مجلة جامعة الانبار للعلوم القانونية والسياسية

اسم المقال: التزام البائع بحفظ البضائع بسبب عدم دفع المشتري للثمن في عقد البيع الدولي
اسم الكاتب: زهراء رعد محمد، د. أكرم محمد حسين
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/library/9741
تاريخ الاسترداد: 2026/11/22 19:08 +03

الموسوعة السياسيّة هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.
لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسيّة - Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسيّة - Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع https://political-encyclopedia.org/terms-of-use

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة جامعة الانبار للعلوم القانونية والسياسية ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

Journal of Anbar University for Law and Political Sciences
مجلة جامعة الانبار للعلوم القانونية والسياسية
P. ISSN: 2706-5804 E.ISSN: 2075-2024
Volume 15- Issue 2- September. 2025
المجلد ١٥- العدد ٢ – ايلول ٢٠٢٥

The seller's obligation to preserve the goods due to the buyer's failure to pay the price in the international sales contract

[1] Zahraa raad mohammed [2] Dr. Akram mohammed Hussein
College of Law-University of Baghdad

Abstract:

The obligation to save the goods in the international sales contract is one of the obligations of a special nature because of its nature, as it is sometimes imposed on the seller, if the goods are in his possession or at his disposal, and it is imposed on the buyer at other times if the goods are in his possession or at his disposal, and one of the cases in which the seller is obligated to save the goods is the case of the buyer's non-receipt of the goods, which makes their possession remain with the seller and at his disposal, so he is obligated to save it, and the other case, which is the subject of Our research is the case of the seller's obligation to save the goods because of the buyer's failure to pay the price, the buyer's failure to pay for the goods, does not make the seller obligated to deliver them until he meets the full price, and therefore the goods remain in his possession, and for the purpose of ensuring that the goods are not exposed to any damage International laws and agreements have shown that the party in this case is obliged to save the goods, and a condition has been set for that that the obligation to save due to the buyer's failure to pay for the goods subject to preservation if Payment and delivery were inseparable conditions..

1: Email: zahraa.raad1101a@colaw.uobaghdad.edu.iq
2: Email: dr.akram@colaw.uobaghdad.edu.iq

DOI https://doi.org/10.37651/aujlps.2024.155897.1415

Submitted: 1/12/2024
Accepted: 17/12/2024
Published: 1/9/2025

Keywords:
Seller's obligation to preserve
Price
correlation between payment and delivery
documentary credit.

©Authors, 2024, College of Law University of Anbar. This is an open-access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

التزام البائع بحفظ البضائع بسبب عدم دفع المشتري للثمن في عقد البيع الدولي

[١] زهراء رعد محمد [٢] د. أكرم محمد حسين
[١] كلية القانون – جامعة بغداد

الملخص:

أن الالتزام بحفظ البضائع في عقد البيع الدولي يعتبر من الالتزامات ذات الطبيعة الخاصة بسبب طبيعته، كونه يفرض احيانا على البائع ، اذا كانت البضائع في حيازته أو تحت تصرفه ، ويفرض على المشتري احيانا اخرى اذا كانت البضائع في حيازته أو تحت تصرفه ، ومن الحالات التي يلتزم البائع بها بحفظ البضائع هي حالة عدم استلام المشتري للبضائع مما يجعل حيازتها تبقى لدى البائع وتحت تصرفه فيكون ملزما بحفظه ، والحالة الاخرى وهي موضوع بحثنا هي حالة التزام البائع بحفظ البضائع بسبب عدم قيام المشتري بدفع الثمن ، فعدم قيام المشتري بدفع ثمن البضائع ، لا يجعل البائع ملزما بتسليمها الى حين استيفاؤه الثمن كاملاً ، وعليه تبقى البضائع في حيازته ، ولغرض ضمان عدم تعرض البضائع الى اي ضرر بينت القوانين والاتفاقات الدولية ، ان الطرف في هذه الحالة ملزم بحفظ البضائع ، ووضعت شرطا لذلك ان الالتزام بالحفظ بسبب عدم قيام المشتري بدفع ثمن البضائع محل الحفظ اذا كان الدفع والتسليم شرطين متلازمين .

الكلمات المفتاحية: التزام البائع بالحفظ ، الثمن ، التلازم بين الدفع والتسليم ، الاعتماد المستندي.

المقدمة

تحتل عقود التجارة الدولية مكانة مهمة في التعاملات التجارية، أذ تحظى بأهمية كبرى في المجتمع الدولي، بالنظر إلى ما تسعى إلى تحقيقه من أهداف، وقد اهتمت الاتفاقيات الدولية في هذا المجال من خلال ما انطوت عليه من تنظيم لعقد بيع البضائع في التجارة الدولية، ومن خلال ازالتها للعقبات القانونية التي تعيقها، إذ تعتبر هيكلاً رئيسياً للبيع الدولي، وعليه نظمت الاتفاقيات المختلفة والمبادئ الدولية مجال البيع الدولي، خصوصاً، وأن اهم ما قد ينطوي عليه هذا العقد هو البضاعة بحد ذاتها، لذا يقع الأساس في كيفية المحافظة على تلك

البضائع، سواء كانت من جانب البائع أو من جانب المشتري، فهذا الالتزام بحد ذاته ذا طبيعة مزدوجة، قد يقع احياناً على عاتق البائع، واحياناً أخرى يقع على عاتق المشتري .

حيث نظمت المادة ٨٥ من اتفاقية فيينا التزام البائع بالحفظ في حال ما اذا تاخر المشتري عن استلام البضائع ، حيث قد يتفق الاطراف على ان الاستلام يكون في مكان عمل البائع اذ يكون هو افضل من يتوقع اسباب الضرر التي من المحتمل حصولها للبضائع ، أما اذا كان الاستلام في غير مكان عمل البائع فيتحمل المشتري تبعة ذلك [١]

يعد الثمن احد الالتزامات الرئيسية الملقية على عاتق المشتري في البيع الدولي للبضائع، على اعتبار ان العقد المبرم بين البائع والمشتري، اساسه قيام البائع بتجهيز البضائع وتسليمها للمشتري، وقيام المشتري بدفع مقابل لهذه البضائع[٢]، لان عقد البيع لايمكن ان يكون مجانياً، حيث يوصف الثمن بأنه عنصر جوهري في عقد البيع وان الالتزام بدفعه يعد التزاماً اسياسياً يتحمله يتحمله المشتري [٣] وعليه اذا لم يقم المشتري بدفع ثمن البضائع، فهذا يعني انه لم يقم بالوفاء بالالتزام المفروض عليه لذا لا يكون على البائع تنفيذ التزامه خصوصا وانه وفقا لحالة التزام البائع بالحفظ، فالبائع يكون ملزما بحفظ البضائع في الحالة التي يتمنع فيها المشتري عن دفع الثمن وكان دفع الثمن وتسليم البضائع شرطين متلازمين، فهنا يكون لزاماً على البائع أن يقوم بحفظ البضائع لصالح المشتري حتى يتم الاتفاق فيما بينهما ودفع الثمن المقرر للبضائع، لذا اقتضى البحث في هذا المجال وبيان أهمية، وأهم المشكلات التي تعترض طريق البحث فيه

أولا: أهمية الدراسة: يعتبر الالتزام بحفظ البضائع عموماً من الالتزامات المهمة المفروضة على عاتق من تكون البضائع في حيازته او تحت تصرفه فتارة يكون على عاتق البائع وتارة

(١) عبد الله عبد السادة جودة ، د. خالص نافع امين ، "وقت انتقال تبعة الهلاك في البيوع الدولية "دراسة وفق احكام القانون العراقي واتفاقية الامم المتحدة لعقود البيع الدولي للبضائع فيينا ١٩٨٠"، *مجلة العلوم القانونية* ، ٢٥٥-٢٨٠ ، (٤)٣٥ ، https://doi.org/10.35246/jols.v35i4.362

(٢) د. ابراهيم عنتر الحياني ، وجدان كاظم حسن ، "تعريف الثمن وتمييزه عن القيمة والسعر "، بحث *منشور في مجلة جامعة تكريت للحقوق* ، السنة ٨، المجلد٨،العدد٣، الجزء٢، (٢٠٢٤): ص ٤٣.

(٣) د. خالد احمد عبد الحميد ، *فسخ عقد البيع الدولي للبضائع* ، (الاسكندرية: مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية ، ٢٠٠٢)، ص١١٣، انظر ايضا ، ريما فرج مكي ، *تصحيح العقد* ، ط١ ، (بيروت: المؤسسة الحديثة للكتاب ، ٢٠١١)، ص١٥٤.

يكون على عاتق المشتري ، وللالتزام بالحفظ اهميته من ناحية ان البضائع قد تبقى لمدة طويلة تحت حيازة الملتزم بالحفظ .

لذا اقتضى الامر ان يقوم بالاجراءات اللازمة للمحافظة عليها من الاضرار التي قد تلحق بها وبحسب طبيعة هذه البضائع سواء من ناحية الخزن او التغليف او التعبئة ، وخصوصا الالتزام محل البحث ، كون ان البائع يسلم البضائع على اساس الثمن الذي سيقوم المشتري بدفعه .

فقيام البائع في هذه الحالة باداء التزامه وعدم قيام المشتري بتاديته مع وجود البضائع في حيازة البائع وتحت تصرفه يكون عليه التزام بهذه الحالة بالمحافظة على البضائع لمصلحة المشتري الى حين بيان الموقف النهائي للمشتري .

ثانياً: إشكالية الدراسة: أن اشكالية دراسة الالتزام بالحفظ بصورة عامة والتزام البائع بالحفظ لعدم قيام المشتري بدفع الثمن في عقد البيع الدولي ، أن القوانين والاتفاقيات قد جاءت بالنص على هذا الموضوع بصورة عامة وليست تفصيلية ، فلم تبين موضوع المدة التي يبقى فيها البائع ملزما بحفظ البضائع لمصلحة المشتري بالاضافة الى انه لم يتناول موضوع الاخطار ، حيث يجب على البائع كونه ملزما بالحفظ اخطار المشتري عن اي مشكلة أو اي اجراء يقوم به ، فنصوص الالتزام بالحفظ قد جاءت عامة دون تخصيص مما اقتضى البحث في هذا الموضوع لبيان الخصوصية التي يتمتع بها هذا الالتزام .

ثالثاً: منهجية الدراسة: سوف نعتمد في هذه الدراسة على اتباع منهج البحث الوصفي (المقارن والتحليلي) من خلال الاطلاع على موقف القوانين والاتفاقيات الدولية مثل اتفاقية فيينا للبيوع الدولية والقانون الموحد الامريكي وقانون بيع البضائع الانكليزي وقانون العقود الاوربي واتفاقية لاهاي بشأن قانون موحد للبيع الدولي ومبادئ اليوندروا ، مع اعتماد المنهج التطبيقي من خلال الاتشهاد بمجموعة من قرارات المحاكم واحكام المحكمين بخصوص هذا الموضوع .

رابعاً: خطة الدراسة: يقسم موضوع البحث الى ثلاثة مطالب نتناول في المطلب الاول حالة عدم قيام المشتري بدفع ثمن البضائع محل الحفظ ونتناول في المطلب الثاني التلازم بين دفع

الثمن وتسليم البضائع ونخصص المطلب الثالث لبيان الاعتماد المستندي كوسيلة لدفع ثمن البضائع محل الحفظ

وستتضمن الدراسة خاتمة تحوي جملة من النتائج التي تم التوصل اليها، إضافةً الى عدداً من المُقترحات التي نرى ضرورة الأخذ بها من قبل الجهات المعنية.

I .المطلب الاول

عدم قيام المشتري بدفع ثمن البضائع محل الحفظ

يلتزم المشتري بدفع الثمن المتفق عليه بينه وبين البائع بموجب ما ينص عليه عقد البيع الدولي، حيث يعتبر الالتزام بدفع الثمن التزاماً جوهرياً يقع على عاتق المشتري، والاصل ان يتم تعيين الثمن بين الطرفين أما مباشرة أو بالاحالة إلى سعر معين، وقد يكون العقد مشتملاً على جميع مكوناته الا انه يخلو من تحديد صريح أو ضمني للثمن، وهذا امر مريب كون ان الثمن يعتبر من الالتزامات الجوهرية على المشتري والتي لابد من تحديدها، الا انه في مجال البيع الدولي، لابد من وجود حل في حال عدم تحديد الثمن، فبالنسبة لاتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع حيث انها بينت على ان التزام المشتري بدفع الثمن يتضمن اتخاذ الخطوات اللازمة واستيفاء الاجراءات المطلوبة طبقاً للعقد أو طبقاً للقوانين والقواعد المتبعة التي تيسر سداد الثمن [١].

وهذا النص يعني ان الالتزام بدفع الثمن يشمل الاساليب التي تمكن المشتري من السداد لصالح البائع، وقد يكون التزام المشتري بالسداد يتمثل بفتح اعتماد لصالح البائع، وان تكون وسيلة الدفع متفقة مع القوانين الوطنية التي تحكم سداد الثمن، مثل قواعد تحويل العملة إلى خارج الدولة، وعلى ذلك يفترض ان الطرفين قد حددا العملة التي يتم على اساسها السداد[٢].

وفي عقود البيع الاعتيادية تعتبر مسالة عدم تحديد الثمن عيبا جوهريا يحلق عقد البيع ويؤدي الى بطلانه اذا كان خالي من تحديد الثمن لتخلف ركن فيه [٣] ، أو انعدام الوسيلة التي تسمح بتحديده [٤]الا انه وللرغبة في المحافظة على عقد البيع الدولي بينت الاتفاقية انه متى ما

---

(١) انظر المادة (٥٤)، من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع عام ١٩٨٠

(2) peter schlashtreim , interpretation ,gap-filling and futher development of the UN sales convention (New york ;pace law school institution of international commercial law ,2004,p157

(٣) د. عبد الرزاق احمد السنهوري ، *الوسيط في شرح القانون المدني الجديد* ، ط٣، (بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية ، ١٩٨٦)، ص٤٨٣ ، منى ابو بكر الصديق محمد حسان ، "اشكالية عدم تحديد الثمن في عقود التوزيع الاطارية"، *مجلة البحوث القانونية والاقتصادية* ، العدد ٧٩، مارس، (٢٠٢٢): ص٣٣٣.

(٤) د. احمد محمد الرفاعي ، *تحديد الثمن واثره على رضاء المشتري* ، (القاهرة: دار النهضة ، ١٩٩٩)، ص٣٠، انظر ايضا محمد حسين منصور ، *احكام البيع التقليدية والالكترونية والدولية وحماية المستهلك* ، (الاسكندرية ، مصر: دار الفكر الجامعي ، ٢٠٠٦)، ص٣٧٠.

تم ابرام العقد وكان صحيحاً، الا ان الثمن لم يتم تحديده صراحة أو ضمناً، فيمكن ان يعتبر ذلك ان الطرفين قد قاما بافتراض ان ما يمكن تطبيقه هو الثمن المعتاد وقت ابرام العقد لمثل هذه البضائع في نفس الظروف التي تم بيعها فيها، ما لم يتبين خلاف ذلك [١].

وبناء على ذلك فأن اتفاق البائع والمشتري بخصوص ميعاد تحديد الثمن لا يخرج عن ثلاث احتمالات، فاما ان يتفق الطرفان على ان دفع الثمن يكون سابقا على التسليم، وعليه يكون المشتري ملزما بدفع الثمن، والا لا يكون البائع ملزما بتسليمه البضائع، أو ان يتفقا على ان يكون التسليم سابقاً على دفع الثمن، فيكون لزاما على البائع هنا القيام بالتسليم كي يستطيع المشتري تنفيذ التزامه بدفع الثمن، وعليه اذا لم يقم البائع بالتسليم، فلا يمكن اجبار المشتري على دفع الثمن، أو ان يتفق الطرفان على ان يكون دفع البضاعة وتسليم الثمن امرين متلازمين، اي ان يكون دفع الثمن والتسليم في وقت واحد ،لذا لا يقوم المشتري بدفع الثمن اذا لم يكن البائع مستعداً للتسليم، وايضاً للبائع ان يمتنع عن التسليم اذا لم يقم المشتري بدفع الثمن.

بالاضافة الى ان انتقال المخاطر الخاصة بالبضائع من البائع الى المشتري تكون مقترنة بانتقال الحيازة من البائع الى المشتري ، وبالتالي في حال عدم قيام المشتري بدفع الثمن فان البضائع في هذه الحالة تبقى في حيازة البائع وتحت تصرفه باعتباره الطرف الملزم بحفظها وبالتالي يتحمل مخاطر البضائع [٢]

وهذا ما اوجبته المادة (٨٥) من اتفاقية فيينا التي الزمت البائع بالحفظ، اذ جعلته ملزما بالحفظ اذا لم يقم المشتري بدفع الثمن، متى ما كان دفع الثمن وتسليم البضاعة شرطين متلازمين.

وفي الاعمال التحضيرية يرى مجموعة من الفقهاء ان ما يتضمنه التزام البائع بالحفظ، يرى البعض أن المادة الخاصة بالتزام البائع بالحفظ تتركز في حالة تأخر المشتري في استلامها، ويرتكز الحكم بصورته الحالية، على افتراض ان البائع مستعد لتسليم البضائع، ولكنه قد يميل إلى الاحتفاظ بها فيما إذا كان سبب تأخر الاستلام من جانب المشتري، مثل عدم دفعه للثمن، ويقترح جانب من الفقه توسيع نطاق المادة الخاصة بالتزام البائع بالحفظ بحيث تشمل الحالة التي يكون فيها دفع الثمن وتسليم البضاعة شرطين متلازمين والحالة التي يتأخر فيها المشتري في دفع الثمن[٣].

---

(١) انظر المادة (٥٥)، من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع عام ١٩٨٠.

(٢) شذى عبد الجبار خندان ، دأكرم محمد حسين ، "أساس انتقال المخاطر في عقود التجارة الدولية"، *مجلة العلوم القانونية*، 35(3), الصفحة ٣٩٤ https://doi.org/10.35246/jols.v35i3.347 .

(٣) إذ إن النص فيه التعديل كالتالي "إذا تأخر المشتري عن استلام البضائع وكان البائع حائزاً على للبضائع أو قادراً، بطريقة أخرى على التحكم بالتصرف بها فإن على البائع أن يتخذ الخطوات المعقولة في الظروف السائدة عندئذ، لحفظ البضائع، وله أن يحتفظ بها إلى أن يسدد إليه المشتري النفقات المعقولة التي كان قد تحملها" وقدم التعديل من قبل الأستاذ كلينغشبورن على النحو التالي "إذا تأخر المشتري عن استلام البضائع، أو تأخر عن دفع الثمن في حالة ما يكون دفع الثمن وتسليم البضائع شرطين متزامنين، وكان البائع أما حائزاً للبضائع أو قادراً، بطريقة أخرى، على التحكم بالتصرف بها، يجب على البائع أن يتخذ تلك الخطوات التي تكون معقولة في الظروف السائدة عندئذ، لحفظ البضائع، الأستاذ كلينغشبورن مؤتمر الأمم المتحدة المعني بعقود البيع الدولي للبضائع، فيينا ١٠ آذار/مارس- ١١ نيسان/أبريل ١٩٨٠، الوثائق الرسمية والمحاضر الموجزة للجلسات العامة واهتمامات اللجان الرئيسة، الأمم المتحدة، نيويورك، ١٩٨٤، ص٩٥٥ وص٤٠٦.

وقد أيد مجموعة من الفقهاء الرأي أعلاه[١]، إذ أنهم يرون انه لا يمكن للنص السابق أن يغطي تماماً الحالة التي يتأخر فيها المشتري في دفع الثمن، لأن البائع قد يريد استلام البضائع دون دفع الثمن ويرون أنه من الأفضل اعتماد النص المقترح من قبل الرأي اعلاه.

وحتى يتمكن البائع من ان المشتري غير راغب بدفع الثمن لابد من اخطاره والاخطار قيام الطرف الذي يكون عالماً بواقعة معينة ذات أهمية بالغة بالنسبة للطرف الآخر بإبلاغ الأخير بتلك الواقعة المجهولة بالنسبة له[٢]

وعليه يثار التساؤل حول عدم وجود اتفاق بين الاطراف على تحديد الثمن، أو عدم وجود قواعد يمكن ان يتم اللجوء اليها لتحديده فما هو الحل في هذه الحالة ؟

وبالرجوع إلى المادة (٥٥) من اتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع، نجد انها قد قامت بوضع قواعد يمكن من خلالها اللجوء اليها لتقرير الثمن وتحديده، ويذهب البعض إلى ان هناك شبهة تعارض بين المادة (٥٥) والمادة (١٤) من الاتفاقية، حيث تبدو المادة (٥٥) من خلال عبارتها، ان العقد ممكن ان يكون صحيحاً حتى لو لم يتم تعيين الثمن، أو حتى يشتمل على كيفية تعيينه ، حيث اعتبرت هذه المادة إلى ان الطرفان قد احالا ضمناً إلى السعر الاعتيادي الموجود وقت انعقاد العقد، بالنسبة للبضائع في ظروف مماثلة وفي نفس نوع التجارة[٣]، ويتحدد نص المادة ٥٥ من اتفاقية فيينا تحديد الثمن في حال عدم تحديده فيكون هذا النص مكملاً لارادة الطرفين [٤] بينما المادة (١٤) اشترطت حتى يكون الايجاب صحيحاً أن يكون محدداً تحديداً كافيا، ويكون كذلك فيما اذا تضمن بصورة صريحة أو ضمنية كمية البضاعة والثمن أو اي بيانات يمكن ان يتم تحديدها بموجبه، وبالتالي تعتبر هذه المادة العرض الخالي من تحديد الثمن لا يعد عرضا حيث يجب ان يكون جازم ومعبر عن ارادة حقيقية [٥]، فيكون وفقا لذلك فان تحديد الثمن يكون من المسائل الجوهرية لا يمكن ان يتم العقد بدونه [٦]

---

(١) أيده كل من السيد (سيتون) ممثل الوفد الفنلندي، وكذلك السيد فيندنغ كرونه ممثل الوفد الدنماركي، والسيد فوكيما (هولندا) والسيد رونلين(النرويج)، المصدر سابق، ص٩٥٥-٩٥٦.

(٢) محمد السيد عمران، *الالتزام بالإخبار*، (القاهرة: دار المطبوعات الجامعية، ١٩٩٤)، ص٢٣.

(٣) وليد علي محمد عمر ،*الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري* ، (الاسكندرية: المكتب الفني للاصدارات القانونية ، ٢٠٠١)، ص١٠٣.

(٤) فيصل عدنان عبد شياع ، "اشكالية عدم تحديد الثمن في اتفاقية البيع الدولي للبضائع"، *بحث منشور في مجلة كلية القانون والعلوم السياسية* ، العدد ٢٣، السنة السادسة، (٢٠٢٤): ص١٧٣ ، أنظر ايضا وفاء مصطفى محمد عثمان ، *توازن المصالح في عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا ١٩٨٠* ، (القاهرة: دار النهضة العربية ، ٢٠٠٦)، ص٥٢ ، انظر ايضا ، عادل محمد خير ، *عقود البيع الدولي للبضائع من خلال اتفاقية فيينا وجهود لجنة الامم المتحدة لقانون التجارة الدولية والغرفة التجارية الدولية* ،ط١، (القاهرة: دار النهضة العربية ، ١٩٩٤)، ص٩٩.

(٥) د. حسام الدين كامل الاهواني ، "المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل ابرام العقد الدولي"، *بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية / جامعة عين الشمس*، العدد الثاني ، ٣٨، ص٤٠٠ ، انظر ايضا ، احمد سعيد الزقرد ، *اصول قانون التجارة الدولية "البيع الدولي للبضائع "* ، (كلية الحقوق ، جامعة المنصورة ، ٢٠١٠)، ص١٢٩.

(٦) د. امين دواس ، "السعر المفتوح في ظل اتفاقية الامم المتحدة للبيع الدولي للبضائع١٩٨٠"، بحث *منشور في مجلة ابحاث اليرموك ، جامعة اليرموك* ، المجلد ٢٣، العدد٣، ايلول ، (٢٠٠٧): ص٨٣٥.

وخلاصة ذلك ان العقد لا ينعقد اذا خلا من تحديد الثمن أو من البيانات التي يمكن من خلالها تحديده، وهذا من ظاهره يبين وجود تعارض بين النصوص فكيف يمكن ان يتم حله ؟

قد لاحظ المشاركين في مؤتمر فيينا هذا التعارض، اثناء مناقشتهم نصوص الاتفاقية، فقد ذهب جانب إلى ان التعارض بين المادة ١/١٤، والتي قررت ان تحديد الثمن، هو امر ضروري حتى يكون العرض محددا بشكل كاف، حتى يكون صالحاً حتى يلاقي القبول وينعقد العقد، وما ورد بالمادة ٥٥ من قواعد تحديد الثمن فيما اذا كان العقد خاليا من هذا التحديد.

وبالرغم من ذلك تم القيام بتوقيع الاتفاقية دون ايجاد حل لهذا التعارض [١].

وفي هذا المجال ظهر هناك تعارض كبير بين الفقه، اذ انقسم الفقه إلى اتجاهين. ..

ويرى الاتجاه الاول ان نص المادة (٥٥) من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع قد اورد عبارات واضحة الدلالة على ان العقد يعتبر منعقداً وأن لم يتضمن تحديد للثمن أو اساس معين يمكن تعيينه عليه، فبما أن نية الاطراف واضحة للدلالة على رغبتهم بالعقد فيعتبر العقد صحيحاً حتى لو لم يتضمن تعيين الثمن، وفي حال عدم النص عليه فيكون الثمن المعتاد هو الاساس في التقدير [٢].

بينما يذهب جانب اخر ان الثمن يجب ان يتم تحديده بصورة صريحة أو ضمنية حتى يمكن اعتباره صحيحاً، فاذا جاء العقد خاليا من التحديد ولم يمكن الاستدلال عليه، فلا يمكن القول بانعقاده، وبالتالي يعتبر ذلك مخالفة جوهرية ويمكن على اساسه المطالبة بفسخ العقد [٣] وعليه حتى يمكن تطبيق المادة (٥٥) من الاتفاقية يجب ان يكون هناك عقد صحيح ثم بعد ذلك تبدأ مرحلة تغطية الثمن [٤].

فلو ان الدولة المتعاقدة قد صرحت بانها لا تكون ملزمة بأحكام الاتفاقية المتعلقة بتكوين العقد، وكان القانون الخاص بهذه الدولة يعتبر العقد صحيحاً حتى لو لم يتم الاتفاق على الثمن، وحصلت بعد ذلك منازعه بين الاطراف بخصوصه، فتكون هذه الدولة موافقة على ما جاء بالجزء الثالث من الاتفاقية المتعلقة بتنفيذ الالتزامات، بما معناه ان المادة (٥٥) ستكون قابلة للتطبيق، حيث تشترط هذه المادة لتطبيقها عدم وجود بند صريح او ضمني للثمن أو آلية لتحديده [٥] بعكس المادة (١٤)، وهذا يعني انه لا حاجة ان يكون الثمن محدد بصورة كامله، وانما يتم اللجوء إلى تقرير الثمن ووفقاً للسعر الاعتيادي.

---

(1) paul amato , Un. convention for international sales good – the open price term and uniform application: an early interpretation by hungarain court ,3Nb

(2) paul amato , op,sit,3nb

(٣) محمد مصطفى محمد ، "فسخ عقد البيع الدولي من وجهة نظر المحاكم وهيئات التحكيم الدولية"، *مجلة العلوم القانونية*، المجلد ٣٨ ، العدد الاول ، (٢٠٢٣): ص١٢٤، https://doi.org/10.35246/jols.v38i1.601

(4) paul amato , op,sit,3nb

(٥) د. وائل حمدي احمد ، *حسن النية في البيوع الدولية* ، (الاسكندرية: دار المطبوعات الجامعية ، ٢٠١٢)، ٢٠١٢)، ص٣٩٣.

ومن جانبنا نرى إلى ان عقود البيع الدولية يجب ان يتم الاخذ بها بمرونة كون ان الموضوع ليس بيع داخلي بسيط يمكن من خلاله ارجاع البضاعة لعدم تحديد الثمن ، بالرغم من كون الثمن من الامور الجوهرية التي يجب ان يشتمل عليها العقد، الا انه وان لم يتم تحديده بصورة صريحة يمكن ان يتم تحديده بصورة ضمنية وكذلك يمكن ان يستند القاضي في تقديره على السعر الاعتيادي الجاري التعامل به وفقاً لنوع البضاعة وكميتها والزمان والمكان الخاص بها.

وبهذا جاءت العديد من القرارات القضائية التي استندت إلى ان الاستناد في السعر يكون بالرجوع إلى احكام المادة (٥٥) من اتفاقية فيينا، ففي احدى القضايا نشأ النزاع بين شركة ألمانية وشركة بلجيكية ،قضت المحكمة انه لا يمكن إعاقة إبرام العقد بشكل صحيح بسبب حقيقة أن الطرفين قد اتفقا فقط على تحديد السعر "خلال الموسم" لأن السعر، على الرغم من عدم تحديده، كان لا يزال قابلاً للتحديد (المادة ١٤ (١) من اتفاقية البيع). في الواقع، يجب تفسير عبارة "يجب أن يتم إصلاحها خلال الموسم" بمعنى أن الطرفين قد اتفقا على السعر الموسمي للبائع ليتم تحديده وفقًا للمعايير المنصوص عليها في المادة ٥٥ من اتفاقية البيع.

وقضت المحكمة كذلك بأن النتيجة لن تكون مختلفة حتى لو أعطيت عبارة "السعر الذي يتعين تحديده خلال الموسم" المعنى أن السعر يجب أن يقرره الطرفان بعد إبرام العقد (الاتفاق على الموافقة)[١].

وبخصوص اتفاقية لاهاي لعام ١٩٦٤ فقد بينت على ان العقد فيما اذا تم ابرامه الا لانه لم يذكر فيه السعر أو لم ينص على تحديده، فيكون المشتري ملزما بدفع الثمن الذي يتقاضاه البائع عموما في الوقت الذي تم فيه ابرام العقد [٢]

وفي حال تم تحديد الثمن وفقا لوزن البضاعة ففي حالة الشك يكون الثمن محدداً وقت ابرام العقد[٣]

أما قانون التجارة الامريكي، فقد جاء واضحا بالنص على بيان المقصود بالسعر المفتوح (open price) وبين احكامه، اذ بين على ان يمكن ان يتم بين الاطراف الاتفاق بدون تسوية السعر بينهم ويتم ابرام عقد البيع بشكل صحيح، على ان يكون السعر سعراً معقولاً وقت التسليم، وحدد القانون حالات اعتبر السعر يكون سعرا معقولا على اساسه وهي...

---

(1) Landgericht Neubrandeburg, Germany,no 10 O 74/04, 03-08-2005, , for more information visit https://www.unilex.info, date of visit 7/6/2023 ,at 6:05pm

(2) Where a contract has been concluded but does not state a price or make provision for the determination of the price, the buyer shall be bound to pay the price generally charged by the seller at the time of the conclusion of the contract.

(3) Where the price is fixed according to the weight of the goods, it shall, in case of doubt, be determined by the net weight.

١. لم يتم قول شيء على السعر
٢. اذا ترك تحديد السعر للاتفاق بين الاطراف ولم يتفقوا أو
٣. اذا كان السعر قد تمت معالجته وفقا لبعض الاسواق المتفق عليها أو اي معيار اخر كما هو محدد أو مسجل من قبل شخص أو وكالة ثالثة ولم يتم تحديده أو تسجيله على هذا النحو [١].

وكذلك بين على ان السعر الذي يتم تحديده من قبل البائع أو الممشتري يعني سعرا له وانه تم تحديده بحسن نية [٢]

فضلاً عن انه اذا تم حل السعر بطرق اخرى مخالفة لما تم الاتفاق عليه بين الاطراف أو فشل احد الاطراف في اصلاحه بسبب خطأ أحد الطرفين، يجوز للطرف الاخر ان يختار اما ان يعتبر العقد غير موجود أو الاخذ به بسعر معقول [٣]

ومع ذلك، إذا كان الطرفان يعتزمان عدم الالتزام ما لم يكن السعر ثابتًا أو متفقًا عليه ولم يتم تحديده أو الاتفاق عليه، فلا يوجد عقد في مثل هذه الحالة، اذ يجب على المشتري إعادة أي بضائع تم استلامها بالفعل أو إذا كان قابلاً لذلك، يجب أن يدفع قيمتها المعقولة في وقت التسليم ويجب على البائع إعادة أي جزء من السعر المدفوع على الحساب[٤].

وبالرجوع إلى قانون بيع البضائع الانكليزي نجد انه بين احكام تحديد الثمن حيث بين القانون على ان السعر يمكن ان يتم تحديده من خلال النص عليه في العقد أو بالرجوع إلى مسار التعامل بين الاطراف، اي ما تم التعارف عليه بينهم.

---

(1) article (2-305) from UCC (((1) The parties if they so intend can conclude a contract for sale even though the price is not settled. In such a case the price is a reasonable price at the time for delivery if
(a) nothing is said as to price; or
(b) the price is left to be agreed by the parties and they fail to agree; or
(c) the price is to be fixed.in terms of some agreed market or other standard as set or recorded by a third person or agency and it is not so set or recorded.))
انظر ايضا ، د. حيدر فليح حسين ، "البيع على اساس الثمن المفتوح"، *مجلة العلوم القانونية ، جامعة بغداد*، العدد الثاني ، ٢٠١٨، ٣٣، https://doi.org/10.35246/jols.v33i2.59
(2) article (2-305-2) from UCC (((2) A price to be fixed by the seller or by the buyer means a price for him to fix in good faith))
(3) article (2-305-3) from UCC ((When a price left to be fixed otherwise than by agreement of the parties fails to l)e fixed through fault of one party the other may at his option treat the contract as cancelled or himself fix a reasonable price))
(4) article (2-305-4)from UCC ((Where, however, the parties intend not to be bound unless the price be fixed or agreed and it is not fixed or agreed there is no contract. In such a case the buyer must return any goods already received or if miable so to do must pay their reasonable value at the time of delivery and the seller must return any portion of the price paid on account.))

وفي حال لم يتم تحديد السعر كما ذكر اعلاه فأنه يترك تحديد السعر للمشتري على ان يكون سعراً معقولاً [١]

وقام بتعريف السعر المعقول على انه مسألة تعتمد على ظروف كل حالة على حدة [٢].

أما اذا تم الاتفاق بين الاطراف على ان تقييم السعر يترك إلى طرف ثالث ولم يتمكن الطرف الثالث من أجراء التقييم أو لم يقوم بذلك مع قدرته عليه، الا انه اذا تم تسليم البضائع أو جزء منها إلى المشتري وقام باخذها فيكون عليه في هذه الحالة دفع ثمن معقول لها.

أما اذا منع الطرف الثالث من اجراء تقييم وكان المنع من قبل البائع أو المشتري فيجوز في هذه الحالة للطرف غير المخطيء ان يتخذ الاجراء الذي يراه مناسبا بحق الطرف المخطيء [٣]

أما مبادئ اليوندروا فقد بينت ايضا حالة تحديد السعر ،وبينت احكامه، اذ انها نصت على انه في حال عدم اثبات العقد أو لم يتم تحديد السعر فيه، ولا يوجد أي مؤشر يدل عليه، فيعتبر انهما قد اشارا إلى ان السعر سيكون السعر العام الذي يتم تحديده في نفس الظروف، وفي حال عدم القدرة على تحديده، يجب ان يكون السعر معقولاً [٤].

وبينت مبادئ اليوندروا حكما نراه محل تقدير لم يتم النص عليه في اتفاقية فيينا والقوانين التي تمت الاشارة اليها فيما سبق، وهو انه قي حال قيام احد الاطراف بتحديد ثمن

---

(1) article (8) from thesales of law code (((1) The price in a contract of sale may be fixed by the Ascertainment contract, or may be left to be fixed in a manner agreed by the of price. contract, or may be determined by the course of dealing between the parties
. (2) Where the price is not determined as mentioned in subsection (1) above the buyer must pay a reasonable price.

(2) article (8/3) from the same code ((What is a reasonable price is a question of fact dependent on the circumstances of each particular case.))

(3) article (9) (((l) Where there is an agreement to sell goods on the terms Agreement that the price is to be fixed by the valuation of a third party, to sell at and he cannot or does not make the valuation, the agreement is valuation. avoided ; but if the goods or any part of them have been delivered to and appropriated by the buyer he must pay a reasonable price for them.
(2) Where the third party is prevented from making the valuation by the fault of the seller or buyer, the party not at fault may maintain an action for damages against the party at fault.))

(4) article (5.1.7) from unidroit principles (((1) Where a contract does not fix or make provision for determining the price, the parties are considered, in the absence of any indication to the contrary, to have made reference to the price generally charged at the time of the conclusion of the contract for such performance in comparable circumstances in the trade concerned or, if no such price is available, to a reasonable price.))

معين للبضائع وتبين ان هذا الثمن مبالغ به أو غير معقول، يتم اللجوء في هذه الحالة تحديد السعر وفقا للثمن المعقول المتعارف عليه للبضائع بغض النظر عن اي نص في العقد تم تحديد السعر فيه يتعارض معه [١]

ومن هذا يلاحظ انه على الرغم من ان الاطراف قد قاموا بتحديد السعر في العقد نفسه، الا انه ظهر بعد ذلك ان السعر الذي تم وضعه من قبل الاطراف غير معقول أو مبالغ به إلى حد كبير، فيتم اللجوء في هذه الحالة إلى تحديد السعر بشكل معقول.

وفي هذا المجال صدر حكم لهيئة التحكيم في قضية حيث أبرمت شركتان كولومبيتان عقد وكالة تجارية لبيع خدمات الهاتف المحمول وغيرها من منتجات الشركة الرئيسية، والتي تم إنهاؤها من قبل الوكيل لسبب عادل منسوب إلى الموكل، بدأ الوكيل إجراءات التحكيم مطالباً بدفع المبالغ التي لا تزال مستحقة على الموكل فيما يتعلق بعقد الوكالة، بالإضافة إلى التعويض عن الضرر، اشتكى الوكيل من أن الموكل قد قام بتعديل العقد من جانب واحد - لا سيما الشروط الاقتصادية لدفع العمولات - وأنه لا يزال يتعين عليه دفع العمولات المتبقية بعد إنهاء العقد.

قررت هيئة التحكيم لصالح الوكيل، مؤكدة أن الموكل قد قام من جانب واحد وبشكل غير قانوني بتعديل الشروط الأصلية للعقد، وبالتالي يحق للوكيل إنهاء العقد "لسبب عادل" يُعزى جزئيًا إلى الموكل والحصول على تعويض عن ذلك في رأي هيئة التحكيم، على الرغم من أنه من الممكن في عقد الوكالة التجارية منح أحد الأطراف سلطة تعديل بعض اللجان من جانب واحد، فمن المناسب أيضًا أن تُمارس هذه السلطة وفقًا لمعايير حسن النية، والمعقولية وخالية من سوء الاستخدام. وبذلك، أشارت المحكمة ليس فقط إلى الأحكام ذات الصلة من القانون المدني والقانون التجاري الكولومبي، ولكن أيضًا إلى المادة. ٥.١.٧ (٢) من مبادئ اليونيدروا، التي تنص على أنه "عندما يتم تحديد السعر من قبل طرف واحد ويكون هذا التحديد غير معقول بشكل واضح، يجب استبدال سعر معقول بغض النظر عن أي شرط مخالف في العقد" [٢].

وكذلك بينت مبادئ اليوندروا حالة اخرى يتم اللجوء فيها إلى السعر المعقول، وهي حالة اذا ماتم ترك تحديد السعر إلى شخص ثالث ولم يقم بتحديده ففي هذه الحالة يتم تقدير السعر وفقا للثمن المعقول [٣].

---

(1) article (5.1.7.2) ((2) Where the price is to be determined by one party and that determination is manifestly unreasonable, a reasonable price shall be substituted notwithstanding any contract term to the contrary))

(2) Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá, Arbitral Award, 06-09-2013,for more information visit www.unilex.info , date of visit 12/6/2023 at 4:06pm

(3) article (5.1.7.3) (((3) Where the price is to be fixed by one party or a third person, and that party or third person does not do so, the price shall be a reasonable price.))

اما اذا تم تحديد السعر وفقا لعوامل غير موجودة، أو كانت موجودة ولم يعد لها وجود، على سبيل المثال الاسعار التي تكون في الاوقات التي تكون فيها البلدان تحت الحروب ويتم تقديرها على هذا الاساس، تختلف عندما تزول هذه الاحداث، لذا اذا تم تحديد السعر وتم اعتباره معقولا وقت الاحداث، الا انه لا يعتبر كذلك بعد زوالها، ففي هذه الحالة يتم تقدير السعر وفقا لاقرب عامل مكافئ وبديل لها [١]

وبينت احكام تحديد الثمن كذلك مبادئ قانون العقود الاوربي، والتي نصت على انه في حال عدم تحديد السعر أو لم يتفق الاطراف على تحديده، فيجب ان يتم تحديده وفقا للسعر المعقول [٢]

وكما هو الحال في مبادئ اليوندروا، نصت مبادئ قانون العقود على انه في حال تم تحديد السعر من قبل أحد الاطراف ويكون تقديره غير معقول بشكل مبالغ به، وبغض النظر عن اي حكم مخالف، يتم تحديد السعر وفقا للمعقول [٣]

وجاء قانون العقود الاوربي بحكم محل تقدير ايضاً كونه قد عالج حالة غير موجودة في القوانين والاتفاقيات السابقة، وهو ان يترك تحديد السعر للطرف الثالث، اما اذا لم يقم بتحديده أو لم يمكنه القيام بذلك، فيعتبر ان الاطراف قد فوضت امر تحديد السعر إلى المحكمة لتحديده، أو ان تقوم المحكمة باختيار شخص وغالبا ما يكون خبير لكي يقوم بتحديده بدلاً عن الطرف الذي اختاره الاطراف، أما اذا قام الطرف الثالث بتحديد السعر الا انه كان تحديداً غير معقول، فلا يؤخذ به وانما يترك تقدير السعر وفقاً للمعقول [٤]

وكذلك اذا تم تحديد السعر وفقا لعامل غير موجود، أو انه كان موجود ولم يعد كذلك بعد الان أو لا يمكن الوصول اليه، فيجب ان يتم استبداله بأي عامل اخر معادل له [٥]

---

(1) article (5.1.7.4) (((4) Where the price is to be fixed by reference to factors which do not exist or have ceased to exist or to be accessible, the nearest equivalent factor shall be treated as a substitute.))

(2) article (6:104) from PECL((Where the contract does not fix the price or the method of determining it, the parties are to be treated as having agreed on a reasonable price.))

(3) article (6:105) ((Where the price or any other contractual term is to be determined by one party whose determination is grossly unreasonable, then notwithstanding any provision to the contrary, a reasonable price or other term shall be substituted.))

(4) article (6:106) (((1) Where the price or any other contractual term is to be determined by a third person, and it cannot or will not do so, the parties are presumed to have empowered the court to appoint another person to determine it.

(2) If a price or other term fixed by a third person is grossly unreasonable, a reasonable price or term shall be substituted.

(5) article (6:107) ((Where the price or any other contractual term is to be determined by reference to a factor 333 which does not exist or has ceased to exist or to be accessible, the nearest equivalent factor shall be substituted.))

أما بخصوص مكان الوفاء بالثمن فالاصل ان يتم تحديد المكان بالاتفاق عليه بموجب العقد، الا انه في بعض الاحيان لا يتفق الاطراف على مكان محدد، فالاصل ان يكون الثمن واجب الاداء في المكان الذي يوجد به مركز اعمال البائع، وهذا يعني انه على المشتري دفع الثمن للبائع في محل عمله، ولا يكون البائع ملزماً بالسعي وراء المشتري للحصول على البضائع، فأذا غير البائع مكانه بين ابرام العقد وتاريخ الوفاء بالثمن، يجب على المشتري ان يقوم بأداء الثمن في المكان الجديد، واذا اقتضى امر تغيير المكان زيادة في النفقات يتحمل البائع هذه الزيادة [١].

أما اذا كان الثمن واجب الاداء مقابل تسليم البضاعة للمشتري، أو تسليم مستندات البضاعة، وجب ان يكون اداء الثمن في المكان الذي يجري فيه هذا التسليم، وغالباً ما يكون اداء الثمن والتسليم متلازمين [٢] أما اتفاقية لاهاي لعام ١٩٦٤ فبينت على ان المشتري عليه ان يقوم بدفع الثمن في مكان العمل الخاص بالبائع، وفي حال عدم وجود مكان عمل فيجب عليه الدفع في محل اقامته المعتاد، أو يكون الدفع في المكان الذي سيدفع فيه الثمن مقابل تسليم البضائع أو المستندات في المكان الذي يتم فيه التسليم [٣]

وكذلك الامر كما هو الحال في اتفاقية فيينا فقد بينت اتفاقية لاهاي على انه في حال حدوث تغيير في مكان عمل البائع أو محل اقامته المعتاد بعد ان يتم ابرام العقد، وكان ذلك يؤدي إلى زيادة المصاريف المتعلقة بالدفع يكون على البائع ان يتحمل هذه الزيادة [٤]

أما بخصوص ميعاد الوفاء بالثمن فيكون ايضاً بحسب ما تم الاتفاق عليه بين الاطراف، اما اذا كان العقد خاليا من تحديد ميعاد، ففي هذه الحالة يكون الارتباط بين التسليم والدفع أو تسليم المستندات في نفس الوقت، حيث لا يقوم البائع بتسليم البضائع ولا مستنداتها حتى يقوم المشتري بدفع الثمن الواجب عليه، الا انه لا يجوز اجبار المشتري على دفع الثمن قبل فحص البضائع والتاكد من مطابقتها لما تم الاتفاق عليه بين الاطراف [٥]

---

(١) د. محمود سمير الشرقاوي، *العقود التجارية الدولية*، ط٢، (دار النهضة العربية، ٢٠٠٢)، ص١٧٤

(٢) د. محسن شفيق، *اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع (دراسة في قانون التجارة الدولية)*، (دار النهضة العربية، ٢٠٠٢)، ص١٩٨

(3) Article 59 /1. The buyer shall pay the price to the seller at the seller's place of business or, if he does not have a place of business, at his habitual residence, or, where the payment is to be made against the handing over of the goods or of documents, at the place where such handing over takes place.

(4) *Article 59/ /* 2. Where, in consequence of a change in the place of business or habitual residence of the seller subsequent to the conclusion of the contract, the expenses incidental to payment are increased, such increase shall be borne by the seller.

(٥) د. محسن شفيق، مصدر سابق، ص١٩٩

وبينت اتفاقية لاهاي انه في حال وجود ميعاد معين لكي يتم فيه دفع الثمن ففي هذه الحالة يكون واجبا على المشتري ودون اتخاذ اي اجراء بحقه كالانذار وغيرها، ان يقوم بدفع الثمن في التاريخ المحدد [١]

حتى يمكن تحديد الثمن لا بد من توافر مجموعة من الشروط وعلى النحو التالي. ...

الشرط الأول: ان يكون عقد البيع الدولي للبضائع قد انعقد بصورة صحيحة: وهذا يعتبر الاساس لكي يتم تحديد الثمن بصورة صحيحة، اذ ان العقد لا يمكن ان يتم تحديد الثمن فيه اذا لم يكن منعقداً بصورة صحيحة، وبالرجوع إلى المادة (٥٥) من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع فأن عبارة "انعقد العقد على نحو صحيح " تبين اتجاه ارادة المتعاقدين، إلى انشاء عقد لترتيب اثار ملزمة فيما بينهما، الا انهما لم يتفقا على الثمن [٢]

ولما كانت صحة عقد البيع الدولي للبضائع من المسائل التي تخرج من نطاق تطبيق الاتفاقية، فيتم في هذه الحالة الرجوع إلى القانون الواجب التطبيق لبيان مدى صحة العقد، وبالرجوع إلى القانون الواجب التطبيق، فالأمر لا يخرج من أحد الاحتمالات التالية. ...

الأول: ان تقرر قواعد القانون الدولي الواجب التطبيق، ان العقد صحيحا ولا يحتاج إلى تحديد الثمن سواء بصورة صريحة أو ضمنية، أو اي بيانات اخرى يمكن ان يتم تحديدها من خلالها.

الثاني: ان تقر قواعد القانون الدولي ان العقد الذي لا يتضمن تحديداً للثمن سواء بصورة صريحة أو ضمنية غير صحيح، ففي هذه الحالة لا يمكن الا القول ان العقد يعتبر باطل، وبالتالي لا يمكن تطبيق الاتفاقية.

الثالث: اذا اشارت قواعد القانون الواجب التطبيق إلى ان العقد يكون صحيحا حتى لو لم يتضمن تحديد للثمن سواء بصورة صريحة أو ضمنية، أو حتى قواعد يمكن من خلالها تحديده، الا انه وفي نفس الوقت يتضمن اسباباً اخرى تؤدي إلى جعل العقد باطلاً، ففي هذه الحالة يعتبر عقد البيع باطلاً، والامثلة على اسباب البطلان غير الثمن كثيرة، كأن يكون موضوع العقد بيع كمية من اللحوم المستوردة من دولة ما، وكان القانون الواجب التطبيق يمنع الاستيراد من تلك الدولة، فهنا العقد يكون باطل لمخالفته قواعد النظام العام في الدولة [٣]

الشرط الثاني: ان لا يكون هناك اتفاق بين الاطراف على تحديد الثمن أو حتى وجود قواعد يمكن من خلالها تحديده: فلا تكون هناك مشكلة عندما يتفق الاطراف على الثمن ويقوما بتحديده صراحة أو ضمناً، أو حتى اذا كانت هناك قواعد يتم من خلالها تحديده، فقد يتفق

(1) Where the parties have agreed upon a date for the payment of the price or where such date is fixed by usage, the buyer shall, without the need for any other formality, pay the price at that date.

(2) Andrea vincze , remark on whether and the extant to which the principles of European contract law (PECL) may be use to help interpret article 55 of the CISG , October 2004 ,3n f

(3) Gyula eorsi , eorsi in Bianca bonell commentary on the international sales law , Giuffre: Malian 1987 ,p401-409

الطفان على ان وزن البضاعة اساس لتقدير الثمن، كان يكون الفا دولار لكل طن من البضاعة، فيتم تقدير الثمن على اساس عدد الاطنان، فتكون العلاقة طردية، اي كلما زادت الاطنان زاد الثمن، فيكون في هذه الحالة الثمن قابلا للتقدير، حيث تم وضع قواعد يتم الاستعانة بها لتحديد الثمن، دون ان يتم تحديده بشكل قطعي.

الشرط الثالث: ان لا يكون العقد متضمنا فقرة أو نص مخالف للضوابط المقررة في القوانين والاتفاقيات: فأي كان العقد وما يتضمنه من اتفاق الاطراف لا يجب ان يتضمن ما يخالف ما هو منصوص عليه في الاتفاقيات والقوانين، مثلاً اذا اتفق الاطراف عند ابرام العقد على ضرورة الاتفاق على الثمن ولم يتفقا على ذلك في العقد، فلا يجوز في هذه الحالة الرجوع إلى الضوابط التي حددتها القوانين والاتفاقيات في تحديد الثمن، وذلك لكون الاطراف قد نصا في العقد بصورة صريحة، على ضرورة ان يكون الثمن محدداً بموجب العقد [١]

II.المطلب الثاني

التلازم بين دفع الثمن وتسليم البضائع

أن اصل الاتفاق المبرم بين الاطراف في عقد البيع الدولي للبضائع هو ان البائع عندما يقوم بتسليم البضائع إلى المشتري يكون المشتري ملزما بدفع الثمن إلى البائع، وهذا بالطبع بعد ان يتأكد المشتري من ان البضائع مطابقة لما تم الاتفاق عليه بينهما[٢]، والا لا يكون ملزما بدفع الثمن[٣]، وعليه فالافتراض الاصلي يكون على اساس وجود اتفاق بين الطرفين على ان يكون هناك تلازما بين دفع الثمن وتسليم البضائع، ولعل ما جاءت به القوانين والاتفاقيات التي نصت على التزام البائع بالحفظ، اهتمت بهذه النقطة بالذات على اعتبار انها الاساس الذي يكون فيه البائع ملزما بالحفظ من عدمه، وعليه اذا لم يقم المشتري بدفع ثمن البضائع فالبائع لا يكون ملزما بتسليمها له، الا ان هذا لا يعني ان تترك البضائع وتتعرض للهلاك أو التلف، وانما يكون البائع ملزما وفق هذه الحالة بحفظ البضائع إلى حين قيام المشتري بدفع الثمن، لانه يعتبر وفق هذه الحالة حائزاً للبضائع، ولا يكون ذلك دون مقابل وانما اي مصروفات يقوم البائع بانفاقها على البضائع يكون المشتري ملزما بدفعها له بالاضافة إلى ثمن البضائع، على شرط ان لا تكون هذه المصاريف مبالغ فيها وانما معقولة، وهذه المعقولية مقصود بها حماية المشتري من المغالاة التي يتعرض لها من البائع، حيث ان ترك الامر تقديره للبائع سيؤدي ذلك إلى قيام البائع باضافة مصاريف لم يقم بدفعها من الاصل، لذا فأن اشتراط المعقولية كان اتجاها موفقاً كمن قبل القوانين والاتفاقيات محل البحث.

---

(1) Andera vincze ,op,cit2004,3 n k

(٢) فيصل عدنان عبد شياع ، "الاخطار بعيب عدم المطابقة كواجب على المشتري في ظل اتفاقية الامم المتحدة للبيع الدولي للبضائع فيينا ١٩٨٠)، *مجلة العلوم القانونية* ، العدد الاول ، (٢٠١٨): ص٤٠٧، https://doi.org/10.35246/jols.v33i1.22

(٣) د.عقيل مجيد كاظم السعدي ، عباس سلمان محمد ، "الامتناع المشروع عن دفع الثمن في التجارة الدولية"، *مجلة رسالة الحقوق ، جامعة كربلاء*، السنة الرابعة عشر ، العدد الاول ، (٢٠٢٢): ص١٢٠، انظر ايضاً اسماء مدحت سامي ، *الاعفاء من المسؤولية في اتفاقية الامم المتحدة للبيع الدولي للبضائع* ، (القاهرة: دار النهضة العربية ، ٢٠٠٦)، ص٢٠٦.

وقد يكون هناك اتفاق بين البائع والمشتري على ان يكون تسليم البضائع متلازماً مع دفع الثمن وقد لا يوجد مثل هذا الاتفاق، وبكل الاحوال حتى يتحقق التزام البائع بالحفظ فلا بد من ان يكون تسليم البضائع ملازما لدفع الثمن حتى يمكن القول بتحقق التزام البائع بحفظ البضائع، وقد يكون الاطراف متفقين فيما بينهم على ان يتحقق هذا التلازم فقد جاءت المادة ٥٨ من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع بالنص على أن المشتري اذا لم يكن ملزما بدفع الثمن في وقت محدد، وهذا اذا كان يدل على شيء فهو يدل على ان الاصل ان يكون هناك اتفاق بين المتعاقدين على ان يتم تحديد الثمن بينهما، والاستثناء ان لا يكون هناك اتفاق بين الاطراف على تحديده لذا جاءت نص المادة ٥٨ من الاتفاقية لبيان حالة عدم الاتفاق، وهذا ليس موضوع بحثنا هنا.

فلو تم الاتفاق بين الطرفان على ميعاد معين يتم فيه دفع الثمن وسواء كان قبل التسليم أو بالتلازم معه، فيكون هذا الميعاد هو الميعاد الملزم للطرفين، وبالتالي اذا تم الاتفاق بموجب العقد المبرم بين الطرفين على ان تسليم البضائع ودفع الثمن يكونا متلازمين، يجب على الطرفان ان يلتزما بالاتفاق المبرم بينهما، فيكون التزام كل من البائع والمشتري متقابلين، فاذا لم يدفع المشتري الثمن لا يلتزم البائع بالتسليم، والعكس صحيح [١]

وذا تم الاتفاق بين الطرفين على ان يكون هناك تلازم بين تسليم البضائع ودفع الثمن فلا يكون هناك لازم ان يقوم البائع بأي اجراء، فلا توجد حاجة لقيام البائع بارسال اخطار أو تذكيره بدفع الثمن، كون ان المشتري يعلم انه بمجرد استلامه للبضائع يكون ملزما بدفع الثمن[٢].

ويثار التساؤل في هذه الحالة هل من الممكن ان يكون الاتفاق بين الاطراف على ان يكون الدفع ليس للثمن كاملا وانما جزء منه، اي ان يتفق الاطراف على ان يكون التلازم بين دفع جزء من الثمن واستلام البضائع، ويتم دفع الجدزء الثاني من الثمن في وقت لاحق بعد الاستلام، أو ان يكون الاتفاق على امن يقوم المشتري بدفع جزء من الثمن قبل استلامه للبضائع ويدفع الجزء الثاني بالتلازم بينه وبين استلامه للبضائع ؟

لا نرى في ذلك اي اشكال، فالاصل هو الاتفاق المبرم بين المتعاقدين دون غيره وما دام الاتفاق بينهما على ان يكون التلازم بين جزء من الثمن والتسليم فلا يكون هناك اشكال في ذلك فلو تم الاتفاق بين المتعاقدين على ان يقوم المشتري بدفع نسبة ٧٠% من الثمن عند استلامه البضائع وتدفع ١٠% عند فحصه لها و١٠% كمقدم قبل الاستلام و١٠% عند استلامه للمستندات، فلا يكون هناك اي اشكال بالاتفاق المبرم بينهما، مادام ان الاطراف قد اتفاقا على ذلك مقدما ويعلمان ما يفرضه عليهما هذا الالتزام.

(١) د. محمود سمير الشرقاوي، مصدر سابق، ص ١١

(٢) حيث تنص المادة (٥٩)، من اتفاقية فيينا على ((يجب على المشتري ان يدفع الثمن في التاريخ المحدد في العقد أو الذي يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد أو إلى احكام الاتفاقية دون الحاجة إلى قيام البائع بتوجيه اي طلب أو استيفاء اي اجراء)).

ففي قضية حكمت المحكمة لصالح البائع وأعطته الحق في استرداد رسوم التأمين وتكاليف التخزين وفقاً للمادة (٨٥) من اتفاقية فيينا، ولكن ليس لفترة تتجاوز الأشهر الثلاثة التي كان يلزم أن يتم خلالها البيع)[١].

ويلاحظ وفقاً للحكم الوارد في الأعلى أن المحكمة كانت حددت فترة زمنية الالتزام بالحفظ، حيث أن التأخير حصل لمدة ستة أشهر إلاّ ان المحكمة أعطت الحق للبائع في استرداد تكاليف ثلاثة أشهر فقط السابقة على إتمام البيع، ويمكن أن تعتبر ذلك حكماً ضمنياً على ان الالتزام بالحفظ لا يكون مطلقاً دون مدة، بل يحب أن تحدد له فترة زمنية حتى يلتزم المشتري أو البائع وفقاً لها.

وفي قضية أخرى رأت هيئة التحكيم أنه(من حق البائع أن يحصل على تعويض والتعويض هو الفرق بين سعر العقد الخاص بالشاحنات وسعرها في السوق عند بيعها للطرف الثالث، بالإضافة إلى تكاليف التخزين والنفقات المتعلقة بخدمة الشاحنات) [٢].

وبعد ان بينا التساؤل من ناحية المشتري فناخذه من جانب البائع ايضا فمن الممكن ان نتصور ان المشتري يدفع كامل الثمن، الا ان البائع لا يقوم بتسليمه كامل البضائع وانما جزء منها فقط فهنا من الممكن ان يكون الاتفاق على ان دفع الثمن وتسليم جزء من البضائع شرطين متلازمين، ولعل هذه الحالة قليلة الحدوث ومن الممكن ان نتصورها في حالة وجود تعاملات سابقة بين الاطراف على اساس ان الثقة بينهما موجودة، لكي يضمن المشتري ان البائع سيقوم بتسليمه ما تبقى من الثمن.

ونظرا لان التجارة الدولية تقوم اولا على توافر الصفة الدولية، وانها قائمة على نقل البضائع من دولة إلى اخرى، ففكرة التلازم بين تسليم البضائع ودفع الثمن، تواجه قدراً من الصعوبة، لكون البائع يتكبد نفقات باهضة لنقل البضائع، عندما يتضمن عقد البيع نقل البضائع، فضلا عن احتمالية عدم قيام المشتري بدفع الثمن في الموعد المتفق عليه، فضلا عن

(١) تتلخص وقائع القضية (ان البائع أعلن للمشتري أنه سيعيد بيع البضائع في غضون سبعة أيام لكنه لم يقبل ذلك، وبعد مرور ستة أشهر وإعطاء المشتري فترة زمنية أخيرة للتنفيذ تذرع البائع بإبطال جزء من العقد لمخالفة البائع نص المادة (٦٤/١/ب)، من اتفاقية فيينا وطالب بتعويضات على ذلك، وكذلك احتج المشتري أن البائع خالف العقد من عدة نواحٍ ومنها التزامه بالحفظ
,GmbH. V. N V ,Belgium , court Hof van Beroep Antwerpen ,2002/AR/2087,date 24/4/2006,for more information visit https://www.unilex.info, date of visit 5/2/2023 ,at 5:25pm

(٢) نظراً لأن المشتري قد خرق العقد المبرم بينه وبين البائع حيث ان العقد ينص على أن يتم تسليم خمسين شاحنة نهاية عام ١٩٩١ وبدأ البائع بتسليمها فعلاً وبعد ذلك تلقى رسالة من المشتري يطلب منه وقف التسليم إلى إشعار آخر وبعدها أعلن المشتري عدم استلامه لأي شحنات وإنهاء العقد، لذا قررت هيئة التحكيم ان رفض المشتري للبضاعة لم يكن قانونياً، لذا يحق للبائع اتخاذ الخطوات المعقولة في ظل الظروف للحفاظ على البضاعة وإيداعها في المستودع وكذلك للبائع الحق في بيع البضاعة بسعر السوق
Court tribunal of commercial Arbitration at the Russian federation chamber of commerce ,no142/94,co;Russian federation ,date 25/9/1995, for more information visit https://www.unilex.info, date of visit 5/2/2023 ,at 9:24pm

ان النقل النقل لا يتم من قبل اطراف العقد نفسهم وانما يتم عن طريق ناقل يقوم بذلك، ومن غير المعقول قيام الناقل باستلام البضائع من المشتري وتسليمها للبائع [١]

لذلك يكون الاتفاق بين البائع والمشتري على ان يقوم المشتري بفتح اعتماد مستندي لصالح البائع ليطمئن من قيام المشتري بدفع الثمن، فضلا عن امكانية اللجوء إلى فكرة الضمان بمقابل، ويقوم الضمان بمقابل على اساس اتفاق بمقتضاه يقوم الضامن بمقابل بناء على طلب الامر بدعوة الضامن المباشر بان يقوم بالدفع للمستفيد وبمجرد طلبه مبلغ الضمان ويقوم بتغطيته بصورة كاملة [٢]

ويمكن تحليل عملية الضمان بمقابل إلى اربعة خطوات. .

اولا: ان يتفق الطرفان على وصف البضائع وكميتها وتاريخ التسليم وثمن البضائع وميعاد الدفع.

ثانياً: يقوم المشتري بالتعاقد مع مصرف محلي وهو الضامن بمقابل بقيامه باصدار اعتماد مستندي لمصلحة البائع، وللمشتري ان يشترط في هذا الاعتماد ان يقوم البائع بتقديم البائع البضائع بالكمية أو النوعية المتفق عليها ويتم تاكيد الاعتماد من خلال مصرف قريب على البائع ويكون هذا المصرف هو الضامن المباشر.

ثالثاً: يقوم الضامن المباشر بدفع الثمن إلى البائع مقابل قيام البائع بتسليم البضائع بحسب ماتم الاتفاق عليه.

رابعاً: يعود الضامن المباشر على الضامن الاصلي ويطالبه بتغطية مبلغ الاعتماد الذي قام بتاديته للبائع. [٣]

أما قانون مبادئ العقد الاوربي فقد جاءت المادة ٧:١٠٤ ببيان إلى انه إلى الى الذي يكون هنةاك فيه اتفاق بين الاطراف على ان اداء الثمن والتسليم يكون في وقت واحد يكون الاطراف ملزمين بذلك مالم يتبين من الظروف انهما غير قادرين على هذا الامر [٤]

ويلاحظ من ذلك ان مبادئ العقد الاوربي جاءت بالاصل وهو ان يكون الاتفاق بين الطرفين ابرم على اساس ان يكون هناك تلازم بين دفع الثمن وتسليم البضائع، الا ان هذا لا يمكن ان يعتبر ملزما لهما في حال عدم مقدرتهما على ذلك.

---

(1) Enderlien and Maskow, international sales law :United nation cinvention on contract of the international sales of goods,convention on the limitedition period in the international sale of good:commentary,Oceana,1992, p2n4

(٢) محمد عبد الظاهر حسنين، *عقد الضمان بمقابل*، (دار النهضة ،٢٠٠٣)، ص١٤.

(3) john honnold , Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention, Second Edition, 1991,p339

(4) article 7:104 from PECL ((To the extent that the performances of the parties can be rendered simultaneously, the parties are bound to render them simultaneously unless the circumstances indicate otherwise.))

وجاء قانون التجارة الامريكي بجعل التسليم شرط لكي يقبل المشتري بالبضائع وما لم يكن هناك اتفاق بين الاطراف على ان يكون التسليم ودفع الثمن في وقت واحد، يكون هناك تخويل للبائع في قبول البضائع ودفع ثمنها حسب العقد المبرم بين الطرفين [١]

وممكان ان نستشف موقف قانون التجارة الامريكي بكونه جعل قبول المشتري مرهون بقيامه بفحص البضائع قبل تسلمها، مما يعني ان تسليم المستندات الخاصة بالبضائع يكون صحيحا متى ما كانت مطابقة لما تم الاتفاق عليه بين الطرفين، وترك الاتفاق هو الاصل في ان يكون التسليم والدفع في نفس الوقت.

اما موقف اتفاقية لاهاي فهي ايضاً جعلت دفع الثمن يكون متزامنا مع تسليم البضائع، وجعلت للمشتري حقا يتمثل في انه لا يكون ملزما بدفع الثمن الا اذا تم التسليم وتمكن من فحص البضائع وتأكد من كونها موافقة لما تم الاتفاق عليه مع المشتري [٢]

أما اذا كانت البضائع يتم تسليمها من قبل الناقل فيكون من حق البائع أما تاجيل ارسالها أو الانتقال إلى ارسالها ولكن بشروط معينة يضعها بحيث يحتفظ لنفسة بحق التصرف في البضائع اثناء العبور، ويجوز له وفقا لذلك ان يطلب عدم تسليم البضائع إلى المشتري حتى يقوم المشتري بدفع الثمن، ويكون من حق المشتري كما ذكرنا سابقا عدم دفع الثمن الا بعد فحص البضائع [٣]

وبكل الاحوال عندما يكون العقد يحتوي على شرط ان يقوم المشتري بالدفع مقابل تسليم المستندات التي تمثل البضائع وليس البضائع ذاتها، فلا يكون من حق المشتري ان يرفض دفع الثمن على اساس انه لم تحن له الفرصة في فحص البضائع [٤]

---

(1) article 2-205 from UCC (((1) Tender of delivery is a condition to the buyer's duty to accept the goods and, unless otherwise agreed, to the buyer's duty to pay for them. Tender entitles the seller to acceptance of the goods and to payment according to the contract.))

(2)article 71 from ULIS ((Except as otherwise provided in Article 72, delivery of the goods and payment of the price shall be concurrent conditions. Nevertheless, the buyer shall not be obliged to pay the price until he has had an opportunity to examine the goods.

(3) article 72/1 from ULIS ((. Where the contract involves carriage of the goods and where delivery is, by virtue of paragraph 2 of Article 19, effected by handing over the goods to the carrier, the seller may either postpone despatch of the goods until he receives payment or proceed to despatch them on terms that reserve to himself the right of disposal of the goods during transit. In the latter case, he may require that the goods shall not be handed over to the buyer at the place of destination except against payment of the price and the buyer shall not be bound to pay the price until he has had an opportunity to examine the goods.))

(4) article 72/2 from ULIS ((Nevertheless, when the contract requires payment against documents, the buyer shall not be entitled to refuse payment of the price on the ground that he has not had the opportunity to examine the goods.))

وكذلك قانون بيع البضائع الانكليزي فقد بين ان اتفاق الاطراف هو الاصل في تحديد فيما اذا كان حفظ البضائع والتسليم متلازمان من عدمه، حيث جاءت نص المادة ٢٨ منه بالنص بداية على عبارة " مالم يتفق الاطراف على خلاف ذلك " فيكون التسليم والدفع متلازمين، اي انه طابق باحكامه القوانين السابقة، وجعل الاصل اتفاق الاطراف وفي حال عدم اتفاقهم يكون التلازم هو المعمول به [1]

وقد يبرم العقد بين البائع والمشتري ولا يتم الاتفاق بين الاطراف على ضرورة ان يكون هناك تلازما بين البائع والمشتري، وعليه يتم التساؤل حول مدى وجود هذا التلازم بينهما ؟

وبالرجوع إلى المادة ١/٥٨ من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع والتي بينت على ان المشتري يكون ملزما بدفع الثمن عندما يضع البائع البضائع والمستندات التي تمثلها تحت تصرفه وفقا للعقد والاتفاق المبرم بينهما وللبائع ان يعتبر ان الدفع شرطا للتسليم وفقا لذلك.

وهذا يعني ان المشتري يجب عليه ان يقوم بأداء الثمن للبائع بمجرد قيام البائع بوضع البضائع والمستندات تحت تصرفه، ومن جانب اخر فان قيام المشتري بدفع الثمن يكون بديهيا انه يحتاج من البائع ان يقوم بتسليمه البضائع، وتعتبر الدفع شرطا للتسليم وفق هذه الحالة.

وبعبارة اخرى ان المشتري لا يكون ملزما بدفع الثمن اذا لم يقم البائع بوضع البضائع أو المستندات التي تمثلها تحت تصرفه، والعكس صحيح اي ان البائع لا يكون ملزما بالتسليم اذا لم يقم المشتري بدفع ثمن البضائع.

وتطبيقا لذلك هناك العديد من القضايا التي بينت على ان البائع عندما يقوم بتسليم البضائع للمشتري على المشتري ان يقوم بدفع الثمن حتى لو لم ينص في العقد على ان يكون هناك تلازما بين تسليم البضائع ودفع الثمن.

حيث أبرم بائع من الولايات المتحدة ومشتر مكسيكي عقدًا لبيع وشراء أخشاب بسعر ٢٩ ٩٥١.٨٢ دولارًا أمريكيًا، نص العقد على دفع الفوائد بمعدل شهري قدره ١.٥٪ عن أي تأخير في السداد.

ووجدت المحكمة أن البائع قد أثبت بشكل كامل جميع العناصر التي قامت على أساسها دعواه، ومن بينها تسليم البضائع، بينما فشل المشتري في إثبات انه قام بالدفع.

كما رأت المحكمة أنه وفقًا للمادة ١/٥٨ اتفاقية البيع، في حالة عدم وجود نص صريح في العقد، يكون دفع الثمن مستحقًا عند تسليم البضائع.

(1) article 28 from sales of goods act ((Unless otherwise agreed, delivery of the goods and pay- Payment and ment of the price are concurrent conditions, that is to say, the delivery are seller must be ready and willing to give possession of the goods concurrent conditions. to the buyer in exchange for the price and the buyer must be ready and willing to pay the price in exchange for possession of the goods.))

وبناء عليه حكمت المحكمة أخيرًا على المشتري بأن يدفع للبائع السعر المتفق عليه للبضائع، مع فوائد بمعدل شهري قدره ١.٥٪ كما هو متفق عليه في العقد، منذ تاريخ طلب استيراد البضائع إلى المكسيك [١].

وفي قضية اخرى وجدت المحكمة أنه على الرغم من أن اتفاقية البيع لا تحتوي على أي حكم يمنح أيًا من الطرفين الحق في الامتناع عن أداء التزاماته، فإن السوابق القضائية والعقيدة القانونية تتفقان على أن هذا الحق يمكن استنتاجه من المادة. ٥٨ اتفاقية البيع، ورأت المحكمة أن جدول التسليم الذي أرسله المشتري لا ينبغي تفسيره على أنه جوهري، بل إنه يرقى إلى مجرد إشارة إلى الفترة التي ينبغي أن يتم فيها التسليم. كان هذا صحيحًا بشكل خاص لأن البريد الإلكتروني الذي أرسله البائع يشير إلى حقيقة أن هذا الجدول سيتم الانتهاء منه من قبل الأطراف. لذلك، طلب المشتري بحق تأجيل موعد التسليم. ومع ذلك، فإن المشتري غير ملزم بقبول اقتراح البائع، لأنه سيترتب عليه تكاليف إضافية. ونتيجة لذلك، قضت المحكمة بأن المشتري لم يكن في حالة تقصير وبالتالي لا يحق للبائع التمسك بالحق في الامتناع عن أداء التزامه[٢].

ومن جانب اخر نرى ان المادة ١/٥٨ من الاتفاقية بينت على ان على المشتري ان يقوم بدفع الثمن عندما يقوم البائع بتسليمه المستندات التي تمثل البضائع ويضعها تحت تصرفه، بشرط ان تكون تلك المستندات ان تعطي هذه المستندات للمشتري الحق في تسليم البضائع، وعليه اذا لم تكن تعطيه هذا الحق فلا يلتزم المشتري بالدفع وفقا لهذه الحالة [٣].

وبناء عليه في قضيةلاحظت المحكمة أنه بموجب المادة. ٥٨ (١) اتفاقية البيع، في حالة عدم وجود اتفاق محدد بين الطرفين، ينبغي دفع الثمن عندما تكون البضائع أو المستندات

---

(1) Juzgado sexto de Primera Instancia del Partido de Tijuana, 868/99, Mexico, 14-07-2000,for more information visit www.unilex.info , date of visit 22/6/2023 at 5:25pm

(٢) وتتلخص وقائع القضية حيث أبرم مشتر إسباني، ضليع في بناء ما يسمى بجمعات الطاقة الشمسية في إسبانيا، وبائع هولندي عقدًا لبيع سلع لاستخدامها في بناء الألواح الشمسية. اتفق الطرفان على أن الشروط العامة لتوريد المنتجات الميكانيكية والكهربائية والإلكترونية المرتبطة بهاتنطبق على علاقتهما التعاقدية وقبل إبرام الاتفاقية مباشرة، أرسل البائع مخططًا تقديريًا للتسليم إلى المشتري، وبموجبه يتم التسليم على أساس شهري بين يناير ويوليو ٢٠٠٧. وبحلول نهاية يناير، دفع المشتري كامل المبالغ التي تم تحرير فاتورة بها و طلب من البائع تخزين العناصر مؤقتًا في ألمانيا. بعد ذلك، طلب المشتري من البائع تعديل مواعيد التسليم. أبلغ البائع المشتري أن مورده الفعلي لم يتمكن من تسليم البضائع في المواعيد الجديدة، لكنه وجد مورّدًا جديدًا بالفعل ومع ذلك، فإن هذا سيحدد تغييرًا في السعر حيث طلب المورد الجديد الدفع مقدمًا والخلاصة انه لم يتم تسليم البضائع

CONSULTORA DE ENERGIAS RENOVABLES S.A. (CONERSA) vs GRID-SOLAR B.VM , Arrondissementsrechtbank Arnhem, 165115 / KG ZA 08-19, Netherlands, 31-01-2008 , for more information visit www.unilex.info , date of visit 22/6/2023 at 7:36pm

(3) Henrey Deeb Gabriel , the buyer performance under CISG m trender in the decision , for moer information look at https ://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gabreil14html, last view28/5/2023 at 9:10pm

المتعلقة بالبضائع تحت تصرف المشتري وتستحق الفوائد على مجموع المتأخرات من تلك النقطة الزمنية دون الحاجة إلى أي إخطار للدائن.

في ضوء ما سبق، قضت المحكمة للبائع وحكمت على المشتري بدفع المبلغ المستحق بالإضافة إلى الفوائد[١].

وفي حال قيام البائع بتسليم جزء من البضاعة فلا يكون المشتري ملزما الا بالثمن المساوي للجزء المسلم من قبل البائع، وفي حال الاتفاق بين الاطراف على ان التسليم يكون على دفعات فتعامل في هذه الحالة كل دفعة على انها دفعة مستقلة فيما يتعلق بدفع الثمن، فلا يكون المشتري ملزما بدفع الثمن غير ثمن الدفعة الموردة من قبل البائع، وليس دفع ثمن الدفعات التي لم يتم توريدها بعد [٢]

ويسري على حالة عدم وجورد اتفاق بين الاطراف على ان يكون هناك تلازم بين التسليم ودفع الثمن، نفس النصوص الواردة في الاتفاقيات والقوانين التي سبق وان تناولنالها في حالمااذا كان هناك اتفاق بين الاطراف، لان ما تناولته القوانين والاتفاقيات واغلبها كانت تنص على حالة عدم وجود اتفاق، وبالتالي فأنها تكون قد عالجت حالة عدم وجود اتفاق على التلازم بين التسليم ودفع الثمن.

وبالاضافة إلى ذلك بين مبادئ قانون العقود الاوربي بأنه في حال كان الطرف الذي يقوم بالدفع في نفس الوقت مع الطرف الاخر أو بعده أن يقوم بعدم الوفاء بالتزامه اذا لم يقم

---

(١) وتتلخص وقائع القضية حيث برم بائع يوناني ومشتر إيطالي عقدًا لبيع أنواع مختلفة من الملابس الجاهزة. تم تسليم البضائع على خمس دفعات بين يناير وفبراير ٢٠٠٦. وعلى الرغم من أن المشتري قد استلم جميع المنتجات المطلوبة، إلا أنه فشل في سداد القسطتين الأخيرتين. لذلك، رفع البائع دعوى ضده طالبًا منه دفع المبلغ المستحق. وعارض المشتري مطالبة البائع، مدعياً أن بعض قطع الملابس لم يتم تسليمها، وأن بعض العناصر تفتقر إلى الجودة الموعودة، وأن الملابس الأخرى معيبة. كما أثار المشتري مقاصة بدعوى مقابلة مستمدة من النفقات التي تكبدها لإصلاح البضائع المعيبة.

Johnson SA v. Liviana Conti Srl, Monomeles Protodikeio Thessalonikis, for more information visit www.unilex.info , date 43945/2007, Greece, 27-11-2007 :36pm٩of visit 22/6/2023 at

(2) Maskow , op,cit,p3n7

-ولا بد من القول ان استقلال كل دفعة فيما يتعلق بدفع الثمن اذا لم يقم المشتري بتسلم احدى الدفعات بسبب عدم قيامه بدفع ثمنها، فيكون حقل للبائع ان يطالب بالفسخ، اذا كانت لديه اسباب جديه تدفعه للاعتقاد بعدم قيام المشتري بدفع ثمن باقي الدفعات، انظر في ذلك المادة ٢/٧٣ من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع ١٩٨٠

الطرف الاخر بالوفاء بما عليه من التزام، والحجب عن الاداء قد يكون كلياً أو جزئيًا حسب ما يراه مناسباً، وهذا الحكم يسري على الطرفين فلكل طرف منهما، أن يحجب الاداء عن الاخر، طالما كان الطرف الأخر لم يقم بأداء ما علية من التزام [١]

III.المطلب الثالث

الاعتماد المستندي كوسيلة لدفع ثمن البضائع محل الحفظ

حتى يتمكن المشتري من دفع ثمن البضائع محل الحفظ لابد من وسيله تمكنه من ذلك خصوصاً وان البيع هنا بيع دولي يستوجب ان تكون هناك وسيلة سريعة وأمنه يمكن أن يتم الدفع من خلالها، ويعتبر الاعتماد المستندي من أهم وسائل الدفع في مجال البيع الدولي لكونه يعتبر وسيلة أمنة للمتعاملين فيه، حيث ان عملية دفع الثمن تتم دون ان يكون هناك التقاء بين البائع والمشتري، مما يؤدي إلى خلق تخوف بين الاطراف في كيفية دفع الثمن، لذا كان لابد من ان يكون هناك وسيلة يتم من خلالها دفع الثمن تكون أمنة وموثوقة بالنسبة للطرفين لحماية حقوقهم وتأكيد التزاماتهم في تنفيذ عقد البيع الدولي، وبما ان حالى التزام البائع بالحفظ تتمثل بأن يكون هناك تلازماً بين دفع الثمن وتسليم البضائع، ففي حالة عدم قيام المشتري بالدفع فلا يكون البائع ملزماً بتسليمه البضائع وبالتالي لا يتحقق التزامه بالحفظ، لذا ففي حالة عدم قيام المشتري بدفع الثمن وكان الدفع والتسليم شرطين متلازمين فلا يكون البائع ملزماً بتسليمه البضائع، الا انه من ناحية اخرى، يكون ملزماً بحفظها على اعتبار ان البضائع لازالت في حيازته وفي مجال تصرفه.

وعرفت المادة (٢٧٣) من قانون التجارة العراقي رقم ٣٠ لسنة ١٩٨٤ على أنه ((عقد يتعهد المصرف بمقتضاه بفتح اعتماد لصالح المستفيد بناء على طلب الامر بفتح الاعتماد بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل)) [٢].

وعرفت المادة (٢-٣٢٥) من قانون التجارة الموحد الامريكي الاعتماد المستندي بانه ((مالم يتم الاتفاق على خلاف ذلك فأن مصطلح الاعتماد المستندي في عقد البيع يعني اعتماداً غير قابل للالغاء صادراً من وكالة مالية ذات سمعة جيدة وحيثما كانت الشحنة في الخارج

(1) article 9:201 from PECL ((9:201. (1) A party who is to perform simultaneously with or after the other party may withhold performance until the other has tendered performance or has performed. The first party may withhold the whole of its performance or a part of it as may be reasonable in the circumstances.
(2) A party may similarly withhold performance for as long as it is clear that there will be a non-performance by the other party when the other party's performance becomes due))

(٢) انظر المادة ٢٧٣، من قانون التجارة العراقي رقم ٣٠لسنة ١٩٨٤

تتمتع بسمعة دولية جيدة ويعني مصطلح " الائتمان المؤكد" ان الاعتماد يجب ان يحمل التزاماً مباشراً تجاه هذا الوكالة المالية التي تقوم بالاعمال التجارية في السوق المالية للبائع)) [١]

وحددت المادة الثانية من مدونة الاصول والاعراف الموحدة للاعتمادات المستندية النشرة ٦٠٠ والصادرة عن غرفه التجارة الدولية لسنة ٢٠٠٧ بانه ((ان تعبيرات الاعتمادات المستندية أو خطابات الاعتمادات المستندية تعني اي ترتيب مهما كانت تسميته أو وصفه يجوز بمقتضاه البنك المنشأ الذي يتصرف أما بناء على طلب وتعليمات احد عملائة (الآمر) أو بالاصالة عن نفسه. .

١-ان يدفع إلى أو لأمر طرف ثالث (المستفيد) أو يقبل أو يدفع سحباً أو سحوبات مسحوبة من المستفيد.

٢-ان يفوض مصرفا اخر بدفع أو قبول ودفع هذا السحب أو السحوبات.

٣-ان يفوض مصرفاً اخر بالتداول مقابل مستند أو مستندات منصوص عليها شريطة ان تكون هذه المستندات مطابقة تماماً لشروط الاعتماد [٢].

وبناء على ذلك فالاعتماد المستندي يقوم على اساس قيام المشتري بفتحه لصالح البائع وبناء عليه، يقوم المصرف بتسليم البائع الثمن عندما يقوم البائع بتسليم المصرف المستندات الخاصة بالبضائع، ويتولى المصرف بعد ذلك تدقيقها ليرى عدم مطابقتها من عدمه، وعليه تقوم هناك علاقة مستقلة بين المصرف والبائع على اساس ان المصرف هو من سيقوم بدفع الثمن للبائع، واخذ المستندات منه، وبعد ذلك يحصل المشتري على المستندات، بعد ان يدفع للمصرف الثمن بالاضافة إلى المصاريف الاخرى، وعليه اذا سلم البائع للمصرف مستندات غير مطابقة يمكن للمصرف ان يرفضها وان يمتنع عن الدفع، فهو يحل محل المشتري في فحصها والتاكد من مطابقتها [٣]

(1) Article (2-325) from UCC act (((3) Unless otherwise agreed the term "letter of credit" or "banker's credit"' in a contract for sale means an irrevocable credit issued by a financing agency of good repute and, where the shipment is overseas, of good international repute. The term "confirmed credit" means that the credit must also carry the direct obligation of such an agency which does business in the seller's financial market.))

(٢) انظر المادة الثانية، من مدونة الاصول والاعراف الموحدة للاعتمادات المستندية ٢٠٠٧ .

(٣) د. باسم محمد صالح، *القانون التجاري*، (بيروت: العاتك لصناعة الكتب، بدون سنة طبع)، ص٣٢٩، انظر ايضا د. عبد الرحمن السيد قرمان، *الوجيز في الجوانب القانونية لعمليات البنوك*، بدون طبعة، ص٢٧٢ .

الخاتمة

بعد ان انتهينا من بيان الالتزام المفروض على البائع بحفظ البضائع في حال عدم قيام المشتري بدفع الثمن وكان دفع الثمن وتسليم المبيع شرطين متلازمين نبين ابرز ما توصلنا له في نهاية البحث من نتائج وما نقترحه من توصيات ...

النتائج

١- ان الثمن يعتبر من الالتزامات الاساسية المفروضة على عاتق المشتري في عقد البيع الدولي ويقابل التزام البائع بالتسليم ، الا انه بالنظر الى طبيعة العقود الدولية فقد وضعت اتفاقية فيينا حلاً وهو في حال عدم قيام الطرفين بتحديد الثمن فانهما افترضا ان ما يعتمد هو الثمن المحدد اثناء ابرام العقد .

٢- يكون البائع ملزما بحفظ البضائع لصالح المشتري في حال عدم قيام المشتري بدفع الثمن وكان الثمن والتسليم شرطين متلازمين ، على اعتبار ان البضائع وفق هذه الحالة لازالت في حيازة البضائع وتحت تصرفه ، لذا يكون ملزما بحفظها وفق هذه الحالة

٣- في حال عدم وجود اتفاق على تحديد الثمن وعدم وجود طريقة يمكن من خلالها تحديده فقد بينت الاتفاقية الى انه يمكن الرجوع الى احكام المادة ٥٥ منها اذ بينت على ان العقد يعتبر صحيحا حتى لو لم يتم تحديد الثمن ، اذ افترضت ان الطرفان قد احالا الحالة الى السعر الاعتيادي في السوق ، بينما نجد نص المادة ١٤ من الاتفاقية التي اشترطت ان يكون الايجاب محدداً تحديداً صحيحاً .

٤- حتى يمكن تحديد الثمن لابد من ان يكون عقد البيع الدولي قد انعقد بصورة صحيحة ، وان لا يكون هناك اتفاق بين الاطراف على تحديد الثمن او حتى وجود قواعد يمكن تحديده من خلالها ، وان لا يكون العقد متضمنا فقرة او نص مخالف للضوابط المقررة في القوانين والاتفاقيات .

٥- تتم عملية دفع ثمن البضائع عن طريق قيام المشتري بفتح اعتماد مستندي لصالح البائع ، وبناء عليه يقوم المصرف بتسليم البائع الثمن ، بينما يقوم البائع بتسليمه المستندات الممثلة للبضائع ، لتولى المصرف تدقيقها ليرى مطابقتها من عدمه .

التوصيات

١- نرى ان يكون التزام البائع مفتوح غير مشروط بامر معين حيث نرى ان التزام البائع بالحفظ يكون على اساس عدم قيام المشتري بدفع ثمن البضائع دون الحاجة الى شرط التلازم ، حيث ان الاصل هو ان التسليم مقترن بدفع الثمن مالم يوجد اتفاق على خلاف ذلك .

٢- ان يتضمن الالتزام النص على قيام البائع بتوجيه اخطار الى المشتري بدفع الثمن ، واخطاره بقيامه بحفظ البضائع وتحمله جميع المصروفات المترتبة على الحفظ واستردادها من المشتري بعد ذلك .

٣- ان ينص على ان الاعتماد المستندي هو الوسيلة التي يجب اعتمادها لدفع الثمن وتوضح تفاصيلها عن طريق الرجوع الى احكام قانون التجارة العراقي رقم ٣٠لسنة١٩٨٤

٤-ان يكون هناك نصوص منظمة لالتزام البائع وحتى المشتري بالحفظ في قانون التجرة العراقي لاهمية الموضوع وخصوصيته .

المصادر

اولاً: كتب

١- احمد سعيد الزقرد ، *اصول قانون التجارة الدولية "البيع الدولي للبضائع"* ، كلية الحقوق ، جامعة المنصورة ، ٢٠١٠.

٢- احمد محمد الرفاعي ، *تحديد الثمن واثره على رضاء المشتري* ، القاهرة: دار النهضة ، ١٩٩٩.

٣-اسماء مدحت سامي ، *الاعفاء من المسؤولية في اتفاقية الامم المتحدة للبيع الدولي للبضائع* ، القاهرة: دار النهضة العربية ، ٢٠٠٦.

٤-باسم محمد صالح، *القانون التجاري*، بيروت: العاتك لصناعة الكتب، بدون سنة طبع .

٥-خالد احمد عبد الحميد ، *فسخ عقد البيع الدولي للبضائع* ، الاسكندرية: مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية ، ٢٠٠٢.

٦-ريما فرج مكي ، *تصحيح العقد* ، ط١ ، بيروت: المؤسسة الحديثة للكتاب ، ٢٠١١.

٧-عادل محمد خير ، *عقود البيع الدولي للبضائع من خلال اتفاقية فيينا وجهود لجنة الامم المتحدة لقانون التجارة الدولية والغرفة التجارية الدولية* ،ط١، القاهرة: دار النهضة العربية ، ١٩٩٤

٨-عبد الرحمن السيد قرمان، *الوجيز في الجوانب القانونية لعمليات البنوك* .

٩-عبد الرزاق احمد السنهوري ، *الوسيط في شرح القانون المدني الجديد* ، ط٣، بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية ، ١٩٨٦

١٠-محسن شفيق، *اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع (دراسة في قانون التجارة الدولية)*، دار النهضة العربية، ٢٠٠٢.

١١-احمد السيد عمران، *الالتزام بالإخبار*، القاهرة: دار المطبوعات الجامعية، ١٩٩٤؟

١٢-محمد حسين منصور ، *احكام البيع التقليدية والالكترونية والدولية وحماية المستهلك* ، الاسكندرية ، مصر: دار الفكر الجامعي ، ٢٠٠٦ .

١٣-محمد عبد الظاهر حسنين، *عقد الضمان بمقابل*، دار النهضة ، ٢٠٠٣

١٤-محمود سمير الشرقاوي، *العقود التجارية الدولية*، ط٢، دار النهضة العربية،٢٠٠٢

١٥-وائل حمدي احمد ، *حسن النية في البيوع الدولية* ، الاسكندرية: دار المطبوعات الجامعية ، ٢٠١٢

١٦-وفاء مصطفى محمد عثمان ، *توازن المصالح في عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا ١٩٨٠* ، القاهرة: دار النهضة العربية ، ٢٠٠٦

١٧-وليد علي محمد عمر ، *الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري* ، الاسكندرية: المكتب الفني للاصدارات القانونية ، ٢٠٠١.

ثانياً : البحوث

١-ابراهيم عنتر الحياني ، وجدان كاظم حسن ، "تعريف الثمن وتمييزه عن القيمة والسعر"، *بحث منشور في مجلة جامعة تكريت للحقوق* ، السنة ٨، المجلد٨،العدد٣، الجزء٢، (٢٠٢٤).

٢- امين دواس ، "السعر المفتوح في ظل اتفاقية الامم المتحدة للبيع الدولي للبضائع ١٩٨٠"، *بحث منشور في مجلة ابحاث اليرموك ، جامعة اليرموك* ، المجلد ٢٣،العدد٣،ايلول ، (٢٠٠٧).

٣-حسام الدين كامل الاهواني ، "المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل ابرام العقد الدولي"، *بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية / جامعة عين الشمس*، العدد الثاني ، ٣٨.

٤-حيدر فليح حسين ، "البيع على اساس الثمن المفتوح"، *مجلة العلوم القانونية ، جامعة بغداد*، العدد الثاني ، https://doi.org/10.35246/jols.v33i2.59

٥-شذى عبد الجبار خندان ، دأكرم محمد حسين ، أساس انتقال المخاطر في عقود التجارة الدولية، *مجلة العلوم القانونية*35(3) ,الصفحة ٣٩٤ https://doi.org/10.35246/jols.v35i3.347

٦-عبد الله عبد السادة جودة ، د. خالص نافع امين ، "وقت انتقال تبعة الهلاك في البيوع الدولية "دراسة وفق احكام القانون العراقي واتفاقية الامم المتحدة لعقود البيع الدولي للبضائع فيينا ١٩٨٠"، *مجلة العلوم القانونية* ، ٢٥٥-٢٨٠ ، (٤)٣٥ ، https://doi.org/10.35246/jols.v35i4.362

٧-عقيل مجيد كاظم السعدي ، عباس سلمان محمد ، "الامتناع المشروع عن دفع الثمن في التجارة الدولية "، *مجلة رسالة الحقوق ، جامعة كربلاء*، السنة الرابعة عشر ، العدد الاول ، (٢٠٢٢).

٨-فيصل عدنان عبد شياع ، "اشكالية عدم تحديد الثمن في اتفاقية البيع الدولي للبضائع "، *بحث منشور في مجلة كلية القانون والعلوم السياسية* ، العدد ٢٣، (السنة السادسة ٢٠٢٤).

٩-فيصل عدنان عبد شياع ، "الاخطار بعيب عدم المطابقة كواجب على المشتري في ظل اتفاقية الامم المتحدة للبيع الدولي للبضائع فيينا ١٩٨٠"، *مجلة العلوم القانونية* ، العدد الاول ، (٢٠١٨): ص٤٠٧، https://doi.org/10.35246/jols.v33i1.22

١٠-محمد مصطفى محمد ، "فسخ عقد البيع الدولي من وجهة نظر المحاكم وهيئات التحكيم الدولية "، *مجلة العلوم القانونية* ، المجلد ٣٨ ، العدد الاول ، ٢٠٢٣): ص١٢٤، https://doi.org/10.35246/jols.v38i1.601

١١- منى ابو بكر الصديق محمد حسان ، "اشكالية عدم تحديد الثمن في عقود التوزيع الاطارية"، *مجلة البحوث القانونية والاقتصادية* ، العدد ٧٩، مارس، (٢٠٢٢).

ثالثاً : القوانين

1-Principle of European Contract Law:

2-sales of goods act 1979

3-Ucc

4-Ulis 1964

5-Unidroit Principle

٥- اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع لعام ١٩٨٠
٦- من قانون التجارة العراقي رقم ٣٠ لسنة ١٩٨٣

رابعاً: الكتب الانكليزي

1-Andrea vincze , remark on whether and the extant to which the principles of European contract law (PECL) may be use to help interpret article 55 of the CISG , October 2004
2-Enderlien and Maskow, international sales law :United nation cinvention on contract of the international sales of goods,convention on the limitedition period in the international sale of good:commentary,Oceana,1992
3-Gyula eorsi , eorsi in Bianca bonell commentary on the international sales law , Giuffre: Malian 1987
4-john honnold , Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention, Second Edition, 1991
5-paul amato , Un. convention for international sales good – the open price term and uniform application: an early interpretation by hungarain court
6-peter schlashtreim , interpretation ,gap-filling and futher development of the UN sales convention (New york ;pace law school institution of international commercial law ,2004

خامساً: البحوث الانكليزية

1- Henrey Deeb Gabriel , the buyer performance under CISG m trender in the decision , for moer information look at https ://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gabreil14html

سادساً : القضايا

1-Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá, Arbitral Award, 06-09-2013,for more information visit www.unilex.info

2-CONSULTORA DE ENERGIAS RENOVABLES S.A. (CONERSA) vs GRID-SOLAR B.VM , Arrondissementsrechtbank Arnhem, 165115 / KG ZA 08-19, Netherlands, 31-01-2008 , for more information visit www.unilex.info

3-Court tribunal of commercial Arbitration at the Russian federation chamber of commerce ,no142/94,co;Russian federation ,date 25/9/1995, for more information visit https://www.unilex.info

4-GmbH. V. N V ,Belgium , court Hof van Beroep Antwerpen ,2002/AR/2087,date 24/4/2006,for more information visit https://www.unilex.info

5-Johnson SA v. Liviana Conti Srl, Monomeles Protodikeio Thessalonikis, 43945/2007, Greece, 27-11-2007 for more information visit www.unilex.info

6-Juzgado sexto de Primera Instancia del Partido de Tijuana, 868/99, Mexico, 14-07-2000,for more information visit www.unilex.info

7-Landgericht Neubrandeburg, Germany,no 10 O 74/04, 03-08-2005, , for more information visit https://www.unilex.info, date _

سابعاً: الاعمال التحضيرية

١-الاعمال التحضيرية لاتفاقية فيينا بينا ١٠ آذار/مارس- ١١ نيسان/أبريل ١٩٨٠، الوثائق الرسمية والمحاضر الموجزة للجلسات العامة واهتمامات اللجان الرئيسة، الأمم المتحدة، نيويورك، ١٩٨٤.