



جامعة عين تموشنت - بلحاج بوشعيب



كلية الحقوق

قسم الحقوق

## أحكام عقد البيع البحري سيف ( CIF )

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق - تخصص : قانون خاص .

تحت إشراف الأستاذة:

د . بورطال أمينة

من إعداد الطالبين :

عياد اية فاطنة

جربو محمد زاوي

### لجنة المناقشة

رئيسة	لاكلي نادية	أستاذة محاضرة أ
مشرفة	بورطال أمينة	أستاذة محاضرة ب
مناقشة	مقدس أمينة	أستاذة مساعدة ب

السنة الدراسية : 2024/2023

إلى من عاش فينا دون أن نعيش فيه، وعرفناه في دفتر التضحيات، إلى وطننا الثاني

" فلسطين "

**بسم الله الرحمن الرحيم**

" سبحان الذي أسرى بعبده ليلاً من المسجد الحرام إلى المسجد الأقصى الذي باركنا حوله لنريه من آياتنا

إنه هو السميع العليم "

سورة الأسراء-1-

**صدق الله العظيم**

## الإهداء :

لكل بداية نهاية و لكل نهاية بداية جديدة ، بعد تعب و مشقة دامت سنين في سبيل الحلم و العلم ها أنا اليوم أتممت مسيرتي ، فالحمد لله حبا و شكرا و امتنانا على البدء و الختام .

ارفع قبعتي لأبي رحمه الله و أقول له : لطالما حلمت أن تفتخر بي اليوم ، ان اليوم طفلتك قد وفيت بعهدها لك .

و بكل حب اهدي نجاحي إلى :

إلى التي زينت اسمي بأجمل الألقاب ، من دعمتني بلا حدود ، و أعطتني بلا مقابل ، الى من علمتني أن الدنيا كفاح و سلاحها العلم و المعرفة ، داعمتي الأولى في مسيرتي ، و سندي و قوتي و ملاذي بعد الله .. ( ماما )

إلى الذي سهل لي الشدائد بدعائه ، إلى القلب الحنون و الشمعة المضيئة ، إلى سر قوتي و نجاحي ، من شد الله به عضدي فكان خير معين ، إلى فخري و اعتزازي ( أخي ) .

إلى من ساندني بكل حب عند ضعفي ، و أزاح عني المتاعب ممهدا لي الطريق ، إلى من زرع الثقة والإصرار بداخلي ، إلى حبيبتي و قدوتي في الحياة ( سميرة ) .

إلى من رافقتني بدعائها طوال هذه السنين ( جدتي ) حفظها الله و أطال في عمرها .

إلى من طال انتظاره ، حفظه الله و رعاه ( محمد الأمين ) .

أية

## الإهداء :

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات فله الحمد و الشكر على نعمة الظاهرة و الباطنة فله الحمد كله و الشكر كله و الثناء كله إن وفقنا في عملنا هذا و أعاننا في اجتياز الصعاب و سخر لنا من عباده في تحقيق المراد

اهدي هذا النجاح إلى :

إلى من علموني أن ارتقي سلم الحياة بحكمه و صبر ، إلى من وهبوني الحياة و الأمل ، إلى من وهبني الله نعمة وجودهم في حياتي .. ( أبي و أمي العزيزة ) .

إلى سندي و من أشد بهم عضدي ( إخوتي ) إلى ابنة أختي يسرى أشواق ، إلى روح من شكل فراغا في حياتي و لن أنساه حتى مماتي ابن أختي محمد الأمين .

إلى رمز الوفاء ، إلى رفيقة دربي ، و سندي بعد الله ، إلى من شجعني على المثابرة و الوصول ، إلى الداعم الأول لإكمال مسيرتي ( زوجتي ) .

إلى من يحمل اسمي بكل فخر ، إلى من أنار حياتي ، إلى من هو جزء من القلب و الفؤاد ، ابني (محمد الأمين) .

فالحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات .

محمد .

## الشكر :

أول شكر لله سبحانه عز و جل على ما أنعمه علينا من نعم ، و على تيسير السبيل ، فله الحمد و الشكر في كل وقت و حين .

كما نتقدم بالشكر الخالص للمؤطرة الأستاذة بورطال أمينة ، على المجهودات و التوجيهات المقدمة من طرفها حيث أنها لم تبخل علينا بأي معلومة أو مرجع يساعدنا في إنجاز هذا العمل فكل عبارات الشكر و التقدير لن توفيقها حقها ، و كان ذلك من جميل أخلاقها نسأل الله على أن يجزيها عنا كل الخير .

ثم يسعدنا أن نتقدم بجزيل الشكر و الامتنان إلى كافة أعضاء لجنة المناقشة " الأستاذة لاكلية نادية " و الأستاذة " مقدس أمينة "

و نوجه بالشكر إلى جامعة بلحاج بوشعيب و شكر خاص إلى كلية الحقوق ، كل من أساتذة و موظفين .

إلى السيد صديق عبد القادر مدير الجمارك في ميناء الجزائر على تقديمه لنا الوثائق و الصور المتعلقة بالموضوع .

و كل من ساهم في إنجاز و إتمام هذه الرسالة من بعيد أو قريب .  
فجزا الله الجميع خير الجزاء.

## قائمة المختصرات :

ص : صفحة .

ق م ج : قانون مدني الجزائري .

ق ب ج : قانون بحري جزائري .

م : المادة.

CIF :Cost ,Insurance,Freight

FOB :Free on Board

CFR :Cost, freight

FAS :Free, Along, Sideship

FCA :Free, Carrier, Along Sideshi

P: page

# المقدمة

تعد عقود التجارة الدولية من الركائز الأساسية لتسيير عجلة الاقتصاد الدولي في الوقت الحاضر، حيث تحتل حيزاً هاماً في الأداة القانونية الأكثر شيوعاً لتبادل السلع والخدمات عبر الحدود. ويعتبر عقد البيع الدولي للبضائع أكثر عقود التجارة الدولية انتشاراً وأشهرها على الإطلاق حيث لعب هذا العقد دوراً هاماً على صعيد الجماعة الدولية التي تشهد تطوراً ملحوظاً في ظل العولمة، وحرية التجارة والتكتلات الاقتصادية، والتقدم التقني الهائل الذي ربط أجزاء المعمورة من خلال الاتصالات والفضائيات وشبكة الانترنت، حيث أن التجارة الدولية تحتل دون منافس مركز الصدارة فيها لعلاقات الحديثة، وذلك لما تنطوي عليه من تبادل للثروات والخدمات وعمليات الإنتاج ولما تتضمنه من نقل المواد الأولية والبضائع والسلع المختلفة من أسواق الإنتاج إلى أسواق الاستهلاك والاستثمار، إذ يتم النشاط التجاري الدولي في الغالب من خلال هذه العقود.

عرفت البيوع البحرية منذ ظهورها في الحياة التجارية والقانونية مراحل تطور مختلفة، حيث ارتبط ظهورها بمرحلة النقل البحري الشراعي، التي عرفت نوعاً من البيوع البحرية يطلق عليه تسمية **بيوع الوصول** التي من أبرز سماتها أن ملكية البضائع لا تنتقل إلى المشتري إلا حين وصولها إلى ميناء الشحن من قبل هذا الأخير، كما ويلتزم البائع إذا تم التعاقد بشحن تلك البضاعة والتأمين عليها ويتحمل بنفس الوقت خطر هلاكها أثناء نقلها. ومع التطور النوعي في وسائل النقل البحري من حيث السعة والسرعة، الذي فرضته الظروف التكنولوجية الحديثة منذ بداية هذا القرن، وكانت له مردوداته الإيجابية على التجارة الدولية بشكل عام والبيوع البحرية بشكل خاص، فقد أبان هذا التطور بأن العقود المتعارف عليها أصبحت لا تفي بأغراضها ولا تتسجم مع الواقع الفعلي المستجد للتجارة البحرية، مما أظهر بيوع جديدة وتسميات جديدة تلائم النشاط التجاري الدولي و من بين أهمها عقد البيع سيف<sup>1</sup>.

حيث أن البيوع البحرية بصفة عامة والبيع سيف بصفة خاصة لم تكن محل تنظيم تشريعي في أغلب الدول ومنها الجزائر إلا البعض منها مثل فرنسا في قانون التجارة الفرنسي 69 08 المؤرخ في 30 جانفي 1969 والمتعلق بالبيوع البحرية وقانون التجارة الأمريكي، القانون العراقي عام 1943 والقانون التونسي عام 1962 لكن تجدر لإشارة أنه قد سبق هذه القوانين عدة نماذج عقدية (مثلاً) **Contrats-types**، تحتوي على الشروط الضرورية للتعامل والحلول الملائمة للمنازعات التي قد تقع جراء التعامل بها، مثلاً العقد النموذجي الذي أقرته جمعية لندن لتجارة القمح ونموذج باريس سنة 1922 بعد ما جاءت قواعد وارسو-أكسفورد 1932 - 1928، ثم في سنة 1936 وضعت قواعد تفسيرية للمصطلحات التجارية من خلالها تم تحديد فحوى البيوع البحرية، من حيث تثبيت التزامات الأطراف المتعاقدة وقد أُصطلح على تسمية هذه القواعد بقواعد الإنكوتيرم **INCOTERMES** العام 1936.

<sup>1</sup>- بودفة اسامة / بلعيد أحمد ، النظام القانوني لعقد النقل البحري ، مذكرة لنيل شهادة ماستر ، قانون الأعمال ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة محمد الصديق بن يحي ، جيجل ، 2021/ 2022 ، ص 1 .

و يعني هذا المصطلح المختصر ل : المصطلحات التجارية الدولية ،وهي مجموعة من القواعد المتعارف عليها دوليا لتفسير أهم المصطلحات المستعملة في عقود التجارة الدولية مثل CIF و CFR و<sup>2</sup> FOB.

فإن المشرع الجزائري اختار عدم تقنين البيوع الدولية نظرا لأنها تكون دائما محل تطور وتغيير في مضمون الالتزامات وذلك تماشيا مع التطور التكنولوجي والتقني .

و نظرا لأهمية قواعد الانكوتيرم في تنظيم قواعد البيوع الدولية و تزويد ثقافة المصدرين و المستهلكين الجزائريين ، فقد تم تنظيم ملتقى حول هذه القواعد بتاريخ 01 / 02 جانفي 2006 من طرف المختص برنارد دراير الخبير لدى الاتحاد الأوربي حيث أنه ألقى خطابه مركزا على البيوع البحرية ذلك لأن الجزائر معظم تبادلاتها التجارية تتم عن طريق البيوع البحرية .

إن اختيارنا للبيوع البحرية و بالذات البيع CIF موضوعا للبحث و الدراسة يرجع للأهمية البالغة بكونه عقدا مميذا عن غيره من العقود على مستوى التجارة الدولية ذلك لمساهمة في إبرام العقود الدولية بالسرعة المطلوبة هذا من جهة،ومن جهة أخرى فإن البيع سيف جمع بين ثلاثة أنواع من العقد : وهي عقد نقل البضاعة، عقد شحن البضاعة، عقد التأمين على البضاعة، و هذا فضلا عن دوره المهم في المصارف في هذا النوع من العقود وذلك باستعمال تقنية الاعتماد المستندي الذي يعد أحسن الوسائل لاستيفاء الثمن في هذا النوع من البيوع.

يعتبر عقد البيع سيف عقد حديث النشأة حيث اكتسح مجال العلاقات الدولية و أصبح هذا العقد في مطلع القرن العشرين من أهم ركائز التجارة الدولية إذ انحصرت فعاليته في الصفقات الضخمة بصورة خاصة.

حيث يتميز البيع سيف بأن البائع يلتزم بشحن البضاعة والتأمين عليها من مخاطر النقل البحري : يلتزم البائع " سيف" بمقتضى عقد -البيع بإبرام عقد النقل البحري والتأمين على البضاعة ،ويثبت قيام البائع بإبرام عقد النقل بمقتضى سند الشحن ،أما قيامه بالتأمين على البضاعة يثبت بمقتضى وثيقة التأمين ،ثم يرسل هذين المستنديين ( سند الشحن و وثيقة التأمين ) ،فضلا عن فاتورة البضاعة إلى المشتري .

ثم تتم انتقال ملكية البضاعة إلى المشتري من وقت الشحن حيث يتم في البيع سيف تسليم البضاعة وانتقال ملكيتها إلى المشتري منذ لحظة شحنها ،وهذه المزية في الواقع تحقق للمشتري فائدة هي تمكن هذا الأخير من التصرف في البضاعة سواء كانت في الطريق أو لا زالت في ميناء الشحن، وبالتالي يستفيد من ارتفاع الأسعار في حالة رغبته في إعادة بيع البضاعة لمشتري آخر وذلك وفقا للمستندات الممثلة للبضاعة وبذلك يتمكن البائع في هذا البيع من الحصول على ثمن البضاعة فور شحنها ،دون انتظار وصولها للمشتري و تسلمه لها .

1-رحموني ناصر ، الأثار القانونية المترتبة في عقد البيع الدولي سيف ، تخصص إدارة محلية ، كلية لحقوق و العلوم السياسية ، جامعة خميس مليانة ، 2014 ، ص 57 .

كما انه يتم انتقال مخاطر الطريق إلى المشتري من وقت الشحن فيترتب على انتقال ملكية البضاعة المبيعة "سيف" إلى المشتري بمجرد الشحن، انتقال مخاطر الطريق للمشتري منذ ذلك الوقت، فإذا هلكت البضاعة أو تلفت في الطريق وجب على المشتري أن يدفع الثمن كاملاً إذ أن هلاك الشيء على مالكة (على حد قول بعض القوانين المدنية كالقانون الفرنسي) كما يتحمل المشتري مخاطر التأخر إذا كان البائع قد شحن البضاعة في الوقت المناسب وللمشتري حق الرجوع على الناقل بالتعويض، وله أيضاً أن يرجع على المؤمن بمبلغ التأمين.

حيث يحقق البيع سيف العديد من الفوائد و المميزات على الصعيد العملي ، سواء لصالح البائع أو لصالح المشتري ، حيث يمكننا أن نوجز أهم المميزات و الفوائد بأن البيع البحري سيف يقي البائع من أخطار التلف و هلاك البضاعة خلال رحلة نقلها البحرية ، حيث انه يمكنه الحصول على ثمن البضاعة المبيعة بمجرد شحنها و يكون ذلك عن طريق سحب مستند على المشتري و القيام بخصمها لدى مصرف من المصارف و ذلك بعد إرفاق سند الشحن و وثيقة التأمين بهذا المستند . و على صعيد هذا فذلك يحقق هذا البيع مميزات لصالح المشتري حيث أنه يرفع عليه إبرام عقود النقل و التأمين ، و التي تعد أيسر في إبرامها على المشتري ، و ذلك نظراً لكونها تتم مع شركات نقل و تأمين في دولة البائع ، فتوفر على المشتري جهد و تكاليف الانتقال لإبرامها ، حيث تنتقل إليه ملكية البضائع المبيعة منذ شحنها في ميناء القيام على السفينة ، و هو ما يمنحه القدرة على التصرف فيها بالبيع قبل وصولها إلى ميناء التفريغ عن طريق مستندات إثبات الملكية الخاصة بالبضائع ، و التي تشمل وثيقة الشحن و عقد التأمين و غيرها و لا ينال من ذلك أن هذا البيع يتسم ببعض العيوب التي قد تجلب البعض بيبعد عن سلوك طريق البيع في بعض الحالات ، فعلى سبيل المثال فإن المشتري لا يستطيع تحديد أو اختيار السفينة الناقلة للبضاعة ، كما أنه ملزم بسداد قيمة ثمن البضائع قبل أن يتمكن من فحصها و التأكد من مطابقتها للمواصفات المتفق عليها ، و هو ما يصعب عليه عملية إثبات توقيت حدوث العيب أو التلف، هل قبل الشحن أم بعده ، و بالتالي يصعب عليه عندئذ الحصول على تعويض يجبر تلك الأضرار .

و على جانب آخر فهناك عيوب تتعلق بالبائع ، و التي من أبرزها أن يتحمل مخاطر أي زيادة أو ارتفاع في قيمة أجرة النقل ، أو في قيمة أقساط التأمين ، و التي تتحقق بعد إبرام العقد بينه و بين المشتري ، لاسيما و أن الثمن الإجمالي المتفق عليه في عقد البيع سيف و الذي يشتمل على عدة مكونات من ضمنها قيمة أجرة النقل و قيمة أقساط التأمين ، بحيث لا يحتمل المشتري أي زيادة تحدث في القيم المتفق عليها بعد إبرام العقد .

و سنتولى دراسة أحكام العقد البيع سيف وفقا لأحكام و قواعد الأنكوتيريم بالإضافة إلى اتفاقية فيينا 1980 الموحدة لأحكام البيع الدولي للبضائع ، حيث أن الجزائر لم تصادق عليها ، فإن القانون المدني الجزائري هو الذي يسري في مثل هذه العقود ، إلا أن هذا لا يعني أنه لا يمكن إعمال أحكام هذه الاتفاقية لأنه يمكن لأطراف العقد الاحتكام إلى الاتفاقية،أخذا بمبدأ سلطان الإرادة،و حرية الأطراف في إعمال النظام القانوني الذي يعتقد وبأنه الأنسب و الأصلح.

### إشكالية البحث :

نظرا للأهمية التي توليها غالب دول العالم للتجارة الدواية و تحديدا البيوع البحرية ، و من ضمنها عقد البيع سيف ، الأمر الذي يحيلنا إلى التساؤل عن ماهية هذا النوع من البيوع ؟ و كذا الأحكام القانونية المتعلقة بتكوينه ؟ و كذا الآثار المترتبة عن تنفيذه ؟

### تحديد الموضوع :

إن عقد البيع البحري سيف عقد بيع طرفاه بائع ومشتري ينتمي إلى دولتين تفصل بينهما مسافات بحرية لذلك فعقد البيع هذا يرتب التزامات أكثر من الالتزامات التي يرتبها أي عقد بيع آخر على طرفيه. فالبيع سيف CIF بيع ذو طبيعة خاصة و مميزة عن غيره من البيوع لإقبال المستوردين على القيام به بسبب توفيره لمميزات لا يجدونها في البيوع الأخرى . فلو أن الجزائر كانت من البلدان المصدرة لاستفاد الاقتصاد الوطني و جعلت الجزائر من البلدان المنتجة و ليست المستوردة .

### الأهداف :

سبب اختيارنا لموضوع البحث هو كوننا في بلد قارة و ما يزخر به من مساحات على طول الشريط الساحلي المتمثل في أكثر من 1200 كم مما يستدعي النشاط الدائم للسفن البحرية ، و من جانب آخر تزويد ثقافتنا في البيوع البحرية التجارية في الدراسة القانونية الجزائرية كوننا أهل الاختصاص، إذ لاحظنا أن هناك نقص في الدراسات المعنية حول هذه المواضيع رغم أنها تعتبر ركيزة حياة العمل في التجارة الجزائرية كوننا في بلد يملك إمكانيات بحرية .

**الصعوبات :**

من أهم الصعوبات التي واجهتنا في البحث، قلة المراجع التي تعالج هذا البيع بالإضافة إلى عدم تقنين المشرع الجزائري هذا البيع في نصوص خاصة .

**المنهج المتبع :**

لقد قمنا بإعداد هذا البحث معتمدين المنهج الوصفي التحليلي وفق تحليل اتفاقية فيينا 1980 وقواعد أحكام القانون المدني الجزائري حيث ارتأينا تقسيم دراستنا الي :

الفصل الأول تطرقنا إلى ماهية البيع سيف في المبحث الأول حيث بذلنا جهدنا بتبيان مفهومه وتميزه عن غيره من العقود ، مقسمين ذلك في مطلبين .أما المبحث الثاني فقمنا بتحليل أركانه من التراضي و المحل والسبب .

أما الفصل الثاني فقمنا بتحليل أهم العناصر من التزامات البائع و المشتري و ذلك في المبحث الأول ثم تبيان آثار عدم تنفيذ المتعاقدين لالتزاماتهم في المبحث الثاني .  
و ختمنا بحثنا بخاتمة تتضمن أهم النتائج و التوصيات .

# الفصل الأول

## ماهية عقد البيع البحري

سيف

تشكل البيوع البحرية احد البيوع الدولية و تعتبر التجارة الدولية احد أهم دعائم هذه البيوع .وقد ترتب عن التطور العلمي والتكنولوجي لصناعة السفن نتيجة حتمية تتمثل في تنوع عقود البيع البحري إذ انه بتطور نوعية السفينة والإمكانيات التي تتمتع بها ينتج عنها تطور البيوع البحرية . وتعتبر البيوع البحرية عقود تجارية ذات طبيعة قانونية خاصة بحكم أن التجارة البحرية تحتل الجزء الأهم من التجارة الدولية و ذلك لتوسط البحار بين مختلف أقطار العالم و بسبب انخفاض تكاليف النقل البحري وسهولته مقارنة بأجور وصعوبات النقل البري. ويشكل عقد البيع البحري سيف احد أنواع البيوع البحرية التي يتم تداولها في معظم المبادلات التجارية الدولية .

وعليه سنتولى دراسة عقد البيع البحري سيف إذ سنقسم هذا الفصل إلى مبحثين نتناول في المبحث

الأول مفهوم عقد البيع البحري سيف و نتناول في المبحث الثاني تكوين عقد البيع البحري سيف.

## المبحث الأول

### عقد البيع البحري سيف تعريفه و تميزه عن غيره من العقود

إن عقد البيع البحري سيف يشكل احد العقود البحرية في ميناء القيام إذ انه يحقق مصالح لكل من البائع والمشتري و يحتوي عقد البيع البحري سيف على أحكام خاصة مما يستدعى التطرق لتعريفه و طبيعته القانونية و كذا تمييزه عن غيره من العقود البحرية.

#### المطلب الأول : مفهوم عقد البيع البحري سيف

لتوضيح عقد البيع البحري سيف و مفهومه لابد من تحديد أولا تعريفه و تبيان طبيعته القانونية .

#### الفرع الأول : تعريف عقد البيع البحري

تنص المادة 351 من القانون المدني الجزائري أن: "البيع عقد يلتزم بمقتضاه البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر في مقابل ثمن نقدي."

يمكن اعتبار هذا المفهوم الركيزة الأولى التي تلم بجميع الأركان التي تسمح بإنشاء أي عقد بيع ، فعقد البيع البحري لا يخرج عن نطاق التعريف المنصوص عليه في المادة المذكورة أعلاه .

البيوع البحرية إذن هي تلك البيوع التي يتفق فيها على أن تسليم البضائع المبيعة يكون عند ميناء القيام، ومؤدى التسليم في ميناء القيام أن تكون تبعة هلاك البضائع أثناء النقل البحري على عاتق المشتري، وسميت البيوع البحرية لأنها تنصب على البضائع التي يتم بيعها و تسليمها و نقلها بحرا .

لا يعتبر بيعا بحريا البيع الذي يبرم كاملا و ينفذ في بلد الوصول، و يكون موضوعه بضاعة التزم البائع أولا بإحضارها، ولا يعتبر بيعا بحريا البيع الذي يبرم كاملا و ينفذ في بلد القيام ، ويكون موضوعه بضاعة يقوم المشتري بنقلها لاحقا نقلا بحريا .

وعليه فالبيع البحري، هو عقد بيع يرتبط بنقل البضائع بحرا، الذي يتوسط إبرام عقد البيع وتنفيذه، والذي يتم بوسيلة نقل و هي السفينة، إذ يجب نقل البضائع محل التعاقد على متنها، والمعاملات التي تتم عن طريق هذا العقد لا تنحصر داخل دولة واحدة بل تتجاوز لعدة دول.<sup>1</sup>

1- دريال سهام ، الطبيعة القانونية لعقد البيع البحري ، المجلة الجزائرية للقانون البحري و النقل ، العدد السادس ، جامعة ابي بكر بلقايد ، تلمسان ، 2014 ص 216.

## الفرع الثاني : تعريف عقد البيع البحري سيف

**أولاً: لغة:** يطلق اسم CIF على البيع الذي يتم فيه تسليم البضائع على ظهر السفينة عند ميناء القيام ، و فيه يلتزم البائع بإبرام عقد النقل البحري و التأمين على البضائع المنقولة مقابل التزام المشتري بدفع مبلغ إجمالي يشمل ثمن البضائع ومقابل التأمين و أجرة النقل البحري<sup>1</sup>.

**ثانياً: اصطلاحاً:** يمثل البيع CIF اختصار الكلمات الانجليزية الثلاثة :

Cost : و تعني الثمن ، Insurance : و تعني التأمين ، Freight : و تعني أجرة النقل<sup>2</sup>.

و من هذه العناصر الثلاثة نشأت تسمية البيع سيف .

هذا النوع من البيوع لا يتحمل فيه بائع البضاعة تبعية هلاكها أو تلفها ابتداء من الوقت الذي تشحن فيه هذه البضاعة، فهو يقتضي ثمن تلك البضاعة منذ تقديم السندات التي تتضمن ملكية البضاعة والتأمين عليها ونقلها<sup>3</sup>، ودون النظر للمصير الذي ستؤول إليه البضاعة في الطريق .

وهو يحصل على ذلك الثمن بسحب سفتجة (حوالة سحب) على المشتري بثمن البضاعة ومن ثم يقوم بخصمها من أحد البنوك المتفق عليها، كما يحقق البيع سيف من جهة للمشتري فوائد<sup>4</sup> منها :

-أنه يعفيه من عبء القيام بإبرام عقد النقل لشحن البضاعة وكذلك البضاعة.

-يعفيه من عملية التأمين على البضاعة إذ أنه يكون بعيداً عن ذلك.

-كما أن المشتري في البيع سيف يكون مالكا للبضاعة، من لحظة شحنها في ميناء القيام، مما يتيح له حرية التصرف بها، حتى وهي في ميناء الشحن أو في الطريق. الأمر الذي سيمكنه من ميزة ارتفاع أسعار البضاعة، فيجري عليها عملية البيع قبل وصولها إليه.

-لا يضار المشتري من هلاك البضاعة وإن كانت تقع عليه تبعية مخاطر الطريق، إذ يفرض في هذا البيع أن البضاعة مؤمن عليها من قبل البائع، وهذا التأمين سيغطي مخاطر الطريق، التي تتعرض لها البضاعة، وعند ذلك يترتب له حق عند هلاكها، بحصوله على مبلغ التأمين.

كما يعرف أيضا : ذلك البيع الذي يلتزم فيه البائع علاوة على تسليم البضائع على ظهر السفينة في ميناء القيام بإبرام عقد نقلها والتأمين عليها وذلك في مقابل التزام المشتري بدفع مبلغ إجمالي يشمل ثمن البضاعة وقيمة التأمين و أجرة النقل<sup>5</sup> .

1- د. هاني دويدار، الوجيز في القانون البحري، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2004، ص303.

2- المرجع نفسه، ص304.

3-أكلي ليندة ، البيع البحري سيف ، المجلة الجزائرية للقانون البحري و النقل ، العدد السابع ، جامعة تلمسان ، 2014 ص 301

4- المرجع نفسه ، ص 301 .

5- بن عزيز عبير / زايدي ناريمان ، صور البيوع البحرية الدولية ، مذكرة ماستر أكاديمي في الحقوق ، كلية الحقوق و

العلوم السياسية ، جامعة محمد البشير الابراهيمي ، برج بوعريج ، 2021/2022 ، ص 9 ، 10.

كما يعرف المصطلح سيف انه: نفس القاعدة كقاعدة CFR إلا إن الاختلاف يكمن في الشروط الواردة تحت البيع سيف وهي التزام البائع بإبرام التامين لتغطية مخاطر فقدان وتلف البضائع من ميناء الشحن إلى ميناء المقصد.

### الفرع الثالث: الطبيعة القانونية لعقد البيع البحري سيف

بعد التطرق لمفهوم عقد البيع البحري سيف نتطرق إلى طبيعة القانونية التي يتمتع بها عقد البيع البحري ، وكذا الآراء الفقهية ، وكذا الاتفاقية التي ناقشت هذا الموضوع وفق ما يلي.

#### أولاً : طبيعة البيع البحري الدولي

البيع البحري هو عقد تحكمه القواعد العامة للعقود من جهة و القواعد الخاصة للبيوع من جهة ثانية و شروط دولية للعلاقة من جهة ثالثة و يميزه اقتران تسليم المبيع فيه عن طريق نقله بحرا. فإن البيوع البحرية تعتبر من العقود الدولية، ومن ثم تتصف هذه البيوع بالصفة الدولية، ولتحديد الصفة الدولية ، ظهر اتجاهان : الاتجاه المادي، والاتجاه الشخصي<sup>1</sup> .

#### 1/ الاتجاه المادي :

يكيف هذه الاتجاه البيوع البحرية بأنها عقود دولية بالنظر إلى حركة البضائع، دون الأخذ بعين الاعتبار جنسية، أو شخصية طرفي العقد، إذ يكفي أن تنتقل البضائع بين دولتين أو أكثر حتى يوصف عقد بيع البضائع بأنه دولي.

و يأخذ هذا الاتجاه بالمعيار الاقتصادي في تعريف العقد الدولي، والذي يرى بأن العقد الدولي هو الذي يترتب عليه نقل البضائع من دولة إلى أخرى مقابل انتقال ثمنها. أو العقد الذي ينصرف لكل تبادل للسلع أو الأموال بين الحدود ، فالعقد الدولي هو الذي يمس مصالح التجارة الدولية . و لقد كان القضاء الفرنسي السباق في وضع أسس المعيار الاقتصادي في تعريف العقد الدولي، من خلال العديد من الأحكام القضائية، والتي عرفت العقد الدولي بأنه: العقد الذي يكون موضوعه تبادل السلع و الأموال بين الحدود، وهو كل عقد يتعلق بمصالح التجارة الدولية<sup>2</sup>.

#### 2/ الاتجاه الشخصي :

يركز هذا الاتجاه على طرفي الرابطة القانونية. ويأخذ هذا الاتجاه بالمعيار القانوني، الذي يعرف العقد الدولي بأنه: كل عقد يتصل بأكثر من نظام قانوني، أي وجوب أن تشمل العالقة العقدية على عنصر أجنبي، مما يؤدي إلى ربط العقد بأكثر من نظام قانوني، كاختلاف محل إبرام العقد عن جنسية المتعاقدين، أو اختلاف محل إبرام العقد عن محل التنفيذ.

<sup>1</sup> - بن عزيز عبير - زايدي ناريمان ، نفس المرجع ، ص 12.

<sup>2</sup> - أ- دريسي أمينة ، دراسة قانونية لمفهوم البيوع البحرية ، مجلة الفكر القانوني و السياسي ، كلية العلوم القانونية والسياسية ، جامعة جيلالي ليايس ، سيدي بلعباس ، ص 228.

وهو الاتجاه الذي تبنته اتفاقية فيينا 1980، عندما نصت على تطبيق أحكامها على عقود بيع البضائع المعقودة بين أطراف توجد أماكن عملهم في دول مختلفة<sup>1</sup>

**ثانيا : تكيف عقد البيع البحري سيف .**

إن بيع "سيف" بيع مميز هذا لخصوصيته وارتباطه بعدة عمليات قانونية، منها إبرام عقد نقل الشحن والتأمين، كذلك بما كان في الغالب يقترن بإحدى الخدمات التي تقدمها البنوك وهي الاعتماد المستندي، نقصد بهذا الأخير تعهد من قبل احد المصارف بناء على طلب عميله بأن يدفع أو يقبل الكمبيالة المسحوبة عليه من قبل المستفيد من الاعتماد، ذلك مقابل مستندات مطابقة لشروط الاعتماد، يكون ضمان المصرف رهن حيازي على المستندات الممثلة للبضاعة. فان تعدد الالتزامات ودور المستندات في هذا النوع من البيوع قد أدت إلى وجود نظريات مختلفة تتعلق بطبيعة البيع نفسه، ولقد انقسم الفقهاء والاجتهادات القضائية في تحديد الطبيعة القانونية، تمسك كل فريق منه بحجج تؤكد النتيجة المتوصل إليها.

### 1 - نظرية الوكالة :

إن البعض من الفقهاء يرون أن البائع عند تنفيذ الالتزامات المتعارف عليها في البيع "سيف" (النقل والتأمين)، يكون وكيلًا عن المشتري في ذلك أي تجزئة عقد البيع إلى عقد بيع فيما يتعلق بتجهيز البضاعة ووكالة فيما يتعلق بعقدي النقل والتأمين. كما أن تجزئة العقد إلى بيع ووكالة يتعارض مع الفكرة التي ينهض عليها عقد البيع، أهم من ذلك أن هذا التكيف يعجز عن تفسير إبرام العقدين بوقت سابق لعقد البيع.

وهو ما يحصل في بيع البضاعة العائمة حيث تكون البضائع قد شحنت وإبرم عنها عقد التأمين، ثم يتم عقد البيع بعد ذلك فلا يكون البائع وكيلًا في إبرام عقدي النقل والتأمين لشخص لا وجود له<sup>2</sup>.

### 2 - نظرية البيع للمستندات :

ذهب جانب آخر من الفقه والقضاء إلى اعتبار أن البيع "سيف" بيع مستندات وليس بيع بضائع، وقد تبنى هذه النظرية بعض الفقهاء والقضاء في بلجيكا وفرنسا وخاصة إنجلترا.

إن التزام المشتري بدفع ثمن البضاعة فور تسلمه المستندات الممثلة لها، على الرغم من هلاكها أو علم البائع بهلاكها بعد الشحن، دفع البعض إلى القول بأن البيع "سيف" يعتبر بيعا للمستندات وليس بيعا للبضاعة نفسها.

يعطي هذا الاتجاه للوثائق في البيع "سيف" أهمية كبيرة واستثنائية، إذ أن المشتري سوف تصبح له حيازة البضائع عند تسليم المستندات بحيث يمكنه التصرف في البضائع ببيعها قبل وصولها عن طريق

<sup>1</sup>- دريسي أمينة ، نفس المرجع السابق ، ص 229 .

<sup>2</sup>- لطيف جبر الكوماني، القانون البحري، الطبعة الثانية، الدار العلمية للنشر والتوزيع، 2003، ص 193 .

نقل هذه المستندات، يتناسب هذا الاتجاه مع الطبيعة التجارية لغالبية المتعاملين في النشاط التجاري ذو الطبيعة الدولية، حيث الهدف المضاربة للحصول على الربح<sup>1</sup>.

فان مثل هذا الذي يشتري بضائع من بلد آخر ليتصرف فيها قبل أن تصل إليه لا يهتم بالبضائع ذاتها و إنما يهتم فقط بالمستندات التي تمثلها، فالبضائع ليست في الحقيقة محل البيع و إنما المستندات ذاتها ما دام المشتري يلتزم بدفع الثمن عند تقديمها إليه ودون أن يكون قد شاهد البضائع أو تمكن من فحصها ليتبين مدى مطابقتها لشروط البيع.

ولكن اعتباره يلبي مصلحة التاجر الذي يضارب في بيع البضائع من خلال الوثائق الممثلة لها، هذا رأي لا يمكن التسليم به فإذا كانت المستندات هي محل البيع "سيف"، فان البائع يعتبر انه قد أوفى بجميع التزاماته عندما يسلم المشتري مستندات قانونية منظمة.

### 3 - نظرية البيع "سيف" بيع بضائع لا ينفذ إلا بتسليم المستندات :

تذهب هذه النظرية إلى اعتبار البيع "سيف" بيع بضائع لا ينفذ إلا بتسليم المستندات المتعلقة بها للمشتري، قد نادى بهذه النظرية بعض الفقه والقضاء الانجليزي و البلجيكي، أساس هذه النظرية أن العقد "سيف" لا يمكن أن يتحقق بصفة نهائية إلا بتدخل عمل خارجي و هو تسليم المستندات، عليه فان نقل الملكية يطبق على نقل المستندات. فالمستندات في رأي أصحاب هذه النظرية ليست شرطا لنقل الحيازة وإنما لنقل الملكية لذلك فان الاتجاه الذي يرى تحقق التسليم بمجرد تسليم البضائع إلى الناقل غير مقبول، لان الآخر يتسلمها لحساب البائع الذي تعاقد معه<sup>2</sup>.

الواقع أن هذا الرأي تم انتقاده على أساس أن البيع و خاصة بيع المنقولات هو سيد العقود الرضائية، فإذا كان القانون يقدم الأفضلية للمشتري للشيء المنقول عندما يكون قد حازه فعلا، إلا أن ذلك لا يكون إلا في فرض نادر الوقوع في العمل، لاشك أن هذه النظرية من شأنها تغيير طبيعة البيع "سيف" كبيع عند الشحن تنتقل فيه الملكية والمخاطر إلى المشتري منذ الشحن، والواقع أن المستندات لا شأن بها بنقل الملكية فإذا كان المشتري في عقد "سيف" يصبح مالكا منذ الشحن فان احتفاظ البائع بالمستندات لحين استيفاء الثمن لا يعد أن يكون احتفاظ بحيازة البائع، كما ينطوي على حق رهن ضمني لضمان استيفاء الثمن فالبيع يصبح تاما و لو لم تنتقل المستندات للمشتري.

### 4 - نظرية البيع "سيف" بيع لبضائع :

إن النظريات المختلفة السالف الإشارة إليها لا تتفق مع طبيعة البيع "سيف" كبيع عند الشحن، الصحيح أن البيع "سيف" هو أساسا بيع لبضائع، فهو ليس بيع للمستندات كما أنه ليس بيع مختلطا لبضائع و مستندات، كما أن نقل المستندات لا ينقل ملكية البضائع إلى المشتري وإنما ينقل حيازته فقط،

<sup>1</sup> - بوسنة زينب، عقد البيع سيف CIF، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق بن عكنون،

جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، السنة 2008، ص 24.

<sup>2</sup> - المرجع نفسه، ص 27.

أما الملكية فتنتقل إليه منذ الشحن وهذا الرأي هو أرجح الآراء الذي اخذ به الفقه والقضاء في فرنسا ومصر والجزائر واغلب الدول<sup>1</sup>.

البضائع إذن هي محل البيع "سيف"، هذه البضائع يتعين أن تكون في حالة جيدة عند الشحن وأن تكون من النوع والصنف المتفق عليهما، كما يتعين أن تكون مؤمنا عليها بمعرفة البائع لحساب المشتري من مخاطر الرحلة البحرية، عندما يوفي البائع بهذه الالتزامات، يكون لها الحق في الثمن بشرط واحد وهو تقديم المستندات إلى المشتري، لا شأن له بمصير البضائع بعد ذلك، فالمشتري يشترط على البائع أن يشحن له بضائع مؤمن عليها و هي في حالة جيدة عند الشحن، إلا أنه لا يضمن له المحافظة عليها ولا وجودها بعد الشحن فالمشتري لا شك يرغب قبل كل شيء في الحصول على بضائع و ليس على تعويض، تعطي له المستندات الحق في المطالبة به في حالة هلاك أو تلف<sup>2</sup>

### الفرع الرابع: خصائص عقد البيع البحري سيف .

يتصف عقد البيع سيف عموما بالخصائص التالية :

**أولا : عقد البيع سيف عقد رضائي .**

عقد البيع سيف من العقود الرضائية أي يكفي لقيامه تطابق إرادة المتعاقدين ، ولا يتطلب القانون أن يصب في شكل معين أو مكتوب و يكفي لانعقاده التقاء إرادتين و تطابقهما<sup>3</sup> .

**ثانيا : عقد البيع سيف عقد تجاري دولي .**

هو بيع يرد على سلع و منقولات يبرم بين تاجرين و يكون القصد من هذا البيع هو المضاربة وتحقيق الربح .كما يتسم بالدولية كون البائع في الغالب ينتمي لدولة غير دولة المشتري<sup>4</sup> .

**ثالثا : عقد بيع بحري .**

إذ أنه من أهم البيوع البحرية عند القيام تنتقل فيها ملكية البضائع من البائع الى المشتري في ميناء القيام و تنطبق عليه السمة البحرية بسبب ارتباطه بعقد نقل بحري يدرج ذلك ضمن اتفاق بين الطرفين في عقد البيع سيف<sup>5</sup> .

**رابعا : عقد البيع سيف عقد مسمى .**

هو العقد الذي وضع له المشرع اسما خاصا به وتكفل ببيان أحكامه وذلك لأنه شائع في الواقع العملي، يبرمه الأفراد تحت اسم معين يعرف به، لذلك فقد تدخل المشرع لتنظيمه ووضع أحكام خاصة

<sup>1</sup>- بسول غنيمية / بن أكلي لمية ، البيوع البحرية ( البيع سيف و فوب ) ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون ، كلية حقوق و العلوم السياسية ، جامعة مولود معمري ، تيزي وزو ، السنة 2023 ، ص 12.

<sup>2</sup>- المرجع نفسه ، ص 12.

<sup>3</sup>- سعيدة أعراب ، البيع البحري كاف ، مقال منشور في مجلة العلوم الإنسانية ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، المجلد 17 ، العدد 46 ، السنة 2017 ص 311 .

<sup>4</sup>- المرجع نفسه ، ص 311.

<sup>5</sup>- المرجع نفسه ، ص 312.

التي أوردتها القانون بشأنه. وهي قواعد مكملة لإرادة المتعاقدين في مجموعها لا تطبق إلا إذا لم يتفق المتعاقدان على خالفها<sup>1</sup>.

#### خامسا : عقد البيع سيف عقد ملزم من الجانبين .

ويسمى أيضا العقد التبادلي لأنه ينشئ على كل من طرفيه التزامات متقابلة في ذمة كلا المتعاقدين حيث يصبح كل واحد منهما دائنا و مدينا في نفس الوقت وكمثال (البيع الذي يلتزم معه البائع بنقل ملكية المبيع في مقابل التزام المشتري بدفع الثمن)<sup>2</sup>.

#### سادسا : عقد البيع سيف عقد معاوضة .

تقوم هذه الخاصية على أن كل طرف من الطرفين المتعاقدين ينالون منافع تعد متعادلة على وجه محسوس إذ أن البائع يحصل على ثمن نقدي في مقابل نقل ملكية الشيء المبيع إلى المشتري و يجب أن يكون الثمن الذي يحصل عليه البائع متناسبا مع قيمة الشيء المبيع هذا ويشترط في الثمن أن يكون مبلغا من النقود<sup>3</sup>.

#### سابعا : عقد البيع سيف عقد محدد القيمة .

في عقد البيع الدولي الذي يبرمه التجار في الدول المختلفة يجب أن يكون محدد القيمة لان كل من الطرفين المتعاقدين وهما البائع والمشتري يعلم أو يستطيع أن يعلم في لحظة إبرام العقد مقدار ما يأخذ ومقدار ما يعطي. وذلك بتحديد المبيع من حيث الصنف والصفات والخصائص ودرجة الجودة والمقدار أو الوزن أو عدد الوحدات يجب أن ينص العقد على طريقة تغليفها ونوع الأغلفة والطرف الذي يتحمل نفقاته<sup>4</sup>.

#### ثامنا : عقد البيع سيف عقد ناقل للملكية .

وهي الخاصية الحقيقية لعقد البيع حيث أن نقل الملكية هو الغرض الأساسي الذي يتميز به عقد البيع عن العقود الأخرى فقد أوضح المشرع الجزائري أن البائع يلتزم في عقد البيع بأن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر والالتزام بنقل الملكية يعد أثرا مباشرا لعقد البيع فالعقد بذاته لا ينقل الملكية مباشرة وإنما يتم نقل الملكية بناء على التزام البائع بنقلها وهذا الالتزام يتولد عن عقد البيع و قد صار الالتزام ينقل الملكية في القوانين الحديثة ليس من طبيعة البيع فحسب بل من مستلزماته أيضا فكل عقد بيع لا بد أن

<sup>1</sup>-محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري النظرية العامة للالتزام، الطبعة الثانية ، الجزء الأول، دار الهدى، الجزائر ، 2004، ص 51.

<sup>2</sup>- المرجع نفسه ، ص 58 ، 60.

<sup>3</sup>- الياس ناصيف، العقود الدولية العقود الائتمانية في القانون المقارن، الطبعة الأولى، توزيع منشورات الحلبي الحقوقية لبنان، 4000، ص86.

<sup>4</sup>- المرجع نفسه ، ص 37 .

ينشأ التزاما في ذمة البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري تنفيذا لالتزامه بذلك أي قيامه بالأعمال اللازمة لذلك<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني: عقد البيع سيف و تمييزه عن غيره .

البيوع البحرية الدولية لها أهمية بارزة في التجارة الدولية من أجل التصدير و الاستيراد إذ أن تبادل السلع يكمن على صعيد هذه التجارة ، ففي هذا المطلب سنقوم بتمييز عقد البيع البحري سيف عن البيوع الأخرى .

### الفرع الأول: تمييز عقد البيع CIF عن FOB.

بعد التطرق لتعريف البيع سيف لا يمكننا القيام بتمييزه عن البيع فوب دون تبيان مفهومه ، إذ أن البيع فوب هو بيع بحري عند القيام يلتزم فيه البائع بتسليم البضائع المباعة خلال الأجل المحدد على ظهر السفينة التي يحددها المشتري ، في ميناء الشحن المنفق عليه ، و يتحمل البائع نفقات و مخاطر البضائع حتى التسليم<sup>2</sup>. أما فوب فهي اختصار كلمة (FREE ON BOARD).

يترتب على عقد البيع فوب، أن مصاريف الشحن إنما تكون على عاتق البائع ، و عليه يتفق مع البيع سيف في كونهما من بيوع القيام . فالبايع في كلا الجهتين يلتزم بتسليم البضاعة على ظهر السفينة في ميناء القيام .

نستنتج أن التزامات البائع في عقد البيع فوب تنحصر في : تجهيز البضاعة و تغليفها و تسليمها، و كذلك تسليم المستندات إلى المشتري، أما التزامات المشتري فبدوره يلتزم بإبرام عقد النقل و تسلم البضاعة و دفع ثمنها للبايع .

ومقارنة مع البيع سيف الذي هو محل الدراسة ، نجد أن ملكية البضائع تنتقل إلى المشتري منذ وقت الشحن، في كلا البيوع CIF و FOB إلا أن البائع في عقد البيع سيف هو الذي يختار السفينة التي يتم نقل البضائع عليها ، والبايع لا يقوم بوظيفته بصفته وكيل للمشتري ، وإنما يقوم بذلك تنفيذا للعقد بذاته.

و عندما نقوم بمقارنة التزامات البيع فوب بالنسبة للبايع نجده على عكس البيع سيف فإنه غير ملتزم بإبرام عقد التأمين للبضاعة المشحونة و لا عقد النقل حيث يبرأ البائع من التزاماته ، و تنتهي مسؤوليته اتجاه المشتري بمجرد وضع البضاعة على ظهر السفينة . و بهذا نكون قد ميزنا البيع سيف عن فوب فيما ذكرناه<sup>3</sup>.

<sup>1</sup>- الياس ناصيف، المرجع السابق ، ص 38 ، 39 .

<sup>2</sup>- محمد حيضر ، الفرق بين عقد البيع سيف و عقد البيع فوب ، العدد 13458 ، الرياض ، أبريل 2005، ص1.

<sup>3</sup>- المرجع نفسه ، ص 2 .

### الفرع الثاني: تمييز عقد البيع CIF عن FAS.

يقصد البيع FAS هو الالتزام الناتج عن وضع البضاعة على رصيف الميناء الذي تقف عليه السفينة الناقلة ، أو توضع البضاعة في الصناديق التي تنتقل إلى السفينة الناقلة إذا كانت تقف بعيدا عن<sup>1</sup> رصيف الميناء ، و يعني ذلك أن المشتري يتحمل جميع النفقات و مخاطر هلاك أو تلف البضاعة منذ هذه اللحظة .

فتعني رموز البيع FAS هي : FREE ALONG SIDE SHIP ، حيث ان البائع في هذه البيوع يصبح حرا من التزاماته نحو المشتري بمجرد تسليمه البضاعة على جانب السفينة<sup>2</sup> .

يتميز البيع سيف عن فاص بكون البائع في عقد البيع فاص ملزم بتسليم البضاعة على جانب السفينة ، أما في البيع سيف ، فالبائع ملزم بتسليم البضاعة على ظهر السفينة ، بالإضافة إلى الالتزامات التي تقع على عاتق البائع في البيع سيف ، و النقل و دفع ثمن البضاعة التي تكون على عاتقه من وقت الشحن<sup>3</sup> .

فيتحمل المشتري في البيع فاص نفقات و خطر تلف البضاعة التي تكون على عاتقه من وقت تسليم البائع للبضاعة على جانب السفينة في ميناء الشحن .

### الفرع الثالث : تمييز عقد البيع CIF عن FCA .

تشير رموز البيع FCA إلى : FREE CARRIER ALONG SIDE SHIP .

و يقصد به التسليم الخالص للناقل و يمكن تعريفه بأنه البيع الذي يكون فيه البائع قد أوفى بالتزامه بتسليم البضاعة إذا قد تم إتمامها ، ثم قام باتخاذ الإجراءات الجمركية الخاصة بتصدير البضاعة ، ثم تولى تسليمها إلى الناقل الذي عينه المشتري و بهذا تكون البضاعة قد دخلت في حراسة الناقل الذي عينه المشتري<sup>4</sup> .

ومن خلال ما ذكرناه أعلاه نستنتج أن : يتم تسليم البضاعة على ظهر السفينة في البيع CIF، اما في البيع FAS فالبائع ملزم بتسليم البضاعة للناقل ، و أن المشتري يقوم بتحمل كافة المصاريف و النفقات المتعلقة بنقل البضاعة منذ لحظة تسليمها إلى الناقل مع تحمله تكاليف معاينة البضاعة التي تكون قبل شحنها ، حيث يتم الفحص في ميناء التصدير بناء على إجراءات السلطات المختصة في هذا ، حيث أن هذا عكس ما يكون في البيع CIF بكون البائع هو الذي يتحمل هذه التكاليف نحو المشتري .

<sup>1</sup>-شيخى محمد الأمين، "تفسير المصطلحات الدولية التجارية incoterms"، مجلة القانون والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان، المجلد 4، العدد 02، الجزائر، 2019، ص 439.

<sup>2</sup>- المرجع نفسه ، ص 439.

<sup>3</sup>- المرجع نفسه ، ص 440 .

<sup>4</sup>-بودفة اسامة /بلعيد أحمد ، المرجع السابق ، ص 16.

**الفرع الرابع : تمييز عقد البيع CIF عن CFR**

يرمز هذا البيع إلى : COST : C و يقصد به ثمن البضاعة .

FR : FREIGHT و يقصد به النقل

فالمقصود بهذا البيع أن يلتزم البائع من خلال دفعه لنفقات البضاعة ، و أجرة النقل التي تقوم بإيصال البضاعة للمشتري في ميناء الوصول المتفق عليه في العقد ، مع تحمل كافة مخاطر الهلاك و التلف إلى حين مغادرة السفينة إلى ميناء الشحن و يتحمل بالمقابل المشتري تبعات هلاك نقل البضاعة أثناء عملية إيجار السفينة التي تقع على عاتق البائع<sup>1</sup> .

فمن خلال تعريف لبيع CFR و CIF نجد أن هذين البيوع يتشابهان في أغلب الالتزامات التي تكون بين البائع و المشتري ، إلا أن البيع CIF يختلف عن البيع CFR في قسط التأمين الذي يكون في البيع CIF على عاتق البائع ، أما في البيع CFR يكون على عاتق المشتري.

<sup>1</sup>- بودفة اسامة / بلعيد أحمد ، المرجع السابق، ص 16

## المبحث الثاني

### تكوين عقد البيع البحري سيف .

كل عقد لابد أن يتوفر فيه جملة من الأركان تساهم في تكوينه و عقد البيع البحري سيف بحكم أنه أيضا يدخل ضمن العقود فلا بد من تطبيق القواعد العامة التي يتضمنها تكوين أي عقد ، و عليه سنتطرق إلى الأركان الواجب توافرها في عقد البيع سيف ضمن دراسة كل ركن على النحو التالي .

#### المطلب الأول: التراضي في عقد البيع سيف .

**التراضي :** أي هو عقد ملزم لجانبين لابد أن يتوفر على توافق بين إرادتين فالتراضي يعتبر الأساس واللبنة الأولى التي ينبنى عليها العقد ، فما هو مضمون الإيجاب و القبول في عقد البيع البحري سيف، وما هي النقاط الأساسية التي يجب التركيز عليها في العقد هذا ما سيتم التطرق له ضمن هذا المطلب.

#### الفرع الأول: الإيجاب في عقد البيع سيف .

تقتضي القاعدة العامة لانعقاد العقد سواء كان وطنيا أو دوليا، وسواء كان بيعا أو غيره من العقود الأخرى، وجوب صدور إرادتين متطابقتين، تعد إحداها إيجابا والأخرى قبولا، وأن تكون سليمتين من العيوب، وأن تتطابق حول جميع الشروط الجوهرية لانعقاد العقد وإبرامه<sup>11</sup> .

#### أولا : تعريف الإيجاب :

الإيجاب هو عرض جازم يتقدم به شخص معين إلى آخر، أو آخرين بقصد إبرام عقد ما للحصول على قبول هذا العرض وبالتالي إنشاء العقد، إذا ما تلاقى معه قبول<sup>1</sup> .

ثانيا - تعريف الإيجاب في اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (اتفاقية فيينا

(1980

الإيجاب وفق اتفاقية فيينا تعني به ركن الرضا الذي يشمل إلا الإيجاب و القبول فقط و ما عدا ذلك فانه مستبعد من الاتفاقية لأنها أمور تتصل بأوضاع وطنية محضة كالأهلية و المحل و عيوب الرضا لان الاتفاق عليها أمر في غاية الصعوبة<sup>2</sup>.

عرفته المادة 14 من اتفاقية فيينا على انه : " يعتبر إيجابا أي عرض لإبرام عقد إذا كان موجها إلى شخص أو عدة أشخاص معينين و كان محدد بشكل كاف و تبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام به في حالة القبول ، و يكون العرض محددًا بشكل كاف إذا عين البضائع و تضمن الثمن صراحة أو ضمن تحديد للكمية أو بيانات يمكن بموجبها تحديدها ، و لا يعتبر العرض الذي يوجه إلى شخص أو

<sup>1</sup> -رضوان العيورات ، تكوين عقد البيع الدولي للبضائع ، وفقا لاتفاقية فيينا 1980 ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في

الحقوق ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة زيان عاشور ، الجلفة ، 2011/2012 ص 32.

<sup>2</sup> - المرجع نفسه ، ص 32 ، 33.

عدة أشخاص غير معينين إلا دعوة إلى الإيجاب ما لم يكن الشخص الذي صدر منه العرض قد بين بوضوح عن اتجاه قصده إلى خلاف ذلك".

### ثالثا - أحكام الإيجاب في اتفاقية فيينا 1980 :

لقد سارت اتفاقية فيينا 1980 مسرى الأنظمة القانونية فيما يتعلق بالإيجاب وتناولت منه عدة زوايا على النحو الآتي:

#### أ- شروط الإيجاب :

ميزت المادة 14 من الاتفاقية ما بين الإيجاب، والدعوة لعمل الإيجاب الذي يستغرق اتخاذ إجراءات متعددة، وإنما الإيجاب كما عرفته هذه المادة " عرض لإبرام عقد " وليكون هذا العرض إيجابا وضعت شروطا وهي :

(1) أن يكون موجها لشخص أو عدة أشخاص معينين .

(2) أن يكون محددًا بشكل كاف، متضمنا تحديد نوع البضاعة وكميتها وثمنها ومواصفاتها .

(3) أن يتضمن العرض إرادة صاحبه بالالتزام بالتعاقد مع كل شخص يقبل بهذا العرض.

لذلك يشترط أن يكون الإيجاب باتا، بأن تتصرف فيه إرادة الموجب إلى الالتزام بما تعهد به وبشكل مطلق، وهذا شرط جوهري لا اعتبار العرض إيجابا وقد أكد القضاء الفرنسي على هذا الشرط، كما أن الإيجاب يكون للموجب قد انتهى من وضع شروطه التي رغب فيها، إضافة إلى نية الالتزام في حالة قبول العرض، وهذا ظاهر على أساسها قد تعاقد ، كما يجب أن خلال الألفاظ والتصرفات التي تمت أثناء المفاوضات، وتعد نقطة مميزة ، وعناصره الثانوية. يكون الإيجاب محددًا لعناصره الجوهرية كالشيء المبيع وثمن البيع<sup>1</sup>.

#### ب - شكل الإيجاب :

يتضح من أحكام الاتفاقية أنها لا تشترط شكلا معينًا للإيجاب، ماعدا التحفظ الذي تعلنه الدول بشأن عدم جواز الاتفاق على خلاف ما جاء بتحفظها بشأن شرط الكتابة، إذ يحدث الإيجاب أثره من وقت وصوله إلى المخاطب، وهذا وارد بنص المادة 15 ف1، ويعتبر واصلا للطرف الآخر أو المخاطب إذا أبلغ إليه شفويا، أو سلم إليه بأي وسيلة للاتصال إليه شخصيا، أو في مكان منشأته، أو في عنوانه البريدي، أو في محل إقامته المعتاد إذا لم يكن له منشأة، أو عنوان بريدي<sup>2</sup>، وهذا ما أقرته المادة 24 من الاتفاقية .

<sup>1</sup> - لشهب مراد / بويلوطة رفيقة ، النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون

الخاص ، جامعة محمد الصديق بن يحيى ، جيجل ، 2015 / 2016 ، ص 54.

<sup>2</sup> - المرجع نفسه ، ص 55.

### ج - مدة سريان الإيجاب :

نظرا للتباعد بين مصدر الإيجاب والمرسل إليه، لوجودهما في أقطار مختلفة، فقد يأخذ الإيجاب مدة من الزمن ليصل إلى علم المرسل إليه، كما يأخذ القبول لهذا الإيجاب أيضا مدة أخرى ليصل إلى علم الموجب، مما جعلنا نبحث عن مكان وزمان انعقاد العقد.

والقانون الواجب التطبيق في حالة إخلال أحد المتعاقدين بالتزاماته التعاقدية، حيث أجابت المادة 15 من اتفاقية البيع الدولي للبضائع على أنه: "يحدث الإيجاب . أثره عند وصوله إلى المخاطب"<sup>1</sup>.

### رابعا - سقوط الإيجاب :

نصت المادة 17 من اتفاقية فيينا على أن يسقط الإيجاب ولو كان لا رجوع عنه عندما يصل رفضه إلى الموجب ،ومؤدى هذا النص قابل للعدول عنه، عندما يصل إلى الموجب رفض الموجه إليه الإيجاب أن الإيجاب و لو كان باتا، فإنه يسقط متى رفضه الموجه إليه ولو لم تنتضي المدة التي حددها الموجب للقبول، ويسقط الإيجاب منذ اللحظة التي يصل فيها إلى الموجب رفض الإيجاب من الموجه إليه، وقد يقع هذا الرفض بصورة قاطعة ،وقد يتضمن تعديلا في الإيجاب، فلا يعد هذا قبولا ينعقد به العقد بل يعد إيجابا جديدا، كما يتضح لنا أن الاتفاقية لم تتطرق لمسألة وفاة أو فقدان الأهلية لأحد الطرفين، كونها مسألة غير مهمة، لأن التعاقد عادة ما يجري بين أشخاص اعتبارية شركات أو مؤسسات<sup>2</sup>.

## الفرع الثاني : القبول في عقد البيع سيف .

سنتطرق إلى تعريف القبول من جهة و تبيان صورته من جهة أخرى .

### أولا - تعريف القبول :

هو التعبير الذي يصدر عن الموجه إليه في الإيجاب معلنا عن إرادته بالرضا بالغرض الذي وجهه إليه الموجب دون التعديل فيه .

### ثانيا - تعريف القبول في اتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع:

مثلما ليس هناك شكلا محددًا مشترطا للتعبير عن الإيجاب، فإن ليس هناك طريقة معينة للتعبير عن القبول، فقد يكون صريحا بصور تعبير محدد يدل عليه الموجب له، وقد يكون ضمنيا باتخاذ الموجب له سلوكا يعبر عن موافقته على الإيجاب الموجه إليه، كما لو قام المشتري بدفع الثمن أو قام البائع بتسليم المبيع، وهو اتجاه اتفاقية فينا في مادتها /18ف1 التي نصت على أنه: "يعتبر قبولا أي بيان أو أي تصرف آخر صادر من المخاطب يفيد الموافقة على الإيجاب"<sup>3</sup>، ويفهم من عبارة أي بيان الحالة

<sup>1</sup>- لشهب مراد / بويلوطة رفيقة ، المرجع السابق ، ص 56.

<sup>2</sup>- حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الإنترنت، مع التركيز على عقد البيع الدولي للبضائع، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2012 ، ص 197.

<sup>3</sup>- المرجع نفسه ، ص 197 .

التي يكون فيها القبول صريحا بينما تعني عبارة أي تصرف آخر إمكانية أن يكون القبول ضمنى ، تؤكد المادة 18 على أن السكوت لا يعد في حد ذاته قبولا، وكذلك فإن الموقف السلبي من جانب الموجب له لا يصل على درجة القبول، فسكوت الموجه إليه الإيجاب لا يرقى إلى درجة القبول الضمني، غير أن أهم ما يشترط في القبول، هو صدوره والإيجاب لازال قائما و ساريا، وأن يتطابق معه تطابقا تاما غير معدلا فيه لا بالزيادة ولا بالنقصان وإلا عد إيجابا جديدا.

### ثالثا - أحكام القبول حسب اتفاقية فيينا :

يعتبر القبول المرحلة المكتملة للإيجاب و بما أن عقد البيع البحري سيف يندرج ضمن العقود الملزمة للجانبين فلا بد من توفر شروط و أحكام و ما يتفرع عنها من تطبيقات ضمن أحكام اتفاقية فيينا 1980 .

#### أ - مدة سريان القبول :

بمجرد صدور الإيجاب يقابله في الزاوية الأخرى رد و قد يكون هذا الرد إما رفضا أو قبولا ، و هذا الأخير عند صدوره نكون بصدد توافق الإرادتين ، و للقبول جملة من الأحكام عالجتها القواعد العامة وكذا أحكام المنصوص عليها في اتفاقية فيينا .

1 - **أ صدور القبول:** يصدر القبول خلال الفترة الزمنية التي حددها الموجب في إيجابه، أو خلال مدة زمنية معقولة، إذا لم يحدد الموجب مدة معينة لاستلام القبول<sup>1</sup>، وفي هذه الحالة يبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول في برقية أو رسالة من لحظة تسليم البرقية للإرسال، أو من التاريخ المبين بالرسالة، أما إذا لم يكن التاريخ مبينا بها فممنذ التاريخ المبين على الغلاف، والعبرة بتاريخ خاتم البريد على الرسالة.

1 - **ب زمن سريان القبول :** يبدأ سريان مدة القبول التي يحددها الموجب للقبول في برقية أو رسالة من لحظة تسليم البرقية للإرسال أو من التاريخ المبين بالرسالة ، أو إذا لم يكن التاريخ مبينا بها فمن التاريخ تامبين على الغلاف . و يبدأ سريان مدة التي يحددها الموجب للقبول بواسطة الهاتف ، أو التلكس أو غير ذلك من وسائل الاتصال الفوري ، من لحظة وصول الإيجاب إلى المخاطب .  
تدخل العطلات الرسمية أو أيام عطلة العمل الواقعة أثناء سريان مدة القبول في حساب تلك المدة .  
و مع ذلك إذا لم يكمن تسليم في إخطار القبول في عنوان الموجب بسبب كون اليوم الأخير من المدة المحددة للقبول عطلة رسمية أو يوم عطلة عمل الموجب ، تمدد المدة إلى اليوم التالي من أيام العمل<sup>2</sup> .

<sup>1</sup> - المادة 8 ف 2 من اتفاقية فيينا 1980 : اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع ( اتفاقية البيع ) وهي معاهدة بشأن قانون المبيعات الدولية الموحدة ، اعتبارا من سبتمبر 2014 ، تم التصديق عليها من قبل 83 دولة، تمثل نسبة كبيرة من التجارة العالمية، مما يجعلها واحدة من القوانين الموحدة الدولية الأكثر نجاحا ، حيث أن الجزائر لم تصادق عليها.

2 - المادة 20 من اتفاقية فيينا 1980 .

**ب - القبول المتأخر :**

تنص المادة 21 ف1 من اتفاقية فينا على أنه: يعتبر القبول المتأخر منتجاً لأثره كقبول، متى بادر الموجب إلى إبلاغ الموجب له شفويًا، أو بإخطار فوري، وذلك لتفادي تفويت الصفقة على الموجب إذا أراد التمسك بها، وفكر الموجب له في التنصل منها مستندا إلى تأخر القبول، ويكفي لاعتماد القبول المتأخر من جانب الموجب مجرد إخطار الموجب له بذلك، كذلك جاءت المادة 21 ف2 إذا تبين من الرسالة أو الوثيقة المتضمنة قبولا متأخرا، أنها قد أرسلت في ظروف ظهر معها أنها لو كان إيصالها قد جرى بشكل اعتيادي لوصلت إلى الموجب في الوقت المناسب، فإن هذا القبول المتأخر لا يحدث آثاره، إلا إذا قام الموجب دون تأخير بإخبار المخاطب شفويا بأن الإيجاب قد اعتبر ملغيا، أو أرسل إليه إخطارا بهذا المعنى، إذ يهدف هذا الحكم إلى منح الموجب فرصة الحصول على البضاعة التي يريدونها، إذا كان مشتريا، أو فرصة بيع البضاعة التي يعرض بيعها إذا كان بائعا متى تأخر وصول القبول إليه عن الميعاد المحدد في إيجابه للقبول، فيلتزم الموجب بالقبول المتأخر الذي كان من المفروض أن يصل في الميعاد المحدد، لو تم نقله بالطريق المعتاد. بحسب الظروف التي أرسل فيها، ما لم يعبر الموجب بأسرع طريقة ممكنة<sup>1</sup>.

**رابعاً - الأثر القانوني للقبول :**

تعد مسألة تحديد اللحظة التي ينتج فيها القبول أثره القانوني مسألة جد مهمة في التجارة الدولية و قد حددتها اتفاقية فيينا بوصول الموافقة على الإيجاب إلى الموجب خلال المدة التي اشترطها في إيجابه أو خلال مدة معقولة في حالة عدم وجود هذه المدة بخلاف الإيجاب الشفوي و الذي يلزم قبوله في الحال<sup>2</sup>.

**خامساً : العدول عن القبول .**

يجوز للقابل وفقا للاتفاقيات المنظمة للتجارة الدولية سحب القبول الصادر منه شريطة وصول السحب إلى الموجب قبل أو في الوقت الذي يحدث فيه القبول أثره على هذا ما جاء الحكم صريح في المادة 22 من اتفاقية روما للبيع الدولي للبضائع و هذا الحكم هو نفسه بالنسبة للمبادئ الدولية لعقود التجارة الدولية و الملاحظ إن معظم أحكام القبول في التشريع الإسلامي لا تختلف كثيرا عن أحكامه في الاتفاقيات الدولية و مبادئ العقود التجارية الدولية<sup>3</sup>.

و بالتالي في الأخير يمكن القول أن لحظة انعقاد العقد بين الأطراف هي لحظة اقتران القبول مع الإيجاب فأثر هذا الاقتران هو نشوء العقد .

<sup>1</sup> - محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1992، ص 197 .

<sup>2</sup> - رضوان العريوات، المرجع السابق، ص 61 .

<sup>3</sup> - بن عزيز عبير / زايدي ناريمان، المرجع السابق، ص 320.

أما بخصوص عيوب الإرادة فيجب أن يكون التراضي خالياً من هذه العيوب ، و تتمثل أساساً هذه العيوب في الغلط ، التدليس ، الإكراه ، و الغبن و كل منها يخضع لشروط و أحكام قانونية معينة<sup>1</sup>.  
أغلب الاتفاقيات و المعاهدات المنظمة لعقود التجارة الدولية لم تتناول مسألة عيوب الرضا و تركت ذلك للقوانين الوطنية لأطراف العقد ليمت تنظيمه وفق قاعدة تنازع القوانين و القانون الواجب التطبيق وجاء ذلك صراحة في اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع الصادر في فيينا 1980 فاقترحت في تكوين عقد البيع على الإيجاب و القبول و الحقوق و الالتزامات التي ينشئها العقد لكل من البائع و المشتري أما مبادئ اليونيدروا تطرقت إلى عيوب الإرادة في الغلط ، الغش ، التدليس ، الإكراه ، الاستغلال<sup>2</sup>.

### الفرع الثالث : اقتران الإيجاب بالقبول .

حظيت مسألة تحديد زمان و مكان اقتران الإيجاب بالقبول باهتمام بالغ من الفقه، و القضاء و التشريع، نظراً لأهمية النتائج التي تترتب على هذه المسألة.

#### أولاً : زمن اقتران القبول .

هي اللحظة التي يجوز فيها للموجب أن يرجع عن إيجابه، والقابل يرجع عن قبوله، كون كلاهما يستطيعان الرجوع عن إرادتهما ما لم يتم انعقاد العقد، كما تعتبر اللحظة التي يبدأ فيها العقد بترتيب آثاره، إضافة إلى تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد من حيث الزمان، وكذا لتحديد أهلية المتعاقدين، ويعنى نص المادة 24 من اتفاقية فينا بتحديد اللحظة، أي أن الاتفاقية قد أخذت أو اعتدت التي يتم فيها عقد البيع أو يقترن فيها الإيجاب بالقبول بنظرية تسليم القبول، وأن هذا التسليم لا يعني حتما العلم بل يكفي أن يوجه القبول إلى الموجب شفاهة، أو أن يسلم إلى الموجب سواء تم تسليمه إليه شخصياً (علم مؤكداً)، أو يسلم إلى مركز أعماله أو عنوانه البريدي أو محل إقامته المعتادة (يفترض العلم)<sup>3</sup>.

#### ثانياً: مكان اقتران القبول.

تكمن أهمية تحديد مكان انعقاد العقد، في تحديد الاختصاص القضائي بالنظر في نزاعات العقد، الذي عادة ما يتحدد بنوع من الحذر خاصة وأنها بصدد دراسة عقد دولي يخضع من حيث شكله لقانون البلد الذي أبرم فيه وفقاً لقواعد الإسناد المعروفة في القانون الدولي الخاص، باعتبار عدم وجود المتعاقدين في مكان واحد، فإن العقد لا يمكن أن يتحمل إلا مكاناً واحداً، وهو ما يشكل حسب ما يسميه البعض " تنازع الأمكنة".

1- بن عزيز عبير / زايدي ناريمان ، المرجع السابق ، ص 320.

2- يسرى عوض عبد الله ، العقود التجارية الدولية مفاوضاتها / إبرامها / تنفيذها ، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون، السودان ، 2009 ، ص 252.

3- محمود سمير الشرفاوي ، المرجع السابق، ص 113 .

وتطبيقاً للقواعد العامة، تنص المادة 67 من التقنين المدني الجزائري، على أن العقد يكون مبرماً ما لم يوجد نص أو اتفاق على خلاف ذلك في المكان والزمان اللذين يعلم فيهما الموجب بالقبول، إذ نجد إجماعاً فقهيًا دولياً بخصوص العقد الدولي على خضوعه لقانون الإرادة التي يمكن أن يحدد مكان انعقاد العقد وبتولاه القانون الحاكم للعقد<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني: المحل و السبب في عقد البيع سيف.

بعد التطرق لركن الرضا في عقد البيع سيف، سنتطرق لركني المحل والسبب في هذا النوع من العقود ، فأين ينصرف ركن المحل في عقد البيع سيف، وما هو الدافع أو الباعث للتعاقد في هذا العقد.

#### الفرع الأول: المحل .

##### أولاً : تعريف المحل .

المحل و هو الركن الثاني من أركان العقد في البيع في القانون المدني الجزائري ونصت عليه المادة 351 من ق.م.ج. يمكن تعريف المحل في عقد البيع سيف CIF أي محل الالتزام بأنه الشيء الذي يلزم المدين بإعطائه بمعنى آخر الشيء الذي يلزم البائع بأن يشحنه و يؤمنه و ينقله للمشتري<sup>2</sup>.

##### ثانياً : شروط المحل .

وعن الشروط الواجب توافرها في المحل يجب الرجوع إلى القواعد العامة:

#### 1 - أن يكون المحل موجوداً أو قابلاً للوجود :

يجب لانعقاد عقد البيع أن يكون المبيع موجوداً حين التعاقد أو ممكناً لوجود أي شيء مستقبلي فإذا لم يكن كذلك فإن البيع باطل و إذا كان الشيء موجوداً و لكنه هلك قبل إبرام العقد فالبيع لا ينعقد لانعدام المحل سواء كان الهلاك مادياً أو قانونياً<sup>3</sup>.

في حالة وجود المبيع قبل العقد و وقت انعقاد هو يندم كله أو بعضه بعد ذلك ، فهنا المبيع وجد أثناء العقد ،ويكون العقد صحيحاً،و لكنه يفسخ بعد ذلك،وقد يبقى قائماً مع إنقاص الثمن.

في حالة الهلاك الجزئي ، إلا أن حالة إذا كان المبيع قد هلك بعضه وقت العقد وبقي البعض الآخر جاز أن ينعقد العقد ولكن العدالة تقتضي في هذه الحالة بأن يحفظ لها لثمن بقدر ما هلك المبيع و

<sup>1</sup>- عبد الرزاق أحمد السنهاوري، نظرية العقد، الجزء الأول، الطبعة الثانية، منشورات طلبة الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998، ص282.

<sup>2</sup>- سي يوسف زاهية حورية، الواضح في عقد البيع : دراسة مقارنة ومدعمتها بالاجتهادات قضائية، وفقهية، دار هوم، الجزائر، 2012، ص87 .

<sup>3</sup>- العبودي عباس وآخرون، الشرح الكامل للعقود المسماة في القانون المدني، البيع والإيجار، دراسة مقارنة معززة بالتطبيقات القضائية، دار الثقافة عمان، 2009، ص97 .

لا يجبر على أن يأخذ الجزء الباقي عن المبيع إذا لم يصلح للغرض الذي تعاقد من أجله، والأصل أن المشتري في حالة الهلاك الجزئي لا يلتزم بدفع الثمن كله لأن سبب التزامه يقابله التزام البائع بتسليمه المبيع كله<sup>1</sup>.

ويجوز أن يكون المبيع شيئاً مستقبلاً، وهو الشيء الذي سيوجد بعد إبرام العقد وقد أجازت المادة 92 من القانون المدني الجزائري، التعامل بالأشياء المستقبلية حيث قررت "يجوز أن يكون الالتزام شيئاً مستقبلاً محققاً".

أخيراً في حالة هلاك المبيع كله وقت العقد:

لا محل للبحث فيه كالمبيع إلا إذا كان هذا الأخير قيمياً أي معيناً بالذات، لأن المثليات لا تهتك إذ يحل بعضها محل بعض<sup>2</sup>.

**2- أن يكون المبيع معيناً أو قابلاً للتعين.**

تقضي القواعد العامة بوجوب تعيين المبيع تعييناً نافياً للحالة الفاحشة بالإشارة إليه أو إلى مكانه الخاص أن كان موجوداً وقت العقد أو بياناً لأوصاف المميّزة له مع ذكر مقداره إذا كان من المقدرات أو بنحو ذلك مما تنتفي بها الجهالة الفاحشة وإذا لم يكن المحل معين على النحو المتقدم كان العقد باطلاً<sup>3</sup>.

**أ - بالنسبة لتعيين الأشياء القيمية:**

الأشياء القيمية هي الأشياء التي لا تقوم بعضها مقام بعض الآخر، وذلك لعدم وجود التماثل بينها وإما لتفاوت أحدها تفاوتاً كبيراً، فلا يستوي لدى المشتري لمنزل محدد أو قطعة أرض أن يتلقى سواها لأن كلا منها يعد شيئاً قيماً لا يقوم مقامه أي شيء آخر عند الوفاء<sup>4</sup>.

**ب - بالنسبة لتعيين الأشياء المثلية:**

هي التي تقوم بعضها مقام بعض عند الوفاء، بحيث يكون لهذه الأشياء مثيل متداول في الأسواق، وتقدر عادة بالعدد أو المقاس أو الكيل أو الوزن وذلك باختلاف طبيعة الشيء المتداول فيه بين الأشخاص. المادة 686 ق.م.ج. ويجب أن تعين في عقد البيع بذكر نوعها و جنسها و بيان مقدارها بالعدد أو الوزن أو الكيل أو المقاس<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> - قدارة أحمد حسن، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري الجزء الرابع (عقد البيع) الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005 ص 87.

<sup>2</sup> - المرجع نفسه، ص 88.

<sup>3</sup> - علي الهادي العبيدي، العقود المسماة البيع والإيجار و قانون المالكين و المستأجرين ، وفق آخر تعديلات مع التطبيقات القضائية لمحكمة التمييز، الطبعة الرابعة ، دار الثقافة، الأردن، 2010 ، ص 48 .

<sup>4</sup> - المرجع نفسه ص 48.

<sup>5</sup> - سي يوسف زاوية حورية، المرجع، السابق ص 97 .

### 3- أن يكون المبيع مما يجوز التعامل فيه.

تنص المادة 96 من ق.م.ج. على أنه "إذا كان محلا للالتزام مخالفا للنظام العام والآداب كانا لعقد باطلا"، و تنص المادة 682 من ق.م.ج. على أن: "كل شيء غير خارج عن التعامل بطبيعته أو بحكم القانون يصلح أن يكون محل للحقوق المالية والأشياء التي تخرج عن التعامل بطبيعتها هي التي لا يستطيع أحد أن يستأثر بحيازتها و أما الخارجة بحكم القانون فهي التي لا يجيز القانون أن تكون محلا للحقوق المالية"<sup>1</sup>

#### أ - الأشياء التي تخرج عن التعامل بطبيعتها:

وهي الأشياء التي لا يستطيع أحد أن يستأثر بحيازتها، و هي الأشياء المشتركة أي التي يشترك في الانتفاع بها جميع الناس كالسماء والماء وأشعة الشمس والبحر، فكلها أشياء مشتركة بطبيعتها بين الجميع، لذلك تخرج عن التعامل<sup>2</sup>

#### ب - الأشياء التي تخرج عن التعامل بحكم القانون:

هي الأشياء التي تخرج عن التعامل بحكم القانون أي الأشياء التي ورد بشأنها نص خاص يمنع التعامل، كالأموال الموقوفة والشركات المستقبلية والحقوق المتنازع فيها، وأملاك الدولة العامة (كالجسور والحدائق العامة)، وهذه لا يجوز بيعها ولا حجزها ولا رهنها لأنها مخصصة لخدمة المنفعة العامة<sup>3</sup>.

### 4 - الثمن :

وهو محل ثان في عقد البيع . فعقد البيع بوصفه من عقود المعاوضات، لابد أن يتضمن مقابلا لنقل ملكية الشيء المبيع على المشتري، والذي اصطلح على تسميته بالثمن فالثمن هو المال الذي يلتزم المشتري بأدائه للبائع في مقابل حصوله على المبيع، والثمن كركن في عقد البيع يجب الاتفاق عليه بين المتعاقدين، وذلك بتعيينه أو على الأقل ببيان الأسس التي تؤدي إلى تعيينه بطريقة لا تثير النزاع في مقداره مستقبلا، ومن ثم يجب أن يكون الثمن معينا أو قابلا للتعيين، بما أن الثمن هو محل الالتزام لذا يجب أن تتوفر فيه شروط المحل التي نص عليها القانون في القواعد العامة و التي سنتناولها تباعا<sup>4</sup>.

#### أ - أن يكون الثمن مبلغا من النقود:

الثمن هو العوض المالي الذي يوفيه المشتري لقاء حصوله على المبيع، وقد ذهب بعض التشريعات المدنية إلى الأخذ بالمعنى الضيق للثمن، فاشتترطت وجوب أن يكون هذا العوض مبلغا من النقود يتم الوفاء به عن طريق وسائل الدفع التي يكسبها القانون هذه القوة المطلقة في الوفاء، غير أن تشريعات أخذت بالثمن بمعناه الواسع والذي يقتصر على وصفه مبلغا من النقود وإنما يشمل كل ما يصلح أن يكون ندينا في الذمة.

<sup>1</sup> - قدارة أحمد حسن، المرجع السابق، ص 83 .

<sup>2</sup> - سي يوسف زاهية حورية، المرجع السابق، ص 101 .

<sup>3</sup> - المرجع نفسه، ص 102 .

<sup>4</sup> - العبودي عباس وآخرون، المرجع السابق، ص 103 .

خاصية النقود أهميتها في تمييز عقد البيع عن المقايضة، ويترتب على ذلك أن الثمن يجب ألا يقدم ذهباً أو ما يعادل الذهب لانعدام النقد، و اشتراطه يكون باطلاً، حتى ولو كان لهذا الذهب سعر نقدي معروف في البورصة أو في الأسواق، لأن العبرة بالنقد وقت العقد. و تعيين الثمن غللاً أيضاً أو أقصانا مسعرة في البورصة لا يجعل العقد بيعاً، وهذه الغلال و إن سهلت معرفة ما يعادلها من النقود بالرجوع الى سعرها في البورصة فالعقد هنا مقايضة وكذلك تعيين أسماء سندات أو سبائك ذهبية لا يجعل العقد بيعاً، وإذا كان الثمن بعضه نقود و بعضه غير نقود، فالعبرة بالعنصر الغالب<sup>1</sup>.

### ب - أن يكون الثمن معيناً أو قابلاً للتعيين:

و من شروط الثمن كركن من أركان عقد البيع أن يتفق المتعاقدان على الثمن ويعينه تعييناً كافياً لا يدع مجالاً للمنازعة في مقداره مستقبلاً وإلا كان عقد البيع باطلاً لخلوه من أحد أركانه الجوهرية. ويرد تعيين الثمن في عقد البيع صراحة في أغلب الأحوال، وذلك بتحديد مبلغ محدد كثمن للشيء المبيع، والثمن يجب أن يحدد من قبل المتعاقدين معا لأنه إذ ترك أمره إلى البائع فإنه سيؤدي إلى رفع هو بالتالي وقوع المشتري في الغبن في نهاية الأمر، وإذا ترك أمره إلى المشتري، فإنه سيخفض الثمن وفقاً لمصلحته فيقع البائع في الغبن في نهاية الأمر و من ثم لا يجوز ترك تحديد الثمن لأحد المتعاقدين، وحتى لو بشرط أن يكون الثمن الذي سيحدده عادلاً.

و مع ذلك لا يعتبر تقدير الثمن وقت إبرام عقد البيع شرطاً لازماً طالما تضمن عقد البيع الأسس التي سيقدر الثمن بناءً عليها بعد إبرام العقد<sup>2</sup> وبهذا تقرر المادة 356 من ق.م.ج أن " لا يجوز أن يقتصر ثمن البيع على بيان الأسس التي يحددها بمقتضاها قيماً".

### ج . أن يكون الثمن حقيقياً:

يعد الثمن من العناصر الجوهرية في عقد البيع، بحيث إذا تخلف لا ينعقد البيع وذلك لأن البيع وصف قانوني يطلق على العقد الذي يكون مقتضاه تملك مال بعوض، وإذا ما تخلف هذا العوض تغير الوصف القانوني للعقد من البيع إلى الهبة التي تطلق على العقد الذي يكون مقتضاه تملك مال بلا عوض، وعليه يجب أن يكون الثمن موجوداً و حقيقياً لا صورياً.

**1 - الثمن الصوري:** قد يتفق المتعاقدان على الثمن، لا على أساس أن يلتزم به المشتري، وإنما ليكتمل مظهر عقد البيع الخارجي، أو ليلتزم بأول من الثمن الذي ذكر في عقد البيع، في هاتين الحالتين يعتبر الثمن فيها ثمناً صورياً لا حقيقياً، و الصورية قد تكون مطلقة حيث يكون الاتفاق على ألا يلتزم المشتري بأي جزء من الثمن المذكور في هذه الحالة ينعقد عقد البيع، وبالتالي لا ينعقد عقد البيع وإن كان في الإمكان اعتبار العقد في هذه الحالة عقد هبة إذا اتجهت إرادة المتعاقدين إلى نقل ملكية المعقود

<sup>1</sup> - سي يوسف زاهية حورية، المرجع السابق، ص 105 .

<sup>2</sup> - قدارة خليل أحمد حسن، المرجع السابق، ص 90 ، 91 .

عليه من أحدهما للآخر، والصورية تكون غير مطلقة في الحالة التي يكون الثمن المتفق عليه يخالف الثمن المذكور في العقد حقيقة زيادتا أو نقصانا و في هذه الحالة لا ينعدم ركن الثمن .

**2 - الثمن التافه:** والثمن التافه هو مبلغ من النقود يتفق عليه المتعاقد ان كثرمن للشيء المبيع يصل إلى حد التفاهة من عدم تناسب هو قيمة المبيع إلى الحد الذي يقوم الاعتقاد تجاهه بأنه ثمن غير جدي، فمثلا في عقد البيع سيف CIF البائع يبيع بضاعة قيمتها في السوق مئة مليون سنتيم بمبلغ عشرة مليون سنتيم، فهنا يصير الثمن في حكم المعدم، وبالتالي بطل عقد البيع سيف بطلانا مطلقا وكان بالإمكان اعتباره عقد هبة مكشوفة غير مستورة، يجب أن تتوافر على الشكل الرسمي و إلا كانت باطلة هي الأخرى.

**3 - الثمن البخس:** وهو الثمن الذي يقل كثيرا عن قيمة المبيع ولكن هذا النقص لا يبلغ إلى الحد الذي يصله مبلغ الثمن التافه، فهو ثمن جديا نصرف قصد البائع إلى الحصول عليه مقابلا لالتزامه بنقل الملكية إلى المشتري و من ثم فإن الثمن عقد البيع ينعقد بالثمن البخس بصفة طالما كان التفاوت بين قيمة المبيع والثمن المتفق عليه لا يزيد عن قيمة المبيع الحقيقية وقت البيع فإذا زاد هذا التفاوت عن خمس قيمة المبيع، فإن القانون يعطي البائع الحق في مطالبة المشتري بتكملة الثمن على أربعة أخماس أو فسخ العقد<sup>1</sup>.

### الفرع الثاني : السبب .

إن السبب في عقد البيع سيف هو نفسه السبب في الالتزام ،فهو ركن لا غنى عنه لنشوء الالتزام العقدي، وتظهر أهمية نظرية السبب و التي نص عليها في القانون عند الاتفاق على إنتاج أثر قانوني مخالف للقانون والنظام العام والآداب العامة<sup>2</sup>

وفقا لنص المادة 97 من القانون المدني بالرجوع على عقد البيع نجد أن المشرع الجزائري لم يورد أحكام خاصة بالسبب في عقد البيع وتطبيقا للقواعد العامة وفقا لنص المادة 98 من ق.م.ج، فالسبب في عقد البيع هو السبب الحقيقي حتى يقوم الدليل على ما يخالف ذلك، فإذا قام الدليل على صورية السبب فعلى من يدعي أن لالتزام سبب آخر غير مشروع أن يثبت ما يدعيه<sup>3</sup> .

كما يجب أن يكون السبب في عقد البيع غير مخالف للنظام العام والآداب العامة وإلا كان العقد باطلا .

<sup>1</sup>- بودفة اسامة - بلعيد أحمد ، المرجع السابق، ص 26.

<sup>2</sup> - سي يوسف زهية حورية، المرجع السابق، ص 125 .

<sup>3</sup>- عاشور نصر الدين، عقد البيع، مقياس العقود سنة ثالثة، قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بسكرة خيضر، 2017 / 2016 ، ص 48.

**+خاتمة الفصل الأول :**

وفي الأخير فان عقد البيع البحري سيف يعتبر من أهم العقود. باعتبار انه يحقق عدة مزايا لكل من البائع و المشتري لما يشتمل عليه من العناصر الثلاثة المكونة لهذا العقد ألا وهي الثمن و التأمين و أجرة النقل . كما أن عقد البيع البحري سيف له طبيعة قانونية خاصة فهو عقد دولي رغم اختلاف الاتجاهات في تحديد صفة الدولية و كذا اختلاف الاتجاهات فيما إذا كان عقد البيع البحري عقد وكالة أو عقد بيع مستندات أو عقد بيع بضائع كما أن عقد البيع البحري سيف يتميز بجملة من الخصائص إذ انه عقد رضائي و عقد بحري و يدخل ضمن العقود المسماة كما انه عقد ملزم لجانبين . ضف إلى ذلك فان عقد البيع البحري سيف يتميز عن غيره من العقود البحرية الأخرى مثل FOB.FAS.FCA.CFR وبما أن عقد البيع البحري سيف ملزم لجانبين فلا بد من تطبيق القواعد العامة المطبقة على كافة العقود و بالتالي فان الأركان المكونة لأي عقد و المتمثلة في التراضي و المحل و السبب فهي تتوفر أيضا في عقد البيع البحري سيف مع بعض التفاصيل في هذه الأركان .

## الفصل الثاني:

أثار عقد البيع سيف والمسؤولية  
المرتبة عن الإخلال بتنفيذه.

ينعقد عقد البيع البحري سيف بتبادل طرفيه التعبير عن إرادتين متطابقتين أنشأ التزامات على عاتق كل من البائع والمشتري.

وقد تضمن الجزء الثالث من اتفاقية فيينا 1980، في الفصلين الثاني والثالث التزامات كل من البائع والمشتري في عقد البيع الدولي للبضائع والجزاءات التي تنشأ على إخلال كل منهما بالتزاماته التعاقدية، وذلك في المواد من 30 إلى 65 .

وعليه سنقسم هذا الفصل إلى مبحثين:

حيث سنعرض في المبحث الأول آثار تنفيذ عقد البيع سيف من التزامات البائع و المشتري أما المبحث الثاني سنتناول فيه المسؤولية المترتبة عن عدم تنفيذ عقد البيع سيف .

## المبحث الأول

### أثار تنفيذ عقد البيع سيف

طبقاً لأحكام نص المادة 03 من أحكام اتفاقية فيينا 1980 فإنه: " يجب على البائع أن يسلم البضائع والمستندات المتعلقة بها وأن ينقل ملكية البضائع على النحو الذي يقتضيه العقد وهذه الاتفاقية. و أحكام المادة 53 من اتفاقية فيينا 1980 فإنه: "يجب على المشتري، بموجب شروط العقد و هذه الاتفاقية، أن يدفع ثمن البضائع و أن يستلمها." بالرجوع إلى النصوص المذكورة أعلاه نجد أن اتفاقية فيينا أشارت إلى التزامات البائع و التزامات المشتري لدى سنعتي لكل مطلب حقه.<sup>1</sup>

#### المطلب الأول : التزامات البائع .

سنتعرض في دراستنا في هذا المطلب لأهم الالتزامات التي تقع على عاتق البائع حيث سنقسم هذا المطلب إلى خمس فروع من التزام البائع بإبرام عقد النقل ، التزامه بشحن البضاعة تأمينها ، ثم الالتزام بتسليم المستندات في الفرع الرابع و أخيراً الالتزام بتسليم البضاعة المتفق عليها.

#### الفرع الأول :التزام بإبرام عقد النقل.

يلتزم البائع في عقد البيع "سيف" بإبرام عقد نقل البضائع المبيعة من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول أو التفريغ، حيث يتعهد الناقل بإيصال بضاعة معينة من ميناء إلى آخر ويتعهد الشاحن بدفع المكافأة له و المسماة باجرة الحمولة<sup>2</sup>.

ومن أهم وسائل تسوية حقوق الأطراف في الرجوع إلى الناقل هو الاتفاق على شروط عقد البيع وخاصة بالنسبة للمشتري، إذ أن عدم الالتزام بهذه الشروط يعطي الحق للمشتري بالرجوع إلى الناقل، في حالة ما إذا كان عقد البيع لم ينص على هذه الشروط فيحق للناقل بتغيير خط سير السفينة أو إطالة الرحلة، فمن المستحسن الاتفاق على شروط العقد وإذا لم يتم الاتفاق فان البائع لا يعتبر حراً في تنفيذ هذا

<sup>1</sup> - المادة 03 و المادة 53 من اتفاقية فيينا 1980 للبيع الدولي للبضائع المؤرخة في 11 افريل 1980.

<sup>2</sup> - أجرة الحمولة : هي التزام يقع عبئ الوفاء به على عاتق الشاحن اتجاه الناقل البحري ، مقابل تنفيذ هذا الأخير التزامه بإيصال البضاعة سالمة إلى وجهتها المقصودة ، غير أن أجرة الحمولة تخضع تحديدها لعدة اعتبارات اقتصادية تملئها الممارسات التجارية البحرية .

الالتزام بل عليه أن ينقل البضاعة وفقا لميناء الشحن وبالنسبة إلى البضائع المماثلة والتي ترسل إلى نفس ميناء الوصول<sup>1</sup>.

ولتنفيذ عملية نقل البضائع بحرا يجب توفير سفينة صالحة للملاحة<sup>2</sup>

حيث يتم نقل البضاعة وفقا لشروط عقد النقل ، و الذي يتعهد فيه الناقل البحري عن طريق البحر بضاعة الشاحن لقاء أجر معلوم ، فالناقل هو من يلتزم بنقل البضاعة و في أغلب الأحيان يكون هو المجهز للسفينة التي تنتقل عليها البضاعة<sup>3</sup>.

إن الاتفاق على تحديد السفينة يتضمن تحديد خط سير السفينة حيث أن على البائع إتباع الطريق الأسرع و الأكثر أمانا عليه أن يرسل البضاعة بسفينة مباشرة من ميناء القيام إلى ميناء الوصول ولو لم يصرح بذلك في عقد البيع.

كذلك الطريق الذي يسلكه البائع يكون الطريق العادي أو المألوف وهذا بالنظر إلى الظروف السائدة وقت تنفيذ العقد، ليس في تاريخ إبرامه وللفاصل الزمني الموجود بينهما، وليس بالضرورة أن يكون الطريق الأقصر جغرافيا وان يكون ثابتا لا يتغير، إذا، فقد يحتمل أن يكون الطريق الذي وقع عليه الطرفين غير متاح أو أكثر كلفة مما يستوجب على البائع شحن إتباع طريق آخر<sup>4</sup> حسب الظروف .

يلتزم البائع بدفع أجرة النقل للناقل وقت إبرام عقد نقل البائع المتعاقدة إليها إلى ميناء الوصول والفاتورة يرسلها إلى المشتري مع المستندات، لكن هناك استثناء حيث يؤجل البائع الدفع للناقل ويحصل هذا الأخير على سند الشحن ينص على ذلك ويدفعها المشتري من ثم يخصمها من الفاتورة التجارية التي يرسلها البائع إليه .

<sup>1</sup>-حسين دياب، البيوع التجارية وعقد البيع سيف دراسة مقارنة، المجد مؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1999، ص 63.

<sup>2</sup>- التزام بإعداد سفينة صالحة للملاحة : يقصد بها صلاحية السفينة من كل الجوانب لمواجهة مخاطر البحر الاعتيادية والتي من الممكن أن تتعرض لها أثناء الرحلة و تسليم الحمولة سالمة إلى مقصدها .

<sup>3</sup>- مدني أحمد ، مسؤولية الناقل البحري للبضائع في القانون الجزائري ، المجلة القانونية للقانون البحري و النقل ، العدد 3 ، جامعة ابي بكر بلقايد ، تلمسان ، 2015 ، ص 205.

<sup>4</sup>-حسين دياب، المرجع السابق ، ص 64.

### الفرع الثاني : التزام بشحن البضاعة

يقصد بالشحن<sup>1</sup> تلك العملية التي تتضمن رفع البضاعة عن الرصيف و وضعها على ظهر أو على متن السفينة أين كانت الوسيلة كالرافعات أو آلات أو الأنابيب أو المضخات حسب طبيعة البضاعة المشحونة ، فإذا كانت البضاعة من السوائل كالزيت تشحن في الأنابيب، لو كانت البضاعة حبوب تشحن عن طريق المضخات وفي حالة ما كانت بعيدة عن رصيف الميناء تشحن عن طريق الموانع والبائع هو من يتولى الشحن عن طريق شركات متخصصة تقوم بالشحن البضاعة وتتطلب تقنيات و مهارات و تكون بواسطة عمال متخصصون بحيث يخضع الرص و ترتيب البضائع داخل السفينة لترتيبات خاصة<sup>2</sup> . و لشحن البضاعة يجب أن يتم في الميعاد المتفق عليه في العقد ، و ميعاد الشحن يبدأ من الوقت الذي تكون فيه السفينة تحت تصرف الشاحن ، و بعد 24 ساعة من عملية الشحن يسلم الشاحن سند الشحن الذي شحنت البضاعة لحسابه في السفينة .

شحن البضاعة على السطح الأصل أن البضاعة يجب أن تشحن في عنابر السفينة، فلا يجوز للبائع أن يشحن البضائع على سطح السفينة لان ذلك يعرضها إلى أخطار السقوط أو الابتلال بمياه البحر أو الأمطار أو السرقة من الركاب أو رجال الطاقم ، فلا يجوز للبائع شحن البضاعة على سطح السفينة إلا إذا ادن له المشتري بذلك و يكون كتابيا ، و هذا ما أكدته المادة 774 من ق ب ج و التي جاء فحواها: " لا يجوز تحميل البضائع على سطح السفينة الا ضمن الشروط التي لا تحد من الرحلة و عندما يكون التحميل نظاميا متعارفا عليه بوجه العموم قد تم بالاتفاق مع الشاحن " ، انه ملزم بشحنها بهذه السفينة بمقتضى القانون المعمول به في ميناء الشحن أو التي تجري به العرف من حيث التدابير اللازمة للمحافظة على البضاعة المشحونة بالسفينة .

1- الشحن : بموجب المادة 749 من القانون البحري الجزائري :يعتبر الوثيقة أو سند يعترف بموجبها ربان السفينة ( الناقل ) بتلقيه البضاعة المذكورة على متن السفينة .  
2- عادل علي مقدادي ، المرجع السابق ، ص 119 .

### الفرع الثالث : الالتزام بتأمين على البضاعة

من أهم التزامات البائع في البيع "سيف" أن يؤمن على البضاعة من أخطار النقل منذ الشحن إلى التفريغ، للحد من المخاطر وإذا أراد توسيع نطاق التأمين يجب أن ينص عليه صراحة في البيع ويكون هذا التأمين مضافاً في العقد من البائع أو من المشتري حسب ما يبينه البيع.

يلتزم البائع بالتأمين على البضاعة ذلك وفقاً للشروط التي نص عليها عقد البيع، ووفقاً للأعراف والعادات التجارية السارية المفعول وقت إبرام العقد وللتعامل التجاري السابق بين الطرفين، وإن لم يحدد عقد البيع نوع التأمين وشروطه فهنا يلتزم البائع بتقديم وثيقة تأمين من نوع متوسط طبقاً للشروط العادية ووفقاً للعادات التجارية المعمول بها في ميناء الشحن عند وضع البضاعة على السفينة بالنسبة للبضاعة من نفس النوع ولرحلة مماثلة.

فإن الناقل غير ملزم بالتأمين ضد الأخطار غير مؤلفة إلا إذا اتفق على ذلك صراحة بين الطرفين حسب ما هو معروف في سوق التأمين وما تقضي الشروط الاعتيادية فيه فإن التأمين لا يغطي إخطار الحرب، باستثناء ما إذا صرح المشتري عن ذلك أو إذا كان خط الرحلة ضمن منطقة فيها أعمال حربية<sup>1</sup>، على أن يخطر المشتري بذلك ويطلب موافقته على تغطية أخطار الحرب بالتأمين، ويكون التأمين على البضاعة المنقولة فقط ويكون التأمين على كل دفعة لوحدها وعدم اللجوء إلى وثيقة تأمين عائمة أو مفتوحة حيث يطلب تحويلها إلى المشتري وإذا تسلم البائع وصل التأمين، أو شهادة تأمين فيقتضي استبدالها بوثيقة نافذة وصحيحة .

حيث يجوز التأمين في البيع "سيف" ما يساوي قيمة البضاعة وأقساط التأمين ذلك إذا تم الاتفاق على تأجيل دفع أجرة النقل ولا يجوز للمشتري رفض ذلك حيث أنه لن يخسر لو غرقت البضاعة في الطريق حيث أن أجرة النقل لا تستحق في هذه الحالة، لا يجوز له الرجوع إلى المؤمن ولو نصت البوليصه عليها، بما أنه لم يدفع أو لم يلتزم بدفعها كي لا يعود إلى حساب الغير دون سبب<sup>2</sup>.

و ينص غالباً على أن يضاف إلى ذلك نسبة 10 % أو 15 % من قيمة التأمين وتمثل هذه الزيادة في الربح الذي يتوقعه المشتري من هذه الصفقة.

1- طالب حسن موسى ،المرجع السابق ، ص 218 .

2- لطيف جبر الكوماني، القانون البحري، الطبعة الثانية، الدار العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2003. ص 183 ، 184 .

### الفرع الرابع: الالتزام بتسليم المستندات

غالباً ما يقتضي البيع البحري سيف نقل البضاعة من دولة إلى دولة أخرى، وينتج عن ذلك التزام البائع بتسليم المستندات المتعلقة بها، كوثيقة الشحن، وثيقة التأمين، شهادة المنشأ.... وقد اهتمت الاتفاقية بهذا الالتزام لأن تنفيذه على وجه سليم ييسر مرور البضاعة عبر الدول. ولم تتضمن الاتفاقية بيانا بالمستندات التي يتوجب على البائع تسليمها، وذلك لأن هذه المستندات تختلف باختلاف أنواع البضائع، وما تتطلبه الجهات الإدارية والجمركية في الدول التي تمر بها، ولهذا اقتصرت الاتفاقية على تأكيد الالتزام ومعالجة بعض المسائل المتصلة به<sup>1</sup>.

حيث نصت اتفاقية فيينا في مادتها 03 على أنه: " إذا كان البائع ملزماً بتسليم المستندات المتعلقة بالبضائع، فإن عليه أن يوفي بهذا الالتزام في الزمان والمكان المعينين في العقد وعلى النحو الذي يقتضيه، وإذا كان البائع قد سلم هذه مستندات قبل الميعاد المتفق عليه فله حتى ذلك الميعاد أن يصلح أي نقص في مطابقة المستندات بشرط ألا يترتب على استعمال هذا الحق مضايقة المشتري أو تحميله نفقات غير معقولة ومع ذلك، يحتفظ المشتري بالحق في طلب تعويضات وفقاً لأحكام هذه الاتفاقية<sup>2</sup>".

يتبين لنا من خلال نص المادة أعلاه، أن البائع ملزم بتسليم المستندات الممثلة للبضاعة في الزمن والمكان المتفق بينهما، وفقاً للشكل المحدد لها. كما أعطت المادة للبائع الحق في استكمال ما قد يكون من نقص أو عدم مطابقة المستندات للعقد إذا سلم المستندات إلى المشتري قبل الميعاد المتفق عليه، بشرط أن يستعمل البائع هذا الحق خلال المدة المتفق عليها لتنفيذ البائع لالتزاماته، وأن لا يترتب على ذلك إلحاق ضرر غير معقول بالمشتري الذي يكون من حقه في جميع الظروف أن يطالب البائع بتعويض ما يلحقه من ضرر بسبب نقص المستندات<sup>3</sup>.

### الفرع الخامس: الالتزام بتسليم البضائع

لم تضع اتفاقية فيينا 1980 تعريفاً عاماً للتسليم، إلا أنها حرصت في مواضع متفرقة على بيان المعنى المقصود منه، وهي تقصد أحد المعنيين:

- فهي تقصد به أحياناً مجرد وضع البضاعة تحت تصرف المشتري ويشترط حتى يعتبر المبيع موضوعاً تحت تصرف المشتري أن يكون متمكناً من حيازته حيازة يستطيع معها أن ينتفع به الانتفاع المقصود، من غير أن يحول حائل دون ذلك ولكن، لا تشترط أن تنتقل الحيازة فعلاً إلى المشتري، بحيث

1- أحمد السعيد الزرقد، أصول قانون التجارة الدولية، البيع الدولي للبضائع، المكتبة المصرية للنشر و التوزيع ص170.

2- طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص380.

3- المرجع نفسه، ص 380.

يستولى على المبيع استيلاء ماديا، فمادام المشتري متمكنا من هذا الاستيلاء، فإن البائع يكون قد نفذ التزامه بالتسليم.

-وتقصد به أحيانا أخرى، "المناولة" أي الحيابة المادية الفعلية للبضاعة، فتسليم البضاعة المبيعة هنا يكون ماديا أي بمناولتها من البائع إلى المشتري أو من ينوب عنه يدا بيد، بحيث تدخل البضاعة تحت تصرف المشتري فعلا .

وحتى تكون دراستنا في هذا الفرع شافية وكافية، سنتطرق فيه إلى مكان تسليم البضائع وأيضا إلى زمان تسليم البضائع<sup>1</sup>.

### أولا: مكان تسليم البضائع

الأصل أن يقوم البائع بتسليم البضائع في المكان المنفق عليه في العقد، لكن الغالب في التجارة الدولية أن يتضمن العقد شرطا من الشروط الدولية للبيع والتي تسمى ب"الانكوترمز". التي تتولى تحديد مكان التسليم.<sup>2</sup>

إذا خلى عقد البيع الدولي من تحديد ذلك، تتدخل المادة 31 من اتفاقية فيينا لتحديد مكان التسليم، حيث نصت المادة على أنه: " إذا كان البائع غير ملزم بتسليم البضائع في أي مكان معين آخر، فإن التزامه بالتسليم يكون على النحو التالي :

أ. تسليم البضائع إلى أول ناقل لإيصالها إلى المشتري، إذا تضمن عقد البيع نقل البضائع.  
ب. وفي الحالات التي لا تدرج تحت الفقرة الفرعية السابقة، إذا كان العقد يتعلق ببضائع محددة أو بضائع معينة بالجنس ستسحب من مخزون محدد أو تصنع أو تنتج وعرف الطرفان وقت إبرام العقد أن البضائع موجودة في مكان معين أو أنها ستصنع أو تنتج في مكان معين ... يلتزم البائع بوضع البضائع

<sup>1</sup>- صفوت ناجي بهنساوي، الالتزام بتسليم البضائع في عقد البيع الدولي دراسة الاتفاقية فيينا سنة 1980، السنة 1996 ص20،18.

<sup>2</sup>- تفهم الانكوترمز incoterms بعدة معاني على أنها: بمثابة دليل لمصطلحات تجارية دولية، وتعتبر أحيانا عن قواعد وقوانين دولية لتفسير المصطلحات التجارية والمفاهيم التجارية المثبتة في الغرفة التجارية الدولية، أو هي تعبير عن المصطلحات التجارية الدولية المستخدمة في البيوع الدولية، ذلك أمها تتصرف إلى صيغ قانونية تجارية معروفة على الصعيد الدولي، تحدد ماهية التزامات طرفي عقد البيع الدولي، وتعيين الالتزامات في شأن نقل البضاعة والتأمين عليها وتخليص ثمنها والتعامل بشأنها في الجمارك.

تحت تصرف المشتري في ذلك المكان. وفي الحالات الأخرى ... يلتزم البائع بوضع البضائع تحت تصرف المشتري في المكان الذي كان يوجد فيه مكان عمل البائع وقت إبرام العقد<sup>1</sup>.

بالرجوع إلى نص المادة أعلاه، نجد أنها ميزت بين ثلاث فروض فيما يخص مكان تسليم البضائع:

### الفرض الأول:

يقضي تنفيذ عقد البيع نقل البضاعة، ويكون البائع هو الملزم بإبرام عقد النقل، وفي هذا الفرض يتم التسليم في المكان الذي تم فيه مناولة البضاعة إلى الناقل الأول بقصد إرسالها إلى المشتري.

فلا يتم التسليم في هذا الفرض إلا إذا حاز الناقل البضاعة حيازة مادية، ولا يكفي مجرد وضعها تحت تصرفه، كنقلها إلى رصيف الميناء مثال، إخطاره بوجودها على الرصيف.

### الفرض الثاني:

لا يوجب عقد البيع على البائع إبرام عقد نقل البضاعة، ويتعلق فيه البيع ببضاعة معينة بذاتها، موجودة في مكان معين، أو معينة بنوعها فقط، ستفرز من مخزون محدد موجود في مكان معين، أو ستصنع أو يتم إنتاجها في مكان معين، ويعلم كل من البائع والمشتري وقت إبرام العقد، أن البضاعة موجودة في مكان معين، أو أنها ستصنع أو يتم إنتاجها في مكان معين.

ويقع التسليم بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في ذلك المكان فالبايع لا يلتزم، بمقتضى الالتزام بالتسليم، بنقل البضاعة إلى حيث يريد أو يوجد المشتري إنما يتم التسليم بمجرد وضع البضاعة تحت تصرف المشتري في المكان الموجود فيه وقت إبرام عقد البيع، أو المكان الذي سيتم فيه صنعها أو إنتاجها، وعلى المشتري، بعد إخطاره أن يسعى إلى حيث تكون البضاعة التي وضعت تحت تصرفه ليقوم باستلامها.

### الفرض الثالث:

يواجه هذا الفرض الحالات التي لا تنطبق في الفرضين السابقين، كحالة البضاعة المعينة بالذات التي ليعلم المشتري، وقت إبرام العقد، مكان وجودها ويقع التسليم بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في المكان الذي كانت توجد فيه منشأة البائع وقت إبرام العقد، فالعبرة في تحديد مكان التسليم بالمكان الذي كانت توجد فيه منشأة البائع وقت إبرام عقد البيع، فإذا تغير هذا المكان بعد ذلك، فالبيير البائع من

<sup>1</sup> - محمد نصر محمد الوافي في عقود التجارة الدولية، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2013، ص108،

التزامه إلا بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في منشأة البائع وقت إبرام عقد البيع، إلا إذا وافق المشتري على تسلم البضاعة في المكان الجديد لمنشأة البائع<sup>1</sup>.

### ثانياً: زمان تسليم البضائع.

تنص المادة 33 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه: "يجب على البائع أن يسلم البضائع:

أ - في التاريخ المحدد في العقد أو في التاريخ الذي يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد، أو في أي وقت خلال المدة المحددة في العقد أو التي يمكن تحديدها بالرجوع إلى العقد إلا إذا تبين من الظروف أن المشتري هو الذي يختار ميعادا للتسليم، أو خلال مدة معقولة من انعقاد العقد في جميع الأحوال الأخرى. بالرجوع إلى نص المادة أعلاه، نجد أنها كرست مبدأ سلطان الإرادة لتحديد زمن تسليم البضائع، وذلك من خلال اتفاق الأطراف في العقد على زمن التسليم، أو قد يحدد ميعاد التسليم بمدة معينة أو قابلة للتعيين، مثلاً خلال الأسبوع الأول من شهر جانفي، فيكون للبائع اختيار اليوم الذي يتم فيه التسليم خلال هذه المدة، إلا إذا اتفق الأطراف على أن يترك هذا الاختيار للمشتري، أو يتبين من ظروف الحال ترك الاختيار للمشتري.

فإذا لم يتضمن عقد البيع تحديد تاريخ للتسليم أو تحديد مدة معينة يتم خلالها، فإن تسليم البضاعة محل البيع يجب أن يتم خلال مدة معقولة، يتم تقديرها اعتباراً من تاريخ إبرام العقد<sup>2</sup>.  
و ينظر في تحديد الوقت المعقول لظروف البيع و طبيعة البضاعة و ما إذا كانت جاهزة فعلاً للتسليم، أو أنه يتم تصنيعها مستقبلاً.

<sup>1</sup>صفوت ناجي بهنساوي، المرجع السابق، ص 24، 27.

<sup>2</sup>1- محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 133، 134.

### المطلب الثاني: التزامات المشتري

تنص المادة 53 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه: "يجب على المشتري، بموجب شروط العقد و هذه الاتفاقية، أن يدفع ثمن البضائع و أن يسلمها."

بالرجوع إلى النص أعلاه سنقسم دراستنا في هذا المطلب إلى ثلاث فروع بداية من الالتزام بدفع الثمن أما في الفرع الثاني سنتطرق إلى الالتزام بتسليم المستندات ، و أخيرا الالتزام بتسليم البضائع .

#### الفرع الأول: الالتزام بدفع الثمن

أن هدف البائع هو الحصول على ثمن المبيع لهذا السبب فان المشتري يلتزم بدفع الثمن وذلك بالطريقة التي اتفقا عليها الطرفين. المقصود بالثمن الذي يلتزم المشتري بسداده للبائع هو الثمن الإجمالي المنفق عليه فيما بينهما لا يكون فقط ثمن البضائع، فالثمن هنا يتضمن كل من ثمن البضائع، قيمة أجرة النقل وأيضا قيمة أقساط التامين على البضائع وغيرها من التكاليف و النفقات التي اتفقا على أن يشمل الثمن الإجمالي .

فالثمن هو مبلغ من النقود يدفعه المشتري مقابل انتقال ملكية المبيع إليه .

و يتضمن الالتزام بدفع الثمن ثلاثة عناصر هي: تحديد الثمن، مكان الدفع، و زمن الدفع<sup>1</sup>.

#### أولا : تحديد الثمن

تنص المادة 55 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه: "إذا انعقد العقد على نحو صحيح دون أن يتضمن صراحة أو ضمنا، تحديدا لثمن البضائع أو بيانات يمكن بموجبها تحديده يعتبر أن الطرفين قد أحالا ضمنا في حالة عدم وجود ما يخالف ذلك إلى السعر الاعتيادي الموجود وقت انعقاد العقد بالنسبة لنفس البضائع المباعة في ظروف مماثلة في نفس النوع من التجارة."

يتضح لنا من خلال هذا النص أنه عند عدم الاتفاق على الثمن أو على وسيلة تحديده، يتم الرجوع إلى الثمن المتداول في التجارة لبضاعة من نفس النوع، كما يعتبر النص عقد البيع صحيحا ولو لم يحدد الثمن أو وسيلة تحديده، مادام أن العقد صحيحا بالنسبة لأركانه الأخرى<sup>2</sup>.

1- محمد حسين منصور، أحكام البيع التقليدية والإلكترونية والدولية وحماية المستهلك، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية،

2006، ص 380.

2- المرجع نفسه ، ص 383.

**ثانيا : مكان الدفع**

تنص المادة 57 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:"

1/ إذا لم يكن المشتري ملزما بدفع الثمن في مكان معين وجب عليه أن يدفعه إلى البائع:

أ. في مكان عمل البائع، أو

ب. في مكان التسليم، إذا كان الدفع مطلوبا مقابل تسليم البضائع أو المستندات.

2/ يتحمل البائع أي زيادة في مصاريف الدفع ناتجة عن تغيير مكان عمله بعد انعقاد العقد."

إذا لم يحدد عقد البيع مكان الوفاء بالثمن، يتم تسديد ثمن البضاعة إما في مقر عمل البائع أو في

مكان نقل حيازة البضاعة أو المستندات الممثلة لها إلى البائع في مقر عمله، فإنه يتحمل زيادة نفقات

الوفاء بالثمن، التي تنشأ عن تغيير البائع لمقر عمله بعد إبرام العقد<sup>1</sup>.

**ثالثا : زمن الوفاء بالثمن**

تنص المادة 58 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه:"

1 / إذا لم يكن المشتري ملزما بدفع الثمن في وقت محدد، وجب عليه أن يدفع الثمن عندما يضع

البائع البضائع أو المستندات التي تمثلها تحت تصرف المشتري وفقا للعقد و هذه الاتفاقية، و يجوز للبائع

أن يعتبر الدفع شرطا تسليم البضائع والمستندات.

2/ إذا تضمن العقد نقل البضائع جاز للبائع إرسالها بشرط أن لا تسلم البضائع أو المستندات التي

تمثلها إلى المشتري إلا مقابل دفع الثمن.

3/ لا يلتزم المشتري بدفع الثمن إلا بعد أن تتاح الفرصة لفحص البضائع، ما لم يكون ذلك

متعارضا مع كيفية التسليم أو الدفع المتفق عليها بين الطرفين<sup>2</sup>.

ويتبين من هذا النص، انه يجوز للبائع أن يعتبر دفع الثمن شرطا لتسليم الضائع أو المستندات،

كما يجوز له أن يصدر أو أمره إلى الناقل بالامتناع عن تسليم البضاعة وتسليم مستنداتها حتى يدفع

الثمن، عندما يقتضي تنفيذ عقد نقل البضاعة إلى المشتري<sup>3</sup>.

غير انه إذا كانت الفقرة 3 من المادة 58 أعلاه قد خصت البائع بالذكر، فأجازت له الامتناع عن

تسليم البضاعة أو تسليم المستندات حتى يقبض الثمن، فإن للمشتري الحق نفسه في أن يمتنع عن دفع

الثمن حتى لبائع البضاعة أو المستندات تحت تصرفه، وأكثر من ذلك فالفقرة 2 من المادة 58 أعلاه

1-محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 383.

2- محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 174.

3- المرجع نفسه، ص 174.

أعطته حقا أوسعاً من ذلك، فلم تلزم بدفع الثمن إلا إذا أتاح له البائع الفرصة لفحص البضاعة أو المستندات، وبدون هذا الفحص يكون دفع الثمن مخاطرة يتعرض لها المشتري، غير أن هذا الحق مقيدا بشرط يتمثل في أن لا يكون مناقضا لكيفية تسليم البضاعة أو أداء الثمن المنفق عليه بين الطرفين.

وعلى كل حال، فدفع الثمن واجب على المشتري بمجرد حلول ميعاد إيفائه، دونما حاجة إلى أي إجراء من جانب البائع و هذا ما أكدته صراحة المادة 59 من اتفاقية فيينا 1980 على أنه: " يجب على المشتري أن يدفع الثمن في التاريخ المحدد في العقد أو الذي يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد أو أحكام هذه الاتفاقية دون حاجة إلى قيام البائع بتوجيه أي طلب أو استيفاء أي إجراء."

ومع ذلك، فالغالب عمليا أن يتبادل الطرفان بعض المراسلات في هذا الشأن، يذكر فيها المشتري بحلول ميعاد التسديد أو باقتراب حلوله، ويلفت فيها المشتري نظر البائع إلى ضرورة إعداد البضاعة لتكون تحت تصرفه تمهيدا لدفع ثمنها<sup>1</sup>.

### الفرع الثاني : الالتزام بتسليم المستندات

الأصل أن يتم تسليم و استلام المستندات في فترة زمنية واحد، ينص عقد البيع غالبا على زمان ومكان التسليم الاستلام، تعتبر المستندات أداة نقل الحيازة للمشتري حيث يعتبر المشتري بتسلم المستندات حائز للبضاعة بعد أن يتسلم المشتري المستندات فانه يقوم بفحصها ويكون لديه الوقت الكافي لفحصها ويعبر عن قبوله لها كما سلمت إليه إما صراحة أو ضمنا، يستنتج القبول الضمني بمجرد ركون المشتري إلى الصمت بعد تسليم المستندات، فالمشتري الذي يتسلم المستندات دون أن يقدم احتجاج أو تحفظ يعتبر قابلا لها، خاصة تلك التي تتعلق بشروط النقل وميعاد الشحن إلا أن هذا السكوت يجب أن يكون بعد وقت يترك لهذا الأخير من اجل الاطلاع على المستندات، هذا الوقت يترك لتقدير قاضي الموضوع.

كما للمشتري الحق بقبول المستندات بعد الفحص، فانه يمكن أن يرفضها لعدم مطابقتها لشروط العقد و بمجرد قبول المشتري لهذه المستندات دون تقديم أي احتجاج أو إجراء أي تحفظ و دون أن يبين الأخطاء الموجودة على المستندات، يعتبر أنه قابلا لهذه المخالفات ليس فقط في المخالفات الموجودة على المستندات، بل حتى الأعمال القانونية التي قام بها البائع و التي تثبت المستندات تنفيذها المعيب، فال يكون للمشتري الرجوع عن قبول هذا إلا إذا أثبت أن هذه المخالفات لم تكن ظاهرة و أقام الدليل على ذلك<sup>2</sup>.

1 - الياس ناصيف، المرجع السابق ، ص 598.

2- بوسنة زينب، المرجع السابق، ص 95.

### الفرع الثالث: الالتزام بتسليم البضائع

يلتزم المشتري في البيع "سيف" بعد تسلمه للمستندات إلى التزامه بتسليمه البضائع، حيث أن المشتري عند تسلمه للمستندات في ميناء الوصول وانتقال حيازتها و مخاطرها إليه فانه يبقى على شرط مطابقتها للشروط والأوصاف التي نص عليها عقد البيع، فإذا تبين عدم مطابقتها لشروط العقد بعد تسلمه للبضائع في ميناء الوصول و فحصه لها، ففي هذه الحالة كان له أن يرد البضاعة و يطالب بإعادة الثمن مع التعويض .

قد يلتزم المشتري بفحص البضاعة في ميناء الشحن بموجب شرط صريح في عقد البيع لكن هذا لا يمنع المشتري من إثبات أن العيب كان غير ظاهر أو يعود السبب إلى غش البائع، حيث انه يمكن قبول البضاعة صريحا أو ضمنيا، هذا إذا تسلم المشتري البضاعة ولم يبدى أي تحفظ عن حالتها بعد مرور زمن و لم يحتج، لا يمكن أن توضع قاعدة بشأن المهلة التي تترك للمشتري لفحص البضاعة، حيث انه عادة ما يخضع الأمر لتقدير قاضي الموضوع قد نصت المادة 39 من اتفاقية فينيا على أن:

"1/ يفقد المشتري حق التمسك بالعيب في مطابقة البضائع إذا لم يخطر البائع محمدا طبيعة العيب خلال فترة معقولة من اللحظة التي اكتشف فيها العيب أو كان من واجبه اكتشافه.

2/ و في جميع الأحوال، يفقد المشتري حق التمسك بالعيب في المطابقة إذا لم يخطر البائع بذلك خلال فترة أقصاها سنتان من تاريخ تسلم المشتري البضائع فعال، إلا إذا كانت هذه المدة لا تتفق مع مدة الضمان التي نص عليها العقد".<sup>1</sup>

و لقد حددت كذلك المادة 790 من القانون البحري المدة التي تترك للمشتري لفحص البضاعة والتي ترجع فيها بعد اكتشاف العيب فلقد حددت هذه المدة بيوم واحد في حالة الفساد الظاهر وثلاثة أيام في حالة الفساد الخفي وقد قضت بذلك المحكمة العليا في قرارات عديدة صادرة عنه.<sup>2</sup>

قد يقوم المشتري "سيف" ببيع البضائع أثناء الرحلة و بالتالي المشتري يقبل تسلم البضائع دون أي سبب يذكر، يجوز للبائع إيداع البضاعة لدى أمين أو في احد المخازن العامة و تسليم الإيصال للمشتري كي يستطيع استلام البضاعة، حيث أن سند الشحن ينهي مفعوله بانتهاء مرحلة النقل و يلتزم البائع في

1- أنظر قرار المحكمة العليا الصادر بتاريخ 1989/04/30 عن الغرفة التجارية و البحرية، قضية la CAAT و أناكو ضد الشركة الجزائرية لليبية للنقل البحري كالترام، المجلة القضائية العدد الرابع لسنة 1991، ص 152. قرار المحكمة العليا الصادر بتاريخ 1995/ 09/12 عن الغرفة التجارية و البحرية، قضية شركة كات و من معها ضد شركة متكاريرس أبي، المجلة القضائية العدد الثاني لسنة 1995، ص 132.

2 - أنظر قرار المحكمة العليا الصادر بتاريخ 1989/04/30، المرجع السابق، ص 132.

الحالة الأخيرة بالحفاظ على دعاوي المقررة للمشتري ضد الناقل بموجب سند الشحن وعقد النقل، يمكن للمشتري قبول الجزء المطابق للبضاعة و فسخ الجزء الغير مطابق<sup>1</sup>

---

1- رحموني ناصر، نفس المرجع السابق، ص 46.

## المبحث الثاني

### الجزاء المترتبة عن الإخلال بالالتزامات التعاقدية

يخلف البائع أو المشتري عن أداء التزاماتهم التعاقدية المحددة في عقد البيع هذا ما يجعل الطرف الآخر في وضعية حرجة، خاصة و أنه لم يكن يتوقع هذا الخرق لذلك فإن النصوص القانونية الداخلية و الاتفاقية و ما تقضي بها لأعراف و القواعد المطبقة في التجارة الدولية تقرر جزاءات في حالة عدم تنفيذ أحد أطراف عقد البيع لالتزامه .

لذلك سأقسم هذا المبحث إلى مطلبين: حيث سنتناول في المطلب الأول الجزاءات الخاصة بالبائع و المشتري في حالة مخالفتهم لالتزاماتهم، أما المطلب الثاني فسنعرضه لأسباب الإعفاء من المسؤولية .

### المطلب الأول: جزاء مخالفة البائع و المشتري لالتزاماتهم

يخل البائع بالتزامه إما في تجهيز البضاعة و بالتالي وصولها في غير موسمها أو تجهيزها معيبة أو ناقصة أو غير مطابقة للنموذج المتفق عليه أو تكون غير صالحة للغرض الذي يعلم به البائع أثناء التعاقد، يضاف إلى ذلك تسلم بضائع غير صالحة للأغراض التجارية ، ففي هذه الحالات السالف ذكرها يمكن أن يترتب عنها جملة من الجزاءات تقع على عاتق البائع و هي :

### الفرع الأول : جزاء مخالفة البائع لالتزاماته

#### أولاً : التنفيذ العيني

يتيح التنفيذ العيني في النهاية إلى تحقيق أهداف ينشدها كل من الفريقان عند تعاقدتهما، لهذا السبب وضعته النصوص القانونية في المقام الأول حيث تنص المادة 119 من ق م ج " : في العقود الملزمة لجانبين إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه جاز للمتعاقد بعد إعداره المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو فسخه مع التعويض في الحالتين إذا اقتضى الحال ذلك" .

وكما هو مقرر في أغلب التشريعات أن التنفيذ العيني هو الأصل و التنفيذ بالمقابل هو الاستثناء.و التنفيذ العيني شروط حددتها النصوص التشريعية الوطنية و هي:

- أن يكون التنفيذ العيني ممكناً فإذا استحال بفعل المدين كأن تكون البضاعة معيبة بالذات وهلك بسببه أو تم هلاكها بسبب أجنبي كالحريق، لم تعد هناك جدوى من طلب التنفيذ<sup>1</sup>.

أن يتقدم بطلب التنفيذ العيني الدائن أو المدين فإن طلبها لدائن فليس للمدين أن يتمتع عنهم فضلاً التعويض النقدي، وإذا طلبه المدين فليس للدائن أن يرفضه و يطلبها لتعويض بدلاً منه لأن التنفيذ العيني هو الأصل، وإذا لم يطلبه كلاهما استبدل به التعويض ولو كان التنفيذ العيني ممكناً، إذ يحمل عد مطالبه من الطرفين على أنهما اتفقا ضمناً على الاستعاضة عنه بالتعويض .

<sup>1</sup>Francois Terré et Philippe Simler et Yves lequette, les obligations droit civil, 7e édition dalloz1999, p 586.

ألا يكون التنفيذ العيني مرهقا للمدين، فإذا قدرت المحكمة وجود هذا الإرهاق جاز لها أن تمتنع عن الحكم به ولو تمسك به الدائن (م 107 ق م ج )، ومع ذلك إذا كان في عد ما لحكم بالتنفيذ العيني إلحاق ضرر جسيم بالدائن وجب القضاء به ولو تحقق معه الإرهاق للمدين، لأن الدائن في هذا المجال أو لى بالرعاية من المدين لأنه يطالب بحقه بغير تعسف.

- ضرورة أذار المدين إذا كانا لتنفيذ العيني من الدائن، فإذا لم يقع الإذار امتنع على الدائن المطالبة بالتعويض، كما يجوز للمدين ولو بعد المطالبة القضائية أن يعرض التنفيذ العيني، ففي حالة امتناع البائع عن تسليم البضاعة بشحنها على ظهر السفينة، يحق للمشتري خاصة وأنه يمكن أن يكون قد دفع الثمن أن يلزم البائع بتنفيذ التزامه وفق ما نص عليها لعقد كما أن اتفاقية فيينا المتعلقة ببيع البضائع الدولي 1980 لم تبين لوسائل التي يرجع إليها القاضي في إجبار البائع على تنفيذ التزامه عينا . فالأمر يكون إلى القانون الوطني الواجب التطبيق وغالبا ما يكون قانون القاضي على اعتبار أن الأمر يتعلق بقواعد المرافعات والوسائل التي تنص عليها قواعد المرافعات عادة في هذا الشأن هو فرض الغرامات التهديدية والإذن للمشتري بشراء بضاعة مماثلة من السوق لتكملة النقص لديه أو لشراء بضائع أخرى و إصلاح العيب فيها و لكن الاتفاقية على الرغم من تركها هذه الوسائل للقوانين الداخلية إلا أنها نصت على أحكام خاصة تستلزمها التجارة الدولية:

### 1-إستبدال البضائع وإصلاح العيب :

لا يجوز للمشتري في حالة عدم مطابقة البضائع للعقد أن يطلب تسليم بضاعة بديلة إلا إذا كان العيب في المطابقة يشكل مخالفة جوهرية في العقد، وهذا ما نصت عليه المادة 46 الفقرة 02 من الاتفاقية، وإشترط النص على أن تكون المخالفة جوهرية لطلب استبدال تكمن في أن إلزام البائع بذلك يتطلب تحميله نفقات باهظة، لذا ارتأى عدم التزامه بها إذا كانت المخالفة في المطابقة غير جوهرية<sup>1</sup>. و تقديم طلب استبدال يكون إما بنفس الوقت الذي يخطر فيه البائع بعدم المطابقة و فسر في " ميعاد معقول " وفقا لمادة 39 و إما في ميعاد معقول من تاريخ هذا إخطار، بإعطاء الوقت الكافي للمشتري في التفكير في اختيار الحل المناسب له، و للمشتري أن يطلب إصلاح العيب و لو أن عدم المطابقة لا يشكل مخالفة جوهرية و لكن بشروط التي حددتها المادة 46 الفقرة الثالثة و هي :

ألا يشكل إصلاح العيب عبء غير معقول على البائع مع مراعاة ظروف الحال ومثل هذا العبء أن يطلب إرسال أخصائيين من دولة البائع إلى دولة المشتري بينما يستطيع المشتري استعانة بخبراء من دولته يقومون بنفس العمل و بنفقات أقل.

أن يقدم طلب الإصلاح إما في نفس الإخطار أو في ميعاد معقول من تاريخ الإخطار، وفي كل الحالات نصت الاتفاقية على تشجيع المشتري بإعطاء مهلة إضافية للبائع كي يستطيع تنفيذ طلبات

1- منصور القاضي، ترجمة لكتاب بيع السلع الدولي لفانسا نهوزيه، الطبعة الأولى، المجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر و التوزيع 2005 ، ص 418.

المشتري في إصلاح العيب أو للاستبدال، و يجب أن تكون هذه المهلة معقولة ، فإذا ظل البائع على عناده تمكن المشتري من اللجوء إلى الحقوق الأخرى ضد البائع، ولكن لا يعني جواز طلب الفسخ في الحالات أما سيأتي ذكره لاحقاً<sup>1</sup>.

#### 1- حق البائع في إصلاح الخلل في التنفيذ بعد ميعاد التسليم :

تقرر المادة 48 من اتفاقية فيينا للبائع الذي تخلف عن تنفيذ التزامه حق عرض إصلاح الخلل في التنفيذ و إجبار المشتري على قبول هذا العرض، ولوحظ سابقاً أن المادة 37 المادة تعطيه نفس الحق عند تسليمه البضاعة قبل الميعاد المقرر له، فجاءت المادة 48 تكمل هذه الصورة من أجل تقييد حالات الفسخ بالقدر المستطاع، فتضمن المادة 48 النص الآتي : " يجوز للبائع أن يصلح على حسابه كل خلل في تنفيذ التزاماته " ، كما أجازت المادة 46 في فقرتها 3 "للمشتري في حالة عدم مطابقة البضائع للعقد أن يطلب من البائع إصلاح العيب في المطابقة إلا إذا كان هذا الإصلاح يشكل عبئاً غير معقول على البائع مع مراعاة جميع ظروف الحال ، و يجب طلب الإصلاح إما في وقت الإخطار بوجود العيب في المطابقة وفقاً للمادة 39 و غما في ميعاد مقول من وقت الإخطار "

والمنطق يقضي بأن هذا لا ينطبق إلا إذا كان من الممكن إصلاح الخلل الواقع، فلا مجال لتطبيق النص إذا كان لا يمكن إصلاحه و يكون ذلك في التأخير بالتسليم عندما يكون موعد التسليم له أهمية خاصة، ومع ذلك يمكن القول أن الميدان الرحب لتطبيق هذا النص هو إخلال البائع فيعدم المطابقة وليس الخلل في التسليم، و اشترطت المادة 48 الشروط الآتية:

أن يتحمل البائع نفقات إصلاح الخلل الذي وقع في تنفيذ الالتزام كمصاريف الإصلاح أو قطع الغيار.

أن يبادر البائع إلى إعلام المشتري برغبته في إصلاح الخلل في التنفيذ دون تأخير غير مقبول، فإذا أخطره المشتري باكتشاف عيب في الآلة مثلاً وجب أن يسرع في الرد عليه ليخطره بعزمه على إصلاح العيب و يحدد ميعاد إجراء إصلاح الخلل.

أن يرد البائع المصاريف التي أنفقها المشتري لمواجهة الخلل في التنفيذ كنفقات إخلاء المكان الذي يجري فيه الإصلاح و كل شك جدي يساور المشتري في مقدرة البائع على أداء هذه المصاريف يبزر للمشتري رفض طلب إجراء الإصلاح، و للبائع أن يعرض إصلاح الخلل سواء أكانت المخالفة جوهرية أو غير جوهرية، و لكن يشترط لقبول عرضه في حالة المخالفة الجوهرية ألا يكون المشتري قد سبقه فيطلب الفسخ<sup>2</sup> ، و لا يعني هذا وجود سباق بين الطرفين في طلب الفسخ من عدمه، فإن حسن النية في التجارة الدولية يقتضي إعطاء مهلة معقولة لفسح المجال أمامه لإنقاذ العقد، لذا إذا تبين أن المشتري طلب الفسخ من دون إعطاء مثل هذه المهلة، فمن حسن القضاء أن يؤخذ ذلك في التقدير حول مدى جوهرية

1- منصور القاضي ، المرجع السابق ، ص 420.

2 - طالب حسن موسى، المرجع السابق ،ص 191.

المخالفة، فقد تؤخذ في التقدير لرد دعوى الفسخ و إذا أخطر البائع المشتري باستعداده للإصلاح يمتنع على المشتري استعمال الفسخ و حقوقه الأخرى فيما عدى المطالبة بالتعويض .  
فمتى انتهى الميعاد و نفذ البائع وعده تم العقد و إلا عادت حقوق المشتري في طلب الفسخ و غيرها من الحقوق، وقد تطرقت المادة 48 إلى الإجراءات العملية التي تتحدث عن الاتصال بين الطرفين، فعندما يعلم المشتري البائع بالخلل فإن البائع يرد عليه بأنه يقبل التنفيذ و يطلب منه عادة موافاته برأيه في الميعاد الذي حدده و لا يجوز للمشتري استعمال حقوقه قبل انقضاء هذا الميعاد، ولا يحدث الإخطار الذي يرسمه المشتري إلى البائع أثره القانوني إلا إذا ثبت تبليغه به و يتم ذلك بإثبات وصولها إليه.

### ثانياً: فسخ العقد

يحق للمشتري في حالة تخلف البائع عن تسمم البضاعة أو عدم القيام بأي التزام ضمن أحد الالتزامات الأساسية للبيع سيف أن يفسخ العقد، كعدم إبرام البائع اكتتاب التأمين على البضاعة، إلى غيرها من المخالفات الجوهرية التي لا يمكن للبائع إصلاحها.  
و تنص المادة 119 من ق م ج على ما يلي : " في العقود الملزمة للجانبين إذا لم يوفي أحد المتعاقدين بالتزامه جاز للمتعاقد بعد أذاره المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو فسخه مع التعويض في الحالتين إذا اقتضى الحال ذلك " .

و لقد حددت القواعد العامة شروط الفسخ وهي :

- أن يكون العقد محل الفسخ ملزم لجانبين بحيث ينعدم هذا الحق في العقود الملزمة لجانب واحد .  
عدم وفاء المتعاقد بالتزامه و في هذه الحالة عدم تنفيذ البائع لالتزاماته التعاقدية .  
- وفاء طالب الفسخ بالتزامه حيث يكون المشتري قد أدى كافة الالتزامات و منها أداء الثمن .  
و يكون الفسخ إما قضائياً و ذلك برفع الدعوى أمام القضاء، أو اتفاقياً حيث يمكن لكل من البائع و المشتري الاتفاق على اعتبار العقد مفسوخاً بسبب عدم التنفيذ، و الغرض من الشرط الفاسخ هو استبعاد الفسخ القضائي أي تجنب السلطة التقديرية للقاضي<sup>1</sup>.

أما اتفاقية فيينا فقد نصت على حق الفسخ أيضاً في المادة 49 ولكن يجوز أن يتم بارادة أحد المتعاقدين و من دون الحاجة إلى الرجوع إلى المحكمة، و ذلك عند توفر شروطه مع وجوب توجيه إخطار بذلك، ففي حالة عدم توفر الشروط يكون للطرف الآخر إقامة الدعوى لطلب إلغاء الفسخ الواقع من المدعى عليه مع الحكم عليه بالتعويض، وهذه السياسة التشريعية هي أكثر ملائمة و لقد حددت المادة 49 شروط إعمال الفسخ ما يلي :

- أن تكون مخالفة أحد المتعاقدين تشكل مخالفة جوهرية لعقد البيع .

1- عبد الرزاق السنهوري، نظرية العقد الجزء الأول، الطبعة الثانية، منشورات الحلبي الحقوقية 1998، ص 682 .

و في حالة تسليم البائع للبضاعة بعد أن أخطره المشتري و حدد له مهلة معقولة لتنفيذ و اذا تسم رداً من البائع بالرفض .

كما يجوز الفسخ الجزئي للعقد إذا كانت جزء من الكمية المسلمة للبضاعة غير مطابقة لشروط العقد و ذلك في حالة البيع مع التسليم على دفعات، فميزت الاتفاقية في المادة 73 بين ثلاثة حالات :

**الحالة الأولى :** يقتصر الفسخ على المرحلة موضوع النزاع و لكن بشرط وقوع مخالفة جوهرية بشأنها كما لو كانت السيارات لا تنطبق عليها المواصفات المتفق عليها فلا يجوز فسخ ما تم تنفيذه سابقا و لا بالنسبة للمراحل المتبقية، بشرط أن يتم إعلام المشتري و ذلك خلال مدة معقولة .

**الحالة الثانية :** إذا كان عدم التنفيذ أحد الطرفين للالتزام من التزاماته المتعلقة بإحدى الدفعات يعطي الطرف الآخر أسبابا جدية للاعتقاد بأنه ستكون هناك مخالفة جوهرية للعقد بشأن الالتزام المقبلة، بحيث يجوز له أن يفسخ العقد للمراحل المستقبلية على أن يتم ذلك بالإعلان خلال مدة معقولة.

**الحالة الثالثة :** و خصصتها الاتفاقية للمشتري وحده الذي يريد فسخ العقد كلية حتى بالنسبة لما تم تنفيذه بشرط أن موضوع العقد لا يمكن تجزئته، كما لو كان المبيع يتكون من أربعة أجزاء لمحرك يسلم على أربعة دفعات.

و من الآثار المهمة التي تترتب على إعادة الأطراف إلى الحالة التي كان عليهما قبل العقد ما يلي

**رد البضائع :** بالنسبة لاتفاقية فيينا لم تحدد المكان الذي يجب أن يتم الرد فيه، وقد أغفلت أيضا حول المصاريف التي تتعلق بالرد، غير أنه لا شك في أنه يجب أن يتحملها الفريق الذي ارتكب المخالفة، والتي يعاقب عليها بالفسخ ومن الأفضل عدم اعتبار البضائع مسلمة إلا عند وضعها بتصرف البائع في محل إقامته.

و في هذه الحالة أي حالة مخالفة البائع للالتزامه فإن مصاريف الرد تكون على عاتقه وإذا استحال على المشتري إعادة البضائع إلى البائع، فإنه يفقد حقه في طلب الفسخ كما يفقد حقه في طلب بضاعة بديلة، ويلاحظ أن الاتفاقية لم تشترط أن تكون البضاعة المعادة مطابقة تماما مع ما كانت عليه عندما تم تسليمها وإنما اشترطت الاتفاقية أن يكون التطابق إلى حد كبير ولكنها لم تعرف هذا الحد و تركته للتطبيق ، ومع ذلك فله الفسخ ولو أنه يستحيل عليه الرد في الحالات التي بينتها الاتفاقية بموجب المادة 182 .

1- طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص191.

**ثالثاً : تخفيض الثمن**

قد يحدث أن يخل البائع في التزامه بتسليم البضاعة، كأن يسلم كمية أقل أو فيها عيب أو عدم مطابقة البضاعة للمواصفات العقدية، فيكتفي المشتري بإنقاص الثمن سواء أكان مدفوعاً مسبقاً أو غير مدفوع بعد أو لم يسدده كله، والمشتري هو الذي يقدر مقدار التخفيض في الثمن و لكن المادة 50 من اتفاقية فيينا 1980 لم تطلق يده في هذا التقدير، فوضعت له ضابطاً يكون بنسبة الفرق بين قيمة البضاعة التي سلمت فعلاً وقت وقوع التسليم و قيمة البضاعة لو كانت مطابقة في هذا الوقت، و لا يحل تخفيض الثمن محل التعويض، فهو لا يغطي إلا جزءاً من الضرر الذي لحق بالمشتري، فمن حقه المطالبة بتعويض تكميلي و يتمتع المشتري بحق الخيار فإما يطالب بالتخفيض والتعويض أو يقتصر على المطالبة البائع بالتعويض فقط، و عندئذ يدخل عند تقدير التعويض ما دفع من زيادة في الثمن.

و قد يحترق المشتري في هذا الاختيار لا سيما إذا كان طلب إنقاص الثمن ناتجاً من جراء عدم المطابقة، غالباً ما يكون التعويض هنا مساوياً للثمن الواجب تخفيضه وقد يكون طريق التعويض مسدوداً أمام المشتري في حالة تخلف البائع عن التنفيذ في إحدى الحالات المنصوص عليها في المادة 79 و المتعلقة بحالات الإعفاء من المسؤولية، إذ يتبقى للمشتري الحق في المطالبة بإنقاص الثمن فقط<sup>1</sup>.

إلا أن هذا الحق يرد عليه بعض القيود تمنع على المشتري التمسك بتخفيض الثمن و ذلك في

حالتين :

- في حالة التسليم قبل الميعاد و عرض البائع إصلاح الخلل خلال هذا الوقت و لغاية تاريخ التسليم المتفق عليه في العقد، فعند حلول الأجل و لا يؤدي البائع ما التزمه و يحق للمشتري طلب الإنقاص مع التعويض، أما قبل ذلك فلا يحق لو طلب هذا الإنقاص.

- و كذلك إذا عرض البائع إصلاح الخلل في حالة التسليم الواقع في الميعاد أو بعده وفقاً لإحكام

المادة 48.

1- طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 192.

### الفرع الثاني: جزاء مخالفة المشتري لالتزاماته

قد يخل المشتري بما يفرضه عليه عقد البيع من التزامات ، كأن يمتنع عن دفع الثمن أو يمتنع عن تسلم البضائع أو يتخلف عن إعطاء التعليمات الضرورية لتمام التسليم، فما هي وسائل البائع لمواجهة هذا الإخلال بالعقد من قبل المشتري ؟

#### أولاً : التنفيذ العيني

و يعني الزام المشتري بدفع الثمن أو استلام البضاعة أو تنفيذ لالتزاماته الأخرى بشرط أن لا يكون البائع قد استعمل حقا لو يتعارض مع هذه الحقوق كما لو طلب فسخ العقد و أن وسائل التنفيذ العيني لم تتطرق إليها اتفاقية فيينا و تركها لقانون المحكمة، و يلاحظ أن التنفيذ العيني يكون بطلب من المحكمة بالتسليم أو الإذن ببيع البضاعة للحصول على الثمن، وإذا كان التسليم قد تم وامتنع المشتري عن سداد الثمن فبإمكان البائع إيقاع الحجز التنفيذي على البضاعة أو الحجز التحفظي على أي مال آخر يعود إلى المشتري أو استعمال الغرامات التهديدية إذا كان مأخوذا بها بموجب قانون المحكمة .

#### ثانياً : الفسخ

تتبع اتفاقية فيينا نفس السياسة التي أتبعته بشأن حق المشتري في طلب الفسخ من أجل تقليل حالاته،فاقتصرت الاتفاقية على الحالات التي تكون فيها مخالفة المشتري للعقد مخالفة جوهرية و سواء في ذلك وقع الإخلال بتنفيذ الالتزام في أداء الثمن أو في أي التزام آخر، وتلزم الاتفاقية توجيه الإنذار قبل طلب الفسخ كما هو الحال في القوانين الوطنية، و الحكمة من توجيه هذا الإنذار هي الإبقاء بقدر الإمكان على العقد، فلا بد من أن يكون مضمون الإنذار معقولا و عليه الالتزام بما جاء فهو فلا يجوز له استعمال الفسخ إلا بعد انتهاء مدته، إلا إذا استلم رفضا من المشتري خلال ذلك، فيكون حينئذ للبائع طلب الفسخ وهذا ما جاءت به المادة 63<sup>1</sup>.

من اتفاقية فيينا 1980 أما لو كانت مخالفة المشتري بالأصل غير جوهرية و بالرغم من إخطار البائع لو ظل الأخير على عناده فإن مخالفة المشتري كما تمت ملاحظته عند بحث مخالفة البائع لا تتحول المخالفة إلى مخالفة جوهرية، و بالتالي لا يبرر اللجوء إلى الفسخ، كما لا يجوز الفسخ في الحالة التي سدد فيها المشتري الثمن إلا إذا حصل ذلك قبل أن يعلم هو البائع المادة 64الفقرة 02.

ولا يجوز الفسخ في حالة نص العقد على التزام المشتري في تحديد مواصفات البضاعة فبموجب القواعد العامة للقانون يعتبر العقد معلقا على شرط واقف، غير أن الاتفاقية لم تأخذ بهذا الحكم فأعطت الحق لبائع بأن يوجه إخطار يبين فيه المواصفات التي سيلتزم بها، فإن لم يرد عليها المشتري كان للبائع إرسال البضاعة بموجبها، كما لا يحتاج لإرسال الإخطار إن كان قد علم بهذه المواصفات، و يشترط أن يكون الإخطار متضمنا مدة معقولة لتمكين المشتري من تحديد المواصفات،

1 - خالد أحمد عبد الحميد، فسخ البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا لعام 1980 ، الطبعة الأولى ، مطبعة الإشعاع الفنية للإسكندرية 2002 ، ص 189.

ويلاحظ أن نص المادة 65 يقتصر نطاق تطبيقها على العقود التي يلتزم بها المشتري بتحديد المواصفات خلال مدة لاحقة، أما إذا لم يكن هذا التزاما و إنما مجرد خيار متروك إليه فلا تشمل المادة المذكورة ولا يوجد مجال للحديث عن وجود مخالفة .

و تنص المادة 392 من ق م ج : " في بيع العروض و غيرها من المنقولات إذا عين أجل لدفع الثمن و تسلم المبيع يكون البيع مفسوخا وجوبا في صالح البائع و دون سابق إنذار إذا لم يدفع الثمن عند حلول الأجل و هذا ما لم يوجد اتفاق على خلاف ذلك ."

و الحكم الوارد في المادة 392 كما هو ظاهر على خلاف القواعد العامة، لأن من مقتضاه اعتبار البيع مفسوخا لمصلحة البائع أي أن لو استبقاء البيع و المطالبة بالتنفيذ إذا لم يرد الفسخ إذا انقضى الأجل المحدد لدفع الثمن و تسلم المبيع و لم يدفع المشتري الثمن، و يفسخ البيع من تلقاء نفسه دون حاجة إلى إعدار أو صدور حكم قضائي بالفسخ، ودون ضرورة إلى شرط خاص بذلك في العقد، و معنى وقوع الفسخ هنا بقوة القانون أن للبائع بيع المنقول مرة أخرى لحسابه دون أن يخل ذلك بحقه في الرجوع على المشتري المقصر بالتعويض وفقا للمبادئ العامة<sup>1</sup> .

و يعتبر العقد مفسوخا بمجرد تأخر المشتري عن الوفاء بالثمن إذا اختار البائع ذلك حتى لا يتضرر من التأخير و المصروفات التي تقتضيها الدعوى التي قد يضطر لرفعها إذا ألزمناه بسلوك طريق الفسخ العادي .

---

1 - أنور سلطان، العقود المسماة " شرح عقدي البيع و المقايضة " ، دار الجامعة الجديدة للنشر و التوزيع ، 2005 ص357.

### المطلب الثاني : الأسباب المبررة للإعفاء من المسؤولية

قد يخل أحد الطرفين بالتزاماته و لا يسأل مع ذلك عن التعويض ، ففي هذا المطلب سنتعرض للحالات التي لا يسأل فيها المخل عن تنفيذ بالتزاماته .

كما يعرف بان القواعد العامة تعفي المدين من المسؤولية من عدم تنفيذ التزاماته ، إذا كان عدم التنفيذ يرجع إلى سبب أجنبي و السبب الأجنبي إما يكون قوة قاهرة أو خطأ المضرور أو خطأ الغير . حيث سننظر في هذا المطلب كل من هاته الأسباب على حدى ، سنتناول في الفرع الأول القوة القاهرة ، ثم خطأ المتضرر في الفرع الثاني ، أما الفرع الثالث فنخصصه لصور الخطأ من الغير .

#### الفرع الأول : القوة القاهرة

لقد أثار هذا الدفع للمسؤولية عن طريق القوة القاهرة حيث يعتبر بأنه حادث خارجي لا يمكن توقع أنه يؤدي مباشرة إلى إحداث ضرر ، كما يعرف أيضا على أنه حادثة مستقلة عن إرادة المدين ، حيث لم يكن في وسعه توقعها او مقاومتها ، و حتى يقبل الدفع بإعفاء من المسؤولية عن طريق القوة القاهرة يجب توفر الشروط التالية :

- يجب أن تكون القوة القاهرة غير ممكن توقعها ، كما يجب أن يكون الحادث غير مستطاع التوقع .
- يجب أن يكون فيه استحالة دفع مستحيلة و أن يكون تنفيذ الالتزام مستحيلا<sup>1</sup> .

و تقضي القواعد العامة بعدم مسؤولية طرفي العقد (البائع و المشتري ) في البيع سيف عند الإخلال بالالتزامات المفروضة عليهما ، إن كان يرجع إلى قوة خارجية من الممكن توقعها أو تلافي نتائجها . حيث أن الأحكام التجارية الدولية أعطت القوة القاهرة معنا جديدا أملت به ضرورات الحرص على استمرار الروابط القانونية نظرا لما في إنهاؤها من آثار ضارة للطرفين أو للمشتري على وجه الخصوص . وبذلك المادة 79 من اتفاقية فيينا 1980 تنص على أنه لا يسأل أحد الطرفين عن عدم تنفيذ أي من التزاماته، إذا أثبتت أن عدم التنفيذ كان بسبب عائق يعود إلى ظروف خارجية عن إرادته، وأنه لم يكن من المتوقع بصورة معقولة أن يأخذ العائق في الاعتبار وقت انعقاد العقد، أو أن يكون بإمكانه تجنبه أو تجنب عواقبه أو التغلب عليه<sup>2</sup> .

1- عباس حليم ، وسائل إعفاء المسؤولية المدنية للمنتج ، مذكرة لنيل شهادة ماستر تخصص قانون خاص ، جامعة عبد الحميد ابن باديس ، مستغانم ، 2017 / 2018 ، ص 15 .

2- المادة 79 من اتفاقية فيينا 1980.

وقد تحدثت المادة كما يلاحظ عن العائق ويدخل ضمن هذا المفهوم حالات كثيرة، غير تلك الحالات التي يدخل ضمن مفهوم القوة القاهرة المعروفة في القواعد العامة كالتي يشار في القانون الإنجليزي على أنه GOD OF PRINCE OF ACT وغيرها أي أن مصطلح العائق فيه مرونة الاستيعاب العديد من الحالات، كما اعتمدت الاتفاقية الجانب الشخصي ألا يدخل العائق ضمن توقعه أثناء إبرام العقد، أي أن المدين لم يكن في تصوره أن يحصل ويقع عبث الإثبات على من يدفع بطلب الإعفاء من المسؤولية .

حيث أشارت الفقرة الثالثة بوضوح كون أثر العائق هو الإعفاء المؤقت خلال فترة وجوده أي أنه بزوال العائق يلتزم المدين بالتنفيذ، ولكن ذلك متروك لإرادة الطرف الآخر الذي يجب أن يخطره بالطرف الذي لم تنفذ بالعائق وأثره على قدرته في التنفيذ ومدة ذلك.

ولكن رغم توسع مفهوم دائرة العائق إلا أنها لا يمكن أن تصل إلى حد إدخال نظرية الظروف الطارئة في الاتفاقية، فقد بذلت محاولات لإدخال هذه النظرية أثناء انعقاد المؤتمر ولكنها رفضت باعتبار أن بعض الدول لا تأخذ بها.

وأخيراً نشير إلى أن أحكام القوة القاهرة المعروفة في القواعد العامة يمكن اللجوء إليها للتحرر من المسؤولية إذا تحققت الشروط المعروفة (يعتبر العقد مفسوخاً)، خاصة بالنسبة للدول التي تصادق على اتفاقية فيينا.

كذلك يمكن توظيف أحكام الظروف الطارئة المعروفة في القانون المدني إذا توافرت شروطها أيضاً، فضلاً عن اللجوء إلى الأحكام التي أفرزتها التجارة الدولية والتي كرستها الاتفاقيات الدولية، وهو مبدأ تأجيل التنفيذ لحين زوال العائق<sup>1</sup> مع الاتفاق على تعديل شروط العقد .

وأما في حالة إذا ترتب على القوة القاهرة باستحالة تنفيذ هذا العقد مثل منع تصدير البضاعة أو فرص حصار بحري على ميناء الوصول، فالعقد يفسخ بقوة القانون وبلا تعويض لكل طرف على آخر.<sup>2</sup>

1-بوسنة زينب ، المرجع السابق ، ص 121.

2-عبد الكريم زايد/ علي يعلاوي، عقد النقل البحري للبضائع، مذكرة لنيل شهادة الماستر، شعبة القانون الاقتصادي للأعمال، تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم قانون الأعمال، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية ، 2013 ، ص 77 .

### الفرع الثاني : خطأ المتضرر

إذا كان عدم قيام المدين بتنفيذ التزامه التعاقدى قد نشأ عن خطأ الدائن فإن مسؤولية المدين لا تتحقق ويحمل الدائن تبعه الأخطاء الواردة فيه .

وقد يكون خطأ الدائن خطأ شخصيا كما لو كان المشتري لم يدفع الثمن في الميعاد المحدد، وأمتنع البائع عن التسليم فليس للمشتري أن يرجع على البائع بتعويض عما أصابه من ضرر بسبب تأخر البائع عن التسليم.

فيمكن للبائع في هذه الحالة أن يقوم بحق حبس العين حتى يستوفي الثمن بفضل قاعدة الدفع بعدم التنفيذ، وقد يكون خطأ الدائن راجعا إلى تقصير ارتكبه أحد أتباعه فيتحمل هو المسؤولية، كذلك لا يسأل البائع عن الأضرار التي يكون سببها تخلف المشتري عن تسلم للبضاعة في المكان والوقت المعين .

أما اتفاقية فيينا لعام 1980 فإنه بالرجوع إلى أحكام المادة 80 منه فتتص على أنه لا يجوز لأحد الطرفين أن يتمسك بعدم تنفيذ الطرف الآخر لالتزاماته في حدود ما يكون عدم التنفيذ بسبب فعل أو إهمال من جانب الطرف الأول<sup>1</sup>.

### الفرع الثالث : خطأ الغير

يكسب الغير في عقود البيع البحرية الدولية أهمية استثنائية نظرا إلى أن جانب من تنفيذ العقد يحصل من قبل أطراف متعددة مثال ذلك الناقل، إذ البائع غير مسؤول عن الأضرار التي تلحق بالبضاعة كأن تسلم معيبة أو ناقصة أو متأخرة عن الوقت المحدد للتسليم إذا كان حصول هذه النتيجة يرجع إلى خطأ الناقل على أن يكون الأول البائع قد سلم بضائع مطابقة لشروط العقد، وإن يمكن قد تعاقد مع ناقل معتاد إن كان مطلوب منه تولى واجب إبرام عقد النقل، كما بينت قيامه بالتغليف الملائم إذا كانت البضاعة تنتقل مغلفة وعلى ذلك إذا تضررت البضائع أثناء النقل أو بفعل الناقل، ولتكون المسؤولية على هذا الأخير ولا يسأل عن ذلك البائع<sup>2</sup>.

1- المادة 80 من اتفاقية فيينا 1980 .

2- رحموني ناصر ، المرجع السابق ، ص 74 .

### + خاتمة الفصل الثاني :

إن عقد البيع البحري سيف بحكم إدراجه ضمن العقود الملزمة لجانبين . فانه لا يخل من جملة من الالتزامات التي تقع على عاتق كل من البائع و المشتري و ما قد يعترض هذه الالتزامات من مستجدات حسب الظروف التي تكون محيطة بهذا العقد بحكم ان هذا العقد يندرج ضمن عقود التجارة الدولية التي قد تعترضها جملة من العوائق المرتبطة بالتقلبات الاقتصادية و كذا المستجدات السياسية . ضف إلى ذلك فان عقد البيع البحري سيف كغيره من العقود قد يتعرض للإخلال بالالتزامات مما يرتب قيام المسؤولية و بالتالي الجزاءات المترتبة عن هذه المسؤولية من تنفيذ عيني أو فسخ للعقد كما يوجد أسباب مقرررة للإعفاء من المسؤولية حيث تحمي كلا من البائع و المشتري تتجلى من قوة قاهرة و خطأ الغير و خطأ المتضرر .

الختامة

يتجلى لنا بعد الانتهاء من دراستنا أن المبادلات الدولية في المجال التجاري لها دور مهم في تنامي اقتصاد الدول .

إن اتفاقية فيينا لسنة 1982 تشكل الغطاء القانوني الذي استلهمت منه مختلف الأنظمة القانونية ،سواء منها الاتنية أو الانجلوسكسونية عند تنظيم قواعد و أحكام البيوع البحرية . و من بين هذه البيوع يشكل البيع البحري سيف العصب الذي تقوم عليه التجارة البحرية إذ أنه يمثل ثلاثة أرباع التجارة الدولية التي تتم عن طريق البحر . و قد عرف هذا النوع من البيوع تطورا كبيرا خاصة في السنوات الأخيرة من القرن العشرين ، حيث أضحى وسيلة أكثر نجاعة لدى المستوردين كونه يساعد في تنمية الاقتصاد الدولي . إلا أنه أفضل طريقة للمستوردين فالحماية و المزايا التي يوفرها للمصدر أكبر بكثير من تلك التي يوفرها المستورد ، ضف إلى ذلك فإن الالتزامات التي يرتبها عقد البيع البحري سيف لكل من البائع و المشتري لا يمنع من أن يكون هذا البيع معرضا للإخلال بهذه الالتزامات لطرفي العقد و ما يترتب عن ذلك من جزاءات خاصة أن التجارة الدولية و تحديدا البيوع البحرية تواجه مخاطر كبيرة و عديدة .

### النتائج :

- قامت اتفاقية فيينا بإرساء قانون دولي موحد للبيع الدولي للبضائع ،و الذي يمثل جوهر التجارة الدولية.
- عقد البيع سيف له دور في كبير في التجارة الدولية في عمليات الاستيراد و التصدير .
- عقد البيع سيف هو عقد رضائي حيث يلتزم فيه البائع بإبرام عقد النقل و التأمين على بضاعته المشحونة للوصول إلى صاحبها بأمن و سلامة .
- يجب توافر أركان العقد من تراضي في الإيجاب و القبول و كذلك المحل و السبب كي يكون العقد صحيح .
- نشوء التزامات بين طرفي العقد البائع و المشتري .
- يعتبر المشتري في عقد البيع سيف مالكا للبضاعة منذ تاريخ شحنها .

### التوصيات :

- يجب على المشرع الجزائري دراسة موضوع المصادقة على اتفاقية فيينا كون معظم الأحكام أخذت منها.
- يجب على المشرع الجزائري سن نصوص خاصة بعقد البيع سيف كونه يتميز عن باقي العقود و كونه أضحى مهما في حياتنا اليوم .
- استعمال التكنولوجيا كوننا في عصر السرعة و تبديل الإجراءات الكلاسيكية الورقية لإجراءات الكترونية .

## خاتمة

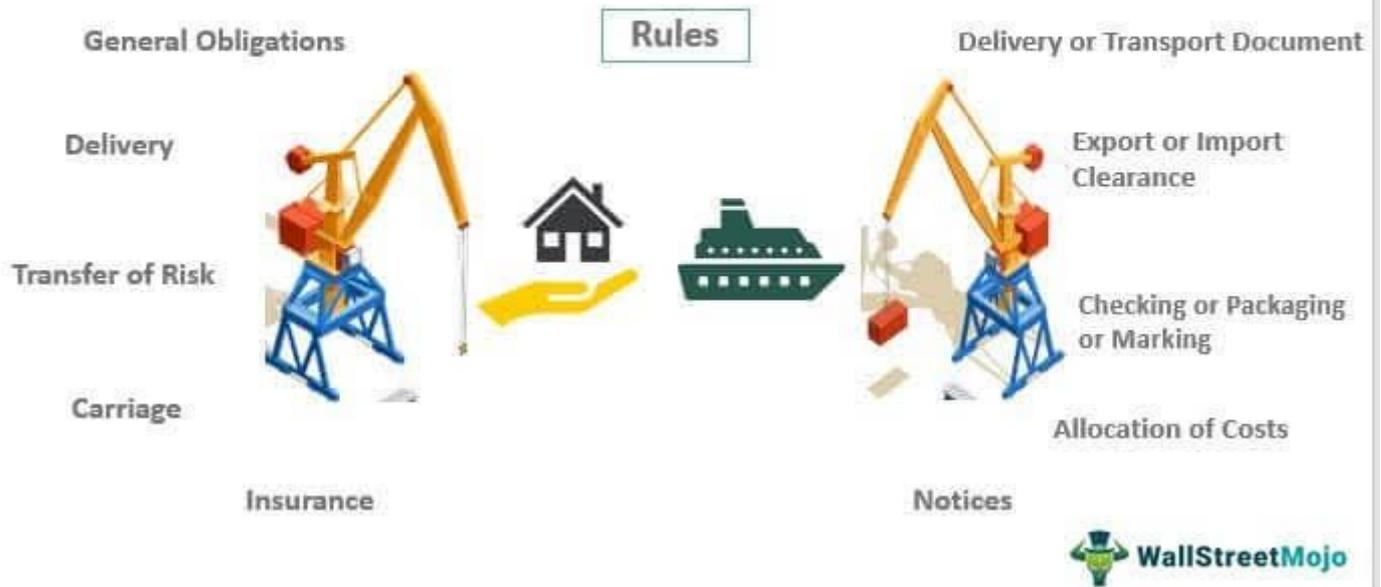
---

- تطوير قطاع النقل البحري كوننا في بلد يتميز بطول الشريط الساحلي كون التجارة البحرية أصبحت ركيزة العالم .
- تطوير الجزائر و جعلها بلد منتج و ليس مستهلك من أجل تحسين الاقتصاد الوطني .
- تزويد طلبة الحقوق بمقاييس ذات صلة بالموضوع من أجل إطراء ثقافتهم العلمية .

الملاحق



# Cost, Insurance and Freight (CIF)



ORIGINAL

Consignor

MEDIMEX GERMANY  
KARL-KAMPF-ALLE 17  
41065 MONCHENGLADBACH  
GERMANY



FBL

101397 TLF FR

NEGOTIABLE FIATA  
MULTIMODAL TRANSPORT  
BILL OF LADING



Issued subject to UNCTAD/MCC Rules for  
Multimodal Transport Documents (ICC Publication 481)

Consigned to order of

SARL MM PHARMA  
CITE ISTANBUL 01 N 204  
BORDJ EL KIFFAN ALGER  
ALGERIE  
NIF : 001743032423923

Notify address

SARL MM PHARMA  
CITE ISTANBUL 01 N 204  
BORDJ EL KIFFAN ALGER  
ALGERIE  
NIF : 001743032423923

**MED LOGISTICS SAS**  
7, avenue André Roussin  
Le Ponant Littoral Bât. E - 13016 MARSEILLE  
Tél. 04 84 28 82 03  
Siret 523 683 500 00017

Place of receipt

Port of loading

Ocean vessel

CMA CGM GOYA

MARSEILLE PORT

Port of discharge

ALGER PORT

Place of delivery

N/REF: ME240005MA

Marks and numbers

SEGU 485150/1  
SEAL 3306150

Number and kind of packages

1 CONTAINER 40HC S.T.C.  
29 LOGS OF WHITE POPLAR WOOD

Description of goods

Gross weight

25 000,00 KG

Measurement

FREIGHT PREPAID  
ON BOARD 10/01/2024

**MED LOGISTICS SAS**  
7, avenue André Roussin  
Le Ponant Littoral Bât. E - 13016 MARSEILLE  
Tél. 04 84 28 82 03  
Siret 523 683 500 00017

according to the declaration of the consignor

Declaration of interest of the consignor  
in timely delivery (Clause E.2)

Declared value for ad Valorem rate according to  
the declaration of the consignor (Clauses 7 and 8)

The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the Standard Conditions printed overleaf.

Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above.  
One of these Multimodal Transport Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods. In Witness whereof the original Multimodal Transport Bills of Lading all of this tenor and date have been signed in the number stated below, one of which being accomplished the others to be void.

Freight amount	Freight payable at MARSEILLE	Date and date of issue MARSEILLE LE 10/01/2024
Cargo insurance through the undersigned <input type="checkbox"/> not covered <input type="checkbox"/> Covered according to attached Policy	Number of Original FEL's 3/TROIS	Stamp and signature <b>MED LOGISTICS SAS</b> 7, avenue André Roussin Le Ponant Littoral Bât. E - 13016 MARSEILLE Tél. 04 84 28 82 03 Siret 523 683 500 00017
For delivery of goods please apply to: SARL EXPRESS LOGISTICS Cité 200 Logis LSP COSIDER BUREAU N° 21 - LIDO - MOHAMMADIA MOHAMMADIA ALGER / TEL +213 770 94 66 13 // +213 20 19 07 11		

## SHIPPER

Golden Farm for import export and  
commission agent  
Address: Hawally-Al-Othman street  
Khaled Mat Allah complex 5th floor  
office 15 P.O. Mr Essam Mostafa  
Phone number: +965-51183702

VOYAGE NUMBER

08MDXW1MA

BILL OF LADING NUMBER

DOH0145744

ORIGINAL  
BILL OF LADING

## CONSIGNEE

SARL PETROCHEMICAL EMPIRE  
ADDRESS: N°76 ZONE INDUSTRIELLE  
OUED SMAR AGER - ALGERIE RC: 22B  
1202862 ART. 16151567141 NIF:  
002216120286258  
TEL: +213549580894 \*\*

## EXPORT REFERENCES

CMA CGM

## NOTIFY PARTY: Carrier not to be responsible for failure to notify

SARL PETROCHEMICAL EMPIRE  
ADDRESS: N°76 ZONE INDUSTRIELLE  
OUED SMAR AGER - ALGERIE RC: 22B  
1202862 ART. 16151567141  
NIF: 002216120286258  
TEL: +213549580894 \*\*

CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 586 330 Euros  
Head Office: 4, quai d'Avancé - 13002 Marseille - France  
Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95  
562 024 422 R.C.S. Marseille

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
		DCHA	THREE (3)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
XIN SHANGHAI	HAMAD	ALGER	

MARKS AND NOS. CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT - SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
CKSU1011924 SEAL 87426973	1 x 400T	10 PACKAGE(S) Mixture tank + evode benton B70 gas lighter + Stainless Steel Units Set	10500.000	4000	40.000
AMFU5012142 SEAL 87438220	1 x 400T	10 PACKAGE(S) Mixture tank + Stainless Steel unit + cooling unit + Hose Plastic Pipe + Electric Cable	8000.000	4000	40.000
SEGU7340969 SEAL 87428693	1 x 400T	6 PACKAGE(S) Grey Receivers + Motors + Panel Board Set	7000.000	4000	40.000
TLIU1462380 SEAL 7	1 x 40FF	5 PACKAGE(S) Fan Cooling Tower + motors + chiller for water cooling + Vacuum Pump Set	6500.000	5000	40.000
WCLU6053747 SEAL 3	1 x 40FF	2 PACKAGE(S) Big Boiler Tank + Small Boiler Tank Continued on Next Sheet Sheet 1 of 3	18000.000	5000	40.000

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE

## ADDITIONAL CLAUSES

4. Cargo at port is at merchant's risk, expenses and responsibility  
5. FCL

77. The re-weighment payable by Merchant at per free port tariff

153. All expenses, including but not limited to demurrage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/dock are for Receiver's account

128. Container with Port of Discharge Algeria can be delivered in Algeria Port or in CDCT Algeria at Rouiba. Container delivered from CDCT Algeria are transferred from Algeria Port by truck or air transferred from Algeria Port by rail. Way of transfer remains at discretion of CMA CGM carrier and under his responsibility

180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n°78-07 and 98-10, cargo shall be inspected by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge

194. For the purpose of the present carriage, clause 14C2 shall exclude the application of P&I

Yorh/Alger rules 2004

216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessel's safety. Your cargo may be weighed at any place and time of cartage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge

220. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking resistance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel

241. Carrier is not responsible for any cessation in receipt of goods bill of applicable Algerian budget law 2002 published in Algerian bulletin n° 241 and the responsibility remains with the merchant/shipper. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article under additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant

249. As per National Algerian Customs Reg-Algeria, a full style name and address has to be indicated in

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of the document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them

All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.

In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished the others to be void (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE ALGER

21 FEB 2023

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM  
BY CMA CGM ALGERIACMA CGM ALGERIE AGENT ONLY  
S: A  
FOR CMA CGM, THE CARRIERSIGNED FOR THE SHIPPER  
\*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED  
TRANSPORT BILL OF LADING

# IFA TRADE CONTRACT TEMPLATE

## - CIF DRY BULK -

### COMMERCIAL TERMS

Seller agrees to sell and to deliver and Buyer agrees to purchase and to take delivery of the Product as per the terms and conditions set forth in this Contract:

Contract Date:  /  /   
day month year

<b>Contract Ref.</b>	<input type="text"/>		
<b>1 Seller</b>	<input type="text"/> Seller name	<input type="text"/> Seller address	
<b>2 Buyer</b>	<input type="text"/> Buyer name	<input type="text"/> Buyer address	
<b>3 Product</b>	<input type="text"/>		
<b>4 Quantity</b>	<input type="text"/> qty	metric tonnes (MT) +/- <input type="text"/> % unit %	determined at <input type="text"/> Seller's / Buyer's option
<b>5 Specifications</b>	<p>The Seller warrants and guarantees that all Product supplied pursuant to this Contract shall be in conformity with the following Specifications:</p> <input type="text"/>		

This IFA Trade Contract Template (the "Template") has been provided as a starting point for parties looking to enter a contractual buy/sell relationship. IFA makes no claims, promises or guarantees about the accuracy, completeness, or adequacy of any information contained therein. The Template, or parts thereof, may be used or modified as appropriate by the parties. By utilizing this Template, the parties (i) assume full responsibility for any loss, damage, or liability resulting from the use of the Template and (ii) release IFA and the preparers of the Template from any known and unknown claims, demands and/or causes of action that may arise, at any time, out of or relating to their use thereof. IFA cannot and will not provide any advice as it relates to any disputes between parties that have incorporated any terms provided in a Template. Nothing herein constitutes legal advice or the establishment of an attorney-client relationship. The parties may wish to obtain their own independent legal review prior to formalizing any agreement. Disputes between parties utilizing the Template, or variant thereof, should be decided by the court/arbitration tribunal designated in their agreement.



## ***FERTILIZER Sample Submission Form & Fees***

	<b>Analytical Laboratory</b> <b>Montana State University</b> <b>McCall Hall, Rm 10</b> <b>Bozeman, MT 59717-3620</b> <b>Phone: 406-994-3383</b> <a href="http://www.analyticallab.mt.gov">www.analyticallab.mt.gov</a>	<b>FOR LAB USE ONLY</b>
		Date Received:
		Sample Number:
		Invoice Number:
<b>Bill To:</b>	<b>Report To:</b>	
<b>Attn:</b>	<b>Attn:</b>	
<b>Address:</b>	<b>Address:</b>	
<b>City:</b> <b>St:</b> <b>Zip:</b>	<b>City:</b> <b>St:</b> <b>Zip:</b>	
<b>Phone:</b> <b>Fax:</b>	<b>Phone:</b> <b>Fax:</b>	
<b>Email:</b>	<b>Email:</b>	
<b>SAMPLE DESCRIPTION: (check one or more)</b>		
<input type="checkbox"/> Commercial Fertilizer (need tag) <input type="checkbox"/> Non-Commercial Fertilizer <input type="checkbox"/> Other _____		
NOTE: Commercial Fertilizers with an available tag PLEASE submit copy or write claim next to analysis requested.		
<b>ANALYSIS REQUESTED: (check one or more)</b>		
<input type="checkbox"/> Nitrogen, Total..... \$25.00 <input type="checkbox"/> P <sub>2</sub> O <sub>5</sub> , Available..... \$40.00 <input type="checkbox"/> K <sub>2</sub> O, Soluble..... \$40.00 <div style="background-color: #cccccc; text-align: center; padding: 2px;"><b>SECONDARY &amp; MICRO NUTRIENTS</b></div> <input type="checkbox"/> Sulfur..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Calcium (Ca)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Cobalt..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Copper (Cu)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Iron (Fe)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Magnesium (Mg)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Manganese (Mn)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Molybdenum..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Sodium (Na)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Zinc (Zn)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Screen..... \$150.00 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Includes: Ca, Cu, Fe, Mg, Mn, Na, &amp; Zn</li> </ul>	<b>METALS</b>	<input type="checkbox"/> Arsenic (As)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Cadmium (Cd)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Cobalt (Co)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Lead (Pb)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Molybdenum (Mo)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Nickel (Ni)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Selenium (Se)..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Zinc..... \$40.00 <input type="checkbox"/> Screen..... \$150.00 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Includes: As, Cd, Co, Pb, Mo, Ni, &amp; Se</li> </ul>
		Prices effective May 19, 2014

# قائمة المراجع

## قائمة المراجع:

### المصادر :

#### أ - الاتفاقيات الدولية :

1 - اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع لسنة المؤرخة في 11 افريل 1980 .

#### ب - الاجتهادات القضائية :

- 1- قرار المحكمة العليا الصادر بتاريخ 1989/04/30 عن الغرفة التجارية و البحرية ،  
المجلة القضائية العدد الرابع لسنة 1991.
- 2- قرار المحكمة العليا الصادر بتاريخ 1995/12/09 عن الغرفة التجارية و البحرية ،  
المجلة القضائية العدد الثاني لسنة 1995 .

### الكتب :

#### أ - الكتب باللغة العربية :

- 1/ أحمد السعيد الزرقد ، أصول قانون التجارة الدولية ، البيع الدولي للبضائع ، الكتبة المصرية للنشر و التوزيع .
- 2/ أنور سلطان ، العقود المسماة ، "شرح عقدي البيع و المقايضة " ، دار الجامعة الجديدة للنشر و التوزيع .
- 3/ الياس ناصيف ، موسوعة العقود المدنية و التجارية ، الجزء التاسع ، بيروت ، 1997 .
- 4/ الياس ناصيف ، العقود الدولية الائتمانية في القانون المقارن ، الطبعة الأولى ، توزيع منشورات الحلبي الحقوقية ، لبنان ، 2004 .
- 5/ العبودي عباس و اخرون ، الشرح الكامل للعقد المسماة في القانون المدني ، البيع و الايجار ، دراسة مقارنة معززة بالتطبيقات القضائية ، دار الثقافة ، عمان ، 2009 .
- 6 / حسن دياب ، البيوع التجارية و عقد البيع سيف ، دراسة مقارنة ، مؤسسة المجد للدراسات الجامعية للنشر و التوزيع ، لبنان ، 1999.
- 7/ حمودي محمد ناصر ، العقد الدولي الالكتروني المبرم عبر الانترنت ، مع التركيز على عقد البيع الدولي للبضائع ، الطبعة الأولى ، دار الثقافة للنشر و التوزيع ، الجزائر ، 2012.

- 8/ خالد أحمد عبد الحميد ، فسخ البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا لعام 1980 ، الاسكندرية ، 2002.
- 9/ سي يوسف زاهية حورية ، الواضح في عقد البيع : دراسة مقارنة و مدعتها بالاجتهادات الفقهية و القضائية ، دار هومه ، الجزائر ، 2012.
- 10/ عبد الرزاق احمد السنهوري ، نظرية العقد ، الجزء الأول ، الطبعة الثانية ، منشورات الحلبي ، الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، 2009.
- 11/ عبد الرزاق السنهوري ، نظرية العقد الجزء الأول ، الطبعة الثانية ، منشورات الحلبي الحقوقية ، 1998 .
- 12 / علي الهادي العبيدي ، العقود المسماة البيع و الايجار و قانون المالكين و المستأجرين ، وفق اخر تعديلات مع التطبيقات القضائية لمحكمة التمييز ، الطبعة الرابعة ، دار الثقافة الأردن ، 2010 .
- 13 / صفوت ناجي بهنساوي ، الالتزام بتسليم البضائع في عقد البيع الدولي ، دراسة اتفاقية فيينا سنة 1980 ، 1996 .
- 14 / قدارة أحمد حسين ، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري ، الجزء الرابع ( عقد البيع ) ، الطبعة الرابعة ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2005 .
- 15 / هاني دويدار ، الوجيز في القانون البحري ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الاسكندرية .
- 16 / لطيف جبر الكوماني ، القانون البحري ، الطبعة الثانية ، الدار العلمية للنشر و التوزيع ، الاردن ، 2003.
- 17/ محمد صبري السعدي ، شرح القانون المدني الجزائري ، النظرية العامة للالتزام ، الطبعة الثانية ، الجزء الأول ، دار الهدى ، الجزائر ، 2004.
- 18/ محمد حيدر ، الفرق بين عقد البيع سيف و عقد البيع فوب ، العدد 13458 ، الرياض ، افريل 2005.
- 19 / محمد نصر محمد ، الوافي في عقود التجارة الدولية ، دار الياية للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى ، عمان ، 2013
- 20 / محمد حسين المنصور ، أحكام البيع التقليدية و الالكترونية و الدولية ، و حماية المستهلك ، دار الفكر الجامعي ، الاسكندرية ، 2006 .

21/ منصور القاضي ، ترجمة لكتاب بيع السلع الدولي ، لفانسا نهوزيه ، الطبعة الاولى ،  
المجد المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع ، 2005.

22/ محمود سمير الشرقاوي ، العقود التجارية الدولية ، دراسة خاصة لعقد البيع للبضائع ، دار  
النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 1992

### ب - الكتب باللغة الفرنسية :

1/ Francois terré et philippe simler et yves lequette , les obligation droit  
civil ,7<sup>e</sup> édition dalloz 1999.

### المقالات

1/ اكلي ليندة ، البيع البحري سيف ، المجلة الجزائرية للقانون البحري و النقل ، العدد السابع ،  
جامعة تلمسان ، 2014.

2/ دربال سهام ، الطبيعة القانونية لعقد البيع البحري و النقل ، العدد السادس ، جامعة تلمسان ،  
2014 .

3/ دريسي أمينة ، دراسة قانونية لمفهوم البيوع البحرية ، مجلة الفكر القانوني و السياسي ، كلية  
العلوم القانونية و السياسية ، جامعة جيلالي ليايس ، سيدي بلعباس .

4/ سعيدة أعراب ، البيع البحري كاف ، مقال منشور في مجلة العلوم الإنسانية ، جامعة محمد  
خيزر ، المجلد 17 ، العدد 46 ، بسكرة ، 2017.

5/ شيخي محمد أمين ، تفسير المصطلحات الدولية التجارية ، مجلة القانون و العلوم السياسية  
، المجلد 4 ، العدد 2 ، كلية الحقوق ، جامعة تلمسان ، 2019 .

6/ عاشور نصر الدين ، محاضرات في عقد البيع ، مقياس العقود التجارية ، كلية الحقوق و  
العلوم السياسية ، جامعة محمد خيزر ، بسكرة ، 2017/2016 .

7/ مدني أحمد ، مسؤولية الناقل البحري للبضائعفي القانون الجزائري ، المجلة القانونية للقانون  
البحري و النقل ، العدد 5 ، جامعة تلمسان ، 2015.

## الأبحاث الأكاديمية

### ا/رسائل الدكتوراه :

1/ يسرى عوض عبد الله ، العقود التجارية الدولية . و مفاوضاتها / إبرامها / تنفيذها ، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون . السودان ، 2009.

### II / مذكرات الماجستير

1/ بوسنة زينب ، عقد البيع سيف ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير ، فرع قانون الأعمال ، كلية الحقوق بن عكنون ، جامعة بن يوسف بن خدة ، الجزائر ، 2008.

2/ رضوان العريوات ، تكوين عقد البيع الدولي للبضائع ، وفقا لاتفاقية فيينا 1980 ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة زيان عاشور ، الجلفة ، 2011/2012.

### III / مذكرات الماستر

1/ بن عزيز عبير ، زايدي ناريمان ، صور البيوع البحرية الدولية ، مذكرة ماستر أكاديمي في الحقوق ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة محمد البشير الإبراهيمي ، برج بوعريج ، 2021/2022 .

2/ بسول غنيمة ، بن اكلي لمية ، البيوع البحرية ( البيع سيف و فوب ) ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة مولود معمري ، تيزي وزو ، 2003.

3/ بودفة اسامة ، بلعيد أحمد ، النظام القانوني لعقد النقل البحري ، مذكرة لنيل شهادة ماستر ، قانون الأعمال ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة محمد الصديق بن يحي ، جيجل ، 2021/2022.

4/ لشهب مراد ، بوليطه رفيقة ، النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص ، جامعة محمد الصديق بن يحي ، جيجل ، 2015 / 2016 .

5/ رحموني ناصر ، الآثار القانونية المترتبة في عقد البيع الدولي سيف ، تخصص إدارة محلية ، كلية لحقوق و العلوم السياسية ، جامعة خميس مليانة ، 2014 .

- 6/ عبد الكريم زايدي، علي يعلاوي، عقد النقل البحري للبضائع، مذكرة لنيل شهادة الماستر،  
شعبة القانون الاقتصادي للأعمال، تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم  
السياسية، قسم قانون الأعمال، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2013 .
- 7/ عباس حليم ، وسائل إعفاء المسؤولية المدنية للمنتج ، مذكرة لنيل شهادة ماستر تخصص  
قانون خاص ، جامعة عبد الحميد ابن باديس ، مستغانم ، 2017.

الف هـ رس

## الفهرس

الصفحة	فهرس الموضوعات
	اية قرانية
ا	الإهداء
ب ج	الشكر
د	قائمة المختصرات .
1	مقدمة
7	الفصل الأول : ماهية عقد البيع البحري سيف
8	المبحث الأول : مفهوم عقد البيع البحري سيف
8	المطلب الأول : تعريف عقد البيع البحري سيف
8	الفرع الأول : تعريف عقد البيع البحري
8	الفرع الثاني : تعريف عقد البيع البحري سيف
9	الفرع الثالث : الطبيعة القانونية لعقد البيع البحري سيف
13	الفرع الرابع : خصائص عقد البيع البحري سيف
15	المطلب الثاني : عقد البيع سيف و تمييزه عن غيره .
15	الفرع الأول : تمييز عقد البيع CIF عن FOB
16	الفرع الثاني : تمييز عقد البيع CIF عن FAS
17	الفرع الثالث : تمييز عقد البيع CIF عن FCA
17	الفرع الرابع : تمييز عقد البيع CIF عن CFR
18	المبحث الثاني : تكوين عقد البيع البحري سيف
18	المطلب الأول : التراضي في عقد البيع سيف
18	الفرع الأول : الايجاب في عقد البيع سيف
19	الفرع الثاني : القبول في عقد البيع سيف
23	الفرع الثالث : اقتران الايجاب بالقبول .
24	المطلب الثاني : المحل و السبب في عقد البيع سيف
24	الفرع الأول : المحل
28	الفرع الثاني : السبب

29	خاتمة الفصل الأول
34	الفصل الثاني : اثار عقد البيع سيف و المسؤولية المترتبة عن الاخلال بتنفيذه
35	المبحث الأول : اثار تنفيذ عقد البيع سيف
35	المطلب الأول : التزامات البائع
37	الفرع الأول : التزام بإبرام عقد النقل
37	الفرع الثاني : التزام بشحن البضاعة
38	الفرع الثالث : الالتزام بتأمين على البضاعة
38	الفرع الرابع : الالتزام بتسليم المستندات
39	الفرع الخامس : الالتزام بتسليم البضائع
43	المطلب الثاني : التزامات المشتري
43	الفرع الأول : الالتزام بدفع الثمن
45	الفرع الثاني : الالتزام بتسليم المستندات
46	الفرع الثالث : الالتزام بتسلم البضائع
48	المبحث الثاني : الجزاءات المترتبة عن الإخلال بالالتزامات التعاقدية
48	المطلب الأول : جزاء مخالفة البائع و المشتري لالتزاماتهم
48	الفرع الأول : جزاء مخالفة البائع لالتزاماته
54	الفرع الثاني : جزاء مخالفة المشتري لالتزاماته
56	المطلب الثاني : : الأسباب المبررة للإعفاء من المسؤولية
56	الفرع الأول : القوة القاهرة
58	الفرع الثاني : خطأ المتضرر
58	الفرع الثالث : خطأ الغير
59	خاتمة الفصل الثاني
61	الخاتمة
63	الملاحق
70	قائمة المصادر و المراجع
75	الفهرس

## المُلخَص ، :

تعتبر التجارة البحرية أهم عقود التجارة الدولية ، و يعتبر عقد البيع البحري سيف من أهم دعائم البيوع البحرية ، لما يختص به من عناصر مكونة لهذا البيع من الثمن و التأمين و أجرة النقل ، فهو عقد ذو طبيعة قانونية خاصة و يكتسي طابع دولي و هو عقد ملزم لجانبين و له خصائص تميزه عن غيره .

ضف إلى ذلك ما يترتب عن هذا العقد من التزامات لكل من البائع و المشتري من التزام بإبرام عقد النقل و شحنه و تأمينه و غيرها من التزامات من قبل البائع ، و التزام بدفع الثمن و تسليم المستندات و البضائع و كذا الجزاءات المترتبة عن الإخلال بالالتزامات من تنفيذ عيني أو فسخ.

Nautical trading is considered as the most important international commercial contracts . and the maritime sale contract is considered as one of the most important pillars of maritime sales regarding the combination of its basic elements including the price ,the insurance and the transportation fare . it is a contract of a special legal nature and has an international character . it is bilateral contract that has its own characteristics which distinguish it from other sales .

Adding to that , the obligations resulting from this contract for both the vendor and the purchaser , including the obligation to conclude the contract of transport , shipping , insurance and other obligations from the vendor's part , and the obligation to pay the price and deliver documents and goods as well as sanctions resulting from breaching the obligations such as specific performance or revocation of the contract .