ (المادة 33، الفقرة (أ)). وإذا تضمن العقد مدة زمنية محددة للتسليم أو أمكن تحديد تلك المدة بالرجوع إلى العقد، كان البائع ملزما بالتسليم في غضون تلك المدة ولكن يجوز له التسليم في أي وقت خلال تلك المدة، إلا إذا تبين من الظروف أن المشتري هو الذي يختار موعدا للتسليم (المادة 33، الفقرة (ب)). وفي جميع الأحوال الأخرى، يجب على البائع أن يسلم البضائع خلال مدة معقولة من انعقاد العقد (المادة 33، الفقرة (ج)).

(61) تنص المادة 6-11-11 من مبادئ اليونيدرو على أن يتحمل كل طرف تكاليف تنفيذ التزاماته، ما لم يتفق على خلاف ذلك.

التسليم المتأخر

193- إذا لم يسلم البائع البضائع في تلك التواريخ أو قبلها، فإنه يكون مخلاً بالعقد. وليس من الضروري أن يطالب المشتري بالتسليم لكي يثبت مخالفة البائع للعقد.

التسليم المبكر

194- التسليم قبل التاريخ المحدد أو الفترة المحددة للتسليم هو أيضاً إخلال للبائع بالتزامه، حتى إذا استلم المشتري البضائع (المادة 52، الفقرة 1).

التزام البائع بتسليم بضائع مطابقة لشروط العقد

195- يجب أن تكون البضائع التي يسلمها البائع مطابقة في نوعيتها وكميتها وأوصافها لأحكام العقد؛ ويجب أيضاً أن تكون البضائع معبأة أو مغلفة على نحو مطابق لأحكام العقد (المادة 35، الفقرة 1). وللتغليف أهمية خاصة في البيع الدولي للبضائع من أجل حماية البضائع من الهلاك أو التلف أثناء الشحن. ومن ثم، فإن قواعد الإنكوترمز أيضاً تعتبر عموماً التغليف المناسب للنقل من التزامات البائع.

الكمية

196- فيما يتعلق بالكمية، يمثل ليس فقط تسليم كمية أقل من تلك المنصوص عليها في العقد، وإنما أيضاً كمية من البضائع أكبر من تلك المنصوص عليها في العقد عدم مطابقة لأحكام العقد. فالبايع يكون مخلاً بالعقد حتى إذا استلم المشتري كمية أكبر من تلك المنصوص عليها في العقد. وفي تلك الحالة، يجب على المشتري أن يدفع ثمن الكمية الزائدة التي استلمها بالسعر المحدد في العقد (المادة 52، الفقرة 2)، ولكن المشتري له الحق أيضاً في الحصول على تعويض من قبيل التعويض على الخسائر التي تكبدها بسبب تسليم كمية أكبر من الكمية المنصوص عليها.

النوعية

197- إذا لم يتفق الطرفان على نوعية البضائع، حُدِّدَت المطابقة وفقاً لمعايير معينة. ولا تكون البضائع مطابقة لشروط العقد إلا إذا كانت: (أ) صالحة للاستعمال في الأغراض التي تستعمل من أجلها عادة بضائع من نفس النوع (صلاحية الاستعمال لغرض عام، المادة 35، الفقرة 2 (أ))؛ أو (ب) صالحة للاستعمال في الأغراض الخاصة التي أحيط البائع علماً بها، صراحة أو ضمناً، وقت انعقاد العقد (صلاحية الاستعمال لغرض خاص، المادة 35، الفقرة 2 (ب))؛ أو (ج) متضمنة صفات البضائع التي سبق للبائع عرضها على المشتري كعينة أو نموذج (المادة 35، الفقرة 2 (ج)). ولا تنطبق القاعدة المنصوص عليها في الفقرة 2 (ب) من المادة 35 عندما يتبين من الظروف أن

المشتري لم يعتمد على خبرة البائع أو تقديره (كأن يكون المشتري قد قام بالاختيار بنفسه)، أو كان من غير المعقول للمشتري أن يعتمد على خبرة البائع أو تقديره (كأن يكون البائع لم يدع أنه خبير). غير أن البائع غير مسؤول بمقتضى الفقرة 2 (أ)-(ج) من المادة 35 عن أي عيب في المطابقة كان يعلم به المشتري أو كان لا يمكن أن يجهله وقت انعقاد العقد (المادة 35، الفقرة 3).

التغليف

198- من المحتمل كذلك ألا يكون الطرفان قد اتفقا على الطريقة التي يجب بها تعبئة البضائع أو تغليفها. وفي هذه الحالة، لا تكون البضائع مطابقة لشروط العقد ما لم تكن معبأة أو مغلفة بالطريقة التي تستعمل عادة في تعبئة أو تغليف بضائع من نوعها أو، عندما لا تكون هناك طريقة معتادة، تكون التعبئة والتغليف بالكيفية المناسبة لحفظها وحمايتها (المادة 35، الفقرة 2 (د)). غير أن البائع ليس مسؤولا بمقتضى المادة 35، الفقرة 2 (د) عن أي عيب في المطابقة كان يعلم به المشتري أو كان لا يمكن أن يجهله وقت انعقاد العقد (المادة 35، الفقرة 3).

199- وفي الممارسة، وحسب المرونة في تفسير العقد (المادة 8)، يمكن أن يكتنف الغموض تحديد عدم المطابقة استنادا إلى الفقرتين 1 و2 من المادة 35. ومن الأفضل للمشتري الاعتماد على الفقرة 1 من المادة 35 لأن البائع ليس مسؤولا بمقتضى الفقرة 2 من المادة 35 عن أي عيب في مطابقة البضائع إذا كان المشتري يعلم به أو كان لا يمكن أن يجهله وقت انعقاد العقد (المادة 35، الفقرة 3).

الوقت المناسب لتحديد المطابقة

200- الوقت المناسب لتحديد المطابقة هو الوقت الذي تنتقل فيه التبعة إلى المشتري (المادة 36، الفقرة 1). ويحدد وقت انتقال التبعة وفقا للمواد 67 إلى 69، أو وفقا لما يتفق عليه الطرفان (مثلا بإدراج مصطلحات تجارية وفقا للإنكوترمز). وليس ضروريا أن يكون العيب في المطابقة جليا في وقت انتقال التبعة، بل يجوز اكتشافه لاحقا.

201- ويمكن أن يكون العيب في المطابقة الذي يظهر بعد انتقال التبعة سببا أيضا في مساءلة البائع. وهذا يحدث عندما يكون العيب في المطابقة ناجما عن إخلال البائع بأي من التزاماته (المادة 36، الفقرة 2). وهذا هو الحال في العادة إذا حصل العيب في المطابقة بالرغم من تقديم البائع ضمانا بأن تظل البضائع لمدة من الزمن صالحة للاستعمال العادي أو للاستعمال الخاص أو محتفظة بصفات أو بخصائص محددة.

حق البائع في إصلاح العيب في المطابقة

202- للبائع الحق في إصلاح العيب في المطابقة. ففي حالة تسليم بضائع قبل الميعاد، يحتفظ البائع، حتى ذلك الميعاد، بحق تسليم الجزء أو الكمية الناقصة من البضائع المسلمة أو توريد

بضائع بديلة للبضائع غير المطابقة لما جاء في العقد أو إصلاح العيب في مطابقة البضائع، بشرط ألا يترتب على استعمال هذا الحق مضايقة للمشتري أو تحميله نفقات غير معقولة (المادة 37). وللبيع حق مماثل في إصلاح العيب في المطابقة بعد تاريخ التسليم (المادة 48).

203- ولكن، حتى إذا أصلح البائع العيب في المطابقة، فهذا لا يغير من كون البضائع التي سلمت غير مطابقة لشروط العقد، ولذلك، يحتفظ المشتري بالحق في طلب التعويضات المنصوص عليها في اتفاقية البيع (المادتان 37 و48، الفقرة 1).

204- وتتضمن مبادئ اليونيدروا، في المادة 7-1-4، حكما يتعلق بالحق في إصلاح العيب في المطابقة من جانب الطرف غير المنفذ، وهذا الحكم صيغ بعبارات عامة لكي ينطبق على كل العقود. وهو يسرد الشروط والحدود السارية لقبول إصلاح العيب في المطابقة ويوضح العلاقة بممارسة سبل انتصاف أخرى (انظر الفقرة 379 أدناه).

ما الذي ينبغي أن يفعله المشتري لصون حقوقه المنبتقة من عدم مطابقة البضائع؟

205- يجب على المشتري أن يفحص البضائع بنفسه أو بواسطة غيره في أقرب ميعاد ممكن تسمح به الظروف (المادة 38، الفقرة 1). وبشكل عام، تبدأ الفترة عندما يسلم البائع البضائع. ولكن، إذا تضمن العقد نقل البضائع، جاز تأجيل هذا الفحص إلى حين وصول البضاعة إلى وجهتها (المادة 38، الفقرة 2). وعلاوة على ذلك، إذا غير المشتري وجهة البضائع أو أعاد إرسالها دون أن تتاح له فرصة معقولة لفحصها وكان البائع يعلم، أو كان من واجبه أن يعلم، وقت انعقاد العقد، باحتمال تغيير وجهة البضاعة أو إعادة إرسالها، جاز تأجيل فحصها إلى حين وصولها إلى المكان الجديد (المادة 38، الفقرة 3).

206- ولا توجد عقوبة مستقلة على عدم إجراء الفحص. ولكن، يمكن أن يؤدي عدم فحص البضائع إلى نتائج وخيمة على المشتري. ويجب أن تقرأ المادة 38 مقترنة بالمادة 39 (يرد توضيح لهذا في الفقرات 207-209 أدناه) التي تحرم المشتري من أي حق في الانتصاف بسبب عدم مطابقة البضائع إذا لم يخطر المشتري البائع. والوقت الذي ينبغي أن يكون فيه المشتري قد فحص البضائع بمقتضى المادة 38 هو الوقت الذي كان من واجبه فيه اكتشاف العيب بمقتضى الفقرة 1 من المادة 39. وتتوقف مدة "أقرب ميعاد ممكن تسمح به الظروف" على عوامل مختلفة مثل منح المشتري فرصة معقولة لفحص البضائع وطبيعة البضائع (مثلا ما إذا كانت البضائع قابلة للتلف أم لا؛ وما إذا كانت موسمية أم لا)، وتواتر المعاملات، والعادات التي استقر عليها التعامل بين الطرفين والأعراف.

207- وعلى المشتري واجب إخطار البائع بأي عيب في مطابقة البضائع. ويفقد المشترون كل الحقوق في التمسك بالعيب في مطابقة البضائع إذا لم يخطر البائع محدين طبيعة العيب في

المطابقة خلال فترة معقولة من اللحظة التي اكتشف فيها العيب أو كان من واجبهم اكتشافه (المادة 39، الفقرة 1). ويتوقف تحديد ما يشكل فترة معقولة على عوامل مختلفة (انظر الفقرة 206 أعلاه). وهناك أيضا مهلة مطلقة أقصاها سنتان من تاريخ تسلم المشتري للبضائع فعلا (المادة 39، الفقرة 2). وهذه الفترة القصوى تنطبق حتى إذا لم يتسن للمشتري اكتشاف عيب خفي في المطابقة خلالها، ولكن، يجوز للطرفين تمديد مهلة السنتين القصوى أو اختصارها بالاتفاق في العقد على مدة ضمان مختلفة (المادة 39، الفقرة 2). ويجب عدم الخلط بين هذه المهلة و"مدة التقادم" التي تتعلق بالفترة التي ينبغي في غضوننها بدء الإجراءات القانونية (انظر الفصل الرابع، القسم باء، أدناه المتعلق باتفاقية التقادم).

208- والغرض من إخطار البائع هو تمكينه من إصلاح العيب في المطابقة. وهكذا، إذا كان العيب في المطابقة يتعلق بأمور كان البائع يعلم بها أو كان لا يمكن أن يجهلها ولم يخبر بها المشتري، لم يعد من حق البائع أن يتمسك بأحكام المادة 39 (المادة 40).

209- وتوفر المادة 44 استثناء يخفف نوعا ما من صرامة واجب الفحص والإخطار. فإذا كان لدى المشتري سبب معقول يبرر عدم توجيههم الإخطار المطلوب جاز لهم أن يخفصوا الثمن وفقا لأحكام المادة 50 أو أن يطلبوا تعويضات إلا فيما يتعلق بالكسب الذي فاتهم. ولكن ينبغي ملاحظة أن هذا الاستثناء لا ينطبق على مهلة السنتين بمقتضى الفقرة 2 من المادة 39. لذلك، فإن مهلة السنتين القصوى مهلة مطلقة.

هل البائع ملزم بتسليم بضائع خالصة من أي حق

لطرف ثالث أو مطالبة منه؟

ما هي واجبات المشتري في هذا الصدد؟

210- يجب على البائع أن يسلم بضائع خالصة من أي حق أو مطالبة (ادعاء) لطرف ثالث، إلا إذا وافق المشتري على أخذ البضائع مع وجود هذا الحق أو المطالبة (المادة 41). ويشمل حق الطرف الثالث أو مطالبته بمقتضى المادة 41 الحقوق في الملكية، كالممتلكات (أي بيع ملكية طرف ثالث) أو الحقوق الضمانية التي تعوق استعمال المشتري للبضائع أو التصرف فيها، ولكنها لا تشمل الملكية الفكرية التي تعالجها المادة 42. ولا حاجة إلى إثبات حق الطرف الثالث أو مطالبته. ومن ثم، حتى إذا امتلك المشتري البضائع امتلاكًا كاملاً وفقا لقانون الملكية الوطني الذي يحمي المشتريين الحسني النية، يظل البائع مسؤولاً بمقتضى اتفاقية البيع إذا قدم المالك مطالبة ضد المشتري. والسبب في ذلك، وخاصة في البيع الدولي، هو أن المشتري لا ينبغي أن يتوقع منه أن يتعامل مع أطراف ثالثة، وهؤلاء موجودون عادة في دولة أجنبية.

211- والبائع ملزم بتسليم البضائع خالصة من حقوق طرف ثالث قائمة وقت التسليم. وتشمل مطالبات الطرف الثالث المطالبات التي تقدم بعد وقت التسليم فقط ما دامت قائمة على حقوق موجودة وقت التسليم.

الملكية الفكرية

212- إذا كان حق الطرف الثالث أو مطالبته قائمين على الملكية الصناعية أو ملكية فكرية أخرى، تسري المادة 42 على التزام البائع. وكما هو الحال فيما يتعلق بالحقوق أو المطالبات الأخرى بمقتضى المادة 41، يجب على البائع أن يسلم بضائع خالصة من أي حق لطرف ثالث أو مطالبة منه على أساس الملكية الفكرية. غير أن طبيعة الملكية الفكرية تتطلب معاملة خاصة.

213- فمع أن قواعد الملكية الفكرية تخضع أكثر فأكثر للتنسيق في إطار معاهدات المنظمة العالمية للملكية الفكرية، فمن الممكن أن يختلف تحديد انتهاك الملكية الفكرية وفقاً لقوانين كل دولة بسبب مبدأ الإقليمية في قانون الملكية الفكرية. ومن ثم، من المهم بوجه خاص في البيع الدولي للبضائع التأكد من القانون الذي سيعمل لتحديد ما إذا كان البائع قد أوفى بالتزام تسليم بضائع خالصة من حق طرف ثالث أو مطالبة منه استناداً إلى الملكية الفكرية. وتتص اتفاقية البيع على أن ذلك القانون هو قانون الدولة التي سيعاد فيها بيع البضائع أو تستعمل فيها بشكل آخر، إذا كان الطرفان قد توقعوا وقت انعقاد العقد أن البضائع ستباع أو تستعمل بشكل آخر في تلك الدولة (المادة 42، الفقرة 1 (أ)). وإذا لم يتوقع الطرفان ذلك الاستعمال، فالقانون الذي سيعمل به هو قانون الدولة التي يوجد فيها مكان عمل المشتري (المادة 42، الفقرة 1 (ب)).

214- ويُلزم البائع بتسليم بضائع خالصة من أي حق لطرف ثالث أو مطالبة منه على أساس الملكية الفكرية يكونان قائمين في وقت التسليم. ولكن مسؤولية البائع تنحصر في حقوق الملكية الفكرية التي كان البائع يعلم بها أو لا يمكن أن يجهلها وقت انعقاد العقد (المادة 42، الفقرة 1). وهذا الشرط منحصر في الملكية الفكرية وليس منصوصاً عليه في المادة 41.

215- وعلاوة على ذلك، فإن التزام البائع بتسليم بضائع خالصة من أي حق لطرف ثالث أو مطالبة منه على أساس الملكية الفكرية لا يشمل الحالات التي: (أ) يعلم فيها المشتري وقت انعقاد العقد أو لا يمكن أن يجهل وجود الحق أو المطالبة؛ أو (ب) ينتج فيها الحق أو المطالبة عن اتباع البائع للخطط الفنية أو الرسوم أو التصاميم أو غير ذلك من المواصفات التي قدمها المشتري (المادة 42، الفقرة 2).

216- وكما هو الحال فيما يتعلق بالعيوب في المطابقة فيما يخص كمية البضائع أو نوعيتها أو أوصافها، يفقد المشترون حق التمسك بأحكام المادة 41 أو المادة 42 إذا لم يخطرأ البائع بحق طرف ثالث أو مطالبة من ذلك الطرف محددين طبيعة هذا الحق أو المطالبة في ميعاد معقول من اللحظة التي علموا فيها بهذا الحق أو المطالبة أو كان من واجبهم أن يعلموا به (المادة 43، الفقرة 1).

217- ولا يجوز للبائع التمسك بعدم قيام المشتري بالإخطار في ميعاد معقول إذا كان البائع يعلم بحق أو مطالبة لطرف ثالث وبطبيعة هذا الحق أو المطالبة (المادة 43، الفقرة 2). وهناك أيضاً نفس الاستثناء الذي يجيز للمشتري اللجوء إلى تخفيض الثمن وفقاً لأحكام

المادة 50 أو المطالبة بتعويضات، إلا فيما يتعلق بالكسب الذي فاتته، إذا كان لدى المشتري سبب معقول يبرر عدم قيامه بتوجيه الإخطار المطلوب (المادة 44). ومع ذلك، وخلافا للحالة المتعلقة بعدم المطابقة فيما يخص الكمية أو النوعية أو أوصاف البضائع، ليس على المشتري واجب الفحص (المادة 38) وهو لا يخضع لمهلة السنتين القصوى الخاصة بتوجيه الإخطار (المادة 39، الفقرة 2).

هل على البائع التزامات أخرى (تسليم المستندات ونقل الملكية)؟

218- يجب على البائع تسليم أي مستندات تتصل بالبضائع (المادتان 30 و34). وهذه المستندات لا تقتصر على المستندات التي تمثل حق ملكية البضائع الضروري للمطالبة بالبضائع أو التصرف فيها (مثل سندات الشحن، وإيصالات المستودعات)، وإنما تشمل أيضا، على سبيل المثال، الفواتير وبوليصات التأمين وشهادات المنشأ وشهادات الجودة وأي مستندات أخرى يقتضي العقد تسليمها. وفي حالة خطاب الاعتماد، يتمثل واجب البائع فيما يتعلق بمستندات الشحن في تقديمها إلى المصرف المسمى لاستلامها. وكثيرا ما يحدد الطرفان في العقود ماهية هذه المستندات، وذلك مثلا بإدراج مصطلحات تجارية من مصطلحات الإنكوترمز.

219- وفيما يتعلق بالبيع المشروط بتسليم مستندات الملكية، عندما يكون البائع ملزما بتسليم المستندات التي تمثل حق ملكية البضائع والتي هي ضرورية للمطالبة بالبضائع أو التصرف فيها (مثل سندات الشحن وإيصالات المستودعات)، تنص المادة 58 على أن على المشتري أن يدفع الثمن عندما يضع البائع المستندات التي تمثل السيطرة على البضائع تحت تصرفه (المادة 58، الفقرة 1). ولكن المشتري لا يُلزم، من حيث المبدأ، بدفع الثمن إلا بعد أن تتاح له الفرصة لفحص البضائع (المادة 58، الفقرة 3). ويقتصر الفحص بمقتضى الفقرة 3 من المادة 58 على فحص وجيز وسطي للبضائع، خلافا للفحص المنصوص عليه في المادة 38 (فيما يتعلق بالمادة 58، انظر الفقرتين 246 و247 أدناه).

220- ويجب أن تكون المستندات مطابقة للعقد. ويجب تسليمها في الزمان والمكان المعينين في العقد وبالشكل الذي يقتضيه العقد. وإذا كان البائع قد سلم هذه المستندات قبل الميعاد المتفق عليه، فله حتى ذلك الميعاد أن يصلح أي نقص في مطابقة المستندات، بشرط ألا يترتب على استعمال هذا الحق مضايقة للمشتري أو تحميله مصاريف غير معقولة. ومع ذلك، يحتفظ المشتري بالحق في المطالبة بتعويضات وفقا لأحكام اتفاقية البيع (المواد 34 و45، الفقرة 1 (ب)، و74-77).

221- ويجب على البائع أن ينقل ملكية البضائع إلى المشتري (المادة 30). وإذا لم يتمكن البائع من نقل ملكية البضائع لأن حق ملكية البضائع منوط بشخص آخر، كان البائع مخلا بأحكام العقد (المادة 41).

222- ولا تتناول اتفاقية البيع الكيفية التي يمكن وينبغي بها تنفيذ هذا النقل (المادة 4، الفقرة (ب)). وهذا يحدد وفقاً للقانون الذي يسري على نقل الملكية والذي ينطبق بمقتضى قواعد القانون الدولي الخاص (انظر الفقرة 121 أعلاه).

كيف تنظم اتفاقية البيع انتقال التبعة؟

223- يمكن أن تتعرض البضائع المعينة بأنها المشمولة بالعقد إلى الهلاك أو التلف. وعندما يحدث ذلك، يكون تحديد ما إذا كان عدم التسليم (في حال هلاك البضائع) أو تسليم بضائع تالفة (في حال تعرض البضائع للتلف) يمثل انتهاكاً من البائع لالتزامه بتسليم البضائع متوقفاً على ما إذا كان الهلاك أو التلف قد حدثا قبل انتقال تبعة الهلاك أو التلف أو بعده.

224- فعندما يحدث هلاك البضائع أو تلفها بعد انتقال تبعة الهلاك أو التلف من البائع إلى المشتري، لا يكون البائع ملزماً بالتعويض عن ذلك الهلاك أو التلف، ويجب على المشتري دفع الثمن كاملاً (المادة 66). ولكن هناك استثناءان. أولاً، إذا كان الهلاك أو التلف ناتجاً عن فعل أو تقصير من البائع، كان عدم تسليم البضائع أو تسليمها تالفة إخلالاً من البائع بالتزام تسليم البضائع (المادة 66). وليس مهماً ما إذا كان ذلك الفعل أو التقصير في حد ذاته يمثل إخلالاً بالتزامات البائع. ثانياً، حتى إذا حدث الهلاك أو التلف بعد انتقال التبعة، إذا كانت هناك مخالفة جوهرية للعقد من جانب البائع (سواء أكان ذلك بسبب الهلاك أو التلف أم لا)، جاز للمشتري أن يلجأ إلى الانتصاف بسبب تلك المخالفة (المادة 70). وهذا يشمل طلب تسليم بضائع بديلة (المادة 46، الفقرة 2) وإعلان فسخ العقد (المادة 49، الفقرة 1 (ب))، بالرغم من أن الهلاك أو التلف حصل بعد انتقال التبعة.

225- ومن جهة أخرى، إذا حصل هلاك البضائع أو تلفها قبل انتقال التبعة إلى المشتري، كان على البائع تسليم بضائع بديلة، وإلا كان مخلاً بالتزام تسليم البضائع.

226- ويستنتج مما سبق أن من المهم جداً تحديد الوقت الذي تنتقل فيه التبعة. وللطرفين الحرية في الاتفاق على الوقت الذي تنتقل فيه التبعة. وفي الممارسة، كثيراً ما يتفق الطرفان على وقت انتقال التبعة بالاتفاق على مصطلح تجاري وفقاً للإنكوتيرمز (غير أن قواعد الإنكوتيرمز لا تحدد عواقب انتقال التبعة). وعموماً، تعتبر قواعد الإنكوتيرمز أن تبعة هلاك البضائع تظل على عاتق البائع إلى أن يسلم البائع البضائع وفقاً لكل مصطلح. ففي إطار المصطلحات FCA (التسليم للناقل) وCPT (أجور النقل مدفوعة حتى) وCIP (أجور النقل والتأمين مدفوعة حتى)، على سبيل المثال، تنتقل التبعة عندما تكون البضائع قد سلمت إلى الناقل أو وضعت تحت تصرفه؛ وفي إطار المصطلحين FOB (التسليم على متن السفينة) وCIF (التكلفة والتأمين وأجور الشحن مدفوعة حتى)، تنتقل التبعة عندما يضع البائع البضائع على متن السفينة؛ وفي إطار المصطلحات EXW (تسليم مكان العمل) وDAP (التسليم في مكان) وDDP (مسلمة والرسوم مدفوعة)، تنتقل التبعة عندما يضع البائع البضائع تحت تصرف المشتري في المكان المتفق عليه. وإذا لم يكن الطرفان قد اتفقا على

ذلك، تنتقل التبعة بمقتضى اتفاقية البيع وفقا للمادتين 67 و68. ومن وجهة نظر عملية، ينبغي للطرفين اشتراء تأمين لتغطية خسارتهما.

227- ومسألة انتقال التبعة منفصلة عن مسألة نقل الملكية. فالتبعة تنتقل عموما عندما يكون البائع قد قام بما في وسعه لتسليم البضائع ويكون المشتري في وضع أفضل للسيطرة على البضائع. وينبغي الإشارة إلى أن التبعة لا تنتقل إلى المشتري ما لم تكن البضائع معينة بأنها المشمولة بالعقد (المادتان 67، الفقرة 2، و69، الفقرة 3).

228- ولا تتضمن مبادئ اليونيدروا أحكاما تكميلية صريحة بشأن انتقال تبعة الهلاك وعواقبه، وذلك نظرا لنطاق تطبيقها الأوسع على كل العقود.

انتقال التبعة في عقود بيع البضائع التي تشمل النقل

229- تحدد المادة 67 وقت انتقال التبعة في الحالات التي يشمل فيها عقد البيع نقل البضائع. فإذا لم يكن البائع ملزما بتسليمها إلى الناقل في مكان معين انتقلت التبعة إلى المشتري عندما تسلم البضائع إلى أول ناقل لكي يوصلها إلى المشتري وفقا لعقد البيع. وهذا يتقاطع مع طريقة التسليم المطلوبة من البائع بمقتضى الفقرة (أ) من المادة 33. وإذا كان البائع ملزما بتسليم البضائع إلى الناقل في مكان معين، لم تنتقل التبعة إلى المشتري إلى أن تسلم البضائع إلى الناقل في ذلك المكان (مثلا، إذا وافق بائع داخلي على تسليم البضائع إلى ناقل في ميناء، فلا تنتقل التبعة بتسليم البضائع إلى الناقل الداخلي الأول في مكان عمل البائع). ولا يتأثر انتقال التبعة بكون البائع يحق له الاحتفاظ بالمستندات التي تمكن من التصرف في البضائع (كسندات الشحن، مثلا) بعد تسليم البضائع إلى الناقل. ففي هذه الحالات، يكون البائع قد سلم البضائع، وتقع على المشتري تبعة هلاك البضائع طوال عملية النقل لأنه في وضع أفضل لإثبات هلاك البضائع أو تلفها بعد وصولها إلى الوجهة.

230- غير أن التبعة لا تنتقل إلى المشتري ما لم تكن البضائع معينة بوضوح بأنها المشمولة بالعقد (المادة 67، الفقرة 2). ويكون تعيينها بواسطة علامات مميزة على البضائع أو بواسطة سندات الشحن أو بإخطار موجه إلى المشتري أو غير ذلك. ويكتسي تعيين البضائع بعد شحنها أهمية خاصة فيما يتعلق ببيع بضائع سائبة غير مفروزة.

انتقال التبعة في عقود بيع البضائع العابرة

231- تتناول المادة 68 الحالة التي تباع فيها البضائع العابرة. فمن حيث المبدأ، تنتقل إلى المشتري التبعة فيما يتعلق بالبضائع المبيعة أثناء العبور منذ وقت انعقاد العقد. ولكن، وفقا لما يتبين من الظروف (كأن تكون للمشتري تغطية تأمين لكامل فترة النقل)، يتحمل المشتري بأثر رجعي التبعة منذ وقت تسليم البضائع إلى ناقل يصدر المستندات التي تجسد عقد النقل. ويمكن أن يكون

المستند أي مستند يدل على وجود العقد. ولا ينبغي بالضرورة أن يكون مستندا يمكن من التصرف في البضائع.

232- إلا أنه إذا كان البائع وقت انعقاد عقد بيع البضائع العابرة يعلم أو كان من واجبه أن يعلم بأن البضائع قد هلكت أو تلفت ولم يخبر المشتري بذلك، ففي هذه الحالة يتحمل البائع تبعه الهلاك أو التلف (المادة 68).

انتقال التبعة في كل الحالات الأخرى

233- تنص المادة 69 على وقت انتقال التبعة في الحالات غير المشمولة بالمادتين 67 و68. فإذا كان المشتري سيستلم البضائع في مكان عمل البائع، فإن التبعة تنتقل إلى المشتري عند استلامه البضائع (المادة 69، الفقرة 1). وهذا لأن المشتري هو عندئذ في وضع يمكنه من التصرف في البضائع. ولكن، إذا لم يستلم المشتري البضائع في الوقت المطلوب، فإن التبعة تنتقل منذ وضع البضائع تحت تصرفه ويكون مخلا بالعقد إذا لم يستلمها (انظر المادتين 53 و60). وقد لا يتوافق وقت وضع البضائع تحت تصرف المشتري مع وقت عدم استلام المشتري لها لأن البائع قد يضع البضائع تحت تصرف المشتري قبل الميعاد أو لأن البائع مطالب بإخطار المشتري بأن البضائع وضعت تحت تصرفه. وليس وضع البضائع تحت تصرف المشتري كافياً وحده لكي تنتقل التبعة لأن البائع يسيطر على البضائع في مكان عمل البائع.

234- وإذا كان المشتري سيستلم البضائع في مكان غير مكان عمل البائع (مثلاً، في مكان عمل المشتري أو في مخزن طرف ثالث)، تنتقل التبعة عندما يحين موعد التسليم ويكون المشتري على علم بأن البضائع وضعت تحت تصرفه في ذلك المكان (المادة 69، الفقرة 2). وينبغي ملاحظة أن هذا مختلف عن قواعد الإنكوتيرمز التي لا تشترط عموماً علم المشتري لكي تنتقل التبعة. وانتقال التبعة بمقتضى الفقرة 2 من المادة 69 يحصل في وقت أبكر مما هو بمقتضى الفقرة 1 من المادة 69 لأن البائع لا يسيطر على البضائع.

235- ولكن، تجدر الإشارة إلى أن البضائع لا تعتبر قد وضعت تحت تصرف المشتري إلا بعد تعيينها بوضوح بأنها المشمولة بالعقد (المادة 69، الفقرة 3).

ما هي التزامات المشتري؟

236- تتمثل التزامات المشتري العامة في دفع ثمن البضائع وتسلمها وفقاً لما تنص عليه شروط العقد واتفاقية البيع (المادة 53).

الالتزام بدفع الثمن

237- يتضمن التزام المشتري بدفع الثمن اتخاذ ما يلزم واستيفاء الإجراءات المطلوبة بموجب العقد أو بموجب القوانين والأنظمة الواجبة التطبيق من أجل تسديد الثمن (المادة 54). فعلى سبيل المثال، إذا نص العقد على دفع الثمن بواسطة خطاب اعتماد، وجب على المشتري أن يقوم بالترتيبات اللازمة مع مصرفه من أجل فتح خطاب اعتماد. ويجب أيضاً على المشتري الامتثال للوائح التي تنظم صرف العملة. وبالنظر إلى مبدأ المسؤولية المطلقة العام الوارد في اتفاقية البيع، إذا لم يتمكن المشتري من دفع الثمن لأن السلطة المختصة لم تمنح الإذن بتحويل الأموال، ظل المشتري مسؤولاً عن عدم الدفع، مع احتمال الإعفاء بمقتضى المادة 79. ويمكن للأطراف التي تشعر بالقلق إزاء احتمال اتخاذ تدابير رقابية صارمة على صعيد العملة والنقود النظر في مبادئ اليونيدروا التي تتضمن مجموعة من القواعد التكميلية المحددة (القواعد 6-1-14 إلى 6-1-17) بشأن تقديم طلب للحصول على الإذن الحكومي، وهي واردة بعبارات عامة وتتطرق إلى مسائل تتعلق بمن هو الطرف الذي ينبغي له طلب الإذن وما هي الالتزامات التي تنشأ وتقع على ذلك الطرف، كما تتعلق بالعواقب من حيث تبعة رفض الإذن، أو بالحالة التي لا يمنح فيها الإذن ولا يرفض.

238- وقد لا يكون الطرفان قد حددا الثمن صراحة أو ضمناً أو أدرجا حكماً بشأن تحديد الثمن، حتى إذا كان العقد قد أبرم على نحو صحيح (انظر الفقرة 161 أعلاه). وفي هذه الحالات، يعتبر أن الطرفين قد أحالا ضمناً، في حال عدم وجود ما يخالف ذلك، إلى الثمن الاعتيادي الموجود وقت انعقاد العقد بالنسبة لنفس البضائع المباعة في ظروف مماثلة في نفس النوع من التجارة (المادة 55). ويطابق هذا الحل التفسيري القاعدة التكميلية بشأن تحديد الثمن الواردة في مبادئ اليونيدروا والتي تتطرق إلى الحالة التي لا يتضمن فيها العقد تحديداً للثمن ولا أحكاماً بشأن تحديد الثمن (المادة 5-1-7). وإضافة إلى ذلك، تنظم مبادئ اليونيدروا الحالة التي ينص فيها العقد صراحة على أن يحدّد الثمن أحد الطرفين أو طرف ثالث أو أن يحدّد الثمن بالإحالة إلى عوامل خارجية. ويتطرق حكم صريح آخر إلى حالة مختلفة يكون فيها الطرفان قد تركا صراحة شروط العقد مفتوحة وقت إبرام العقد من أجل تحديدها في المستقبل. وينطبق هذا الحكم على تفاصيل الثمن وهو يكتسي أهمية خاصة في العقود الطويلة الأجل (انظر المادة 2-1-14، التعليق 4).

239- وإذا حدد الثمن حسب وزن البضائع، ففي حالة الشك يجب أن يحسب الثمن على أساس الوزن الصافي وليس على أساس الوزن الإجمالي الذي يشمل وزن التغليف (المادة 56).

عملة الدفع

240- يجب أن تكون عملة الدفع العملة المتفق عليها في العقد. ولا تبت اتفاقية البيع في مسألة ما إذا كان يجوز للمشتري أن يدفع بعملة مكان الدفع، إذا كانت مختلفة عن العملة المنصوص

عليها في العقد. وتسمح مبادئ اليونيدروا بالاختيار في ظروف معينة (المادة 6-1-9 من مبادئ اليونيدروا). وإذا لم يتفق الطرفان على عملة الدفع، فإن اتفاقية البيع لا تبت في العملة التي يجب استعمالها، ولكن يجب أن يتقرر ذلك وفقاً للفقرة 2 من المادة 7. ومن جهة أخرى، تنص مبادئ اليونيدروا صراحة على أن الدفع في هذه الحالة ينبغي أن يكون بعملة مكان الدفع (المادة 6-1-10).

طريقة الدفع

241- خلافاً لمبادئ اليونيدروا التي تتضمن أحكاماً بشأن طريقة الدفع (المادتان 6-1-7 و6-1-8)، لا تتضمن اتفاقية البيع قواعد بشأن طرائق الدفع. غير أن حكمي اتفاقية البيع بشأن مكان الدفع (المادة 57) ووقت الدفع (المادة 58) يفترضان أن الدفع يجوز أن يكون نقداً أو بواسطة تحويل أموال. وما لم يكن الطرفان قد اتفقا على طريقة الدفع أو ما لم يكن هناك عرف متفق عليه بين الطرفين أو عادة ملزمة استقر عليها التعامل بينهما (انظر المادة 9)، يجوز للمشتري أن يدفع بأي من الشكلين. ويتطلب أي شكل آخر من أشكال الدفع، ومنها الدفع بواسطة السفاتج (الكمبيالات) أو السندات الإذنية أو الشيكات أو خطابات الاعتماد المستندية، موافقة البائع، إما قبل إبرام العقد أو بعده.

242- وتنص صكوك قوانين موحدة مختلفة على قواعد بشأن طرائق الدفع. ففيما يتعلق بتحويل الأموال، يقدم قانون الأونسيترال النموذجي للتحويلات الدائنة الدولية (1992)⁽⁶²⁾ نموذجاً موحداً عالمياً. وهناك نصوص إقليمية، مثل التوجيه الصادر عن الاتحاد الأوروبي بشأن خدمات الدفع (PSD 2)،⁽⁶³⁾ يمكن أن تكون ذات صلة أيضاً.

243- وفيما يتعلق بالسفاتج (الكمبيالات) والسندات الإذنية والشيكات، سن بعض البلدان القانون الموحد للسفاتج (الكمبيالات) والسندات الإذنية والقانون الموحد للشيكات وفقاً لاتفاقيتي جنيف.⁽⁶⁴⁾ هذا ولم يبدأ بعد نفاذ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن السفاتج (الكمبيالات) الدولية والسندات الإذنية الدولية لسنة 1988.⁽⁶⁵⁾ وفيما يتعلق بخطابات الاعتماد التجارية، تقدم الأعراف والممارسات الموحدة المتعلقة بالاعتمادات المستندية، التي أعدتها غرفة التجارة الدولية، معياراً

(62) الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة السابعة والأربعون، الملحق رقم 17 (A/47/17)، المرفق الأول.

(63) Directive (EU) 2015/2366 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 on payment services in the internal market, amending directives 2002/65/EC, 2009/110/EC and 2013/36/EU and Regulation (EU) No. 1093/2010, and repealing directive 2007/64/EC.

(64) الاتفاقية التي تنص على قانون موحد للكمبيالات والسندات الإذنية (جنيف، 1930)، League of Nations, Treaty Series, vol. 143؛ والاتفاقية التي تنص على قانون موحد للشيكات (جنيف، 1931)، League of Nations, Treaty Series, vol. 143.

(65) قرار الجمعية العامة 165/43، المرفق.

بحكم الواقع. ومن أجل مراعاة التجارة الإلكترونية، وضعت غرفة التجارة الدولية أيضا ملحقا بالأعراف والممارسات الموحدة المتعلقة بالاعتمادات المستندية يتعلق بتقديم خطابات الاعتماد إلكترونيا وقواعد موحدة بشأن التزامات الدفع المصرفية.

مكان الدفع

244- إذا اتفق الطرفان على مكان الدفع، وجب الدفع في ذلك المكان. وإذا لم يتفق الطرفان على مكان الدفع، وجب على المشتري، من حيث المبدأ، أن يدفع إلى البائع في مكان عمل البائع (المادة 57، الفقرة 1 (أ)). ولكن، إذا كان الدفع مطلوباً عند تسليم البضائع أو المستندات، وجب أن يحصل ذلك في المكان الذي تسلم فيه البضائع أو المستندات (المادة 57، الفقرة 1 (ب)). وفيما يتعلق بمكان تسليم البضائع، انظر الفقرات 178-189 أعلاه.

تكلفة الدفع

245- للسبب ذاته الذي يجعل البائع يتحمل تكلفة التسليم (انظر الفقرة 190 أعلاه)، يتحمل المشتري تكلفة الدفع، ما لم يتفق على خلاف ذلك. وهذا يطابق ما تنص عليه المادة 6-1-11 من مبادئ اليونيدروا. غير أن البائع يجب عليه، بموجب اتفاقية البيع، أن يتحمل أي زيادة في مصاريف الدفع ناتجة عن تغيير مكان عمله بعد انعقاد العقد (المادة 57، الفقرة 2).

وقت الدفع

246- ما لم يتفق على خلاف ذلك، يجب على المشتري أن يدفع الثمن عندما يضع البائع البضائع أو المستندات التي تمثلها تحت تصرف المشتري وفقاً للعقد واتفاقية البيع (المادة 58، الفقرة 1). ويجوز للبائع أن يعتبر الدفع شرطاً لتسليم البضائع أو المستندات. وإذا تضمن العقد نقل البضائع، جاز للبائع إرسالها بشرط ألا تسلم البضائع أو المستندات التي تمكن من التصرف فيها إلى المشتري إلا مقابل دفع الثمن (المادة 58، الفقرة 2). وهكذا، فإن القاعدة العامة هي أن البضائع أو المستندات من جهة والدفع من جهة أخرى يجب أن يحصل تبادلها في نفس الوقت.

247- وتجدر الإشارة إلى أن اتفاقية البيع تنص على أن المشتري ليسوا ملزمين بدفع الثمن إلا بعد أن تتاح لهم الفرصة لفحص البضائع (المادة 58، الفقرة 3). غير أن هذا الحق في فحص البضائع قبل الدفع لا ينطبق إذا كانت إجراءات التسليم أو الدفع التي اتفق عليها الطرفان تتضارب مع إتاحة هذه الفرصة (مثل الدفع نقداً مقابل الحصول على المستندات). وهذا الفحص قصير وسطي ويهدف في الغالب إلى كشف تسليم بضائع خاطئة (*aliud*) أو عيوب ظاهرة أو تسليم كمية خاطئة. ويجب التمييز بينه وبين فحص البضائع من أجل اكتشاف أي عيب في المطابقة بمقتضى المادة 38.

248- وخلافاً للقانون في بعض الولايات القضائية، يجب على المشتري أن يدفع الثمن في التاريخ المحدد في العقد أو الذي يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد أو أحكام اتفاقية البيع دون حاجة إلى قيام البائع بتوجيه أي طلب أو استيفاء أي إجراء (المادة 59). وهذه القاعدة مهمة جداً عندما لا يكون الدفع وتسليم البضائع أو المستندات متزامنين.

الالتزام بالاستلام

249- يجب على المشتري استلام البضائع. وهذا لا يقتصر على استلام (احتيازي) البضائع مادياً (المادة 60، الفقرة (ب))، وإنما يشمل أيضاً القيام بجميع الأعمال التي يمكن توقعها منه بصورة معقولة لتمكين البائع من القيام بالتسليم (المادة 60، الفقرة (أ)). فعلى سبيل المثال، إذا كان على المشتري القيام بالترتيبات اللازمة لشحن البضائع، وجب عليه إبرام عقد نقل وتزويد البائع بكل المعلومات الضرورية، ومنها مثلاً اسم السفينة، من أجل تمكين البائع من تسليم البضائع إلى الناقل.

هل تتضمن اتفاقية البيع قواعد بشأن حفظ البضائع؟

250- خلال مجرى الأحداث، يمكن أن تطرأ حالات تكون فيها البضائع في حوزة أحد الطرفين لأن الطرف الآخر لم يدخلها في حيازته. فعلى سبيل المثال، قد يتأخر المشتري عن استلام البضائع، أو قد لا يكون البائع قد استرجعها من المشتري في حال رُفضت (مثلاً، طلب تسليم بضائع بديلة (المادة 46، الفقرة 2؛ انظر أيضاً الفقرة 266 أدناه) أو في حال إبطال (فسخ) العقد (المواد 49 و51 و73؛ انظر أيضاً الفقرتين 264 و265 أدناه) أو رفض التسليم المبكر (المادة 52، الفقرة 1). وتفرض اتفاقية البيع على الطرف الذي توجد البضائع في حيازته واجب حفظها باتخاذ الإجراءات المعقولة المناسبة للظروف لحفظها (المادتان 85 و86، الفقرة 1). وهذا يفعل لصالح الطرف الآخر لأن تبعه الهلاك تقع على ذلك الطرف (انظر مثلاً المادتين 69 و70).

251- وتتوقف الإجراءات المعقولة المناسبة للظروف على عوامل من قبيل طبيعة البضائع واحتمالات الهلاك أو التلف والخطورة المتوقعة للهلاك أو التلف. فعلى سبيل المثال، من المرجح أن يكون خزن الأغذية القابلة للتلف في ثلاجة إجراء معقولاً يجب اتخاذه. أما إذا كانت تكلفة الحفظ مرتفعة مقارنة بقيمة البضائع، فلن تكون تلك الإجراءات معقولة في تلك الظروف. وتتضمن اتفاقية البيع في المادتين 87 و88 منها قواعد مفصلة ذات صلة بمثالين على الإجراءات اللازمة لحفظ البضائع.

252- وستنجم عن عدم اتخاذ إجراءات معقولة لحفظ البضائع مسؤولية عن تلفها بمقتضى الفقرة 1 (ب) من المادة 45 أو الفقرة 1 (ب) من المادة 61، إذا هلك البضائع أو تلفت.

253- وإضافة إلى ذلك، تنص الفقرة 2 من المادة 86 على أنه إذا وضعت البضائع المرسلة إلى المشتري تحت تصرفه في مكان الوصول ومارس حقه في رفضها، وجب عليه أن يتولى حيازتها لحساب البائع، وبالتالي حفظها، بشرط أن يتمكن من القيام بذلك دون دفع الثمن ودون أن يتعرض لمضايقة أو أن يتحمل مصاريف غير معقولة. ولكن لا ينشأ واجب حيازة البضائع إذا كان البائع أو شخص مخول يتولى مسؤولية حيازة البضائع لحساب البائع موجودا في مكان وصولها.

الإيداع في مستودع

254- تقدم اتفاقية البيع مثالين محددتين على الإجراءات المعقولة التي يجب اتخاذها لحفظ البضائع. أما المثال الأول فهو إيداع البضائع في مستودع للغير على نفقة الطرف الآخر (المادة 87). وهذا يريح الطرف الذي عليه واجب حفظ البضائع من خزن البضائع وحفظها. ولكن هذا غير مسموح به عندما تكون المصاريف غير معقولة.

البيع الذاتي والبيع الطارئ

255- المثال المحدد الثاني على الإجراءات المعقولة التي يجب اتخاذها لحفظ البضائع هو البيع الاختياري (self-help sale) أو البيع الإلزامي (emergency sale) بمقتضى المادة 88.

256- فيجوز للطرف الملزم بحفظ البضائع وفقا لأحكام المادة 85 أو المادة 86 أن يبيعها بجميع الطرق المناسبة إذا تأخر الطرف الآخر بصورة غير معقولة عن حيازة البضائع (مثلا تأخر المشتري في استلام البضائع) أو عن استردادها (مثلا تأخر البائع في استرداد البضائع إذا أبطل العقد) أو عن دفع الثمن أو مصاريف حفظها (المادة 88، الفقرة 1).

257- ولا يشترط أن يكون البيع الاختياري بيعا قضائيا: فالبيع يمكن أن يحصل على نحو خصوصي في السوق. والقيد الوحيد هو أن يكون البيع بوسائل مناسبة. فإذا بيعت البضائع بوسائل غير مناسبة أدى ذلك إلى تحمل المسؤولية عن التعويض عن الأضرار.

258- وإذا كانت البضائع عرضة للتلف السريع (مثل المواد الاستهلاكية القابلة للتلف) أو كان حفظها ينطوي على مصاريف غير معقولة (مثل إطعام الحيوانات)، وجب على الطرف الملزم بحفظ البضائع وفقا لأحكام المادة 85 أو المادة 86 أن يتخذ الإجراءات المعقولة لبيعها (المادة 88، الفقرة 2). وخلافا للبيع الاختياري بمقتضى الفقرة 1 من المادة 88، فإن البيع الإلزامي واجب على الطرف الملزم بحفظ البضائع.

259- وكما هو الشأن فيما يتعلق بالبيع الاختياري بمقتضى الفقرة 1 من المادة 88، يمكن أن يحصل البيع الطارئ بشكل خصوصي في السوق، ما دام تدبير بيع البضائع معقولا. وإذا لم يكن التدبير معقولا، فإن ذلك سيؤدي إلى المسؤولية عن التعويض عن الأضرار. ونظرا للطابع الطارئ الذي يكتسبه البيع الإلزامي، يمكن لشروط أقل مؤاتاة من الشروط المقبولة بمقتضى الفقرة 1 من المادة 88 أن تُعتبر معقولة بمقتضى الفقرة 2 من المادة 88.

ما هي سبل الانتصاف المتاحة للبائع والمشتري في إطار اتفاقية البيع؟ متى يكون الطرف معفى من المسؤولية؟

260- تلخص المادتان 30 و53 التزامات البائع والمشتري، على التوالي، في إطار اتفاقية البيع. فبينما يجب على البائع أن يسلم البضائع وأي مستندات تتعلق بها وأن ينقل ملكية البضائع، يجب على المشتري أن يدفع ثمن البضائع ويستلمها، على النحو الذي يقتضيه العقد والاتفاقية.

261- وتتضمن اتفاقية البيع التزامات إضافية موجهة إلى البائع (مثل المادة 35 بشأن التزام البائع بتسليم البضائع مطابقة لشروط العقد) والمشتري. ويكون هناك مخالفة للعقد بمقتضى اتفاقية البيع عندما ينتهك أي التزام منصوص عليه في اتفاقية البيع أو اتفاق الطرفين.

262- ونظرا للنهج الموحد الذي تتبعه اتفاقية البيع إزاء مخالفة أحكام العقد، فإن أي مخالفة تستتبع من حيث المبدأ نفس سبل الانتصاف. ولكن، تشير أحكام سبل الانتصاف المنصوص عليها في اتفاقية البيع أحيانا إلى فئات معينة من المخالفات. وتتضمن اتفاقية البيع أحكاما منفصلة تسري على سبل الانتصاف المتاحة للمشتري في حال مخالفة البائع لأحكام العقد (المواد 45-52) وسبل الانتصاف المتاحة للبائع في حال مخالفة المشتري لأحكام العقد (المواد 61-65). وفي كلتا الحالتين، يجوز للطرف المتضرر أن يطالب بتعويضات على الأضرار وفقا لما تنص عليه المواد 74 إلى 77.

263- وقد كان لقواعد اتفاقية البيع المتعلقة بسبل الانتصاف تأثير شديد في أحكام مبادئ اليونيدروا بشأن سبل الانتصاف (الفصل 7). غير أن مبادئ اليونيدروا تتضمن عدا من الأحكام الإضافية التي تشمل مسائل لم تبت فيها صراحة اتفاقية البيع (انظر الفقرات 379-381 أدناه).

فسخ العقد

264- سبيل الانتصاف القاسي المتمثل في فسخ العقد، الذي يرادف إنهاء العقد في إطار مصطلحات مبادئ اليونيدروا (انظر الفقرة 381 أدناه)، يتطلب عموما أن تكون قد حصلت مخالفة جوهرية

لأحكام العقد. وتفضل اتفاقية البيع، وكذلك مبادئ اليونيدروا، الحفاظ على الاتفاق (*favor contractus*) وضرورة التقليل من تكاليف المعاملة التجارية. وتكون المخالفة جوهرية عندما تحرم بشكل أساسي الطرف غير المخالف لأحكام العقد مما كان يحق له أن يتوقع الحصول عليه بموجب العقد (المادة 25).⁽⁶⁶⁾ ولا يمكن تحديد المخالفة الجوهرية إلا بالرجوع إلى العقد الذي أبرمه الطرفان وظروف كل حالة. وعموما، يضع قانون السوابق القضائية سقفًا عاليًا بشأن فسخ العقد بسبب وجود مخالفة جوهرية. ويجوز للطرفين تحديد ما يشكل مخالفة جوهرية لأحكام العقد.

265- وإضافة إلى ذلك، يمكن فسخ عقد البيع عندما تنتضي الفترة الإضافية لتنفيذ العقد: (أ) دون أن يسلم البائع البضائع (المادة 49، الفقرة 1 (ب))، وفي هذه الحالة يجوز للمشتري فسخ العقد؛ أو (ب) في حال عدم دفع المشتري ثمن البضائع أو عدم استلامها (المادة 64، الفقرة 1 (ب))، وفي هذه الحالة يجوز للبائع فسخ العقد.

سبل الانتصاف الأخرى المتاحة للمشتري

266- بالإضافة إلى ذلك، في حال حصول مخالفة، يحق للمشتري أن يطالب بتنفيذ عيني للالتزامات البائع (المادة 46، الفقرة 1). ففي إطار المادة 28، يكون سبيل الانتصاف بواسطة التنفيذ العيني مشروطًا بتوفره في إطار القانون المنطبق على المحكمة أو إجراءات التحكيم التي يلتزم فيها سبيل الانتصاف. وتتضمن المادة 2-2-7 من مبادئ اليونيدروا أحكامًا مفصلة بشأن التنفيذ العيني يمكن أن تكون مفيدة في الحالات المنصوص عليها في المادة 28 من اتفاقية البيع. فتسليم البائع بضائع غير مطابقة لأحكام العقد يستتبع حق المشتري في المطالبة بتسليم بضائع بديلة (المادة 46، الفقرة 2) بشرط أن تكون قد حصلت مخالفة جوهرية. ويجوز للمشتري أيضًا أن يطالب البائع بإصلاح العيب في مطابقة البضائع (المادة 46، الفقرة 3).

267- ويتاح للمشتري أيضًا تخفيض الثمن المنصوص عليه في العقد (المادة 50) في حال عدم تسليم بضائع مطابقة للعقد.

268- وتخضع سبل الانتصاف المنصوص عليها في المواد 46 إلى 50 لقواعد خاصة (المادة 51) في حالات التسليم الجزئي.

269- وللمشتري حقوق أخرى غير مذكورة صراحة في المواد 46 إلى 52 إذا خالف البائع أحكام العقد. وهذه الحقوق تشمل سبل الانتصاف في حالة الإخلال المبسر أو عقود التسليم على دفعات (المواد 71-73) والحق في توقف المشتري عن تنفيذ التزاماتهم، وخصوصًا التزامهم بدفع الثمن المتفق عليه.

⁽⁶⁶⁾ يتضمن الحكم المقابل في مبادئ اليونيدروا (المادة 7-3-1) قائمة غير حصرية من العناصر الإضافية التي ينبغي النظر فيها عند تقرير ما إذا كان قد حصل عدم تنفيذ جوهرية.

سبل الانتصاف الأخرى المتاحة للبائع

270- عندما يخالف المشتري أحكام العقد، يجوز للبائع أن يطلب من المشتري دفع الثمن أو استلام البضائع أو تنفيذ التزاماته الأخرى، إلا إذا كان البائع قد لجأ إلى سبيل انتصاف يتعارض مع هذا الطلب (المادة 62). وتدرج سبل الانتصاف هذه تحت الفئة العامة المتعلقة بالتنفيذ العيني.

271- ويجوز للبائع فسخ العقد إذا كان عدم تنفيذ المشتري لالتزام من الالتزامات التي يرتبها عليه العقد أو اتفاقية البيع يشكل مخالفة جوهرية للعقد (المادة 64، الفقرة 1 (أ)). ويمكن أيضاً فسخ العقد إذا لم ينفذ المشتري الالتزام بدفع ثمن البضائع أو استلامها في غضون الفترة الزمنية الإضافية التي حددها البائع وفقاً لأحكام الفقرة 1 من المادة 63.

272- أخيراً، عندما لا يعين المشتري شكل البضائع أو مقاييسها أو الصفات الأخرى المميزة لها، على النحو المنصوص عليه في العقد، يجوز للبائع أن يحدد المواصفات وفقاً لحاجات المشتري التي يمكن للبائع معرفتها (المادة 65).

كيف تنظم التعويضات في إطار اتفاقية البيع؟

273- في حال مخالفة العقد، يتمثل أهم سبيل انتصاف بمقتضى اتفاقية البيع، من حيث الممارسة العملية، في المطالبة بتعويضات، وهذا هو المعهود فيما يتعلق بالمشتري (المادة 45، الفقرة 1 (ب)) والبائع (المادة 61، الفقرة 1 (ب)). وتنظم المواد 74-77 و 79 و 80 حساب التعويضات والاستثناءات التي قد تنطبق. وينطبق مبدأ التعويض الكامل، ولكنه مقصور على الخسارة التي كان يمكن للطرف المخالف توقعها وقت انعقاد العقد (المادة 74). وعند تحديد التعويضات، لا توجد حاجة إلى إثبات خطأ الطرف المخالف، بل تكفي الأدلة على الأسباب التي تربط سلوك الطرف المخالف بالأضرار الناجمة، التي يجب إثباتها أيضاً.

274- وبينما تنص المادة 74 من اتفاقية البيع على قاعدة عامة لقياس التعويضات، ترسي المادتان 75 و 76 طريقتين بديلتين لهذا الغرض. فالمادة 75 تنظم تنفيذ معاملة بديلة. فنتيجة لمخالفة العقد، يجوز للبائع المتضرر أن يعيد بيع بضاعته أو للمشتري المتضرر أن يشتري بضائع بديلة على نحو معقول وخلال مدة معقولة بعد فسخ العقد، ويجوز له استرداد الفرق بين الثمن المحدد في العقد وثمان الشراء الذي انطوت عليه المعاملة البديلة. وبمقتضى المادة 76، تحدد التعويضات وفقاً للسعر الجاري (أو سعر السوق) للبضائع المعنية. ويجب أن يحدد السعر الجاري في وقت فسخ العقد (المادة 76، الفقرة 1) وأن يكون ذلك السعر مطابقاً للسعر السائد في المكان الذي كان ينبغي أن تسلم فيه البضائع (المادة 76، الفقرة 2).

275- وتنص المادة 77 من اتفاقية البيع على أن على الطرف الذي يتمسك بمخالفة العقد أن يتخذ تدابير للتخفيف من الخسائر. وينتج عن عدم امتثاله لهذا الالتزام عدم مسؤولية الطرف المخالف عن أي خسارة كان يمكن للطرف المتضرر تجنبها.

276- وفي إطار مبدأ حرية التعاقد (المادة 6)، يجوز للطرفين استبعاد أحكام المواد 74-77 والنص على دفع المبالغ المتفق عليها في حال عدم تنفيذ العقد. ولا تتضمن اتفاقية البيع بحد ذاتها قواعد محددة بشأن المبالغ المتفق عليها، لكن في ضوء المبادئ العامة التي تستند إليها (المادة 7، الفقرة 2)، يجب أن تطبق أي قواعد بشأن حماية الملتزم في القانون المنطبق في غير ذلك من حالات أو قواعد القانون المستندة إلى مفاهيم مثل المعقولية أو الإفراط أو التناسب وفقا لمعيار دولي. وفي هذا الصدد، تستند المادة 4-7-13 من مبادئ اليونيدروا والأحكام ذات الصلة الواردة في القواعد الموحدة بشأن شروط العقد المتعلقة بالمبلغ المتفق عليه الذي يستحق في حالة الإخفاق في الأداء (1983)⁽⁶⁷⁾ إلى هذه المفاهيم. ولعل الأطراف الراغبة في وضع أحكام محددة بشأن هذه المسألة تود الرجوع إلى تلك الأحكام.

هل هناك حالات يعفى فيها الطرف المخالف من التعويض؟

277- يمكن إعفاء الطرف المخالف من دفع التعويضات إذا كانت مخالفة العقد ناتجة عن عائق يعود إلى ظروف خارجة عن إرادته (المادة 79، الفقرة 1).⁽⁶⁸⁾ غير أن اتفاقية البيع لا تنص على إعادة التفاوض على عقد أو تكيفه لاستعادة توازنه الأصلي في حالة تغيره جوهريا بسبب حدث طارئ غير متوقع يزيد من تكلفة التنفيذ على أحد الطرفين أو يقلل من قيمة التنفيذ الذي يتم لصالح أحد الطرفين ("الظروف الشاقة"). وتحيل عدة قرارات قضائية وهيئات فقهية إلى المادة 79 باعتبارها بوابة لتنظيم تلك الظروف في إطار اتفاقية البيع. وإضافة إلى ذلك، تتضمن المواد 6-2-1 إلى 6-2-3 من مبادئ اليونيدروا أحكاما مفصلة يمكن استخدامها لتنظيم عواقب الظروف الشاقة في العقود الدولية.⁽⁶⁹⁾

278- ووفقا لمبدأ حرية التعاقد (المادة 6)، يجوز للطرفين استبعاد أحكام الاتفاقية باستبعاد مسؤولية الطرف المخالف أو الحد منها مباشرة في حال عدم تنفيذ العقد أو وجود عيب في تنفيذه (شرطا التقييد والاستبعاد). وهناك حكم صريح بشأن استبعاد المسؤولية أو تقييدها وحدود ذلك في مبادئ اليونيدروا (المادة 7-1-6؛ انظر أيضا الفقرة 378 أدناه).

⁽⁶⁷⁾ الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة الثامنة والثلاثون، الملحق رقم 17 (A/38/17)، المرفق الأول؛ انظر الفقرات 400-405 أدناه. وتوجد معلومات إضافية عن القواعد الموحدة في الموقع الشبكي للأونسيترال.

⁽⁶⁸⁾ تتضمن مبادئ اليونيدروا حكما مماثلا في المادة 7-1-7، التي تحدد واجبات الإخطار التي تقع على الأطراف المخالفة للعقد وعواقب الإخلال بتلك الواجبات، كما تنص صراحة على أن الطرف لا يمنع من ممارسة الحق في إنهاء العقد أو التوقف عن التنفيذ أو المطالبة بفوائد عن المبالغ المستحقة.

⁽⁶⁹⁾ فيما يتعلق بأحكام مبادئ اليونيدروا الخاصة بالظروف الشاقة، انظر الفقرة 378 أدناه.

هل يحق للطرفين الحصول على فائدة على المبالغ التي لم تدفع؟

279- تتاح المطالبة بفائدة (المادة 78) على أي مخالفة للعقد من جانب المشتري أو البائع، سواء أكانت مخالفة جوهرية أم لا. ويرسي هذا الحكم حقاً واضحاً في حصول الطرف المتضرر على فائدة، لكنه لا يحدد سعر الفائدة المنطبق. ومرد ذلك الاعترافُ بأن الفائدة قد تمثل انتهاكاً لأحكام إلزامية في القانون الوطني في بعض الولايات القضائية. وتحدد معظم محاكم الدول التي تطبق المادة 78 سعر الفائدة وفقاً للقانون الوطني المنطبق بالإحالة إلى قواعد تنازع القوانين في دولة المحكمة، وإن كانت هناك قرارات تحكيمية وقضائية رجعت إلى معيار موحد. ولصياغة الأحكام التعاقدية بشأن سعر الفائدة المنطبق، قد ترغب الأطراف في النظر في القاعدة الموحدة المنصوص عليها في المادة 7-4-9 من مبادئ اليونيدروا.⁽⁷⁰⁾

الإخلال المبترس وعقود التسليم على دفعات

280- هناك عدد من سبل الانتصاف المتاحة إما للمشتري أو للبائع في حال ارتكاب الطرف الآخر مخالفة متوقعة. فالمادة 71 من اتفاقية البيع تجيز للطرف المتضرر أن يوقف تنفيذ التزاماته المنصوص عليها في عقود البيع التي تنفذ في مرة واحدة أو عقود البيع على دفعات إذا تبين بعد انعقاد العقد أن الطرف الآخر لن ينفذ جانباً هاما من الالتزامات. ويجب أن يكون عدم التنفيذ المبترس من الطرف الآخر ناتجاً إما عن عجز خطير في قدرته على التنفيذ أو بسبب افتقاره إلى الجدارة الائتمانية أو بسبب الطريقة التي يعدها لتنفيذ العقد أو التي يتبعها فعلاً في تنفيذه.

281- وإضافة إلى ذلك، يجوز فسخ العقد إذا تبين بوضوح قبل حلول ميعاد تنفيذه أن المشتري أو البائع سوف يرتكب مخالفة جوهرية (المادة 72).

282- وأخيراً، يجوز فسخ العقد الذي يقضي بتسليم البضائع على دفعات إذا كان عدم تنفيذ أحد الطرفين لالتزام من التزاماته المتعلقة بإحدى الدفعات يشكل مخالفة جوهرية للعقد بشأن تلك الدفعة (المادة 73، الفقرة 1). ويجوز فسخ العقد بكامله إذا أعطى الطرف المخالف للطرف الآخر أسباباً جديّة للاعتقاد بأنه ستكون هناك مخالفة جوهرية للعقد بشأن الدفعات المقبلة.

الأحكام الختامية

283- كما هو معهود في المعاهدات، يتضمن الجزء الرابع من اتفاقية البيع أحكامها الختامية، أي أحكاماً تبين كيف يمكن للدول أن تصبح أطرافاً في المعاهدة، أو تسمح لدولة أن تعدل نطاق

(70) انظر الفقرات 351 إلى 353 و393 أدناه. وللإطلاع على لمحة عامة عن السوابق القضائية بشأن هذه المسألة، انظر نبذة الأونسيترال عن السوابق القضائية المستندة إلى اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، المادة 78.

انطباق المعاهدة بإصدار إعلانات. واتساقا مع التزام عام يقع على الدول للقيام باستعراض دوري لإعلاناتها التعاهدية، سُحبت عدة إعلانات تتصل باتفاقية البيع. وفي الوقت ذاته، ليس غريبا أن تصدر دول متعاقدة جديدة إعلانات.

ما هي العلاقة بين اتفاقية البيع والاتفاقات الدولية الأخرى التي تتطرق إلى مسائل تسري عليها اتفاقية البيع؟

284- وفقا للمادة 90، لا تحجب اتفاقية البيع الاتفاقات الدولية الأخرى التي تتناول مسائل تسري عليها اتفاقية البيع إذا كان مكانا عمل الطرفين في العقد موجودين في دولتين طرفين في تلك الاتفاقات. ووفقا لأحد الآراء، لا يشمل التعبير "الاتفاقات الدولية" القانون الإقليمي الموحد الذي يتعين أن يُنقل إلى القانون الوطني، ومن ذلك مثلا توجيهات الاتحاد الأوروبي.

285- وعموما، هناك تناسق بين اتفاقية البيع والاتفاقات الدولية بشأن جوانب عقود البيع الدولي التي يسري عليها القانون الدولي الخاص (انظر الفقرات 27-30 أعلاه).

286- وتشترط المادة 99 الانسحاب من الاتفاقية المتعلقة بالقانون الموحد بشأن تكوين عقود البيع الدولي للبضائع والاتفاقية المتعلقة بالقانون الموحد بشأن البيع الدولي للبضائع قبل اعتماد اتفاقية البيع. فلم تعد لهاتين الاتفاقيتين جدوى تقريبا إلا من الناحية التاريخية.⁽⁷¹⁾

باء- اتفاقية التقادم

1- الغرض من اتفاقية التقادم

287- تضع اتفاقية التقادم قواعد قانونية دولية موحدة تنظم مدة التقادم في عقد بيع دولي للبضائع. وتعرف مدة التقادم بأنها المدة الزمنية التي يحتاج الطرف الملتزم بعقد للبيع الدولي للبضائع أن يبدأ أثناءها الإجراءات القانونية، بما في ذلك إجراءات قضائية وتحكيمية وإدارية، ضد الطرف الآخر، مطالبة بحق ناشئ عن العقد أو متصلة بخرق هذا العقد أو إنهائه أو بطلانه (المادة 1، الفقرة 1). وبعد انقضاء مدة التقادم، لا يعترف بتلك المطالبة ولا تنفذ في أي إجراءات قانونية.

⁽⁷¹⁾ جميع الدول الأطراف في الاتفاقية المتعلقة بالقانون الموحد بشأن تكوين العقود والاتفاقية المتعلقة بالقانون الموحد بشأن البيع الدولي للبضائع انسحبت من هاتين الاتفاقيتين واعتمدت اتفاقية البيع، باستثناء غامبيا والمملكة المتحدة لبريطانيا العظمى وأيرلندا الشمالية.

288- وتوجد قواعد مماثلة في معظم النظم القانونية. ولكن، هناك اختلافات ليس فقط فيما يتعلق بطول المدة والقواعد التي تسري على تقادم المطالبات بعد انقضاء المدة، وإنما أيضاً فيما يتعلق بالأساس المفاهيمي لمُد التقدّم. فبعض الولايات القضائية تعتبر أن المطالبات تنقضي، في إطار القانون الموضوعي، بانقضاء المدة (مثلاً، قواعد القانون المدني بشأن مدد التقدّم المسقط). وهناك ولايات قضائية أخرى تعتبر أن مدة التقدّم هي قاعدة إجرائية تحول دون رفع المطالبات إلى المحاكم (مثلاً، قواعد نظام مدد التقدّم في إطار القانون الأنغلو سكوني). ولا تحاول اتفاقية التقدّم حل هذا النقاش. وبدلاً من ذلك، تعتمد الاتفاقية نهجاً عملياً بتعداد آثار انقضاء مدد التقدّم.

289- وفيما يتعلق بالعقود التجارية الدولية غير عقود البضائع، أو إذا اختار الطرفان استبعاد اتفاقية التقدّم في عقد للبيع الدولي للبضائع، فإنه يمكن العثور في الفصل 10 من مبادئ اليونيدروا على قواعد وثيقة الصلة بمدد التقدّم. وترد في الفقرات التالية مقارنة وجيزة بين اتفاقية التقدّم والفصل 10 من مبادئ اليونيدروا.

2- نطاق انطباق اتفاقية التقدّم

290- تنطبق اتفاقية التقدّم على نفس العقد الدولي للبضائع الذي تنطبق عليه اتفاقية البيع (قارن المادة 1، الفقرة 1، والمواد 3 و4 و6 من اتفاقية التقدّم بالمواد 1 و2 و3 من اتفاقية البيع).⁽⁷²⁾

291- ومع أن اتفاقية البيع لا تتناول صحة العقد (المادة 4، الفقرة (أ))، فإن اتفاقية التقدّم تسري على مدد تقادم المطالبات الناشئة عن عدم صحة العقود (المادة 1، الفقرة 1). وهي تشمل المطالبات باسترداد البضائع المسلمة أو بالثمن المدفوع بمقتضى العقد الذي تبين بعد ذلك أنه باطل بسبب غش أو سبب آخر (المادة 10، الفقرة 3).

292- وحتى عندما تكون اتفاقية التقدّم منطبقة على العقد، فإنها لا تسري على مدة تقادم "مطالبات" معينة منبثقة من ذلك العقد (المادة 5).⁽⁷³⁾ وسيسري على مدة تقادم تلك المطالبات القانون المنطبق وفقاً لقواعد القانون الدولي الخاص.

⁽⁷²⁾ ظهرت اتفاقية التقدّم، التي اعتمدت في عام 1974، قبل ظهور اتفاقية البيع، التي اعتمدت في عام 1980. ومن أجل تحقيق الاتساق بين نطاق انطباق اتفاقية التقدّم وانطباق اتفاقية البيع، اعتمد البروتوكول المعدل لاتفاقية مدة التقدّم في البيع الدولي للبضائع لعام 1974 في نفس المؤتمر الدبلوماسي الذي اعتمدت فيه اتفاقية البيع. وبالرغم من وجود اختلافات طفيفة في صيغة الأحكام، فإن القواعد هي نفسها أساساً. ويحيل هذا الدليل إلى اتفاقية التقدّم بصيغتها المعدلة في عام 1980.

⁽⁷³⁾ هذه المطالبات هي التالية: (أ) المطالبات على أساس وفاة أي شخص أو إصابته الشخصية؛ (ب) المطالبات على أساس أذى نوي ناجم عن البضائع المبيعة؛ (ج) المطالبات على أساس مصلحة ضمانية في الممتلكات؛ (د) المطالبات على أساس حكم قضائي أو المستندات التي يمكن على أساسها إنفاذ الحكم؛ (هـ) المطالبات على أساس سفينة أو شيك أو سند إذني (المادة 5).

293- وكما هو الشأن بمقتضى اتفاقية البيع، يجوز للطرفين استبعاد اتفاقية التقادم بمجملها بالاتفاق (المادة 3، الفقرة 2). فإذا استبعد الطرفان اتفاقية التقادم، أصبح القانون المنطبق وفقا لقواعد القانون الدولي الخاص هو الذي يسري على مسألة مدة التقادم. وتجدر الإشارة إلى أن أحكام اتفاقية التقادم إلزامية باستثناء ما يتعلق بتعديل طول مدة التقادم بموجب الفقرتين 2 و3 من المادة 22. لذلك، وخلافا للمادة 6 من اتفاقية البيع، لا تتضمن اتفاقية التقادم حكما يجيز للطرفين الخروج عن أحكامها أو تغيير آثار تلك الأحكام.

3- الأحكام المتعلقة بمدد التقادم

ما هو طول مدة التقادم بمقتضى اتفاقية التقادم؟

294- تعتمد اتفاقية التقادم مدة تقادم مزدوجة. فهناك مدة تقادم عامة طولها 4 أعوام (المادة 8) ويمكن تمديدها أو بدؤها من جديد، وهناك مدة تقادم قصوى طولها عشرة أعوام (المادة 23) وهي مدة ثابتة.

295- وفيما يتعلق بالوقت الذي يبدأ فيه سريان مدة التقادم، فالقاعدة هي أنها تبدأ في تاريخ نشوء المطالبة (المادة 9، الفقرة 1)، أي في التاريخ الذي تصبح فيه المطالبة مستحقة.⁽⁷⁴⁾ وهذا ينطبق على كل من مدة التقادم العامة ومدة التقادم القصوى.

296- ويمثل اعتماد وقت موضوعي لبدء كلتا المدتين في اتفاقية التقادم نهجا مختلفا عن ذلك المتبع في التشريعات الوطنية الحديثة وفي مبادئ اليونيدروا. فتلك النصوص تعتمد أيضا نهجا مزدوجا تجاه مدة التقادم، ولكنها تنزع إلى اختيار وقت ذاتي لبدءها (مثلا، اليوم الذي يعلم فيه الملمزم أو يجب أن يعلم فيه بوقائع معينة) بشأن المدة العامة الأقصر، ووقت موضوعي لبدءها (مثلا، التاريخ الذي يمكن فيه ممارسة هذا الحق) بشأن المدى القصوى الأطول (مثلا المادة 10-2 من مبادئ اليونيدروا). ويعود النهج المتبع في اتفاقية التقادم إلى خصائص التجارة التي تحصل على مسافات طويلة وكذلك إلى قلة الحاجة إلى حماية بائع أو مشتر ليس مستهلكا بتأخير بدء مدة التقادم بواسطة اعتماد وقت بدء ذاتي بشأن المدة الأقصر.

297- وتعتمد مبادئ اليونيدروا مدة تقادم عامة أقصر، وهي ثلاثة أعوام اعتبارا من اليوم الذي يلي اليوم الذي يعلم فيه الملمزم أو يجب عليه أن يعلم فيه بالوقائع التي يمكنه نتيجة لها أن يمارس حقه (المادة 10-2، الفقرة 1). وتبلغ مدة التقادم القصوى بمقتضى مبادئ اليونيدروا 10 سنوات، وهي نفس المدة المنصوص عليه في اتفاقية التقادم. بيد أن يوم البدء يختلف اختلافا طفيفا: فهو اليوم الذي يلي اليوم الذي يمكن أن يمارس فيه الحق (المادة 10-2، الفقرة 2).

(74) تتضمن الاتفاقية أيضا قواعد خاصة بشأن بدء المدة حسب نوع المطالبة (المواد 10-12).

298- وتتضمن اتفاقية التقادم قاعدة مفصلة بشأن الكيفية التي يجب أن تحسب بها مدة التقادم (المادة 28).

هل يمكن تعديل طول المدة باتفاق الطرفين؟

299- لا يمكن تعديل مدة التقادم العامة بالاتفاق بين الطرفين قبل سريانها، ولكن يمكن تمديدها بإعلان كتابي من المدين أثناء سريان المدة (المادة 22، الفقرتان 1 و2). وبالإضافة إلى ذلك، يمكن أن يتضمن عقد البيع حكماً ينص على مدة أقصر لبدء إجراءات التحكيم، إذا كان ذلك الحكم صالحاً بمقتضى القانون المنطبق على العقد (المادة 22، الفقرة 3). ولا يمكن تعديل مدة التقادم القصوى بالاتفاق بين الطرفين.

300- أما مبادئ اليونيدروا، فهي أكثر تسامحاً من حيث تعديل مدة التقادم. فمدة التقادم العامة يمكن تقصيرها باتفاق الطرفين، على ألا تقل على عام واحد. وتسمح مبادئ اليونيدروا أيضاً بتعديل المدة القصوى بالاتفاق بين الطرفين، إلا أنه لا يمكن تقصيرها إلى أقل من أربع سنوات أو إطالتها لأكثر من 15 سنة (المادة 10-3).

ماذا يحدث إذا انقضت مدة التقادم؟

301- تتمثل النتيجة الرئيسية لانقضاء مدة التقادم في عدم الاعتراف بأي مطالبة أو إنفاذها في الإجراءات القانونية التي تبدأ بعد انقضاء تلك المدة (المادة 25، الفقرة 1). ولا تعنى اتفاقية التقادم إلا بالاعتراف بالمطالبات أو إنفاذها في أي إجراءات قانونية، وهي لا تعنى بانقضاء الحق أو عدم انقضائه. أما مبادئ اليونيدروا، فهي تنص صراحة على أنه لا يترتب على انقضاء مدة التقادم انقضاء الحق (المادة 10-9، الفقرة 1).

302- ولكن، وفقاً لاتفاقية التقادم، حتى بعد انقضاء مدة التقادم، يجوز لأحد الطرفين في بعض الحالات أن يقدم مطالبة على سبيل الدفاع أو المقاصة مع مطالبة مقدمة من الطرف الآخر (المادة 25، الفقرة 2؛ انظر أيضاً المادة 10-9، الفقرة 3، من مبادئ اليونيدروا).

هل ستنظر المحكمة في مدة التقادم من تلقاء نفسها؟

303- تنص المادة 24 من اتفاقية التقادم على أنه لن يؤخذ بانقضاء مدة التقادم في الإجراءات القانونية إلا إذا تدرع بها أحد الطرفين في الإجراءات (انظر أيضاً المادة 10-9، الفقرة 2، من مبادئ اليونيدروا).

كيف يمكن للدائن أن يوقف سريان مدة التقادم؟

304- يتوقف سريان مدة التقادم عندما يبدأ المطالب إجراءات قضائية أو إجراءات تحكيم ضد المدين، أو عندما يتمسك بمطالبته في إجراءات قضائية قائمة (المادتان 13 و 14 من اتفاقية التقادم؛ انظر أيضا المادتين 5-10 و 7-10 من مبادئ اليونيدروا).⁽⁷⁵⁾ وتتوقف تدابير بدء الإجراءات القضائية على القوانين الوطنية، ولذلك فإن اتفاقية التقادم تشير إلى أن "أي عمل يعتبر، بموجب قانون المحكمة التي تقام فيها الإجراءات، أنه يبدأ الإجراءات القضائية" يشكل بدءا للإجراءات القضائية. وتبدأ إجراءات التحكيم وفقا للطريقة المنصوص عليها في اتفاق التحكيم أو في قانون التحكيم المنطبق، كأن يكون ذلك مثلا عند تلقي طلب التحكيم وأي معلومات أخرى تطلبها أمانة مؤسسة التحكيم. وفي غياب حكم من هذا القبيل، يعتبر أن إجراءات التحكيم تبدأ في التاريخ الذي يتسلم فيه المدعى عليه طلب التحكيم (انظر أيضا المادة 3، الفقرة 2، من قواعد الأونسيترال للتحكيم).

305- وعند توقف سريان مدة التقادم، فإن سريانها لا يعلق (انظر مع ذلك الفقرة 308 أدناه)، ولا هي تبدأ من جديد (انظر مع ذلك الفقرتين 310 و 311 أدناه). فهي ببساطة تتوقف عن السريان، أي أنها بعبارة أخرى لا تعود سارية.

306- وتعتمد مبادئ اليونيدروا نهجا مختلفا بالنص على تعليق سريان مدة التقادم عندما يتمسك الملتزم له بحقوقه في الإجراءات القضائية أو في إجراءات التحكيم، كأن يكون ذلك ببدء الإجراءات، أو في إجراءات الإعسار أو إجراءات التصفية (المادة 5-10، الفقرة 1، والمادة 6-10، الفقرة 1). ويدوم التعليق إلى حين صدور قرار نهائي أو إنهاء الإجراءات بطريقة أخرى (المادة 5-10، الفقرة 2، والمادة 6-10، الفقرة 2، من مبادئ اليونيدروا). وتوسع مبادئ اليونيدروا نطاق هذه القواعد لتشمل أيضا إجراءات الطرائق البديلة لحل المنازعات، ومنها الوساطة، حيث يطلب الطرفان إلى طرف ثالث مساعدتهما في محاولتهما التوصل إلى تسوية ودية لمنازعتهم (المادة 7-10).

ماذا يحدث إذا لم تفض الإجراءات إلى قرار بشأن صلاحية المطالبة؟

307- يمكن أن تنتهي الإجراءات القضائية أو إجراءات التحكيم التي بدأها صاحب المطالبة خلال مدة التقادم دون قرار ملزم بشأن صلاحية المطالبة، وذلك مثلا بسبب افتقار المحكمة أو هيئة

⁽⁷⁵⁾ تتضمن اتفاقية التقادم قاعدة خاصة تحول دون انقضاء مدة التقادم بشأن المطالبات المضادة (المادة 16). وهي تتضمن أيضا قاعدة خاصة لحل مسائل تتعلق بسريان مدة التقادم عندما يكون هناك مدينون مسؤولون بالتكافل والتضامن، وعندما يقدم المشتري مطالبة ضد البائع إذا كان هناك طرف قد اشترى البضائع من المشتري وبدأ إجراءات ضد ذلك المشتري (المادة 18).

التحكيم إلى الاختصاص أو بسبب عيب إجرائي. وفيما يتعلق بهذه الحالة، تنص اتفاقية التقادم على أنه إذا انتهت الإجراءات دون قرار ملزم بشأن صلاحية المطالبة، يعتبر سريان مدة التقادم مستمرا (المادة 17، الفقرة 1).

308- وفي هذه الحالة، تجيز معظم النظم القانونية للدائن أن يشرع في المطالبة من خلال بدء إجراءات جديدة. ولكن، مع نهاية الإجراءات الأصلية، قد تكون مدة التقادم قد انقضت، أو قد يكون الوقت المتبقي غير كاف ليبدأ صاحب المطالبة إجراءات جديدة. ومن أجل حماية صاحب المطالبة في تلك الحالات، تمنح الاتفاقية فترة إضافية قدرها سنة واحدة لبدء إجراءات جديدة (المادة 17، الفقرة 2). ولكن هذا مشروط بعدم تجاوز مدة التقادم القصوى وقدرها عشر سنوات (المادة 23).

309- وتعتمد مبادئ اليونيدروا نهجا مختلفا بالنص على أن تعليق مدة التقادم يدوم ليس فقط إلى أن يصدر قرار ملزم، بل وكذلك إلى أن تنتهي الإجراءات دون التوصل إلى قرار نهائي (المادة 5-10، الفقرة 2، والمادة 6-10، الفقرة 2). ولذلك، لا تتضمن مبادئ اليونيدروا حكما يقابل الفقرة 2 من المادة 17 من اتفاقية التقادم.

هل لأداء الملتزم أو لاعترافه أثر في سريان مدة التقادم؟

310- بمقتضى اتفاقية التقادم، تبدأ مدة التقادم من جديد، أي أن مدة التقادم الممتدة لأربع سنوات تسري مجددا، خلال المدة الإجمالية التي أقصاها عشر سنوات اعتبارا من تاريخ تقديم المطالبة، في حالتين. ففي الحالة الأولى، تبدأ مدة تقادم جديدة إذا قام الدائن في دولة المدين بعمل، يشمل الأعمال التي يمكن أن تحدث خارج الإجراءات القانونية، يترتب عليه بموجب قانون تلك الدولة بدء مدة تقادم جديدة (المادة 19).

311- وفي الحالة الثانية، تبدأ مدة تقادم جديدة إذا اعترف المدين كتابة بالتزامه تجاه الدائن (المادة 20، الفقرة 1) أو دفع الفائدة أو أدى جزئيا الالتزام الذي يستدل منه على هذا الاعتراف (المادة 20، الفقرة 2). وتوجد قاعدة مشابهة ولكن مختلفة في مبادئ اليونيدروا. ففي إطار هذه المبادئ، لا يوجد اشتراط بشأن الاعتراف كتابة (المادة 10-4، الفقرة 1). أما نقطة الاختلاف الأخرى فهي أنه، خلافا لاتفاقية التقادم، لا يجوز بدء مدة قصوى جديدة، ولكن يمكن تجاوز أجل المدة القصوى ببدء مدة تقادم عامة جديدة (المادة 10-4، الفقرة 2).

ماذا يحدث لو منع الدائن من بدء إجراءات قانونية؟

312- تحمي اتفاقية التقادم الدائن الذي منع من القيام بالأعمال اللازمة لإيقاف سريان مدة التقادم في حالات قصوى من قبيل تسوية المنازعات التجارية في البلدان التي تشكو من نزاع عسكري. فهي تنص على أنه إذا أدت ظروف لا قدرة للدائن على التحكم فيها أو تفاديها

أو التغلب عليها إلى منعه من القيام بتلك الأعمال، تمدد مدة التقادم بحيث لا تنقضي قبل انقضاء سنة واحدة من تاريخ انتهاء تلك الظروف (المادة 21). غير أن هذا التمديد مشروط بعدم تجاوز مدة التقادم القصوى وقدرها 10 سنوات (المادة 23). وتعتمد مبادئ اليونيدروا نفس القاعدة (المادة 10-8، الفقرة 1) ولكنها توسع نطاقها لتشمل الحالة التي يكون فيها المانع متمثلاً في عجز الملتزم أو الملتزم له أو موته وعندما لا يكون قد عُين ممثل لأملك الطرف أو لا يكون قد ورث وارث وضع الطرف المعني (المادة 10-8، الفقرة 2).

كيف يمكن للدائن أن يتأكد من أن وقف مدة التقادم في دولة ما له أثر دولي؟

313- مثلما لوحظ آنفاً، يتوقف سريان مدة التقادم عندما تبدأ إجراءات قانونية (المواد 13-18 من اتفاقية التقادم). وتنص اتفاقية التقادم على أن هذا العمل في دولة متعاقدة له أثره أيضاً في دول متعاقدة أخرى، شريطة أن يكون الدائن قد اتخذ خطوات معقولة لإبلاغ المدين (المادة 30). وهكذا، لا داعي إلى أن يقلق الدائن بشأن بدء الإجراءات القضائية في جميع الدول ذات الصلة لكي يوقف سريان مدة التقادم. وهذه القاعدة تنطبق أيضاً على تمديد مدة التقادم بمقتضى المادة 17 وعلى بدء مدة تقادم جديدة بمقتضى المادة 19.

314- وبموجب الاتفاقية، يمثل وقف السريان عن طريق أعمال يقوم بها المدين أو اعتراف منه (المادتان 19 و20) والتمديد بسبب وجود ظروف تمنع وقف السريان (المادة 21) عملياً أو ظرفين لا يتصلان بدولة بعينها، ولهما أثر دولي بحكم طبيعتهما.

4- التفاعل مع صكوك قوانين موحدة أخرى

العلاقة باتفاقية البيع

العلاقة العامة

315- تعتبر اتفاقية التقادم واتفاقية البيع اتفاقيتين شقيقتين. فمع أن اتفاقية البيع تسري على حقوق البائع والمشتري والتزاماتهما المنبثقة من عقود البيع الدولي للبضائع، فهي لا تتضمن قواعد بشأن مدة التقادم. وتسد اتفاقية التقادم هذا الفراغ. ومع أنه يمكن تطبيق أي من الاتفاقيتين بمعزل عن الأخرى، فإن قيمتهما تتعاظم إذا طُبقتا معاً على أي عقد. ومن ثم، توصى الدول بأن تصبح أطرافاً في كلتا الاتفاقيتين.

316- وفي سنة 1980، عُدل نطاق انطباق اتفاقية التقادم ليتسابق مع نطاق انطباق اتفاقية البيع (انظر الفقرة 290 أعلاه). ومن ثم، وباستثناء حالات قليلة، تنطبق اتفاقية البيع واتفاقية التقادم على نفس العقد والمطالبات الناشئة عنه.

العلاقة بالمهل المحددة في إطار اتفاقية البيع

317- تتضمن اتفاقية البيع عدة أحكام تتصل بالحدود الزمنية. فعلى سبيل المثال، تنص الفقرة 2 من المادة 39 على أن المشتري يفقد الحق في التمسك بالعيب في مطابقة البضائع إذا لم يخطر البائع بذلك العيب في المطابقة في غضون سنتين اعتباراً من تاريخ تسليم البضائع للمشتري (انظر الفقرة 207 أعلاه). ولا يجب الخلط بين هذه المهل ومدة التقادم بمقتضى اتفاقية التقادم. فاتفاقية التقادم تنص صراحة على أنها لا تمس الحد الزمني الذي يشترط فيه أن يقوم أحد الطرفين، كشرط لاكتساب أو لممارسة الحق في المطالبة، بتقديم إخطار إلى الطرف الآخر أو بتنفيذ أي عمل غير البدء في إجراءات قانونية (المادة 1، الفقرة 2؛ انظر أيضاً الفقرة 2 من المادة 10-1 من مبادئ اليونيدروا).

العلاقة بمبادئ اليونيدروا

318- ينبغي للطرفين استبعاد اتفاقية التقادم (انظر الفقرة 293 أعلاه) من أجل اختيار مبادئ اليونيدروا لتكون القانون المنطبق على مدة التقادم، شريطة أن تجيز قواعد القانون الدولي الخاص هذا الاختيار.

العلاقة باتفاقية الخطابات الإلكترونية

319- تتضمن اتفاقية التقادم اشتراطات بشأن اعتراف المدين كتاباً، دون أن تنص صراحة على أن الإعلان الكتابي يمكن أن يكون إلكترونياً. وفي هذا الصدد، تنص اتفاقية الخطابات الإلكترونية على الظروف التي يمكن في إطارها استيفاء هذه الاشتراطات بواسطة الخطابات الإلكترونية فيما يتعلق بعقد تنطبق عليه اتفاقية التقادم (المادة 9، الفقرة 2، والمادة 20، الفقرة 1).

العلاقة بالقانون الدولي الخاص

320- لا تستبعد اتفاقية التقادم انطباق القانون الدولي الخاص. وسيكون هناك دائماً قانون يصبح منطبقاً بمقتضى قواعد القانون الدولي الخاص، ولكن فيما يتعلق بمدد التقادم، تكون الغلبة لاتفاقية التقادم. وهذا هو الحال حتى إذا كان قانون دولة المحكمة يعتبر مدة التقادم مسألة إجرائية.

321- وإذا اختار الطرفان استبعاد اتفاقية التقادم وفقاً للفقرة 2 من المادة 3 من تلك الاتفاقية، انطبق القانون الواجب التطبيق. وهذا يشمل تطبيق القوانين الوطنية وكذلك مبادئ اليونيدروا ما دامت قواعد القانون الدولي الخاص تجيز للطرفين هذا الاختيار.

جيم- مبادئ اليونيدروا بشأن العقود التجارية الدولية

1- ما هي أغراض مبادئ اليونيدروا؟

322- مبادئ اليونيدروا هي تقنين غير ملزم للقواعد والمبادئ الخاصة بقانون العقود، وهي مصممة للتجارة الدولية على نطاق عالمي. والهدف منها هو إتاحة مجموعة من القواعد التي هي أنسب من قوانين العقود الوطنية للمعاملات التجارية عبر الحدود. وهذا الغرض تفي به ثلاث سمات لمبادئ اليونيدروا.

323- فأما السمة الأولى، فهي أن مبادئ اليونيدروا توفر قانونا "محايدا" بشأن المعاملات التجارية الدولية، أي أنها بعبارة أخرى توفر مجموعة من القواعد التي هي ليست قانون العقود الوطني لأي من الطرفين. وهي تحقق ذلك بوضع قواعد لا تشبه بصورة محددة أي قانون عقود وطني معين وتمثل حلا وسطا بين تقاليد القانون الأنغلو سكسوني والقانون المدني.

324- وأما السمة الثانية، فهي أن مبادئ اليونيدروا تنص على قواعد أنسب للمتطلبات الخاصة للتجارة الدولية من نظم قوانين العقود الوطنية، المصممة في المقام الأول للمعاملات التجارية الوطنية.

325- وأما السمة الثالثة، فهي أن مبادئ اليونيدروا متعددة اللغات. فهي متوفرة بلغات عالمية مختلفة، وهذا يجعل من المرجح جدا أن يكون كلا الطرفين في عقد دولي قادرين على الرجوع إليها بلغة مألوفة لديهما.

2- كيف وضعت مبادئ اليونيدروا؟

326- مبادئ اليونيدروا وضعتها أفرقة عاملة دولية تألفت من محامين بارزين في مجال العقود شاركوا بصفتهم الشخصية، تحت إشراف اليونيدروا. وقد أُنشئت إدارة اليونيدروا بنشرها لأول مرة في عام 1994.

327- وقد سبقت صوغ مبادئ اليونيدروا بحوث مقارنة مفصلة لقانون العقود الراهن. واستندت الأفرقة العاملة إلى مجموعة متنوعة من قوانين العقود الوطنية وصكوك قوانين العقود الدولية باعتبارها مصدر إلهام.

328- وقد درست الأفرقة العاملة مجموعة من قوانين العقود الوطنية في إطار تقاليد القانون المدني والقانون الأنغلو سكسوني، وخاصة مدونات القانون المدني الأوروبية الرئيسية والقانون الأنغلو سكسوني الإنكليزي وقانون العقود الأمريكي الذي هو مبين في التنقيح الثاني لقانون العقود (Restatement (Second) of Contracts) وفي مدونة القوانين التجارية الموحدة للولايات المتحدة.

329- وقد كان لعدد من الاتفاقيات الدولية تأثير خاص في عمل الأفرقة العاملة. فإلى جانب اتفاقية البيع واتفاقية التقادم، تمثلت هذه الصكوك في اتفاقية الوكالة في البيع الدولي للبضائع،⁽⁷⁶⁾ واتفاقية العوامة الدولية (1988)،⁽⁷⁷⁾ واتفاقية الأمم المتحدة لإحالة المستحقات في التجارة الدولية (2001).⁽⁷⁸⁾ وأخذ واضعو القواعد في اعتبارهم أيضاً صكوكاً قانونية غير ملزمة صادرة عن مؤسسات دولية أخرى، مثل الإنكوترمز (انظر الفقرات 143-146 أعلاه) والأعراف والممارسات الموحدة المتعلقة بالاعتمادات المستندية (انظر الفقرة 243 أعلاه). وعلاوة على ذلك، استلهمت هذه الأفرقة من عقود نموذجية لمنظمات مثل غرفة التجارة الدولية والاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين.

330- ونتيجة لهذه المقارنة، تتضمن مبادئ اليونيدروا نوعين من الأحكام. فبعض المواد تمثل ما يشار إليه في كثير من الأحيان بأنه "إعادة صياغة دولية للمبادئ العامة لقانون العقد". وفي هذه الحالات، تمكن واضعو القواعد من تبين حل لمشكلة معينة ذكرت في مختلف قوانين العقود الوطنية والدولية، وأعادوا صياغة القاعدة في إحدى مواد الصك. ولكن، لم يكن هذا ممكناً في حالات كثيرة لأنه لم يتسن إرساء "جوهر مشترك" عالمي للحلول. وفي هذه الحالة، لجأ واضعو القواعد للاختيار من بين النهج القائمة أو صمموا قواعد جديدة لكي يعتمدوا ما اعتبروه أفضل الحلول، وخاصة لغرض المتطلبات الخاصة للتجارة الدولية. وتمثل هدفهم في إقامة توازن بين تقاليد القانون الأنغلو سكسوني والقانون المدني. ولهذه الأسباب، تعتبر مبادئ اليونيدروا على نطاق واسع بأنها توفر حلاً "محايدة" من حيث الولاية القضائية.

3- الإصدارات والصيغ اللغوية

331- آخر إصدار لمبادئ اليونيدروا هو الإصدار الرابع (عام 2016) المتوفر الآن، أما الإصداران الثاني والثالث فيعود تاريخهما إلى عامي 2004 و2010، على التوالي. وأضيفت إلى كل إصدار أحكام إضافية جديدة بشأن مسائل أخرى تتعلق بقانون العقود وتوسع بذلك نطاق مبادئ اليونيدروا. وهذا الصك متوفر بلغات اليونيدروا الرسمية الخمس (الإسبانية والألمانية والإنكليزية والإيطالية والفرنسية). وإلى جانب هذه الصيغ باللغات الرسمية، هناك ترجمات عديدة إلى لغات أخرى. ويمكن الرجوع بسهولة إلى كل الإصدارات بمختلف اللغات على الإنترنت⁽⁷⁹⁾

(76) المزيد من المعلومات عن هذه الاتفاقية متاح في الموقع الشبكي لليونيدروا.

(77) United Nations, *Treaty Series*, vol. 2323, No. 41631.

(78) قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة 81/56، المرفق.

(79) انظر الموقع الشبكي لليونيدروا.

4- ما معنى "مبادئ" قانون العقود؟

332- مبادئ اليونيدروا، بالرغم من إشارتها إلى "المبادئ" في عنوانها، ليست مقصورة على الإفصاح عن معايير واسعة وعمامة أو مبادئ توجيهية، من قبيل "حسن النية وأمانة التعامل". فمعظم المواد وعددها 211 مادة "قواعد" ثابتة ونهائية يمكن تطبيقها مثل أي قاعدة وطنية أو عبر وطنية من قواعد قانون العقود. وهي بشكل ما تقرر مسبقا الحل في حالة معينة على نحو يمكن التنبؤ به. وفي هذا الصدد، تشبه مبادئ اليونيدروا إلى حد كبير تفنين قانون العقود العام على النحو الوارد في مدونات القانون المدني الوطنية أو أحكام قانون العقود الوطنية أو في صكوك القانون التجاري عبر الوطني، ومنها اتفاقية البيع.

5- ما هي الاختلافات الأساسية مقارنة باتفاقية البيع وما هي طبيعتها؟

333- تختلف مبادئ اليونيدروا عن اتفاقية البيع في ثلاثة أشكال رئيسية. أولاً، ليست للمبادئ صفة المعاهدة. فهي مجموعة من القواعد غير الملزمة التي لا تنطبق على عقد معين إلا إذا اختار الطرفان أو القاضي أو المحكم ذلك وإذا كان الإطار القانوني المعني يعترف بذلك الاختيار أو يقره (انظر الفقرات 40-66 أعلاه والفقرات 337-350 أدناه). ثانياً، لا يقتصر نطاق انطباق مبادئ اليونيدروا على عقود البيع. فمبادئ اليونيدروا تتضمن قواعد عامة لقانون العقود يمكن استعمالها في كل أنواع العقود، ومنها عقود الخدمات (انظر الفقرات 354-357 أدناه). ثالثاً، تتضمن المبادئ مجموعة واسعة من القواعد التي تدرج ضمن قانون العقود والالتزامات العام، ومن ثم فهي تتضمن قواعد عن مسائل غير مشمولة باتفاقية البيع (انظر أدناه، وخصوصاً الفقرة 396).

334- ومبادئ اليونيدروا، شأنها شأن اتفاقية البيع واتفاقية التقدّم، صممت وصيغت بإشراف منظمة دولية. ولكنها، خلافاً لتينك الاتفاقيتين وغيرهما من الاتفاقيات في مجال القانون التجاري عبر الوطني، تعتبر صكا "قانونياً غير ملزم"، ومن ثم لا تفرض على الدول التزاماً بإنفاذ قواعد الصك بواسطة تشريع وطني أو ترتيبات دستورية أو آليات اشتراعية أخرى.

335- ويمكن للمشرعين الوطنيين أن يشترعوا مبادئ اليونيدروا إما برمتها أو بشكل انتقائي لتصبح قواعد وطنية لقانون العقود، كما هو الحال فيما يتعلق بصكوك قوانين موحدة أخرى. وفي الحقيقة، فإن أحد أغراض مبادئ اليونيدروا المذكورة صراحة في ديباجتها هو "أن تفيد باعتبارها قانوناً نموذجياً للمشرعين الوطنيين والدوليين". وهناك أمثلة عديدة لمشرعين وطنيين اختاروا القيام بذلك.⁽⁸⁰⁾

(80) يتضمن قانون العقود في الصين لسنة 1999، ومدونات عديدة للقانون المدني التي صيغت بعد الحقبة الاشتراكية في دول أوروبا الشرقية والوسطى، ومدونة القانون المدني والتجاري في الأرجنتين لسنة 2015، ومدونة القانون المدني في فرنسا المنقحة لسنة 2016، من بين قوانين أخرى، أحكاماً عديدة صيغت على غرار مبادئ اليونيدروا. وتحيل اللجنة القانونية الاسكتلندية باستمرار إلى مبادئ اليونيدروا باعتبارها مصدر إلهام لمقترحاتها التشريعية في مجال قانون العقود. بل وقد نوقش تقديم لها على نحو أشمل في إسبانيا وأستراليا، وكذلك في منظمة مواءمة قوانين الأعمال في أفريقيا، وهي منظمة حكومية دولية تتكون من 17 دولة عضواً.

336- وما دامت مبادئ اليونيدرو لا تنفذ على هذا النحو، فهي في حد ذاتها لا تفرض التزامات مباشرة على الأطراف المتعاقدة. وهي لا تنطبق تلقائياً عندما يكون العقد ضمن نطاق انطباقها (انظر الفقرات 354-357 أدناه)، كما هو الحال مع صك ملزم كاتفاقية البيع أو اتفاقية التقادم. فمبادئ اليونيدرو لا تصبح ملزمة للطرفين إلا إذا استوفى متطلبان إضافيان: أولاً، يجب أن يكون الطرفان، أو شخص يبت في المنازعة بينهما، قد اختارا تطبيق مبادئ اليونيدرو على علاقتهما التعاقدية (انظر الفقرات 337-342 أدناه). وثانياً، يجب أن يراعي القانون الذي يسري على الإجراءات بين الطرفين هذا الاختيار، سواء أكان ذلك قانون دولة المحكمة أم قانون دولة التحكيم (انظر الفقرات 343-350 أدناه). ولكن، حتى إذا لم يستوف هذان المتطلبان يجوز تطبيق مبادئ اليونيدرو بشكل غير مباشر على العلاقة التعاقدية بين الطرفين إذا استخدمها القاضي أو المحكم لتفسير قانون العقود المنطبق أو لتكميله (انظر الفقرات 351-353 أدناه).

6- كيف يمكن استعمال مبادئ اليونيدرو في الممارسة العملية؟

337- هناك سبل مختلفة يمكن بواسطتها جعل مبادئ اليونيدرو منطبقة في علاقة تعاقدية معينة.

338- فأولاً، يمكن للطرفين نفسيهما أن يعينا مبادئ اليونيدرو لتكون القانون الساري على عقدهما. وهذا الاختيار يمكن القيام به بواسطة اتفاق صريح بين الطرفين، إما عند إبرام العقد أو في مرحلة لاحقة (انظر الفصل الثالث، القسم بء، أعلاه). ولما كانت تغطية مبادئ اليونيدرو مقصورة على المسائل العامة المتعلقة بقانون العقود، فقد يرغب الطرفان في تكميل اختيارهما باختيار قانون وطني. وعندئذ تكون قواعد ذلك القانون بمثابة قانون تكميلي للمسائل التي تقع خارج نطاق انطباق مبادئ اليونيدرو. وإذا لم يختار الطرفان ذلك، حددت قواعد القانون الدولي الخاص القانون الوطني المنطبق على تلك المسائل.

339- ومن أجل مساعدة الطرفين في صوغ بنود اختيار القانون المناسبة، نشر اليونيدرو في عام 2013 البنود النموذجية بشأن استعمال مبادئ اليونيدرو للعقود التجارية الدولية (انظر الفقرتين 65 و66 أعلاه). وترد بنود نموذجية أخرى ذات طبيعة مماثلة في العقود النموذجية التي وضعتها منظمات دولية أخرى، ومنها عقد الامتياز الدولي النموذجي الذي وضعتة غرفة التجارة الدولية في عام 2000 وعقد الوكالات التجارية النموذجي الذي وضعتة غرفة التجارة الدولية في عام 2002 والعقود النموذجية للشركات الصغيرة التي وضعها مركز التجارة الدولية.⁽⁸¹⁾

340- وثانياً، حتى إذا اختار الطرفان أن يسري على عقدهما قانون آخر غير مبادئ اليونيدرو أو لم يعينا أي قانون لكي يسري على عقدهما، فإنهما يستطيعان مع ذلك إدراج مبادئ اليونيدرو كأحكام للعقد، مثلما يستطيعان فعل ذلك مع أي مجموعة أخرى من القواعد (انظر الفقرة 25

⁽⁸¹⁾ توجد العقود النموذجية بشأن الشركات الصغيرة التي وضعها مركز التجارة الدولية على الموقع الشبكي

أعلاه). وهما يستطيعان إدراج مبادئ اليونيدروا برمتها أو يستطيعان إدراج أحكام منفردة أو أجزاء مختارة فقط، كأن يدرجا مثلا الفصل 4 من مبادئ اليونيدروا الذي يتضمن قواعد تفسير العقد أو القسم 2 من الفصل 6 من مبادئ اليونيدروا الذي يتضمن أحكاما بشأن الظروف الشاقة.

341- وعندما تدرج قاعدة معينة من مبادئ اليونيدروا باعتبارها من شروط العقد، تصبح تلك القاعدة هي القاعدة السارية على العلاقة التعاقدية بين الطرفين. غير أن تلك القاعدة، باعتبارها من شروط العقد، لا يمكن أن تلزم الطرفين إلا إذا كانت لا تخل بالأحكام الإلزامية للقانون الساري على العقد، أي بعبارة أخرى القواعد التي لا يجوز لطرفي العقد الخروج عنها بالاتفاق. وقد بينت الدراسات المقارنة أن هذه التنازعات قلما تنشأ، وأنها حتى عندما تنشأ فإن المادة 1-4 من مبادئ اليونيدروا تسلم بغلبة القواعد الإلزامية (انظر الفقرة 102 أعلاه).

342- وثالثا، يجوز لمحكمة أو هيئة تحكيم أن تعين مبادئ اليونيدروا باعتبارها القانون الساري على عقد معين. وهناك اثنان من السيناريوهات يمكن أن يستصوب فيهما القضاة أو المحكمون ذلك: (أ) أن يكون الطرفان لم يختارا أي قانون لكي يسري على عقدهما؛ (ب) أنهما اتفقا على أن تسري على عقدهما مجموعة من القواعد عبر الوطنية غير المكتوبة، مثل "المبادئ العامة للقانون" أو "قانون التجارة" أو "العادات والأعراف التجارية الدولية". ففي السيناريو الأول، تعرض مبادئ اليونيدروا في العادة حلا ذا طابع محايد أكثر من قانون العقود الوطني لدولة معينة؛ وهي تنزع أيضا إلى أن تكون أكثر تكييفا مع احتياجات التجارة الدولية من قواعد قانون العقود الوطني التي لا تعنى تحديدا بمشاكل معينة تنشأ في التعاقد عبر الحدود. وفي السيناريو الثاني، تعتبر مبادئ اليونيدروا عموما أفضل وأيسر شكل متاح من قواعد التجارة الدولية غير المكتوبة.

7- كيف يطبق القضاة والمحكمون بندا يعين مبادئ اليونيدروا باعتبارها القانون المنطبق على العقد؟

343- إن اختيار الطرفين تعيين مبادئ اليونيدروا باعتبارها القانون الساري على عقدهما لن يحظى دائما باعتراف الإطار القانوني المعني. كما أنه لن يكون في وسع القضاة والمحكمين دائما القيام باختيار من هذا القبيل. والسبب في ذلك هو أن استقلالية الطرفين فيما يتعلق باختيار قانون غير صادر عن دولة كانت تقليديا محدودة وما زالت كذلك من نواح مهمة (انظر الفقرات 44-47 أعلاه).

الإطار القضائي

344- إمكانية اختيار قانون غير صادر عن دولة محدودة بشكل خاص في حالات التقاضي أمام محاكم الدول. فبعض المحاكم لا يجوز لها الاعتراف باختيار الطرفين لمبادئ اليونيدروا باعتبارها القانون الساري على العقد، وليس لها هي نفسها حرية تعيين مبادئ اليونيدروا لكي تكون القانون المنطبق. والسبب في ذلك هو أنها تخضع لقواعد القانون الدولي الخاص في دولتها. ومعظم هذه القواعد

يحد من استقلالية الطرفين في اختيار قانون دولة معينة ويستبعد بالتالي اختيار صكوك قانونية عبر وطنية غير صادرة عن دولة مثل مبادئ اليونيدروا. ومن الصكوك الإقليمية الرئيسية التي تتبع هذا النهج التقليدي لائحة روما الأولى (المادة 3، الفقرة 1؛ انظر أيضاً الفقرتين 55 و56 أعلاه).

345- وتمثل القواعد المحلية للقانون الدولي الخاص في أوروغواي وباراغواي استثناء بارزا من هذا النهج التقليدي (انظر الحاشية 47 أعلاه). فإذا اقتدى مشرعون في دول أخرى بهذا المثال، وجب على محاكم تلك الدول أن تعترف أيضا باختيار الطرفين لمبادئ اليونيدروا.

346- وذهبت آراء أيضا إلى أن على محاكم الدول، بموجب الفقرة 2 من المادة 9 من اتفاقية المكسيك، أن تأخذ مبادئ اليونيدروا في الحسبان باعتبارها "مبادئ عامة للقانون التجاري الدولي" إذا لم يختَر الطرفان القانون المنطبق على العقد.⁽⁸²⁾ بيد أن اتفاقية المكسيك لم تجمع بعد عددا كبيرا من الانضمامات والتصديقات.

347- وحتى في حال انطباق نظام تقليدي بشأن اختيار القانون، لا يجب على محكمة الدولة أن تتجاهل تماما قصد الطرفين اختيار مبادئ اليونيدروا. ومن أجل القيام قدر الإمكان بإنفاذ قصد الطرفين، ينبغي لتلك المحكمة أن تفسر قصد اختيار تلك المبادئ لتكون القانون الساري على العقد بأنه اتفاق على إدراج مبادئ اليونيدروا باعتبارها من شروط العقد (انظر الفقرات 340-342 أعلاه). ففي الاتحاد الأوروبي مثلا، تذكر هذه الإمكانية تحديدا في الفقرة 13 من حيثيات لائحة روما الأولى.

الإطار التحكيمي

348- خلافا لمحاكم الدول، تعترف هيئات التحكيم عادة باختيار الطرفين لقانون غير صادر عن دولة، مثل مبادئ اليونيدروا. والسبب في ذلك هو أن قواعد التحكيم لدى معظم مؤسسات التحكيم تنص على حرية الطرفين في الاتفاق على "القواعد القانونية" التي ينبغي لهيئة التحكيم تطبيقها (مثلا قواعد غرفة التجارة الدولية، المادة 21، الفقرة 1). ويشمل هذا المفهوم القانون غير الصادر عن دولة، مثل مبادئ اليونيدروا. وفي عمليات التحكيم المستقلة التي تخضع لقواعد الأونسيترال للتحكيم، تكون هيئة التحكيم ملزمة أيضا بقبول اختيار القواعد القانونية (المادة 35، الفقرة 1). وعلاوة على ذلك، يحترم معظم القوانين الوطنية المتعلقة بالتحكيم حرية الطرفين في اختيار قانون غير صادر عن دولة في إجراءات التحكيم. وهذا ينطبق بشكل خاص في الدول التي اعتمدت الفقرة 1 من المادة 28 من قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي.

349- ولذلك، يجدر بالطرفين اللذين يرغبان في أن تسري مبادئ اليونيدروا على عقدهما أن يجمعا بين بند بشأن اختيار القانون يختاران بمقتضاه مبادئ اليونيدروا (انظر الفقرتين 65 و66 أعلاه)

(82) انظر على سبيل المثال *Guide on the Law Applicable to International Commercial Contracts in the Americas*، الفقرات 185-187 و352-354.

وإتفاق بشأن التحكيم. وهناك مؤسسة تحكيمية واحدة على الأقل تقترح صراحة اختيار مبادئ اليونيدروا على الطرفين اللذين يتفقان على أن تتولى المؤسسة التحكيم في منازعتهم.⁽⁸³⁾

350- وأخيرا، وفي إطار نظم التحكيم المذكورة في الفقرة 348 أعلاه، كثيرا ما تكون هيئات التحكيم حرة في تطبيق مبادئ اليونيدروا إذا أذن الطرفان صراحة لهيئة التحكيم أن تقرر وفقا لمبدأ العدل والإنصاف أو الصلاحية المطلقة للمحكم (مثلا قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي، المادة 28، الفقرة 3؛ وقواعد غرفة التجارة الدولية، المادة 21، الفقرة 3) أو لم ينص على أي شيء فيما يتعلق بالقانون الذي يسري على موضوع المنازعة (مثلا قواعد غرفة التجارة الدولية، المادة 21، الفقرة 1). وفي تلك الحالات، تنزع قواعد وقوانين عديدة بشأن التحكيم إلى منح هيئة التحكيم صلاحية واسعة لكي تطبق قواعد القانون التي تقرر أنها مناسبة (مثلا المدونة الفرنسية للإجراءات المدنية، المادة 1511، الفقرة 1). وبمقتضى المادة 56 من قانون التحكيم في بنما لسنة 2013، فإن هيئات التحكيم في التحكيم الدولي ملزمة بأن تأخذ في الحسبان مبادئ اليونيدروا، من بين مصادر أخرى للقانون.

8- التطبيق غير المباشر باعتباره وسيلة للتفسير والتكميل

351- حتى في السيناريوهات التي لا يكون فيها الطرفان ولا القاضي أو المحكم قد عينوا مبادئ اليونيدروا باعتبارها القانون الساري على العقد أو التي يكونون قد قاموا فيها بذلك التعيين ولكن الإطار القانوني المعني لم يعترف بذلك، يمكن أن تؤثر مبادئ اليونيدروا في العلاقة التعاقدية بين الطرفين. وهذا يحدث عندما تستعمل محاكم الدولة أو هيئات التحكيم في الدولة مبادئ اليونيدروا كوسيلة لتفسير قانون العقود المنطبق وتكميله.

352- ويجوز للقضاة أو المحكمين استعمال مبادئ اليونيدروا لتحديد معنى القواعد والمفاهيم التي تتضمنها قوانين العقود الوطنية والدولية وصكوك القوانين الموحدة الدولية، ومنها اتفاقية البيع. وتتوقف مسألة ما إذا كان يجوز للقاضي أو المحكم أن يأخذ مبادئ اليونيدروا في حسبانها لغرض تفسير نظام آخر لقانون العقود على قواعد ذلك النظام ومبادئ تفسيره. ويحظى اللجوء إلى مبادئ اليونيدروا لتفسير اتفاقية البيع مثلا بالقبول عموما لأن الفقرة 1 من المادة 7 من اتفاقية البيع تنص على أن "يراعى في تفسير هذه الاتفاقية صفتها الدولية".

353- ويجوز للقضاة أو المحكمين أن يلجأوا أيضا إلى مبادئ اليونيدروا لسد الثغرات في نظم قوانين العقود الوطنية والدولية. وفي كلا السياقين الوطني والدولي، يتوقف مدى جواز سد الثغرات بالرجوع إلى مبادئ اليونيدروا على القواعد والمبادئ ذات الصلة بالمنهجية وحدود سد الثغرات. فالقاعدة ذات الصلة في اتفاقية البيع، مثلا، هي الفقرة 2 من المادة 7 (انظر الفقرات 127-132 أعلاه). فهي تنص على أن المسائل التي تتعلق بالمواضيع التي تتناولها الاتفاقية ولم تحسمها

Article 35, paragraph 1 (c), of the Arbitration Rules of the Chinese-European ⁽⁸³⁾

نصوصها "يتم تنظيمها وفقا للمبادئ العامة التي أخذت بها الاتفاقية". ويذكر أن المبادئ العامة التي تشير إليها الفقرة 2 من المادة 7 هي قواعد شاملة تتجسد في الاتفاقية برمتها أو على الأقل في عدد كبير من أحكامها. وهذه المبادئ العامة فعليا ليست كثيرة، ومبادئ اليونيدرو الأكثر تفصيلا هي بمثابة تجميع لهذه المبادئ العامة. ومع ذلك، فإن اتفاقية البيع ومبادئ اليونيدرو تعتمدان إلى حد كبير على نفس المصادر، وبعض القواعد الواردة في مبادئ اليونيدرو على الأقل هي تكرار للمبادئ العامة للقانون التجاري الدولي التي تقوم عليها من بين غيرها اتفاقية البيع. وقد أوصت الأونسيترال رسميا باستعمال مبادئ اليونيدرو للأغراض المقصودة منها،⁽⁸⁴⁾ وهذه الأغراض، كما هي مبينة في ديباجة مبادئ اليونيدرو، تشمل استعمال هذه المبادئ لتكميل صكوك القوانين الموحدة الدولية.

9- ما هو نطاق انطباق مبادئ اليونيدرو؟

354- وفقا للفقرة الأولى من ديباجة مبادئ اليونيدرو، تضع المبادئ "قواعد عامة خاصة بالعقود التجارية الدولية".

355- ونطاق انطباق هذا الصك ليس ضيقا. ويجب تفسير المفهومين "الدولية" و"العقود التجارية" فهما واسعا، فهما يمكن أن يشملا كل المعاملات التجارية العابرة للحدود التي لا يكون فيها أي من الطرفين مستهلكا. وفي هذا الصدد، يشبه نطاق انطباقها نطاق انطباق اتفاقية البيع واتفاقية التقادم (انظر الفقرات 106-109 والفقرات 290-293 أعلاه).

356- ولكن، خلافا لتينك الاتفاقيتين، لا يقتصر نطاق انطباق مبادئ اليونيدرو على عقود بيع البضائع. فقد وضعت مبادئ اليونيدرو "قواعد عامة" بشأن قانون العقود. وبذلك، فهي لا تعنى تحديدا بالقواعد المتعلقة بأي نوع معين من العقود. بل إنها تتضمن أحكاما بشأن مسائل عامة لقانون العقود تحدث في جميع أنواع العقود، مثل تكوينها وتفسيرها وصحتها وسبل الانتصاف بسبب عدم تنفيذها. ونتيجة لذلك، تنطبق مبادئ اليونيدرو على جميع العقود التجارية الدولية، ومنها على سبيل المثال لا الحصر بيع البضائع. والأهم من ذلك هو أن عقود الخدمات تندرج أيضا ضمن نطاق انطباقها.

357- ويمكن أن تنشأ مشاكل فيما يتعلق بنطاق الانطباق الزمني لمختلف إصدارات مبادئ اليونيدرو. فهناك أربعة إصدارات مختلفة لهذا الصك تعود تواريخها إلى الأعوام 1994 و2004 و2010 و2016، وكل إصدار منها يزيد في نطاق تغطية هذا الصك (انظر الفقرة 331 أعلاه). وما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك، فإن القضاة أو المحكمين سيأخذون في العادة بأحدث إصدار.

(84) الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة السابعة والستون، الملحق رقم 17 (A/67/17)، الفقرات 137-140.

10- الأحكام الموضوعية: لمحة عامة

358- تغطي مبادئ اليونيدروا كل المسائل المهمة ذات الصلة بقانون العقود العام التي يمكن أن تنشأ في سياق العقود التجارية الدولية. وترد القواعد والمبادئ ذات الصلة مبينة في 211 مادة منفصلة، وهي ما يطلق عليها اسم "القواعد الراسخة" (black-letter rules).

359- وكل قاعدة راسخة يتبعها تعليق إضافي، وهو يتضمن في كثير من الأحيان تطبيقا واحدا أو أكثر لحالات افتراضية ("أمثلة توضيحية"). ووفقا لليونيدروا، تشكل هذه التعليقات جزءا أساسيا من مبادئ اليونيدروا ما دامت القواعد الراسخة والتعليقات عليها تشكل معا "الصيغة الكاملة" للصك.⁽⁸⁵⁾ وهذا يكتسي أهمية خاصة لأن بعض التعليقات تذهب إلى ما هو أبعد من مجرد توضيح المواد. فهي تقترح فعلا قواعد إضافية أو تناصر قراءة لقواعد معينة على نحو أضيق مما يبدو أن نص المواد ذات الصلة يشير إليه.

360- وقد تضمن الإصدار الأول لمبادئ اليونيدروا، الذي نشر في عام 1994، 120 مادة. وتضمن كل فصل من فصول الصك موضوعا من المواضيع المشمولة. وتشمل هذه المواضيع تكوين العقد (الفصل 2) وصحته، وخاصة المشاكل الناشئة عن عدم قبول تنفيذه (الفصل 3) وتفسيره (الفصل 4) ومضمونه (الفصل 5) وتنفيذه (الفصل 6) وسبل الانتصاف في حال عدم تنفيذه (الفصل 7). ويتضمن الفصل 1 التعاريف والمبادئ العامة التي تنطبق على جميع المسائل المشمولة. وهذه المواضيع، وخاصة المتعلقة منها بتكوين العقود وسبل الانتصاف في حال عدم تنفيذها، هي التي يوجد بشأنها تداخل موضوعي كبير مع اتفاقية البيع (انظر الفقرة 394 أدناه).

361- وفي إصدار عام 2004، أضيفت 65 مادة جديدة تتناول ستة مجالات مواضيعية أخرى، وهي: الوكالات (الفصل 2، القسم 2) والاشتراط لصالح الغير (الفصل 5، القسم 2) والمقاصة (الفصل 8) وإحالة الحقوق ونقل الالتزامات وإحالة العقود (الفصل 9) ومدد التقادم (الفصل 10). ويغطي هذا الفصل الأخير بشكل عام نفس النطاق الذي تغطيه اتفاقية التقادم (انظر الفقرة 395 أدناه والفصل الرابع، القسم باء، أعلاه).

362- وتضمن إصدار عام 2010 ما مجموعه 26 حكما جديدا بشأن عدم المشروعية (الفصل 3، القسم 3) والشروط (الفصل 5، القسم 3) وتعدد الملزمين والملتزم لهم (الفصل 11) ورد الحق فيما يتعلق بالعقود التي تنفذ على مدى فترة زمنية (المادة 7-3-7) وكذلك تغييرات قليلة أخرى اقتضتها تلك الإضافات.

363- وفي كل إصدار جديد، ظلت أجزاء النص التي نقلت من أحدث إصدار سابق دون تغيير إلى حد كبير، مع اقتصار التنقيحات بشكل رئيسي على بعض التعديلات الطفيفة والإضافات وكان معظمها مقصورا على التعليقات.

(85) يمكن الاطلاع على الصيغة الكاملة باللغتين الإنكليزية والفرنسية على موقع اليونيدروا الشبكي.

364- وأُتخذ نهج مختلف في إصدار عام 2016. فقد كان الهدف الرئيسي منه تناول المتطلبات الخاصة للعقود الطويلة الأجل تناوياً أفضل. ومن أجل القيام بذلك، لم يضيف أي حكم جديد وإنما أُجري تعديل جوهري على ست مواد موجودة من قبل وعلى العديد من التعليقات الموجودة.

365- ولذلك، تتضمن مبادئ اليونيدروا في الوقت الراهن 211 مادة مقسمة مواضيعياً إلى 11 فصلاً بعضها وُزِعَ على أقسام.

366- وتُستهل هذه المواد بتهديد يسرد الأغراض من الصك. ومن هذه الأغراض تطبيق مبادئ اليونيدروا باعتبارها القانون الساري على العقد بسبب اختيار قاض أو محكم ذلك أو اتخاذه قراراً بذلك واستعمالها كوسيلة لتفسير القانون الوطني وصكوك القوانين الموحدة الدولية وتكميلها. وكما لوحظ، يتوقف مدى تحقق هذه الأغراض على القانون ذي الصلة في دولة المحكمة أو دولة هيئة التحكيم وعلى القواعد المنطبقة والمبادئ المتعلقة بالتفسير وسد الثغرات.

367- ويتضمن الفصل 1 عدداً من الأحكام العامة التي يقصد منها الإرشاد إلى تفسير الصك بكامله وتطبيقه. وإلى جانب قاعدة عامة بشأن النهج الذي ينبغي اتباعه في تفسير مبادئ اليونيدروا وتكميلها (المادة 1-6)، تشمل هذه الأحكام مجموعة من المبادئ العامة والشاملة من مبادئ قانون العقود، وهي حرية التعاقد (المادة 1-1)، وحرية الشكل (المادة 1-2)، وطبيعة العقد الإلزامية (المادة 1-3)، وحسن النية وأمانة التعامل (المادة 1-7). ويتضمن هذا الفصل أيضاً تعاريف قانونية للمصطلحات الأساسية (المادتان 1-10 و 1-11) ومادة محددة بشأن أولوية القواعد الإلزامية المنطبقة (المادة 1-4) (انظر الفقرتين 102 و 103 أعلاه والفقرة 389 أدناه).

368- ويتطرق القسم 1 من الفصل 2 إلى تكوين العقود، وهو يتضمن قواعد مفصلة بشأن العرض والقبول تشمل أموراً منها سحب العروض والعدول عنها ورفضها (المواد 2-1-3 إلى 2-1-5)، وحالات تعديل القبول (المادة 2-1-11)، والعقود المفتوحة الشروط (المادة 2-1-14). وهناك أربعة أحكام مكرسة لإدراج بنود قياسية (المواد 2-1-19 إلى 2-1-22). وهناك أيضاً قواعد تغطي سوء النية وانتهاك السرية أثناء المفاوضات التي تؤدي إلى إبرام العقد (المادتان 2-1-15 و 2-1-16). وبينما صيغت القواعد بشأن العرض والقبول على نموذج اتفاقية البيع وعلى نحو متساقط بشكل عام معها، فإن القواعد الأخرى تتضمن مزيداً من التفاصيل وتغطي مواضيع إضافية (انظر الفصل الرابع، القسم ألف، أعلاه).

369- ويضع القسم 2 من الفصل 2 قواعد بشأن الوكالات في سياق تكوين العقود (لمزيد من المعلومات عن الوكالات، انظر الفصل الخامس، القسم جيم، أدناه). وهو يتطرق إلى الظروف التي يؤثر فيها الوكيل في العلاقات التعاقدية بين الموكل والطرف الثالث. ويوفر هذا القسم أيضاً سبب انتصاف للطرف الثالث تجاه الوكيل إذا ما قصد هذا الأخير إلزام الموكل ولم يفلح في ذلك. ولذلك، فإن هذا القسم يسري على منح الوكيل الصلاحية بشكل صريح وضمني وظاهر (المادتان 2-2-2 و 2-2-5) والوكيل من الباطن المحتمل (المادة 2-2-8) وكذلك انقضاء صلاحية

الوكيل (المادة 2-2-10). ويمكن أن يكون الوكيل الذي يتصرف بدون صلاحية مسؤولاً عن الأضرار (المادة 2-2-6)، ما لم يكن الموكل قد أقر الفعل غير المأذون به (المادة 2-2-9). ويجوز للموكل أن يفسخ العقد إذا كان الوكيل متورطاً في تضارب للمصالح (المادة 2-2-7). وهذا القسم مقصور على الجوانب الخارجية للوكالات، أي العلاقات بين الموكل أو الوكيل من جهة والطرف الثالث من جهة أخرى؛ وهو لا يغطي المسائل المنبثقة من العلاقة الداخلية بين الموكل والوكيل (المادة 2-2-1).

370- ويغطي الفصل 3 صحة العقود، وهو يتضمن بعض الأحكام الاستهلاكية في القسم 1 من الفصل 3. وتبين هذه الأحكام أن الفصل لا يغطي مسائل الأهلية (المادة 3-1-1) وأن قواعده غير إلزامية (المادة 3-1-4) (انظر الفقرة 389 أدناه).

371- ويسرد القسم 2 من الفصل 3 الأسس المناسبة لإبطال (فسخ) العقد. وهذه الأسس هي الخطأ (المواد 3-2-1 إلى 3-2-4) والاحتيال (المادة 3-2-5) والتهديد (المادة 3-2-6) والغبن (المادة 3-2-7). وفي كل هذه الحالات، يحق للطرف البريء أن ينهي العقد بأثر رجعي ويجوز له أن يطالب بتعويضات وبرد الحق حيثما كان ذلك مناسباً (المواد 3-2-10 إلى 3-2-17).

372- ويتطرق القسم 3 من الفصل 3 إلى العقود غير المشروعة، أي تلك التي تخالف قاعدة إلزامية، سواء أكان أصلها وطنياً أم دولياً أم فوق وطني. أما آثار الانتهاك فهي تلك التي تنص عليها صراحة القاعدة الإلزامية المعنية، أو، إذا لم يوجد نص صريح في هذا الصدد، فهي سبل الانتصاف المعقولة في الظروف الملائمة للحالة (المادة 3-3-1). ويمكن رد الحق إذا كان ذلك مناسباً (المادة 3-3-2).

373- ويتضمن الفصل 4 مجموعة مفصلة من القواعد لتفسير العقود والإعلانات التعاقدية. ويجب أن يفسر العقد وفقاً للمعنى الذي يمكن أن يعطيه إياه أشخاص سويو الإدراك من نفس نوع الطرفين، ما لم يتسن تحديد قصد مختلف مشترك بين الطرفين (المادة 4-1). وعند القيام بذلك، يجب على القاضي أو المحكم أن يضع في اعتباره كل الظروف ذات الصلة، ومنها المفاوضات السابقة للعقد وتصرف الطرفين بعد ذلك (المادة 4-3). ويجب تفسير العقود كوحدة متكاملة (المادة 4-4) على نحو يجعل كل الشروط نافذة (المادة 4-5)، وفي حال وجود شرط غير واضح يجب تفسيره في غير صالح الطرف الذي قدمه (المادة 4-6). وهناك قواعد محددة بشأن التباين اللغوي بين مختلف لغات العقد (المادة 4-7) وسد الثغرات (المادة 4-8).

374- ويتضمن القسم 1 من الفصل 5 عدداً من القواعد المتعلقة بمحتوى العقود بعد إبرامها. فالالتزامات الطرفين يمكن أن تكون ضمنية (المادة 5-1-2) وهي تشمل التزاماً واجباً عاماً بالتعاون (المادة 5-1-3). وقد وضعت معايير للتمييز بين الواجبات المتعلقة بتحقيق نتيجة والواجبات المتمثلة في بذل أقصى الجهود (المادتان 5-1-4 و 5-1-5). وهناك قواعد بشأن نوعية التنفيذ وثمنه وإمكانية إنهاء العقود غير المحددة المدة في الحالات التي لا يكون فيها الطرفان قد اتفقا صراحة على هذه المسائل (المواد 5-1-6 إلى 5-1-8).

375- ويتضمن القسم 2 من الفصل 5 نظاماً شاملاً بشأن العقود يخدم الأطراف الثالثة، أي منح "مستفيد" حقاً تعاقدياً واجب النفاذ بواسطة الاتفاق بين الطرفين الأصليين ("المتعهد له" و"المتعهد") (المادة 1-2-5). وتشمل القواعد التي تبين العلاقة الثلاثية الأطراف والمعقدة التي تنشأ من هذه العقود القواعد المتعلقة بدفوع المتعهد المحتملة وحق الطرفين الأصليين في إلغاء الحق الممنوح وحق المستفيد في التنازل عن الحق الذي منح إياه (المواد 4-2-5 إلى 6-2-5).

376- ويتطرق القسم 3 من الفصل 5 إلى الشروط التعاقدية. وهو يميز بين الشروط المتعلقة بنفاذ الالتزام التعاقدية عند حدوث حدث معين وتلك المتعلقة بانتهاء نفاذه عند حدوث حدث معين وآثار كل من هذين النوعين من الشروط (المواد 1-3-5 و2-3-5 و5-3-5). ولا يجوز للطرفين التدخل في الشروط بسوء نية وعلى كل منهما واجب حسن النية للحفاظ على حقوق الطرف الآخر في حال لم يكن أحد الشروط قد تحقق بعد (المادتان 3-3-5 و4-3-5).

377- ويتضمن القسم 1 من الفصل 6 قواعد تكميلية بشأن الطريقة التي يمكن بها تنفيذ العقد فيما يتعلق بوقت التنفيذ ومكانه (المادتان 1-1-6 و6-1-6)، والحق في رفض التنفيذ جزئياً أو في التنفيذ قبل الاستحقاق (المادتان 3-1-6 و5-1-6)، وطرائق الدفع (المواد 7-1-6 إلى 12-1-6)، وآثار متطلبات الحصول على أذون حكومية (المواد 14-1-6 إلى 17-1-6).

378- ويتطرق القسم 2 من الفصل 6 إلى آثار الظروف الشاقة، أي الأحداث الطارئة التي تخل بصورة جوهرية بتوازن العقد (المادة 2-2-6). ومن الواضح من المادة 1-2-6 أنه عندما يصبح تنفيذ العقد يشكل مشقة على أحد الطرفين يظل ذلك الطرف بالرغم من ذلك ملزماً بتنفيذ التزاماته، ما لم يتسن التذرع بالطرف الشاق. ونتيجة لهذا الطرف، يحق للطرف المتضرر أن يعيد التفاوض على شروط العقد حتى يعيد التوازن له. وإذا لم تكفل المفاوضات الجديدة بالنجاح، جاز للمحكمة أو هيئة التحكيم، إذا قررت التصرف، أن تنهي العقد أو تكيفه من أجل إعادة التوازن له (المادة 3-2-6).

379- ويبين الفصل 7 سبل الانتصاف بسبب عدم التنفيذ، وهنا أيضاً يوجد تداخل جوهري مع قواعد اتفاقية البيع (انظر الفقرة 394 أدناه). فبادئ ذي بدء، هناك عدد من الأحكام العامة بشأن عدم التنفيذ في القسم 1 من الفصل 7. وهذه الأحكام تشمل حق الطرف المتخلف عن التنفيذ في إصلاح العيب في التنفيذ (المادة 4-1-7)، وحق الطرف المتضرر في تعليق التنفيذ (المادة 3-1-7)، وإمكانية قيام الطرف المتضرر بتحديد وقت إضافي للتنفيذ يجوز له في نهايته اللجوء إلى كل سبل الانتصاف المتاحة إذا لم ينفذ الطرف الآخر شروط العقد (المادة 5-1-7)، آلية فترة السماح "Nachfrist"، ومراقبة تنفيذ بنود الإعفاء (المادة 6-1-7)، والإعفاء من المسؤولية عن الأضرار في حالة القوة القاهرة (المادة 7-1-7).

380- ويتناول القسم 2 من الفصل 7 التنفيذ العيني الذي يكون متاحاً عموماً، مع فرض عدد من القيود المهمة في حال وجود التزامات غير نقدية (المادة 2-2-7). وتتعرز أوامر المحكمة بشأن التنفيذ بواسطة فرض عقوبات قضائية إضافية (المادة 4-2-7).

381- ويتضمن القسم 3 من الفصل 7 قواعد بشأن إنهاء العقد. وهذا لا يكون متاحا إلا إذا أمكن وصف عدم التنفيذ بأنه "جوهرى" (المادة 7-3-1)، أو إذا حُدثت فترة إضافية معقولة للتنفيذ ولم ينفذ فيها الطرف الآخر التزاماته (المادة 7-3-1، الفقرة 3)، أو إذا كان عدم التنفيذ الجوهرى متوقعا قبل تاريخ استحقاق للتنفيذ (المادة 7-3-3). ولا يتطلب إنهاء العقد تدخل قاضٍ أو محكم ويمكن إنفاذه بإشعار بسيط (المادة 7-3-2). وهو يعفي كلا الطرفين من التزاماتهما (المادة 7-3-5) ويقضي بأن يعيد الطرف الذي تلقى الإشعار كل ما تلقاه أو بعضه (المادتان 7-3-6 و 7-3-7).

382- ويتيح الفصل 8 للطرفين مقاصة التزامات كل منهما تجاه الآخر إذا كانت الالتزامات من نفس النوع واستوفيت بعض المتطلبات الأخرى (المادة 8-1). ويمارس حق المقاصة بإخطار الطرف الآخر (المادتان 8-3 و 8-4)، وتعفي المقاصة عند تنفيذها من الالتزامات مستقبلا (المادة 8-5).

383- ويتضمن الفصل 9 نظاما مفصلا بشأن إحالة الحقوق (الفصل 9، القسم 1) ونقل الالتزامات (الفصل 9، القسم 2) وإحالة العقود (الفصل 9، القسم 3).

384- ويصف الفصل 10 المتعلق بمدد التقادم مفهوم التقادم باعتباره دافعا لا يلغي الحق وإنما يمنع ممارسته إذا جرى التمسك به (المادتان 10-1 و 10-9). وهو يحدد مدة عامة طولها ثلاثة أعوام ومدة قصوى طولها عشرة أعوام (المادة 10-2). ويجوز للطرفين تعديل تلك المدة ضمن قيود معينة (المادة 10-3). ويجوز تعليق مدة التقادم بواسطة إجراءات قضائية أو أخرى وفي حال وجود ظروف قاهرة أو ظروف أخرى غير متوقعة (المواد 10-5 إلى 10-8). وهناك تداخلات عديدة مع اتفاقية التقادم وبعض الاختلافات عنها (انظر الفصل الرابع، القسم باء، أعلاه).

385- ويتناول الفصل 11 المسائل القانونية المنبثقة من تعدد الملتزمين (أي عندما يقع واجب تنفيذ التزام تعاقدي على أكثر من ملتزم واحد (الفصل 11، القسم 1))، أو من تعدد الملتزم لهم (أي عندما يكون تنفيذ التزام تعاقدي مستحقا تجاه أكثر من ملتزم له واحد (الفصل 11، القسم 2)).

11- سمات مختارة

386- العديد من قواعد مبادئ اليونيدروا مصممة تحديدا لتفي بالمتطلبات الخاصة بالتجارة الدولية. وهي تتضمن أحكاما بشأن منطقة التوقيت ذات الصلة (المادة 1-12)، والتباين اللغوي بين صيغتي العقد أو صيغته (المادة 4-7)، ومتطلبات الحصول على أذون حكومية (المواد 6-1-14 إلى 6-1-17)، وعملة الدفع (المادتان 6-1-9 و 6-1-10)، وعملة تقدير التعويضات (المادة 7-4-12).

387- وعلى غرار قواعد اتفاقية البيع (انظر الفقرة 129 أعلاه)، يجب تفسير قواعد مبادئ اليونيدروا بشكل مستقل، أو بعبارة أخرى، بغض النظر عن المصطلحات القانونية المعمول بها في قوانين العقود الوطنية (المادة 1-6، الفقرة 1). وينبغي سد الثغرات قدر الإمكان دون اللجوء إلى القوانين الوطنية وإنما وفقاً للمبادئ العامة التي يقوم عليها الصك (المادة 1-6، الفقرة 2) (انظر الفقرة 394 أدناه).

388- وفي نفس الصدد، لا تنص مبادئ اليونيدروا صراحة في العادة على ما إذا كانت تحيد عن المذاهب الفقهية الوطنية الراسخة فيما يتعلق بقانون العقود. وتشكل المادتان 3-1-3 و 2-1-3 استثناء نادراً إذ هما تبينان أن المتطلبات الوطنية فيما يتعلق بمؤشرات الجدية، مثل نظريتي العوض (consideration) أو المقابل (causa)، أو الآراء الوطنية فيما يتعلق بالاستحالة منذ البداية باعتبارها عائقاً أمام التنفيذ، لا يؤخذ بها كأسباب محتملة لعدم الصحة (المادة 3-1-3).

389- ومعظم القواعد الواردة في مبادئ اليونيدروا قواعد تكميلية. وهي لا تنطبق إذا اتفق الطرفان على خلاف ذلك. وبعض أحكامها فقط إلزامية ولا يمكن استبعادها من العقد (المادة 1-5). ومن هذه الأحكام الإلزامية واجب الطرفين التصرف وفقاً لمبدأي حسن النية وأمانة التعامل (المادة 1-7)، وأحكام الفصل 3 بشأن صحة العقد (المادة 3-1-4)، وحدود التعديل المحتمل لمدة التقادم من قبل الطرفين (المادة 3-10، الفقرة 2). ولكن، نظراً للصفة القانونية غير الإلزامية لمبادئ اليونيدروا، فقد يستحيل إنفاذ القواعد التي لها طابع إلزامي في حالة معينة (انظر الفقرة 103 أعلاه).

390- ويمكن أن يؤثر الطابع غير الإلزامي لمبادئ اليونيدروا أيضاً في تطبيق قواعدها المصممة لمعالجة العلاقات بأطراف ثالثة، كالكالات (الفصل 2، القسم 2) والعقود لصالح أطراف ثالثة (الفصل 5، القسم 2) وإحالة الحقوق ونقل الالتزامات وإحالة العقود (الفصل 9) وتعدد الملتزمين والملتزم لهم (الفصل 11). وقد يحدث أن تنطبق القاعدة ذات الصلة من مبادئ اليونيدروا فقط على واحدة من العلاقات الثنائية التي تشكل معاً علاقة ثلاثية الأطراف. فعلى سبيل المثال، يمكن أن تنطبق القواعد المتعلقة بالكالات بين الموكل والطرف الآخر، دون أن تنطبق بين الموكل والوكيل أو الوكيل والطرف الآخر.

391- ولا تضع مبادئ اليونيدروا قاعدة تنص على المراقبة العلنية للشروط القياسية غير العادلة. وبدلاً من ذلك، فهي تتضمن عدداً من الأحكام المصممة لحماية الأطراف التي تنقصها الخبرة والقدرة التفاوضية. وهذه تشمل منع التذرع بنود الإعفاء الشديدة الإجحاف (المادة 1-7-6) والتقليص من بنود الجزاء المغالية جداً (المادة 7-4-13) وإبطال العقد في حالات الغبن (المادة 3-2-7) وقاعدة التفسير في غير صالح الطرف الذي صاغ البند (المادة 4-6) وعدم نفاذ البنود القياسية المفاجئة (المادة 2-1-20). وجدير بالذكر أن اتفاقية البيع لا تتضمن قواعد من هذا القبيل.

12- كيف تتفاعل مبادئ اليونيدروا مع صكوك القوانين الموحدة الأخرى؟

العلاقة باتفاقية البيع واتفاقية التقادم

392- صيغت مبادئ اليونيدروا على خلفية القانون التجاري عبر الوطني القائم الذي يشمل اتفاقية البيع واتفاقية التقادم (انظر الفقرة 329 أعلاه). لكن بما أن الغرض منها هو توفير نظام من القواعد المصممة خصيصا لتلبية احتياجات المعاملات التجارية الدولية، فإنها تجسد أيضا ما يُنظر إليه على أنه أفضل الحلول، حتى وإن لم تُعتمد بعد بشكل عام.

393- وعند مقارنة مبادئ اليونيدروا باتفاقية البيع واتفاقية التقادم، يمكن تبين ثلاثة أنواع من الأحكام: (أ) أحكام تتناول نفس المسائل؛ (ب) أحكام تتناول نفس الموضوع لكن بمستوى مختلف من التفصيل؛ (ج) أحكام تتناول مسائل مستبعدة من نطاق انطباق اتفاقية البيع واتفاقية التقادم. والنوعان الثاني والثالث تحديدا هما اللذان يمكن أن تكون فيهما وظيفة مبادئ اليونيدروا باعتبارها وسيلة لتفسير صكوك القوانين الموحدة الدولية وتكميلها مناسبة (انظر الفقرتين 351 و352 أعلاه).

394- فأولا، يتناول بعض الأحكام نفس المسائل تماما التي تتناولها الاتفاقيتان. وهي في العادة مأخوذة حرفيا أو على الأقل من حيث المضمون من القواعد المقابلة في الاتفاقيتين. ومن الأمثلة البارزة على ذلك القواعد المتعلقة بالعرض (الإيجاب) والقبول (مبادئ اليونيدروا، المواد 1-2-2 إلى 11-1-2؛ اتفاقية البيع المواد 14 إلى 24 (انظر الفقرات 157-172 أعلاه))، وإمكانية توقع الضرر (مبادئ اليونيدروا، المادة 4-4-7؛ اتفاقية البيع، المادة 74 (انظر الفقرة 273 أعلاه)، والقوة القاهرة (مبادئ اليونيدروا، المادة 7-1-7؛ اتفاقية البيع، المادة 79 (انظر الفقرة 277 أعلاه)). وفي بعض الحالات، فإن هذه القواعد متطابقة تقريبا، بيد أن هناك بعض الاختلافات الطفيفة ولكن المهمة. فاتفاقية البيع ومبادئ اليونيدروا كلتاهما، مثلا، تتضمنان قواعد بشأن تفسير الصك وتكميله (انظر الفقرات 133-137 أعلاه). ولكن، خلافا للفقرة 2 من المادة 7 من اتفاقية البيع، لا تحيل الفقرة 2 من المادة 1-6 من مبادئ اليونيدروا القاضي أو المحكم إلى القانون الوطني كخيار أخير في الحالات التي لا يمكن فيها سد الثغرات بالجوء إلى المبادئ العامة التي يستند إليها الصك. ويعتبر كلا الصكين أن الطرفين المتعاقدين ملزمان بالأعراف الشائعة على نطاق واسع والمتبعة بانتظام في التجارة الدولية (انظر الفقرات 138-142 أعلاه). ولكن، خلافا للفقرة 2 من المادة 9 من اتفاقية البيع، لا تشترط الفقرة 2 من المادة 1-9 من مبادئ اليونيدروا معرفة الطرفين الفعلية أو الاستدلالية بعرف معين لكي يصبح ملزما.

395- وثانيا، يتطرق بعض الأحكام إلى موضوع مشمول أيضا بالاتفاقيتين. وهذا يخص قواعد عديدة تتعلق بالتكوين والتعويض عن الأضرار ومدد التقادم. وفي هذه الحالات، هناك تداخل عريض بين مبادئ اليونيدروا والاتفاقيتين، مع أن المبادئ، هنا أيضا، تذهب أحيانا إلى ما هو أبعد من الحلول التي تقدمها الاتفاقيتان أو هي على الأقل أكثر صراحة منهما. فعلى سبيل المثال، تعترف

المادة 2-1-1 من مبادئ اليونيدورا صراحة بأن العقود يمكن أن تبرم لا بقبول عرض فحسب، بل أيضا بتصرف آخر من الطرفين يكون كافيا لإظهار الاتفاق. وتتضمن مبادئ اليونيدورا أيضا قواعد محددة بشأن المكاتبات للتأكيد في الحالات التي يكون فيها الطرفان قد جعلوا إبرام العقد مرهونا بالتوصل إلى اتفاق على مسائل محددة أو إلى اتفاق بشكل محدد، وقواعد محددة بشأن البند الإدماجي وبند عدم التعديل شفويا (المواد 2-1-12 و 2-1-13 و 2-1-17 و 2-1-18)، وهي مسائل لا تتناول اتفاقية البيع أيا منها صراحة. وعلاوة على ذلك، بينما لا تعترف اتفاقية البيع إلا بدور حسن النية في التجارة الدولية (المادة 7، الفقرة 1)، فإن مبادئ اليونيدورا تنص على واجب عام وبعيد المدى للطرفين بالتصرف وفقا لمبدأي حسن النية وأمانة التعامل طوال العقد، بما في ذلك أثناء المفاوضات (المواد 1-7 و 1-8 و 2-1-15). كما أن القواعد المتعلقة بتفسير العقد والواردة في الفصل 4 من مبادئ اليونيدورا أكثر تفصيلا وشمولا من القواعد المتعلقة بنفس الموضوع والواردة في المادة 8 من اتفاقية البيع، إذ هي تتضمن، من بين أمور أخرى، أحكاما محددة بشأن التفسير في غير صالح الطرف الذي صاغ البنود وتفسير النصوص المتعددة اللغات وسد الثغرات (انظر الفقرة 133-137 أعلاه). ولا تتضمن اتفاقية البيع قواعد محددة بشأن البنود القياسية، بينما تتضمن مبادئ اليونيدورا مجموعة مفصلة من الأحكام، وخاصة بشأن إدراج تلك البنود و"معركة الاستمارات" (المواد 2-1-19 إلى 2-1-22) (انظر الفقرتين 171-172 أعلاه). وتشمل المسائل الأخرى التي تتناولها مبادئ اليونيدورا ولكن لا تتناولها اتفاقية البيع بشكل صريح بنود الإعفاء (المادة 7-1-6)، وأسعار الفائدة (المادتان 7-4-9 و 7-4-10)، والتعويض المتفق عليه في حال عدم التنفيذ (المادة 7-4-13). وفي حالات نادرة، تحيد مبادئ اليونيدورا عمدا عن الاتفاقيتين السابقتين. فعلى سبيل المثال، تختلف مدة التقادم العامة التي طولها ثلاث سنوات في مبادئ اليونيدورا (المادة 10-2) عن مدة التقادم التي طولها أربع سنوات في المادة 8 من اتفاقية التقادم.⁽⁸⁶⁾

396- وثالثا، تغطي أحكام عديدة من مبادئ اليونيدورا مسائل مستبعدة صراحة من نطاق الاتفاقيتين، ومنها على سبيل المثال صحة العقود من حيث المضمون (الفصل 3؛ انظر أيضا المادة 4 من اتفاقية البيع، والفقرات 119-122 أعلاه)، أو المسائل التي هي بشكل واضح خارج نطاقهما. ومن هذه المسائل القواعد المتعلقة بصلاحيّة الوكيل (الفصل 2، القسم 2)، والعقود التي هي في صالح أطراف ثالثة (الفصل 5، القسم 2)، والمقاصة (الفصل 8)، وإحالة الحقوق ونقل الالتزامات وإحالة العقود (الفصل 9)، وتعدد الملزمين والملتزم لهم (الفصل 11).

397- وتتناول مبادئ اليونيدورا العديد من هذه المواضيع وليس كلها لأنها غير مقصورة على عقود البيع وإنما تنطبق أيضا على كل أنواع العقود التجارية الدولية. وقد كُيفت بعض هذه الأحكام التي لا يوجد مقابل لها في الاتفاقيتين لتلائم تحديدا عقود الخدمات، ومنها على وجه الخصوص العقود الطويلة الأجل وما يسمى "عقود العلاقة"، بينما تنزع اتفاقية البيع واتفاقية التقادم إلى التركيز على المعاملات التجارية الفردية المُجرّاة لمرة واحدة. وهذه

(86) انظر الفصل الرابع، القسم بء أعلاه للاطلاع على مقارنة بين أحكام اتفاقية التقادم ومبادئ اليونيدورا.

تشمل تكوين العقود مع ترك الشروط مفتوحة عمدا (المادة 2-1-14)، وحل العقود التي لم تنفذ (المادتان 3-2-15 و 7-3-7)، وواجب التعاون (المادة 5-1-3)، وتقرير نوعية التنفيذ (المادة 5-1-6)، وإلغاء العقود من جانب واحد لفترة غير محددة (المادة 5-1-8)، والظروف الشاقة (المواد 6-2-1 إلى 3-2-6). وُعدلت في إصدار عام 2016 لمبادئ اليونيدروا تعديلا جوهريا ست مواد موجودة من قبل والعديد من التعليقات الموجودة لكي تتناول على نحو أفضل المتطلبات الخاصة للعقود الطويلة الأجل. وفي ذلك الإصدار أيضا، أُورد في المادة 1-11 تعريف محدد "للعقد الطويل الأجل" بأنه "عقد ينفذ على مدى فترة زمنية وينطوي عادة، بدرجة متفاوتة، على تعقد المعاملة التجارية وعلى وجود علاقة جارية بين الطرفين".

العلاقة بمبادئ مؤتمر لاهاي

398- تكتسي مبادئ مؤتمر لاهاي أهمية خاصة لتعزيز انطباق مبادئ اليونيدروا بالاتفاق. وهذا تحققه المادة 3 من مبادئ مؤتمر لاهاي التي هي واحدة من أكثر القواعد ابتكارا في هذه المبادئ. وكما نوقش في القسم بء من الفصل الثالث أعلاه، تعزز المادة 3 استقلالية الطرفين بالسماح صراحة باختيار "قواعد قانونية" غير صادرة عن دولة لتكون القانون الساري على العقد إذا كانت هذه القواعد "مقبولة عموما على الصعيد الدولي أو فوق الوطني أو الإقليمي باعتبارها مجموعة من القواعد المحايدة والمتوازنة". وفي الفقرة 3-6 من شرح مبادئ مؤتمر لاهاي، تُذكر مبادئ اليونيدروا صراحة باعتبارها مثلا رئيسيا على مجموعة قواعد من هذا القبيل.

399- لذلك، فإن مبادئ مؤتمر لاهاي تعرض حلا لممارسة دول عديدة لا تسمح لمحاكمها بالأخذ باختيار الطرفين، وهو أن يكون قانون غير صادر عن دولة هو القانون الساري على العقد (انظر الفقرات 59-61 أعلاه).

دال- القواعد الموحدة بشأن شروط العقد المتعلقة بالمبلغ المتفق عليه الذي يستحق في حالة الإخفاق في الأداء

400- تتضمن العقود التجارية الدولية في كثير من الأحيان بنودا تنص على وجوب دفع مبلغ متفق عليه في حالة عدم تنفيذ العقد. ويمكن أن تتمثل طبيعة هذا الدفع في التعويض ("بنود التعويضات المقطوعة") أو يمكن أن تتمثل في عقوبة ("بنود الجزاء"). وتتباين القوانين الوطنية فيما يتعلق بمعالجة هذه البنود، وخاصة فيما يتعلق بصحتها، وبصلاحية القاضي خفض المبلغ المتفق عليه، وإمكانية المطالبة بالتعويضات عن الأضرار عندما تتجاوز الخسارة المبلغ المتفق عليه. وتعد القواعد الموحدة المتعلقة بشروط العقد الخاصة بالمبلغ المتفق عليه الذي يستحق في حالة الإخفاق في الأداء (1983)، التي وضعها الأونسيرال، صكا قانونيا غير ملزم يقدم قواعد موحدة بشأن هذه المسائل. وهذا الصك ذو طبيعة تعاقدية وينطبق عندما يتفق الطرفان على إدراجه في عقدهما.

401- وتنطبق القواعد الموحدة على العقود الدولية التي تتضمن بنوداً تعاقدية بشأن مبلغ متفق عليه مستحق عند عدم التنفيذ (المادة 1). ولغرض القواعد الموحدة، يكون العقد دولياً إذا كان مكاناً عمل الطرفين في دولتين مختلفتين (المادة 2، الفقرة (أ)). وتعريف "الدولي" هو التعريف نفسه الوارد في اتفاقية البيع (المادتان 2 و3؛ انظر أيضاً المادتين 1 و10 من اتفاقية البيع). ولا تسري القواعد الموحدة على العقود المتعلقة ببضائع أو بممتلكات أو خدمات أخرى، تورد للاستعمال الشخصي أو العائلي أو المنزلي لأحد الطرفين، إلا إذا كان الطرف الآخر، في أي وقت قبل أو عند إبرام العقد، لا يعلم، ولم يكن يفترض فيه أن يعلم، بأن هذا العقد قد أبرم لهذا الغرض (المادة 4).

402- ولا تقضي القواعد الموحدة بجعل الخسارة الفعلية موجبا للمطالبة بالمبلغ المتفق عليه، ولكنها تنص على حق الملتزم له في المبلغ المتفق عليه بصرف النظر عن الخسارة الفعلية. وهذه القاعدة واردة أيضاً في الفقرة 1 من المادة 7-4-13 من مبادئ اليونيدروا التي تنص على أن يحصل الطرف المتضرر على ذلك المبلغ بصرف النظر عن الضرر الواقع فعلاً. ومن جهة أخرى، لا يحق للملتزم له بموجب القواعد الموحدة الحصول على المبلغ المتفق عليه إذا لم يكن الملتزم مسؤولاً عن الإخفاق في الأداء (المادة 5). وهكذا، على سبيل المثال، إذا كان أحد الطرفين معفى من المسؤولية بمقتضى المادة 79 أو المادة 80 من اتفاقية البيع، فليس على ذلك الطرف أن يدفع المبلغ المتفق عليه حتى إذا كان هناك اتفاق على دفع مبلغ متفق عليه في حال عدم التنفيذ. ويجوز للطرفين أن يحدوا أو يغيروا من آثار هذه القاعدة (القواعد الموحدة، المادة 9)، رهنا بقواعد الصحة بموجب القانون الوطني المنطبق.

1- العلاقة بالحق في التنفيذ العيني

403- إذا نص العقد على أن للملتزم حق الحصول على المبلغ المتفق عليه في حالة التأخير في الأداء، كان له الحق له في الحصول على أداء الالتزام وعلى المبلغ المتفق عليه كليهما (المادة 6، الفقرة 1). وإذا نص العقد على أن للملتزم الحق في المبلغ المتفق عليه في حالة عدم الأداء بخلاف التأخير، كان له الحق إما في الأداء (مثلاً إصلاح البضائع غير المطابقة) أو في المبلغ المتفق عليه. بيد أنه إذا كان لا يتسنى بشكل معقول اعتبار المبلغ المتفق عليه كتعويض لعدم الأداء، كان للملتزم الحق في الحصول على أداء الالتزام وعلى المبلغ المتفق عليه، كليهما (المادة 6، الفقرة 2). ويجوز للطرفين أن يحدوا أو يغيروا من آثار هذه القاعدة (المادة 9).

2- العلاقة بالحق في التعويض عن الأضرار

404- عندما يكون للملتزم الحق في الحصول على المبلغ المتفق عليه، فإنه لا يجوز له أن يطالب بتعويضات، ما دامت الخسارة في حدود المبلغ المتفق عليه. بيد أنه يجوز له أن يطالب بتعويضات، بقدر الخسارة التي لا يغطيها المبلغ المتفق عليه، إذا تجاوزت الخسارة المبلغ المتفق عليه تجاوزاً جسيماً (المادة 7). ويجوز للطرفين أن يحدوا أو يغيروا من آثار هذه القاعدة (المادة 9).

3- قيام المحكمة أو هيئة التحكيم بتخفيض المبلغ المتفق عليه

405- من حيث المبدأ، لا يجوز لمحكمة أو هيئة تحكيم أن تخفض المبلغ المتفق عليه. ولكن، يجوز لمحكمة أو هيئة تحكيم أن تخفض المبلغ المتفق عليه إذا كان لا يتناسب بشكل واضح مع الخسارة التي تكبدها المتزم له (المادة 8). وتعتمد مبادئ اليونيدروا قاعدة مماثلة (المادة 7-4-13، الفقرة 2). وهذه قاعدة إلزامية لا يجوز للطرفين أن يحدا أو يغيرا من آثارها (القواعد الموحدة، المادة 9).

هاء- النصوص الإقليمية

القانون الموحد للقانون التجاري العام الصادر عن منظمة مواءمة قوانين الأعمال في أفريقيا

406- ترد النصوص المتعلقة بالبيع التجاري في إطار منظمة مواءمة قوانين الأعمال في أفريقيا في المواد 234-302 من القانون الموحد للقانون التجاري العام المؤرخ 15 كانون الأول/ديسمبر 2010.

407- وتنص أحكام القانون الموحد المتعلقة بالبيع التجاري، التي تستند إلى حد كبير إلى اتفاقية البيع، على أنها تنطبق على عقود بيع البضائع وعلى خضوع عقد البيع التجاري، ما لم يُنص على خلاف ذلك، لأحكام القانون الموحد عندما يقع مكان عمل الأطراف المتعاقدة الرئيسي في إحدى الدول الأطراف في منظمة مواءمة قوانين الأعمال في أفريقيا أو عندما تؤدي قواعد القانون الدولي الخاص إلى انطباق قانون دولة طرف.

408- وبالإضافة إلى كون النطاق الموضوعي للانطباق في حالة البيع التجاري هو نفسه في إطار كل من القانون الموحد الصادر عن منظمة مواءمة قوانين الأعمال في أفريقيا واتفاقية البيع (بيع البضائع)، فإن النصين متطابقان أيضا بشكل واضح ولا جدال فيه في قواعدهما المتعلقة بتكوين العقد، والتزامات الأطراف في عقد بيع البضائع، وآثار ذلك العقد، والقواعد التي تسري في حال عدم تنفيذ العقد وتحديد المسؤولية ذات الصلة.

409- وعندما يقع مكان العمل الرئيسي للأطراف في العقد في دول أطراف في منظمة مواءمة قوانين الأعمال في أفريقيا، يكون القانون المنطبق على العقد هو القانون الموحد. وعندما تكون الدول الأطراف في منظمة مواءمة قوانين الأعمال في أفريقيا أطرافا أيضا في اتفاقية البيع، يظل القانون الموحد منطبقا وفقا للمادة 10 من معاهدة مواءمة قانون الأعمال في أفريقيا، التي تنص على أن القوانين الموحدة تنطبق مباشرة على الدول الأطراف وتكون ملزمة لها. ولا ينطبق القانون الموحد بشأن القانون التجاري العام في حالة وحيدة هي اتفاق أطراف العقد على أحكام مختلفة.

واو- العقود النموذجية القائمة على النصوص الموحدة

1- عقد البيع الدولي النموذجي الذي وضعته غرفة التجارة الدولية واستحداث معايير قانونية محايدة بشأن العقود الدولية

410- تنتج غرفة التجارة الدولية مجموعة متينة وواسعة النطاق من العقود والبنود النموذجية التجارية الدولية التي توفر أساساً قانونياً متيناً يستطيع المتاجرون على النطاق العالمي الاستناد إليه لكي يضعوا بسرعة اتفاقاً عادلاً يكون مقبولاً من كلا الجانبين في المعاملات التجارية الدولية.

411- وتتعلق الأركان الأساسية لمجموعة العقود النموذجية التي وضعتها غرفة التجارة الدولية بالتجارة العالمية بالبضائع، وهي تشمل نماذج بشأن الوكالات وحقوق التوزيع وحقوق الامتياز والسرية. وقد صيغت كل نماذج غرفة التجارة الدولية على نحو يراعي توازن مصالح جميع الأطراف، وذلك بالجمع بين إطار واحد من القواعد وأحكام مرنة تتيح لكل طرف إدراج متطلباته الخاصة.

412- وتتضمن العقود النموذجية التي وضعتها غرفة التجارة الدولية في العادة أحكاماً بشأن القانون المنطبق، وهي تشير إلى الصكوك الدولية باعتبارها القاعدة التكميلية، تاركة للطرفين أن يعدلا هذا الاختيار إذا رغبوا في ذلك. فعلى سبيل المثال، يتضمن عقد البيع الدولي النموذجي (بشأن البضائع المصنعة) الذي وضعته غرفة التجارة الدولية والذي نشر لأول مرة في عام 1997 واستعرض وحدث في عام 2020، إحالة إلى تطبيق اتفاقية البيع في شروطه العامة. فالمادة 1-2، على وجه الخصوص، تنص على أن تسري اتفاقية البيع على أي مسائل لم تحل في العقد ذاته (ومنها الشروط العامة المتفق عليها)، وإذا لم تشمل اتفاقية البيع تلك المسائل ولا يوجد قانون منطبق متفق عليه، فيجب أن تحل بالرجوع إلى قانون مكان عمل البائع. وفي حال رغب الطرفان في اختيار قانون غير قانون مكان عمل البائع لكي يسري على المسائل غير المشمولة باتفاقية البيع، فإنهما يشجعان على تحديد ذلك في الجزء الأول من العقد النموذجي الذي يمكن التفاوض فيه على بنود منفردة. وينبغي أيضاً الإشارة إلى أن غرفة التجارة الدولية استعملت في صوغ بنود العقد والشروط العامة ذاتها اتفاقية البيع باعتبارها النموذج الرئيسي للبنود التكميلية.

413- وتتضمن معظم العقود النموذجية الأخرى إشارة إلى تطبيق المبادئ العامة للقانون التجاري وإلى مبادئ اليونيدروا. فوفقاً للمادة 1-24 من العقد النموذجي بشأن الوكالات التجارية الذي وضعته غرفة التجارة الدولية، مثلاً، يسري ما يلي، بالترتيب المبين، على أي مسألة لم تسو صراحة أو ضمناً بواسطة الأحكام التعاقدية: مبادئ القانون التي يعترف في التجارة الدولية عموماً بأنها تنطبق على عقود الوكالات الدولية؛ الأعراف التجارية ذات الصلة؛ مبادئ اليونيدروا.

414- كما وضعت غرفة التجارة الدولية بنوداً قائمة بذاتها لتناول مسائل بعينها، مثل القوة القاهرة أو الظروف الشاقة، أثرت في الصيغة المستخدمة في أحكام مبادئ اليونيدروا الخاصة

بتنظيم هذه المسائل (انظر المادة 7-1-7 بشأن القوة القاهرة والمواد 6-2-1 إلى 6-2-3 بشأن الظروف الشاقة). وفي المقابل، استند إلى مبادئ اليونيدروا في أحدث تنقيح لهذه البنود، لا سيما البند المتعلق بالظروف الشاقة.⁽⁸⁷⁾

2- النصوص الإرشادية التي وضعها مركز التجارة الدولية

415- أعد مركز التجارة الدولية دليلا إرشاديا إلى إعداد العقود التجارية الدولية⁽⁸⁸⁾ وكذلك مجموعة من العقود النموذجية.⁽⁸⁹⁾ وتقدم تلك النصوص إرشادات عملية بشأن إبرام العقود التجارية الدولية، مع التركيز على احتياجات الشركات الصغيرة والإشارة مرارا إلى نصوص موحدة من قبيل اتفاقية البيع ومبادئ اليونيدروا.

3- دليل الصياغة الصادر عن رابطة المحامين الدولية

416- أصدرت لجنة البيع الدولي التابعة لرابطة المحامين الدولية دليلا لوضع عقود البيع الدولي في المعاملات التجارية عبر الحدود بعنوان *Cross-Border Transactions: A Drafting Guide for International Sales Contracts*، وقد وضعت في اعتبارها مختلف متطلبات العقود الدولية والمعاملات التجارية عبر الحدود وخصوصا ضرورة أن تؤخذ في الحسبان عدة وثائق عند صوغ تلك العقود. ويتمثل هدف هذا الدليل في أن تتاح للممارسين ومنظمي المشاريع قائمة مرجعية سهلة الاستعمال بشأن المسائل الرئيسية التي ينبغي أخذها في الحسبان.

417- وينقسم الدليل إلى 10 فصول تتناول أمورا منها التحضير لزيارة بلد أجنبي، والقانون الموضوعي بشأن البيع (مع التركيز على اتفاقية البيع بشكل خاص)، والمسائل ذات الصلة بالقانون غير الملزم، والمسائل ذات الصلة بالعملة والدفع، ولوائح التصدير، وإعادة البيع في البلد المستورد، وحل المنازعات، والمعاهدات الضريبية. وهو يقدم أيضا عينة على اتفاقات التوزيع. ويتضمن الدليل في كل فصل تعليقات وجيزة ومجموعة من المواقع الشبكية لتمكين القراء من التعمق أكثر في الموضوع الذي يهمهم. وقد حُدث الدليل آخر مرة في عام 2015.

⁽⁸⁷⁾ البنود المتعلقة بالقوة القاهرة والظروف الشاقة التي وضعتها غرفة التجارة الدولية في عام 2020 متاحة على الموقع الشبكي لغرفة التجارة.

⁽⁸⁸⁾ International Trade Centre, "Cross-border contracting: how to draft and negotiate international commercial contracts" (Geneva, November 2018). متاح على الموقع الشبكي المخصص.

⁽⁸⁹⁾ Model contracts for small firms: Legal guidance for doing international business (منشورات الأمم المتحدة، رقم المبيع E.10.III.T.1). متاح على الموقع الشبكي لمركز التجارة الدولية.

خامسا- المسائل القانونية المتكررة التي تنشأ فيما يتعلق بعقود البيع

ألف- استخدام الوسائل الإلكترونية

418- أصبح استخدام المعلومات الإلكترونية في المعاملات التجارية التعاقدية، بما في ذلك عبر الحدود، ظاهرة شائعة لعدد من الأسباب، منها سرعة الإرسال، والقدرة على الوصول إلى البيانات عن بعد وفي أي وقت، وإمكانية إعادة استخدام البيانات. وقد أثار ذلك أيضا عدة مشاكل فيما يتعلق بالصفة القانونية للمعلومات الإلكترونية.

419- وقد أعدت الأونسيترال نصوصا تتناول المسائل التعاقدية ذات الصلة باستخدام المعلومات الإلكترونية. وتلك النصوص هي قانون الأونسيترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية (1996)،⁽⁹⁰⁾ وقانون الأونسيترال النموذجي بشأن التوقيعات الإلكترونية (2001)،⁽⁹¹⁾ واتفاقية الخطابات الإلكترونية (انظر الفقرات 425-430 أدناه)، وقانون الأونسيترال النموذجي بشأن السجلات الإلكترونية القابلة للتحويل (2017).⁽⁹²⁾ وقد أعدت الأونسيترال أيضا نصوصا إرشادية في مجالي الاعتراف عبر الحدود بالتوقيعات الإلكترونية⁽⁹³⁾ والجوانب التعاقدية لعقود الحوسبة السحابية.⁽⁹⁴⁾

420- وتستند نصوص الأونسيترال بشأن التجارة الإلكترونية إلى المبادئ الأساسية الثلاثة: (أ) الحياد التكنولوجي؛ (ب) عدم التمييز ضد استخدام المعلومات الإلكترونية؛ (ج) التكافؤ الوظيفي.

421- ويقتضي مبدأ الحياد التكنولوجي ألا تفرض التشريعات استخدام أي تكنولوجيا أو طريقة أو منتج على وجه التحديد أو تفضيل أي منها على وجه التحديد. وبموجب مبدأ عدم التمييز،

⁽⁹⁰⁾ منشورات الأمم المتحدة، رقم المبيع A.99.V.4.

⁽⁹¹⁾ المرجع نفسه، رقم المبيع A.02.V.8.

⁽⁹²⁾ منشورات الأمم المتحدة، نيويورك، 2018.

⁽⁹³⁾ تعزيز الثقة بالتجارة الإلكترونية: المسائل القانونية الخاصة باستخدام طرائق التوثيق والتوقيع

الإلكترونية على الصعيد الدولي (منشورات الأمم المتحدة، رقم المبيع A.09.V.4).

⁽⁹⁴⁾ ملحوظات بشأن المسائل الرئيسية المتصلة بعقود الحوسبة السحابية (نيويورك، الأمم المتحدة، 2019).

متاحة على الموقع الشبكي للأونسيترال.

لا تُرْفَضُ صحة خطاب مجرد أنه في شكل إلكتروني. وبموجب التكافؤ الوظيفي، يمكن أن تفي الخطابات الإلكترونية بأغراض المستندات الورقية ووظائفها إذا استوفيت معايير معينة. وتقدم نصوص الأونسيترال قواعد بشأن التكافؤ الوظيفي فيما يتعلق بمفاهيم ورقية كالكتابة والتوقيع والأصل والحفظ والمستند أو الصك القابل للتحويل.

422- وتتضمن نصوص الأونسيترال أيضا قواعد بشأن جوانب مختلفة من التعاقد الإلكتروني، وكذلك بشأن استخدام التوقيعات الإلكترونية التي يمكن أن تؤدي وظائف أخرى إضافة إلى تلك التي تؤديها التوقيعات الورقية.

423- وعلى وجه الخصوص، يتناول الجزء الأول من الفصل الثالث من قانون الأونسيترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية جوانب تتصل مباشرة بالتعاقد الإلكتروني، من قبيل ما يلي: تكوين العقود وصحتها (المادة 11)، واعتراف الأطراف برسائل البيانات (المادة 12)، وإسناد رسائل البيانات (المادة 13)، بما في ذلك الإقرار بالاستلام (المادة 14)، وزمان ومكان إرسال واستلام رسائل البيانات (المادة 15). ولما كان عدد كبير جدا من الولايات القضائية قد اعتمد قانون الأونسيترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية، فإن القانون الموحد بشأن التعاقد الإلكتروني الذي تبينه تلك الأحكام قد حظي بالفعل بقبول واسع النطاق.

424- وتشمل المجالات الإضافية بشأن استخدام المعلومات الإلكترونية في المعاملات التعاقدية قانون الخصوصية وحماية البيانات وقانون حماية المستهلك (الذي يمكن أن تنطبق قواعده أيضا في ظروف معينة على غير المستهلكين) وقانون الدفع.

اتفاقية الخطابات الإلكترونية وعلاقتها باتفاقية البيع واتفاقية التقادم

425- تسعى اتفاقية الخطابات الإلكترونية لتحقيق عدة أهداف تتصل بإرساء اليقين القانوني في استخدام الخطابات الإلكترونية عبر الحدود. ومن هذه الأهداف جعل استخدام الخطابات الإلكترونية جائزا قانونا في المعاهدات التي أبرمت قبل انتشار استخدام الوسائل الإلكترونية على نطاق واسع.

426- وتحقيقا لهذا الغرض، أُعلن في المادة 20 من اتفاقية الخطابات الإلكترونية أن أحكام هذه الاتفاقية تنطبق على استخدام الخطابات الإلكترونية في سياق تكوين أو تنفيذ عقد يسري عليه عدد من المعاهدات. ومن هذه المعاهدات المذكورة في المادة 20 اتفاقية البيع واتفاقية التقادم وكذلك اتفاقية الاعتراف بقرارات التحكيم الأجنبية وتنفيذها (1958).⁽⁹⁵⁾ ولما كانت قائمة المعاهدات غير حصرية، فإن اتفاقية الخطابات الإلكترونية يمكن أن تنطبق على أي اتفاق دولي ينطبق على عقد مبرم عبر الحدود.

⁽⁹⁵⁾ United Nations, *Treaty Series*, vol. 330, No. 4739

427- ومن الآثار الناجمة عن التفاعل بين اتفاقية الخطابات الإلكترونية من جهة واتفاقية البيع واتفاقية التقادم من جهة أخرى شمول هاتين الاتفاقيتين الأخيرتين بمبادئ الحياد الإلكتروني وعدم التمييز ضد استخدام المعلومات الإلكترونية والتكافؤ الوظيفي، وهي المبادئ التي تقوم عليها نصوص الأونسيترال بشأن التجارة الإلكترونية.

428- فعلى سبيل المثال، ترسي المادة 9 من اتفاقية الخطابات الإلكترونية اشتراطات بشأن التكافؤ الوظيفي بين الشكل الكتابي والإلكتروني. فالخطابات الإلكترونية التي تفي بهذه المتطلبات تفي أيضا بمتطلبات الشكل الكتابي بمقتضى اتفاقية البيع عندما تنطبق كلتا الاتفاقيتين، أي اتفاقية الخطابات الإلكترونية واتفاقية البيع.

429- وتقدم المادة 6 من اتفاقية الخطابات الإلكترونية إرشادات بشأن تحديد مكان العمل عندما تستخدم الوسائل الإلكترونية. ومفهوم مكان العمل مناسب لتحديد انطباق اتفاقية البيع واتفاقية التقادم.

430- وتتضمن اتفاقية الخطابات الإلكترونية أيضا أحكاما تتعلق بالتعاقد الإلكتروني، أي بشأن ما يلي: (أ) وقت ومكان إرسال الخطابات الإلكترونية وتلقيها (المادة 10، وهي تحدث المادة 15 من قانون الأونسيترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية)؛ (ب) الدعوات إلى تقديم عروض (المادة 11، وهي تكمل الفقرة 2 من المادة 14 من اتفاقية البيع)؛ (ج) استخدام نظم الرسائل الآلية (المادة 12)؛ (د) الأخطاء التي يرتكبها أشخاص طبيعيون في الخطابات الإلكترونية (المادة 14).

باء- عقود التوزيع

431- يمكن أن تستعمل عقود التوزيع في أنواع مختلفة من طرائق الممارسة التجارية. وهي تتمثل أساسا، في إطار عقد التوزيع، في موافقة المورد على تزويد الموزع بالبضائع على أساس متواصل وفي موافقة الموزع على شرائها وإعادة بيعها لآخرين باسم الموزع وبالنيابة عنه. ولا يوجد تعريف موحد لعقد التوزيع ولا توصيف موحد له، على لا الصعيد الوطني أو الدولي، ولذلك فهو يعتبر على الصعيد الوطني طريقة أو نوعا فرعيا من طرائق أو أنواع عقود بيع البضائع أو عقدا مستقلا في حد ذاته. وفي إطار عقد التوزيع، يتطلع الطرفان إلى إقامة علاقة طويلة الأجل، تكون في العادة تعاونية (انظر الفقرتين 397 أعلاه و433 أدناه للاطلاع على تعريف "العقود الطويلة الأجل" في إطار مبادئ اليونيدروا).

432- وفي بعض عقود التوزيع، يتفق الطرفان على بعض الالتزامات الأخرى علاوة على الالتزام بتوزيع البضائع، ومنها التزامات تسويق البضائع وتوزيعها واستحداث وتوزيع مواد إعلانية وتسويقية بشأن البضائع، وبنود عدم المنافسة، والمساعدة التقنية، والحقوق الصناعية أو الفكرية أو الالتزام باتباع تعليمات معينة من المورد، وأخيرا الالتزامات المتعلقة بمبدأ الحصرية (أي الحصرية في البيع والشراء داخل إقليم بعينه أو بشأن فئة معينة من الموزعين أو الزبائن).

ويمكن أن يتخذ التزام الحصرية شكل التزام باشتراء البضائع من المورد فقط، أو التزام بالبيع لموزعين معينين تتوفر فيهم متطلبات معينة، أو التزام بتزويد موزع واحد فقط في داخل الإقليم أو بتزويد فئة معينة من الزبائن.

433- وعلى الصعيد الدولي، لا يوجد صك موحد مكرس خصيصا لعقود التوزيع. وعلى مستوى أعم، تشمل مبادئ اليونيدروا هذه العقود باعتبارها عقودا طويلة الأجل، وهذا العقد يعرف بأنه "عقد ينفذ على مدى فترة زمنية وينطوي عادة، بدرجة متفاوتة، على تعقد المعاملة التجارية وعلى وجود علاقة جارية بين الطرفين" (المادة 1-11).⁽⁹⁶⁾ وتقرن مبادئ اليونيدروا العقود الطويلة بالمعاملات الأبسط ومنها عقود البيع التي تنفذ مرة واحدة (انظر أيضا الفقرة 397 أعلاه).

434- وقد خلصت المحاكم في معظمها إلى أن اتفاقية البيع لا تنطبق على عقود التوزيع (ما يسمى "الاتفاق الإطاري")، لأن هذه العقود تركز على "تنظيم التوزيع" بدلا من تركيزها على التجارة بالبضائع. ولكن، يمكن أن تنطبق اتفاقية البيع على عقود بيع البضائع التي تبرم على أساس عقد التوزيع إذا توفرت كل الشروط (الطابع الدولي وبيع البضائع، إلخ) اللازمة لانطباق اتفاقية البيع.

435- وعلاوة على ذلك، وعلى الرغم من أن هذا التفسير لم يُحسم بعد، فقد طبقت اتفاقية البيع على الاتفاق الإطاري في الحالات التي اتخذ فيها الاتفاق الإطاري شكل اتفاق على توريد البضائع وتضمن هذا الاتفاق البضائع وكميتها وسعرها، أو الأساس لتحديد الكمية والسعر في المستقبل (المواد 8 و9 و14، الفقرة 1، و55). وإذا كان الأمر كذلك، فإن الالتزامات التعاقدية المنبثقة من الاتفاق الإطاري يمكن تحليلها في إطار قواعد اتفاقية البيع، بما في ذلك التزامات الحصرية، دون المساس بكون القواعد الأخرى، من قبيل التزامات المنافسة، تراعى بمقتضى القانون الوطني المنطبق في غير ذلك من الحالات، لأن مسائل المنافسة ليست مشمولة باتفاقية البيع.

436- وفي غياب معاهدة دولية موحدة في هذا المجال، يمكن للطرفين استبعاد حالات الريبة الناجمة عن تطبيق اتفاقية البيع على عقود التوزيع الدولية باختيار تطبيق اتفاقية البيع وحدها أو تطبيقها مع مبادئ اليونيدروا، باعتبارها القانون أو القواعد القانونية المنطبقة على العقد.

⁽⁹⁶⁾ يذكر التعليق 3 على المادة 1-11 من مبادئ اليونيدروا وعدة أمثلة توضيحية في إطار مبادئ اليونيدروا عقود التوزيع.

جيم- الوكالات

437- يمكن تعريف عقود الوكالات بأنها العقود المبرمة بين الموكل والوكيل والتي تكون فيها للوكيل أو التي يعتزم أن تكون له بموجبها صلاحية نيابة عن شخص آخر، وهو الموكل، لإبرام عقد لبيع البضائع مع طرف ثالث (انظر المادة 1، الفقرة 1، من اتفاقية الوكالة في البيع الدولي للبضائع⁽⁹⁷⁾) واتفاقية مؤتمر لاهاي المتعلقة بالوكالات لسنة 1978 (انظر الفقرات 52-54 أعلاه) والمادة 2-2-1، الفقرة 1، من مبادئ اليونيدروا).⁽⁹⁸⁾ وفي هذا الصدد، يمكن للوكيل أن يتصرف بالأصالة عن نفسه أو نيابة عن الموكل.

438- وعموما، يمكن للوكيل أن يتصرف ليس فيما يتعلق بإبرام عقد البيع الدولي للبضائع فحسب، وإنما أيضا فيما يتعلق بتنفيذه. ومن ثم، يمكن أن تنطبق أحكام معينة من اتفاقية البيع على الوكيل.

439- وأثناء تكوين العقد، يمكن أن يكون الوكيل هو الشخص الذي يعنى بالعرض، أو بدلا من ذلك، الشخص الذي يعنى بدعوة لتقديم عرض (اتفاقية البيع، المادة 14، الفقرة 1). وفي الحالة الثانية، يكون الأمر هكذا إذا لم يملك الوكيل صلاحية إبرام العقد نيابة عن الموكل لأن الاقتراح لا يمكن قطعا أن يتضمن نية بالالتزام في حالة القبول وبالتالي يرسل الوكيل الدعوة إلى تقديم عرض مع تضمين تلك الدعوة عبارة تشير إلى عدم وجود هذه النية، على غرار العبارة "دون موافقتي" أو "رهننا بموافقة الموكل".

440- وأثناء تنفيذ العقد، من بين حالات أخرى، يمكن أن يكون الوكيل هو الشخص الذي يتلقى من المشتري الإخطار بعدم مطابقة البضائع بمقتضى الفقرة 1 من المادة 39 من اتفاقية البيع. وفي تلك الحالات، ينبغي حل المشاكل المتعلقة بنطاق صلاحية الوكيل وفقا للقانون الوطني أو القواعد القانونية الوطنية المنطبقة التي يختارها الطرفان.

441- وعلاوة على ذلك، وفيما يتعلق بمجال انطباق اتفاقية البيع، يمكن أن تظهر صعوبات خاصة لتحديد انطباق اتفاقية البيع (المادتان 1 و10) وخاصة فيما يتعلق بحالة الوكالات غير المعلنة. وعموما، لن تكون لمكان عمل الوكيل العلاقة الأوثق بالعقد وتنفيذه، ولكن سيكون الأمر كذلك فيما يتعلق بمكان عمل الموكل.

442- وتتضمن مبادئ اليونيدروا مجموعة مكتملة من القواعد بشأن الوكالات في الفصل 2 منها، وهي تشير إلى تكوين العقد وتشمل صلاحية الوكيل للاعتناء بالعلاقات القانونية للموكل بمقتضى عقد مبرم مع طرف ثالث أو فيما يتعلق بذلك العقد، سواء أكان الوكيل يتصرف بالأصالة

⁽⁹⁷⁾ هذه الاتفاقية، التي لم تدخل حيز النفاذ بعد، تهدف إلى تكميل جوانب علاقة الوكالة في معاملة البيع الدولي للبضائع بين الموكل والوكيل التي هي ليست مشمولة باتفاقية البيع.

⁽⁹⁸⁾ في الحقيقة، تدخلت مبادئ اليونيدروا في هذا المجال فيما يتعلق بقانون العقود العام واستعاضت عن تلك القواعد بمجموعة من القواعد أكمل وأكثر اتساقا، مع أنها غير ملزمة طبعا.

عن نفسه أو نيابة عن الموكل. ولا يسري هذا الفصل إلا على العلاقات بين الموكل أو الوكيل من جهة والطرف الثالث من جهة أخرى، وهو لا يعنى بالعلاقات الداخلية بين الموكل والوكيل التي يسري عليها العقد والقانون المنطبق بخلاف ذلك. ويعنى هذا الفصل بنطاق الوكالات (المادة 2-2-2)، بعد القاعدة العامة التي تفيد بأن منح الموكل الوكيل الصلاحية لا يخضع لأي اشتراطات من حيث الشكل، والقاعدة التي مفادها أن نطاق الصلاحية يتمثل في تنفيذ كل الأفعال اللازمة لتحقيق الأهداف التي منحت من أجلها الصلاحية)، والفرق بين الوكالات "المعلنة" و"غير المعلنة" (المادتان 2-2-3 و 2-2-4)، والحالة التي يتصرف فيها الوكيل دون صلاحية أو يتجاوزها، بما في ذلك مكانية إقرار الموكل (المواد 2-2-5 و 2-2-6 و 2-2-9)، وتضارب المصالح كسبب لإبطال العقد (المادة 2-2-7)، وتعيين وكيل من الباطن وهو ما يعتبر ضمن صلاحية الوكيل الضمنية (المادة 2-2-8) وانقضاء صلاحية الوكيل (المادة 2-2-10). ولا تميز مبادئ اليونيدروا، خلافا لعدد من النظم القانونية، بين التمثيل "المباشر" و"غير المباشر"؛ ولا تشير إلى الحالات التي تمنح فيها صلاحية الوكيل بمقتضى القانون أو تستمد من إذن قضائي؛ ولا تكون لها الغلبة على القواعد الخاصة التي تسري على وكلاء الشركات بمقتضى القوانين الإلزامية المنطبقة في حالة وجود تضارب بين تلك القواعد وقواعد مبادئ اليونيدروا (انظر أيضا الفقرتين 341 و 390 أعلاه).

دال- المسائل المتعلقة بالبرمجيات والبيانات والملكية الفكرية

443- المعاملات التجارية بشأن المعلومات الرقمية، وخصوصا عندما تفصل المعلومات عن الوسطة الملموسة التي كانت المعلومات مخزنة فيها، ظاهرة جديدة نسبيا وإطارها القانوني ما زال مسألة لم تحسم بعد. وقد بدأت هذه المعاملات بظهور البرمجيات الحاسوبية كموضوع مستقل من مواضيع التجارة، وتطورت بسرعة لتشمل المحتوى الرقمي كالموسيقى والكتب الإلكترونية والتطبيقات. وهناك نهج مختلفة باختلاف الولايات القضائية بشأن توصيف هذه المعاملات التجارية لأغراض تحديد النظام القانوني المنطبق عليها. فبعض الولايات القضائية تطبق القانون المنطبق على بيع البضائع، سواء بواسطة التطبيق المباشر للقوانين الأساسية السارية أو القياس عليها. وتنظر ولايات قضائية أخرى إلى المعاملات التجارية المتعلقة بالمعلومات الرقمية باعتبارها عقودا اعتيادية لا تسري عليها نظم خاصة لبيع البضائع أو باعتبارها عقود ترخيص، وبعضها يطبق قانون عقود من نوع خاص ينطبق على المعاملات التجارية المتعلقة بالمحتوى الرقمي.⁽⁹⁹⁾

444- ومن هذا المنطلق، تمثل مسألة ما إذا كانت المعاملات التجارية المتعلقة بالمعلومات الرقمية (البرمجيات والبرامج الحاسوبية والتطبيقات والموسيقى والكتب الإلكترونية والبضائع

⁽⁹⁹⁾ انظر، على سبيل المثال، directive (EU) 2019/770 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2019 on certain aspects concerning contracts for the supply of digital content and digital services

الذكية، إلخ) تدرج ضمن نطاق اتفاقية البيع تحدياً أمام تفسير اتفاقية البيع. وهذه المسألة لم تكن متوقعة عندما اعتمدت اتفاقية البيع في عام 1980. والآراء في هذا الشأن متباينة. وتتعلق المسألة بكل من تعريف "البضائع" (مثلاً، مسألة ما إذا كانت البضائع يجب أن تكون ملموسة) وطبيعة المعاملة التجارية (كالبيع أو الترخيص باستخدام الملكية أو الوصول إلى البيانات غير المحمية بنظام للملكية). ولا بد من إيلاء الاعتبار الواجب لاستصواب توحيد القانون بواسطة تطبيق عريض لاتفاقية البيع من جهة، ومن جهة أخرى، استصواب وضع قاعدة تتكيف مع التغير المستمر في تكنولوجيا المعلومات الحديثة.

445- غير أن هناك مسألة متفقا عليها عموماً وهي ضرورة التمييز بين المعاملات التجارية المتعلقة بالمعلومات الرقمية والمعاملات التجارية المتعلقة بالملكية الفكرية التي تقوم عليها تلك المعاملات (مثلاً حقوق التأليف والنشر وبراءات الاختراع) إذا كانت المعلومات محمية بنظام من هذا القبيل. وكل ما يقوم به الطرف الذي يورد المعلومات الرقمية، سواء أكان صاحب الملكية الفكرية لتلك المعلومات أم شخصاً منح رخصة لتوريد المعلومات الرقمية إلى شخص ثالث أم شخصاً يتحكم في الوصول إلى البيانات غير المحمية بقواعد الملكية الفكرية، هو منح الطرف الآخر حقاً في استخدام المعلومات الرقمية في حدود عقدهما وقانون الملكية الفكرية المنطبق. وقد يحتفظ صاحب الملكية الفكرية بهذه الملكية الفكرية أو لا يحتفظ بها.

446- والملكية الفكرية هي إلى حد كبير منسقة بواسطة اتفاقيات دولية كاتفاقية برن لحماية المصنفات الأدبية والفنية (1886)،⁽¹⁰⁰⁾ واتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية (1883)،⁽¹⁰¹⁾ والاتفاق المتعلق بالجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (1994).⁽¹⁰²⁾ ولكن، نظراً لمبدأ الإقليمية، فإن قانون الإقليم الذي تحمي فيه الملكية الفكرية هو الذي يحدد نطاق حماية الملكية الفكرية. وهذا يسبب في التجارة الدولية المشكلة التي مثارها أن الحقوق في الملكية الفكرية تحدد بشكل مستقل من ولاية قضائية إلى أخرى. وفي ضوء هذه المشكلة، تتضمن المادة 42 من اتفاقية البيع قاعدة موحدة بشأن القانون المناسب لتحديد ما إذا كانت البضائع تنتهك الملكية الفكرية لشخص ثالث، وذلك من أجل تحديد ما إذا كان البائع قد أوفى بالالتزام بتسليم البضائع خالصة من أي حق لطرف ثالث أو مطالبة منه استناداً إلى الملكية الفكرية.

447- وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن معهد القانون الأمريكي ومعهد القانون الأوروبي يعكفان على وضع مشروع مشترك يهدف إلى إرساء مبادئ تسري على اقتصاد البيانات الناشئ، وخاصة المعاملات التجارية المتعلقة بالبيانات الإلكترونية. وإذا نجح هذا المسعى وثبت تأثير وثيقة القانون غير الملزم التي سيتمخض عنها، فقد تتمثل النتيجة في تحقيق مزيد من الاتساق في هذا المجال واحتمال قيام المنظمات الدولية بمزيد من العمل على هذا الصعيد في المستقبل.

⁽¹⁰⁰⁾ United Nations, *Treaty Series*, vol. 828, No. 11850

⁽¹⁰¹⁾ المرجع نفسه، vol. 828, No. 11851

⁽¹⁰²⁾ المرجع نفسه، vol. 1869, No. 31874

هاء- التجارة المكافئة والمقايضة

448- في عقود بيع البضائع، ومنها تلك التي تندرج ضمن نطاق اتفاقية البيع، تنقل ملكية البضائع مقابل دفع ثمن بعملة. ولكن، يمكن نقل هذه الملكية أيضاً، كلياً أو جزئياً، مقابل نقل ملكية بضائع أخرى. وهذا العقد متعارف على تسميته بـ "المقايضة".

449- وفي عام 1992، اعتمدت الأونسيترال الدليل القانوني بشأن صفقات التجارة الدولية المكافئة،⁽¹⁰³⁾ الذي يتضمن إرشادات إلى الحلول التعاقدية لأنواع مختلفة من معاملات التجارة المكافئة التي تعرف بأنها "الصفقات التي يورد فيها طرف إلى الطرف الثاني بضائع أو خدمات أو تكنولوجيا أو قيمة اقتصادية أخرى في مقابل أن يشتري الطرف الأول من الطرف الثاني كمية متفقا عليها من البضائع أو الخدمات أو التكنولوجيا أو من قيمة اقتصادية أخرى". ويجب أن يكون الرابط بين الصفقتين صريحاً. وفي إطار ذلك الدليل، تشمل صفقات التجارة المكافئة المقايضة والشراء المكافئ وإعادة الشراء والإعاضة (أي المقاصة).⁽¹⁰⁴⁾

450- وتندرج المقايضة وسائر صفقات التجارة المكافئة بوضوح ضمن نطاق انطباق مبادئ اليونيدروا (انظر الفقرة 354 أعلاه) الذي هو أوسع من نطاق انطباق اتفاقية البيع، شريطة أن تكون ذات طابع دولي وتجري بين أطراف تجارية.

451- وتتباين الآراء بشأن انطباق أحكام اتفاقية البيع على عقود المقايضة. ويمكن أن تتأثر تلك الآراء بعناصر مثل تعريف مفهوم الثمن في اتفاقية البيع. وعموماً، طبقت أحكام اتفاقية البيع في كثير من الأحيان على عقود المقايضة كلما كانت المسألة المعنية مشتركة بين عقود بيع البضائع وعقود المقايضة، ولكنها لم تطبق عندما كانت المسألة المعنية تعامل معاملة قانونية مختلفة في عقود بيع البضائع وفي عقود المقايضة.

452- وفيما يتعلق بصكوك القانون الدولي الخاص الموحدة، يبدو أن هناك توافقاً في الآراء على أن الصكوك التي تسري على القانون المنطبق على البيع الدولي للبضائع لا تنطبق على العقود التي تنطوي على نقل البضائع مقابل شيء غير المال. أما الصكوك التي تسري على العقود بشكل عام، كلائحة روما الأولى، فهي تنطبق فعلاً على المقايضة وما إلى ذلك، ولكن فيما يتعلق بقواعدها العامة فقط؛ أما القواعد التي تخص عقود البيع تحديداً، فهي لا تنطبق.

⁽¹⁰³⁾ منشورات الأمم المتحدة، رقم المبيع A.93.V.7.

⁽¹⁰⁴⁾ فيما يتعلق بالإعاضة (المقاصة)، أي العقود المبرمة بين كيان من القطاع الخاص وكيان من القطاع العام كشرط لبيع البضائع أو الخدمات في سوق الاشتراء العمومي، انظر أيضاً ICC-European Club for Countertrade and Offset "Guide to international offset contracts" (Paris, 2019) على الموقع الشبكي لغرفة التجارة الدولية والذي يحيل إلى قانون الأونسيترال النموذجي بشأن الاشتراء العمومي (الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة السادسة والستون، الملحق رقم 17 (A/66/17)، الفقرة 192 والمرفق الأول) وكذلك إلى القانون الأوروبي.

المرفق

مصادر المعلومات عن الصكوك القانونية الموحدة في مجال العقود التجارية الدولية

يقدم هذا المرفق معلومات عن مستودعات السوابق القضائية وثبتا مرجعيا ومصادر أخرى تتصل بالصكوك القانونية الموحدة في مجال العقود التجارية الدولية. والموارد الموجودة على الإنترنت متاحة مجانا.

ألف- الموارد التي يوفرها مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص والأونسيترال واليونيدروا

1- مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص

نص وشرح مبادئ مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص بشأن اختيار القانون المنطبق على العقود التجارية الدولية (مبادئ مؤتمر لاهاي)، وكذلك التشريعات التي تنفذ تلك المبادئ والأعمال التحضيرية، متاحة على [الصفحة](#) المخصصة لذلك في الموقع الشبكي لمؤتمر لاهاي. وبالإضافة إلى اللغتين الإنكليزية والفرنسية، وهما اللغتان الرسميتان لمؤتمر لاهاي، فإن المعلومات المتعلقة بمبادئ مؤتمر لاهاي متاحة باللغات الإسبانية والبرتغالية والكورية. وقد ترجمت مواد مبادئ مؤتمر لاهاي بشأن القانون المنطبق على العقود إلى اللغات الأوكرانية والإندونيسية والبرتغالية (البرازيل) والبنغالية والبولندية والروسية والرومانية والصربية والصينية والعربية والفارسية والفيتنامية والمنغولية واليونانية.

ونص الاتفاقية المتعلقة بالقانون المنطبق على البيع الدولي للبضائع والتقارير التوضيحي متاحان على [الصفحة](#) المخصصة لذلك في الموقع الشبكي لمؤتمر لاهاي. وهما يردان أيضا، إلى جانب الأعمال التحضيرية، في [قوائم الدورة السابعة](#) لمؤتمر لاهاي. وبالإضافة إلى النسختين الإنكليزية والفرنسية، فإن نص الاتفاقية متاح باللغات الروسية والصينية والنرويجية والهولندية.

ونص الاتفاقية المتعلقة بالقانون الساري على الوكالات والتقارير التوضيحي متاحان على [الصفحة](#) المخصصة لذلك في الموقع الشبكي لمؤتمر لاهاي. وهما يردان، إلى جانب الأعمال التحضيرية، أيضا

في وقائع الدورة الثالثة عشرة لمؤتمر لاهاي. وبالإضافة إلى النسختين الإنكليزية والفرنسية، وهما اللغتان الرسميتان لمؤتمر لاهاي، فإن النص متاح أيضا باللغات البولندية والصينية والهولندية.

ونص اتفاقية القانون الواجب التطبيق على عقود البيع الدولي للبضائع والتقرير التوضيحي متاحان على **الصفحة** المخصصة لذلك في الموقع الشبكي لمؤتمر لاهاي. وهما يردان أيضا، إلى جانب الأعمال التحضيرية، في **وقائع الدورة الاستثنائية المعقودة في تشرين الأول/أكتوبر 1985**. وبالإضافة إلى النسختين الإنكليزية والفرنسية، فإن النص متاح باللغات الصينية والعربية والهولندية.

ونص اتفاقية الاتفاقية المتعلقة باتفاقات اختيار المحكمة المؤرخة في 30 حزيران/يونيه 2005 والتقرير التوضيحي والأعمال التحضيرية متاحة في القسم الخاص باختيار المحاكم "Choice of Court" في الموقع الشبكي لمؤتمر لاهاي. وهي ترد أيضا في **وقائع الدورة العشرين**. وبالإضافة إلى النسختين الإنكليزية والفرنسية، فإن النص والتقرير التوضيحي متاحان باللغات الإسبانية والإستونية والألمانية والإيطالية والبرتغالية والبلغارية والبولندية والتشيكية والرومانية والدانمركية والسلوفاكية والسلوفينية والسويدية والفنلندية والكرواتية واللاتفية والليتوانية والمالطية والهنغارية والهولندية واليونانية.

ونص اتفاقية الاعتراف بالأحكام القضائية الأجنبية وإنفاذها فيما يتعلق بالمسائل المدنية أو التجارية المؤرخة 2 تموز/يوليه 2019 والتقرير التوضيحي والأعمال التحضيرية متاحة على **الصفحة** المخصصة لذلك في الموقع الشبكي لمؤتمر لاهاي. وسوف ترد أيضا في وقائع الدورة الثانية والعشرين.

2- الأونسيترال وغيرها من كيانات الأمم المتحدة

النصوص والمذكرات التفسيرية وغيرها من المواد المتعلقة بنصوص الأونسيترال متاحة على الموقع الشبكي للأونسيترال باللغات الرسمية الست للأمم المتحدة.

والأعمال التحضيرية متاحة بوصفها وثائق للجنة والأفرقة العاملة. كما أن **الوثائق الرسمية لمؤتمر الأمم المتحدة المعني بفترة التقادم في البيع الدولي للبضائع**، الذي عقد في نيويورك في الفترة من 20 أيار/مايو إلى 14 حزيران/يونيه 1974 (الوثيقة A/CONF.63/16)، و**الوثائق الرسمية لمؤتمر الأمم المتحدة المعني بعقود البيع الدولي للبضائع**، الذي عقد في فيينا في الفترة من 10 آذار/مارس إلى 11 نيسان/أبريل 1980 (الوثيقة A/CONF.97/19) متاحة هي أيضا.

وشرح اتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع (الوثيقة A/CONF.63/17) متاح على الموقع الشبكي للأونسيترال. ورغم عدم وجود شرح رسمي لاتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، فإن معلومات مفيدة ترد في تقرير الأمين العام الذي يتضمن شرحا لمشروع اتفاقية إنشاء عقود البيع الدولي للبضائع (الوثيقة A/CN.9/144).

وقد أُرست أمانة الأونسيترال نظاما لجمع ونشر المعلومات عن قرارات المحاكم وقرارات التحكيم المتعلقة بنصوص الأونسيترال يسمى "مجموعة السوابق القضائية المستندة إلى نصوص الأونسيترال" (كلاوت). والغرض من هذا النظام هو تعزيز الوعي بهذه النصوص وتفسيرها وتطبيقها ترجمة موحدة. ونظام كلاوت متاح على الموقع الشبكي للأونسيترال باللغات الرسمية الست للأمم المتحدة.

ويتضمن نظام كلاوت قاعدة بيانات تتألف من ملخصات قرارات المحاكم وقرارات التحكيم التي تطبق اتفاقية البيع واتفاقية التقادم واتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة باستخدام الخطابات الإلكترونية في العقود الدولية وغيرها من نصوص الأونسيترال.

وتعرض نبذة الأونسيترال عن السوابق القضائية المستندة إلى اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، بطريقة واضحة وموجزة وموضوعية، الاتجاهات الرئيسية في تفسير اتفاقية البيع وتطبيقها. وتُحدَّث النبذة بانتظام وهي متاحة على الموقع الشبكي للأونسيترال.

وتتضمن مكتبة الأمم المتحدة السمعية البصرية للقانون الدولي محاضرات عن اتفاقية البيع ("اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (الجزء الأول): الأغراض والخلفية والتاريخ والطبيعة والنطاق والتطبيق") و"الجزء الثاني: المسائل المشمولة والأحكام الموضوعية الرئيسية"، يقدمها هاري م. فليشنتر) ونصوص الأونسيترال بشأن التجارة الإلكترونية ("الجوانب القانونية المتعلقة بالتجارة الإلكترونية في التجارة الدولية (الجزء الأول): التعاقد الإلكتروني: السياق الاقتصادي والقانون الخاص"، و"الجزء الثاني: التوثيق الإلكتروني وأساليب التوقيع: المسائل القانونية والسياسة العامة"، يقدمها جوزيه أنجيلو إستريا-فاريا).

وتقدم مجموعة معاهدات الأمم المتحدة معلومات موثوقة عن حالة المعاهدات المودعة لدى الأمين العام، بما في ذلك معلومات عن الوضع التاريخي.

3- اليونيدروا

نص مبادئ اليونيدروا للعقود التجارية الدولية (مبادئ اليونيدروا) لعام 2016، الذي يتضمن قواعد راسخة وتعليقات بالأحرف السوداء، متاح باللغتين الإنكليزية والفرنسية على الموقع الشبكي لليونيدروا. وتتاح العديد من النسخ من القواعد الراسخة بلغات أخرى على الصفحة المخصصة لذلك في الموقع الشبكي لليونيدروا. كما أن إصدارات سابقة من مبادئ اليونيدروا (للأعوام 1994 و2004 و2010) متاحة على الموقع الشبكي لليونيدروا تحت بند الصكوك "Instruments" والعقود التجارية "Commercial contracts". كما أن الأعمال التحضيرية (التي يعود تاريخها إلى عام 1970) متاحة على الموقع الشبكي لليونيدروا. والبنود النموذجية لاستخدام مبادئ اليونيدروا متاحة باللغات الإسبانية والإنكليزية والفرنسية على الصفحة المخصصة لذلك على الموقع الشبكي لليونيدروا.

وتحتوي قاعدة البيانات [يونيلكس](#) على سوابق قضائية وثبت مرجعي للمواد المتعلقة بمبادئ اليونيدروا. وتجمع قاعدة البيانات قرارات التحكيم وقرارات المحاكم الوطنية، وتتضمن ملخصات وكلمات رئيسية باللغة الإنكليزية، إلى جانب النصوص الأصلية، عند توافرها. وهي لا تتيح البحث حسب التاريخ أو المحكمة أو هيئة التحكيم ومواد مبادئ اليونيدروا فحسب، بل أيضا حسب "المسائل" المدرجة في كل مادة بترتيب منهجي؛ ومنذ عام 2019، أتاحت للمستخدمين البحث في القضايا حسب نوع العقد وجنسية الأطراف والقانون الدولي أو المحلي.

وينشر اليونيدروا مجلة *Uniform Law Review* (منشور عن القوانين الموحدة صادر عن دار نشر جامعة أكسفورد منذ عام 2013)، التي تتضمن وقائع مؤتمرات مختلفة حول مبادئ اليونيدروا نظمها اليونيدروا، بما فيها العدد الصادر بمناسبة مرور 20 عاما على وضع مبادئ اليونيدروا وعنوانه "20 Years of UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts: experiences and prospects" (*Uniform Law Review*, vol. 19, No. 4 (December 2014))؛ وعدد المجلة (March 2017) *Uniform Law Review*, vol. 22, No. 1 (March 2017) المعنون "United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" (CISG), UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts: contrast and convergence" حول موضوع التباين والتقارب بين اتفاقية البيع ومبادئ اليونيدروا للعقود التجارية الدولية. كما نشر اليونيدروا مجموعة مقالات عن القوانين الموحدة في الذكرى السبعين لميلاد مايكل يواكيم بونيل بعنوان *Eppur Si Muove: The Age of Uniform Law – Essays in Honour of Michael Joachim Bonell to Celebrate his 70th Birthday* (Rome, UNIDROIT, 2016)، تتضمن قسما عن مبادئ اليونيدروا (الصفحات 1197-1713).

ونصاً الاتفاقية المتعلقة بالقانون الموحد للبيع الدولي للبضائع لسنة 1964 والاتفاقية المتعلقة بقانون موحد بشأن تكوين العقود الدولية لبيع البضائع لسنة 1964 متاحان على الموقع الشبكي لليونيدروا باللغتين الإنكليزية والفرنسية، وكذلك الشرح الذي أعده أندريه تونك.

ويمكن الاطلاع على جميع صكوك اليونيدروا الأخرى على الموقع الشبكي لليونيدروا باللغتين الإنكليزية والفرنسية، وبلغات أخرى أيضا، حسب الصك. وعلى وجه الخصوص، فإن [الدليل القانوني للزراعة التعاقدية](#) الذي أعده اليونيدروا ومنظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة والصندوق الدولي للتنمية الزراعية متاح باللغات الإسبانية والإنكليزية والبرتغالية والصينية والفرنسية. أما دليل ترتيبات الامتياز الرئيسية الدولية فمتاح باللغتين الإنكليزية والفرنسية.

باء- مراجع أخرى

تتوافر مواد كثيرة عن القوانين الموحدة المتعلقة بالعقود التجارية الدولية. والهدف من المعلومات المقدمة هنا هو تقديم توجيه بشأن تلك المواد وليس المقصود منها أن تكون وافية.

1- تحديد القانون المنطبق على العقود التجارية الدولية

تتعهد أمانة مؤتمر لاهاي (المكتب الدائم) على الموقع الشبكي للمؤتمر **ثبتا مرجعيا** لمواد بشأن صكوك مؤتمر لاهاي المتعلقة بالقانون المنطبق على العقود التجارية الدولية.

ومن الموارد المفيدة في فهم تاريخ ومحتويات مبادئ لاهاي بشأن القانون المنطبق على العقود منشور عن اختيار القانون المنطبق في العقود التجارية الدولية: *Choice of Law in International Commercial Contracts: Global Perspectives on the Hague Principles*, Daniel Girsberger, Thomas Kadner Graziano and Jan L. Neels, eds. (Oxford, Oxford University Press, 2021).

2- القانون الموضوعي بشأن البيع الدولي

تتعهد أمانة الأونسيترال **ثبتا مرجعيا** لنصوص الأونسيترال بشأن البيع الدولي للبضائع والتجارة الإلكترونية **كوثيقة تصدر سنويا** وفي شكل **تجميع** على السواء. والمواد المدرجة في الثبت المرجعي متاحة أيضا في الفهرس الإلكتروني للمكتبة القانونية للأونسيترال.

ويمكن لشروح اتفاقية البيع والنصوص ذات الصلة أن توفر مساعدة كبيرة في مجال البحوث. وبصورة منتظمة، يُحدّث كل من شرح اتفاقية البيع *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)* (Ingeborg Schwenzer, ed Uniform Law for International 1980 المتحدة لسنة 1980 بموجب اتفاقية الأمم المتحدة لسنة 1980 *Sales under the 1980 United Nations Convention* (Harry Flechtner, ed معلومات تاريخية مفيدة في شروح أخرى، مثل شرح قانون البيع الدولي الخاص باتفاقية فيينا للبيع لسنة 1980 المعنون *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention* (C. M. Bianca and Michael Joachim (Milan, Giuffrè, 1987)) وشرح قانون البيع الدولي المعنون *Commentary on International Sales Law* (Fritz Enderlein and Dietrich Maskow (Bristol, United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, Oceana Publications, 1992)).

وتحتوي كل من قاعدة البيانات الشبكية الخاصة باتفاقية البيع والتابعة لجامعة بازل وقاعدة بيانات ألبرت ه. كريترز بشأن اتفاقية البيع التابعة لجامعة بيس على عدد كبير جدا من القضايا وغيرها من المواد المتعلقة باتفاقية البيع والنصوص ذات الصلة. وبعض القضايا متاحة بالكامل وباللغة الأصلية إلى جانب ترجمة بالإنكليزية.

والمجلس الاستشاري لاتفاقية البيع منظمة أكاديمية خاصة تهدف إلى الترويج لتفسير موحد لاتفاقية البيع في ضوء طابعها الدولي. وقد أعد المجلس عدة فتاوى تناقش قضايا ذات صلة باتفاقية البيع. والفتاوى متاحة مجاناً على الموقع الشبكي للمجلس بعدة لغات.

3- مبادئ اليونيدروا بشأن العقود التجارية الدولية

من بين المجموعة القيمة من المنشورات حول مبادئ اليونيدروا (بالإضافة إلى الموارد المذكورة أعلاه)، يمكن الاطلاع على تحليل متعمق للمواد، مادة مادة، في شرح مبادئ اليونيدروا المعنون *Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (PICC)* (2nd ed., Stefan Vogenauer, ed. (Oxford, Oxford University Press, 2015)). ويمكن الاطلاع على لمحة عامة على منشأ المبادئ ومقاصدها في المنشور المعنون *An International Restatement of Contract Law* (3rd ed., Michael Joachim Bonell (New York, Transnational Publishers, 2005)). وقد نشر المؤلف نفسه استعراضاً حديثاً للتطبيق العملي لمبادئ اليونيدروا ("The law governing international commercial contracts and the actual role of the UNIDROIT Principles", *Uniform Law Review*, vol. 23, No. 1 (March 2018)). ونشرت رابطة المحامين الدولية نتائج أبحاثها حول دور مبادئ اليونيدروا في عام 2019 (*Perspectives in Practice of the UNIDROIT Principles 2016: Views of the IBA Working Group on the practice of the UNIDROIT Principles 2016* (London, 2019)). وعكفت الأكاديمية الدولية للقانون المقارن على اختيار مبادئ اليونيدروا كموضوع. انظر على سبيل المثال، نشر التقارير العامة والوطنية المقدمة في المؤتمر العشرين للأكاديمية الذي عقد في فوكوكا، اليابان، في الفترة من 22 إلى 28 تموز/يوليه 2018 (Alejandro M. Garro and José Antonio Moreno Rodriguez, eds., *Use of the UNIDROIT Principles to Interpret and Supplement Domestic Contract Law* (Heidelberg, Springer, 2021)).

ويمكن الاطلاع على نص مبادئ قانون عقود إعادة التأمين، إلى جانب مواد أخرى، على الموقع الشبكي للفريق العامل المعني بمبادئ قانون عقود إعادة التأمين.

4- المواقع الشبكية المذكورة في هذا الدليل

ترد المواقع الشبكية التالية في هذا الدليل:

- المجلس الاستشاري لاتفاقية البيع: www.cisgac.com
- مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص: www.hcch.net
- غرفة التجارة الدولية: www.iccwbo.org
- مركز التجارة الدولية: www.intracen.org
- International Trade Centre, “Cross-border contracting: How to draft and negotiate international commercial contracts”: www.precontractual.com
- منظمة الدول الأمريكية: www.oas.org
- الفريق العامل المعني بمبادئ قانون عقود إعادة التأمين:
www.ius.uzh.ch/de/research/projects/pricl.html
- مكتبة الأمم المتحدة السمعية البصرية للقانون الدولي:
https://legal.un.org/avl/intro/welcome_avl.html
- مجموعة معاهدات الأمم المتحدة: <https://treaties.un.org>
- الأونسيترال: <https://uncitral.un.org/ar>
- اليونيدروا: www.unidroit.org
- يونيلكس: www.unilex.info

