

## **الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع.**

حتى يكون عقد البيع الدولي للبضائع منتجا لأثره، مرتبا للالتزامات على عاتق طرفيه، لابد أن ينعقد صحيحا، أي لابد من وجود إيجاب وقبول متطابقين. لكن وفي الغالب، وقبل تبادل طرفي العقد الإيجاب والقبول، يدخلان في مرحلة تمهيدية تسمى مرحلة المفاوضات. لكن، وقبل التطرق إلى إبرام عقد البيع الدولي للبضائع، لابد من ضبط مفهومه أولا.

إن عقد البيع الدولي للبضائع هو عقد بيع عادي أضيفت عليه الصفة الدولية. ولضبط مفهوم هذه الصفة، هناك معيارين محددين يعتمد عليهما وهما: المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي. وللقول أن عقد بيع البضائع أنه عقد دولي، تثير إشكالية تتمثل في القانون الواجب التطبيق على عقد البيع الدولي للبضائع، في الوقت الذي تتنازع بشأنه عدة قوانين لكن ومن الناحية العملية، تم حل هذه الإشكالية المعقدة، وذلك بإنشاء قانون موحد يحكم عقد البيع الدولي للبضائع، يطلق عليه اسم " اتفاقية فيينا 1980 " .

وعليه سنقسم دراستنا في هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

المبحث الأول نتطرق فيه إلى: مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع، أما المبحث الثاني فنتناولنا فيه الطبيعة الدولية لعقد بيع البضائع، والمبحث الثالث تناولنا فيه تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وإثباته.

## **المبحث الأول: مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع.**

نضرا لأهمية هذا المبحث الذي يعتبر بوابة للدخول لهذا الموضوع الهام لهذا قسمناه للخطوة التالية حيث تناولنا في المطلب الأول تعريف عقد البيع الدولي للبضائع وإبراز أهم خصائصه التي يتميز بها .

## **المطلب الأول: تعريف عقد البيع الدولي للبضائع.**

لا يوجد تعريف محدد لعقد البيع الدولي للبضائع لكن سنحاول تعريفه من خلال العقد العادي والعقد الدولي والاجتهاد الشخصي.

## الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

### الفرع الأول: تعريف عقد البيع الداخلي.

نستطيع أن نعرف عقد البيع على أنه " توافق إرادتين أو أكثر على إحداث أثر قانوني " مثل البيع، والإيجار والهبة والشركة.<sup>1</sup>

تعريف القانون الفرنسي للعقد حسب المادة 1101 " العقد اتفاق يلتزم بمقتضاه شخص أو أكثر نحو شخص آخر أو أكثر بإعطاء شيء أو بعمله أو الإمتناع عن عمله".

تعريف المشرع الجزائري للعقد: نجد نفس التعريف انتهجه المشرع الجزائري في مادته 54 من القانون المدني الجزائري " العقد إنفاق يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص آخرين بمنح، أو فعل، أو عدم فعل شيء ما".

### الفرع الثاني: تعريف عقد البيع الدولي.

عقد البيع الدولي للبضائع هو كل عقد يتعلق بشأن من الشؤون الخاصة كتبادل السلع والمنتجات والخدمات ويكون أطرافه من الأشخاص العاديين (الطبيعي أو المعنوي) أو مع الهيئات الأجنبية أو الدول بوصفها من أشخاص القانون العام الداخلي . إن العقد، بصفة عامة " هو توافق إرادتين أو أكثر على إحداث أثر قانوني معين يتمثل في إعطاء شيء أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل" فيتسم العقد بالدولية عندما يكون أحد عناصره أجنبيا.<sup>2</sup>

ويقصد بالبيع الدولي للبضائع حسب المادة الأولى من اتفاقية الأمم المتحدة على أنه: " تطبق أحكام هذه الاتفاقية على عقود بيع البضائع المعقودة بين أطراف توجد أماكن عملهم في دول مختلفة ".

من خلال ما سبق يمكن تعريف عقد البيع الدولي للبضائع على أنه:

البيع عقد يلتزم بمقتضاه البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري مقابل الثمن الذي يلتزم المشتري بأدائه له ويكون أحد عناصره أجنبيا.

<sup>1</sup> - محمد صيري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري النظرية العامة للالتزام، الطبعة الثانية ، الجزء الأول دار الهدى 2004 ، الجزائر ، ص38.

<sup>2</sup> - محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2006، ص10.

## **المطلب الثاني: خصائص عقد البيع الدولي للبضائع.**

من خلال تعريف عقد البيع الدولي للبضائع يتضح أن لهذا الأخير خصائص تميزه عن باقي العقود المشابهة له و تتمثل فيما يلي:

**الفرع الأول : من العقود المسماة ، الرضائية ، ملزمة للجانبين.**

**أولاً: عقد من العقود المسماة :**

هو العقد الذي وضع له المشرع إسماً خاصاً به وتكفل ببيان أحكامه وذلك لأنه شائع في الواقع العملي، يبرمه الأفراد تحت إسم معين يعرف به، لذلك فقد تدخل المشرع لتنظيمه ووضع أحكام خاصة التي أوردها القانون بشأنه. وهي قواعد مكملة لإرادة المتعاقدين في مجموعها لا تنطبق إلا إذا لم يتفق المتعاقدان على خلافها، وكمثال عن العقود المسماة :عقود البيع و المقايضة و الإيجار و الوكالة.<sup>1</sup>

**ثانياً: من العقود الرضائية:**

العقد الرضائي هو العقد الذي يكفي لانعقاده مجرد التراضي ينعقد مرتباً لكافة آثاره القانونية بمجرد تراضي إرادتين أو أكثر بحيث لا يتطلب المشرع لانعقاده شكلاً معيناً وإنما يكفي تراضي الطرفين المتعاقدين على عناصر العقد أي يكفي التعبير عن الإرادة لأجل انعقاد العقد أيما كان شكل هذا التعبير سواء كان شفاهة أو كتابة أو بالإشارة الدالة على الموافقة على العقد .

**ثالثاً :عقد من العقود الملزمة للجانبين :**

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

<sup>1</sup> - محمد صبري السعدي، المرجع السابق، ص51.

<sup>2</sup> - نفس المرجع ، ص 58، 60.

## الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

الفرع الثاني : من العقود معاوضة ، محدد القيمة ، ناقل الملكية.

أولاً: 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 متناسباً مع قيمة الشيء المبيع هذا و يشترط في الثمن أن يكون مبلغاً من النقود.<sup>1</sup>

ثانياً: عقد محدد القيمة :

في عقد البيع الدولي الذي يبرمه التجار في الدول المختلفة يجب أن يكون محدد القيمة لأن كل من الطرفين المتعاقدين و هما البائع و المشتري يعلم أو يستطيع أن يعلم في لحظة إبرام العقد مقدار ما يأخذ و مقدار ما يعطي.

و ذلك بتحديد المبيع من حيث الصنف و الصفات و الخصائص و درجة الجودة و المقدار أو الوزن أو عدد الوحدات يجب أن ينص العقد على طريقة تغليفها و نوع الأغلفة و الطرف الذي يتحمل نفقاته.<sup>2</sup>

ثالثاً: 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 حقاً مالياً آخر و الالتزام بنقل الملكية يعد أثراً مباشراً لعقد البيع فالعقد بذاته لا ينقل الملكية مباشرة و إنما يتم نقل الملكية بناءً على التزام البائع بنقلها و هذا الالتزام يتولد عن عقد البيع و قد صار الالتزام بنقل الملكية في القوانين الحديثة ليس من

<sup>1</sup> - الياس ناصيف، العقود الدولية العقود الانتمائية في القانون المقارن، الطبعة الأولى، توزيع منشورات الحلبي الحقوقية لبنان، 2010، ص36.

<sup>2</sup> - نفس المرجع ، ص 37.

## الفصل الأول:

### إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

طبيعة البيع فحسب بل من مستلزماته أيضا فكل عقد بيع لا بد أن ينشأ التزاما في ذمة البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري تنفيذا لالتزامه بذلك أي قيامه بالأعمال اللازمة لذلك .<sup>1</sup>

### المطلب الثالث: تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن بعض العقود الأخرى.

من خلال هذا المطلب سنتطرق لتمييز عقد البيع الدولي للبضائع مقارنة بعقد المقايضة في القانون المدني العراقي.

عالج القانون المدني العراقي عقد المقايضة في مادته 865 منه، بعد أن عرف في المادة 864 بأنه " عقد به يتعهد أحد الطرفين أن يصنع شيئا أو يؤدي عملا لقاء أجر يتعهد به الطرف الآخر " .

أما المادة 865 فقد أجازت أن يقتصر المفاوض على التعهد بتقديم عمله ، كما يجوز أن يتعهد أيضا بتقديم العمل والمادة معا ويسمى العقد في هذه الحالة إستصناعا ففي الحالة الأخيرة يختلط بها البيع بالإستصناع الذي يتقدم به المفاوض بالعمل والمادة فيشبه فيه عقد المقايضة مع عقد البيع، إذ من السهل أن يعتبر المفاوض بائعا للمواد التي يستخدمها في العمل ولا يستثنى من ذلك إلا حالة ما إذا كانت قيمة الأدوات والمواد الثانوية بالنسبة لعمل المفاوض كما هو الحال بالنسبة للرسم الذي يقدم إلى جانب عمله الورق أو القماش أو الألوان فهذه المواد ثانوية بالنسبة لعمل المفاوض كما هو الحال بالنسبة للرسم الذي يقدم إلى جانب عمله الورق أو القماش أو الألوان فهذه المواد أقل بكثير من قيمة عمل الفنان ومهارته وتعتبر تبعية بالنسبة لعمله الأصلي، ويذهب غالبية الفقه والقضاء إلى اعتبار العقد المذكور عقد بيع لأشياء مستقبلية إلا إذا كانت المواد التي يقدم بها الطرف الثاني في العقد ذات قيمة ثانوية بالنسبة لقيمة عمل الطرف الأول.

فالخياط إذا تعهد بتقديم القماش يصح اعتبار العقد المبرم معه بيعا لشيء مستقل إذا كانت قيمة القماش أكبر من قيمة العمل، أما إذا كانت أقل فالعقد يبقى مقايضة، وبالتالي لا يعد الخياط (المفاوض) بائعا إذا قدم المشتري جزءا من المادة المقدمة، وإذا تقاربت القيمتان فالعقد مركب مع بيع ومقايضة على الرأي الراجح.

<sup>1</sup> - زاهية سي يوسف، عقد البيع، الطبعة الثالثة، دار الأمل للطباعة والنشر والتوزيع، جامعة مولود معمري تيزي وزو الجزائر، ص13.

## الفصل الأول:

### إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

فحرصت اتفاقية فيينا على تحديد من يعتبر العقد بيعا عندما يكون موضوعه توريد سلع بعد صنعها أو إنتاجها، وهذا ما جاء في نص المادة الثالثة من اتفاقية فيينا ولهذا السبب جاءت المادة لوضع ضابط للفرقة بين عقد البيع الذي يخضع لأحكام الاتفاقية وعقد المقاول أو الاستصناع الذي يخرج عن نطاقها.<sup>1</sup>

### المبحث الثاني: الطبيعة الدولية لعقد بيع البضائع.

سنحاول في هذا المبحث التطرق للطبيعة الدولية لهذا العقد من خلال الحديث عن المعيار القانوني و الاقتصادي الذي يحدد طبيعة هذا العقد و موقف الاتفاقيات منه.

### المطلب الأول: المعايير المحددة لطبيعة العقد الدولي للبضائع.

في سبيل الكشف متى يكون العقد دوليا، اقترح الفقه معياران، معيار قانوني يعتد بعناصر الرابطة العقدية ومدى تطرق الصفة الأجنبية لهذا العناصر كلها أو بعضها ومعيار اقتصادي يعبر عن مدى اتصال رابطة العقد بمصالح التجارة الدولية.

### الفرع الأول: المعيار القانوني.

يقوم هذا الاتجاه على فكرة أساسية مؤداها أن العقد يعد دوليا فيما لو اتصلت عناصره القانونية بأكثر من نظام قانوني واحد. وقد أخذ بهذا المعيار العديد من أحكام التحكيم، مثل الحكم الذي أصدرته إحدى هيئات التحكيم في إطار نظام تحكيم غرفة التجارة الدولية بباريس 20 يوليو 1985.<sup>2</sup>

وعلى ذلك الأساس، فمن اللازم علينا تحليل العقد محل التساؤل والوقوف على طبيعة عناصره المختلفة وعما إذا كانت وطنية خالصة، أم تطرق إليها عنصر أجنبي، أو بعبارة أخرى فإنه يتعين للقول بدولية العقد أن تكشف عن مدى تطرق الصفة الأجنبية إلى عناصره القانونية المختلفة.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> - عادل محمد خير، عقود البيع الدولي للبضائع، من خلال اتفاقية فيينا، دار النهضة العربية، الطبعة الأولى، القاهرة 1994 ص42.

<sup>2</sup> - بشار محمد الأسعد، عقود الدولة في القانون الدولي، الطبعة الأولى، منشورات زين الحقوقية، البقاع، 2010 ص22.

<sup>3</sup> - هشام خالد، ماهية العقد الدولي، منشأة النشر المعارف، الإسكندرية، 2008، ص 97.

## الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

سواء كان هذا العنصر مكان إبرام العقد، أو مكان تنفيذه، أو جنسية المتعاقدين، أو موطنهم كان العقد دوليا فيكفي فقط ارتباط هذه العناصر بدولة أجنبية فأكثر.

إن هذا الاتجاه ميز، فيما يتعلق بالعناصر القانونية للعقد والتي قد تتطرق إليها الصفة الأجنبية، حيث ميز بين العناصر الفعالة أو المؤثرة، والعناصر غير الفعالة أو المحايدة. فهناك من عناصر العقد من إذا تطرقت إليه الصفة الأجنبية لا يشكل ذلك أهمية كبيرة، ولا يكف لتوفر الصفة الدولية لهذه الرابطة على النحو المفهوم في القانون الخاص.<sup>1</sup>

وبشير في هذا الصدد إلى أن الجنسية الأجنبية للمتعاقد لا تعتبر عنصرا مؤثرا في العقود التجارية وعقود المعاملات المالية بصفة عامة، ومن ثم لا تصلح في ذاتها أساسا لإضفاء الطابع الدولي على هذه العقود.

ومن جهة أخرى فانه ورغم أن " محل إبرام العقد " يعد معيارا مؤثرا عند إسناد العقود من حيث الشكل، فإنه كثيرا ما يكون عنصرا محايدا لا يصلح أساسا لإضفاء الطابع الدولي على الرابطة العقدية من حيث الموضوع.

وعلى العكس فإن محل تنفيذ العقد وكذلك اختلاف موطن المتعاقدين ولو اتحد المتعاقدين في الجنسية، يعد من العناصر الحاسمة أو المؤثرة في إضفاء الطابع الدولي على عقود المعاملات المالية والتبادل التجاري.<sup>2</sup>

وإذا كان هذا كل ما يتعلق بالمعيار القانوني التقليدي، فماذا عن المعيار الاقتصادي؟  
**الفرع الثاني : المعيار الاقتصادي.**

ظهر المعيار الاقتصادي في أواخر العشرينات من القرن الماضي في مجال القانون النقدي والمدفوعات الدولية.

فوضع قواعد خاصة فقط بالعقود المتعلقة بالتجارة الدولية، من ذلك إقرارها بشرط التحكيم المدرج في العقود المبرمة بين الدول وأحد الأشخاص الأجنبية وإذا تضمن العقد الداخلي مثل هذا الشرط وقع الشرط باطلا ومن بين القواعد كذلك الشروط المتعلقة بالعملة وضمان مخاطر

<sup>1</sup> - jean – Michel jacquet , le contrat, international, 2eme édition, Dalloz, France 1999.p6.

<sup>2</sup> - هشام صادق، عقود التجارة الدولية، دار المطبوعات الجامعية ، الإسكندرية، 2007، ص75-77.

## الفصل الأول:

### إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

تحويل العملة، وإذا تضمن العقد الداخلي مثل هذا الشرط وقع الشرط باطلا مطلقا لتعارضها مع النظام العام، ولا يجوز إدراجها في العقود الداخلية.

من هنا، دعت الضرورة إلى وجوب وضع تعريف محدد ودقيق للعقد الدولي، حتى نستطيع تمييزه عن العقد الداخلي.

ولما كانت هذه القواعد تهدف إلى تحقيق مصالح التجارة الدولية، لجأ قضاء النقض الفرنسي إلى المعيار الاقتصادي لضبط دولية العقد، وقد تبنى التعريف الفقهي الذي اعتبر أن العقد دوليا، وفقا للمعيار الاقتصادي، إذا تعلق بمصالح التجارة الدولية فقد لجأت المحكمة في بعض أحكامها إلى ما أسماه الفقه بالمعيار الاقتصادي لدولية العقد.<sup>1</sup>

أي أن آثاره تتعدى الاقتصاد الداخلي للدولة عن طريق عمليات تصدير واستيراد البضائع والخدمات، ويستتبع ذلك حركة تنقل الأموال والقيم الاقتصادية عبر الحدود.<sup>2</sup>

إن المعيار الاقتصادي لدولية العقد بهذا المفهوم لا يتناقض مع المعيار القانوني الذي يعتبر العقد دوليا إذا اتصل بأكثر من نظام قانوني واحد . كذلك إن أعمال المعيار القانوني المضيق الذي يقضي بالترقية بين العناصر المؤثرة والعناصر المحايدة في الرابطة العقدية، لا يتعارض مع المعيار الاقتصادي الذي يقوم على أساس ارتباط العقد بالتجارة الدولية.

### **الفرع الثالث: الجمع بين المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي لدولية العقد.**

يتجه القضاء الفرنسي الحديث، عند التصدي لإشكالية تحديد دولية عقد معين من عقود المعاملات المالية والتجارية، يقوم بالجمع بين المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي، أي لا يكفي فقط بالتأكد من وجود عنصر أجنبي في الرابطة التعاقدية (المعيار القانوني) وإنما يتحقق كذلك من ارتباط العقد بمصالح التجارة الدولية (المعيار الاقتصادي).<sup>3</sup>

9. - jean – Michel jacquet op sit, p 12.

2 - محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 11-12.

3 - هشام صادق، المرجع السابق، ص 106، 114، 116.



## المطلب الثاني: موقف الاتفاقيات الدولية من المعايير المحددة للطبيعة

### الدولية.

الفرع الأول: الاتفاقيات الدولية التي دلت على التعريف القانوني المتطور بشكل صريح.

إن الاتفاقيات الدولية التي تتبنى التعريف القانوني المتطور وبشكل صريح، هي تلك الاتفاقيات التي تعتبر العقد دولياً الذي إذا تطرقت الصفة الأجنبية لعنصر من عناصره القانونية. وليس أي عنصر إنه عنصر حاسم يستطيع بذاته الربط بين مصالح دولتين حقيقة وواقعا، وبالتالي فهي تستبعد العناصر الأخرى الغير المؤثرة والحيادية، مثل عنصر الجنسية ومحل إبرام العقد وتكتفي بعنصر واحد، وذلك في سبيل الحد من توسع نطاق تطبيقها أكثر مما يلزم.

وتكاد الاتفاقيات التي تنتمي لهذا الصنف تتفق على كون العنصر الذي يحقق الأهداف المذكورة هو عنصر اختلاف محل إقامة مؤسسات أطراف العقد، والأمثلة عن هذه الاتفاقيات كثيرة نذكر منها: اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقد البيع الدولي للبضائع (فيينا 11 ابريل 1980)، الاتفاقية الموحدة بشأن البيع الدولي للبضائع (لاهاي 1964).<sup>1</sup> والاتفاقية الموحدة لتكوين عقد البيع الدولي للأشياء المنقولة و المادية، والاتفاقية الموحدة بشأن التمثيل في البيع الدولي للبضائع (جنيف 1983)، والاتفاقية الموحدة بشأن التمويل بالكهرباء الدولي.

هذا وقد وجدت مجموعة أخرى من الاتفاقيات التي تعتبر أن العنصر القانوني الفاعل والحاسم والقادر بذاته على جعل العقد يتصل بأكثر من قانون دولة واحدة هو عنصر مكان التنفيذ بدول مختلفة، ومن الاتفاقيات التي تبنت هذا العنصر القانوني نذكر، الاتفاقية المتعلقة بعقود السفر الدولي (بروكسيل 1970) واتفاقية هامبورغ بشأن عقود النقل البحري واتفاقية (فارسوفيا 10/02/1929) بشأن النقل الجوي الدولي، واتفاقية (جنيف 1956) بشأن عقود النقل الدولي للبضائع عبر البر.

<sup>1</sup> - محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، 2012، ص10.

## الفرع الثاني : الاتفاقيات الدولية التي دلت على التعريف القانوني المتطور بشكل ضمني.

توجد اتفاقيات لها طريقة خاصة في تحديد العقد الدولي، بحيث أنها لا تكلف نفسها عناء تعيين العنصر القانوني الذي يمكن اعتباره كعنصر قادر بذاته على إضفاء الطابع الدولي على العقد، بل تكتفي فقط بالإحالة على مقتضيات الاتفاقيات التي من جنسها، ومن أمثلة هذا الصنف من الاتفاقيات نجد مثلاً الاتفاقية الموحدة بشأن شراء الفاتورة الدولي، والتي تعتبر أن عقد شراء الفواتير يكون دولياً عندما يكون ناشئاً عن “عقد بيع دولي للبضائع” وفي نفس الإطار نجد اتفاقية لاهاي 1915 بشأن البيوع ذات الطابع الدولي للأشياء الدولي، والتي كذلك نصت بمقتضى الفترة الأولى من مادتها الأولى على أن تطبق الاتفاقية على البيوع ذات الطابع الدولي للمنقولات المادية.<sup>1</sup> فكلا الاتفاقيتين لا يعرف دولية العقد.

وفي نظرنا أنهما لا يخرجان عن التعريف القانوني الذي سطرناه، ودليلنا في ذلك إنها تحيل على اتفاقيات تبنت المعيار القانوني المنظور صراحة، إضافة أنه بالتأمل في مقتضيات المواد الأولية نجد أنها تصب في مصب واحد هو التعريف القانوني الانتقائي، فمثلاً اتفاقية لاهاي 1955 تشير في المادة الثالثة منها لقاعدة تنازع يكون بمقتضاها العقد منظماً بمقتضى قانوني بلد إقامة البائع، الأمر الذي نستنتج أن هذه الاتفاقية كغيرها تجعل من عنصر اختلاف مؤسسات الأطراف ضابط لإضفاء الدولية على العقد.

والى جانب هذا الشكل من الاتفاقيات المذكورة، يوجد كذلك شكل آخر من الاتفاقيات التي كذلك تستعمل عبارات مبهمة في تحديد دولية العقد، نذكر من ذلك على سبيل المثال اتفاقية روما 19 يونيو 1980 بشأن القانون المطبق على الالتزامات التعاقدية، والتي جاء في مادتها الأولى “تطبق الاتفاقية حين توجد أوضاع تتضمن تنازع قوانين حول الالتزامات التعاقدية” وهي نفس العبارة التي استعملتها اتفاقية لاهاي 22 ديسمبر 1986 بشأن البيع الدولي للبضائع بمقتضى فقرتها الثانية من المادة الأولى لتحديد دولية العقد كشرط مسبق لتطبيق مقتضياتها، إلا أن هذا الإبهام والغموض من استعمال عبارة كتنازع القوانين، سرعان ما

<sup>1</sup> - حسام الدين عبد الغني الصغير، تفسير اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، دار الفكر الجامعي الإسكندرية، ص 5.

## الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

يتبدد عندما نعلم أن منهج تنازع القوانين لا يجد مجالا له إلا في إطار التعريف القانوني وليس له أي دور في إطار غيره من التعريف الاقتصادي مثلا، بل إن الأمر يزداد جلاء بتفحص مقتضيات المواد اللاحقة.

بناء على كل ما سبق نعتقد أن الاتفاقيات بصنفها الصريح والضمني لا تعتمد أي من المعايير التي قال بها الفقه الحديث منه والتقليدي، بل لها مقارنة خاصة في التعامل مع مفهوم العقد الدولي، باختصار انه تعريف قانوني متطور يعتبر العقد دوليا العقد الذي تتطرق الصفة الأجنبية لعنصر من عناصره القادرة بذاتها على ربط العقد بأكثر من بلد واحد حقيقة وواقعا لا تجريدا ونظريا.<sup>1</sup>

### **الفرع الثالث : البيوع المستبعدة .**

#### **أولا: البيوع المستبعدة صراحة.**

نصت المادة الثانية من اتفاقية فيينا على أن لانطبق أحكامها على البيوع الآتية:

#### **1- السلع الاستهلاكية:**

استبعدت اتفاقية فيينا بيع السلع غير التجارية التي تباع بقصد الاستهلاك من البيوع الخاضعة لها، وتقصد الاتفاقية من ذلك أن تستبعد البيوع التي تتم بين البائع والمشتري بقصد الاستهلاك الشخصي أو العائلي أو المنزلي، فإذا اشترى سائح مثلا بعض السلع من بلد أجنبي وكان هذا البيع مما يمكن، أن يدخل في نطاق تطبيق الاتفاقية، فإنه متى تبين أن الهدف منه هو الاستعمال الشخصي، فإنه يخرج من نطاق الاتفاقية.

#### **2- البيع في المزاد:**

استبعدت اتفاقية فيينا في الفقرة (ب) من المادة الثانية، البيع بالمزاد من الخضوع لأحكامها، ولم يكن هذا البيع مستبعدا من القانون الموحد الملحق باتفاقية لاهاي سنة 1964.

ونلاحظ أن المقصود بالبيع بالمزاد، الذي يتم اختيارا بالمزاد العلني، ويقال في تبرير استبعاد البيع بالمزاد، أنه يعد من البيوع المحلية التي تتصل بالقوانين الوطنية أكثر من تعلقه بالتجارة

---

<sup>1</sup>- Hugues kenfack, droit de commerce international, 3eme édition, Dalloz, France, p90.

## الفصل الأول:

### إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

الدولية. ذلك أن البيع بالمزاد ينعقد فور رسو المزاد في مكان وجود الشيء وبالتالي فإن القضاء في مختلف الدول يخضع هذا البيع لمكان رسو المزاد.<sup>1</sup>

### 3- البيع البحري:

استبعدت الفقرة (ج) من المادة الثانية من اتفاقية فيينا، البيع الذي يتم تنفيذا لأمر صادر من سلطة يخولها القانون إصدار هذا الأمر، من الخضوع لأحكام الاتفاقية. ويعتبر البيع البحري الذي يتم تنفيذا لأمر صادر من القضاء أو من السلطة العامة من البيوع المستبعدة أيضا وفق الفقرة 1 (د) من المادة السادسة من القانون الموحد لاتفاقية لاهاي، ويقال في تبرير هذا الاستبعاد أن صلتها بالتجارة الدولية منعدمة فضلا عن وقوعها بمقتضى إجراءات إدارية أو قضائية تختلف في كل دولة عن الأخرى إطلاقا يصعب معه توحيدها.

### 4- بيع القيم المنقولة والأوراق التجارية والنقود :

تنص الفقرة (د) من المادة الثانية من اتفاقية فيينا على استبعاد بيع القيم المنقولة التي تشمل الأسهم وسندات الاستثمار والأوراق التجارية كالكمبيالات والشيكات من الخضوع لأحكام الاتفاقية، كما استبعدت الفقرة المذكورة أيضا بيع النقود أي عمليات الصرف الأجنبي من الخضوع للاتفاقية ويستبعد بيع هذه القيم من الاتفاقية ولو كان بيعا دوليا، لأن بيع هذه القيم يخضع لأحكام قانونية خاصة به تكون غالبا أحكام ملزمة.

ونلاحظ أن هذا الاستثناء لا يشمل عقود البيع التي تمثل فيها البضاعة بمستند خاص كسند الشحن أو تذكرة النقل أو صك إيداع البضائع في مخازن عامة، ولو سمي البيع بيع مستندات لأن دور المستندات هنا يتصل بالتزام البائع بتسليم البضاعة، لذلك يدخل هذا البيع في نطاق البيع الدولي الخاضع للاتفاقية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - محمد نصر محمد، المرجع السابق، ص33.

<sup>2</sup> - نفس المرجع ، ص34.

5- بيع السفن والمراكب والطائرات:

احتفظت اتفاقية فيينا في الفقرة (هـ) من المادة الثانية باستثناء بيع السفن والمراكب والطائرات من الخضوع لأحكام الاتفاقية وهو استثناء وارد في القانون الموحد لاتفاقية لاهاي سنة 1964 في المادة 5 (1/ب) بالرغم من إثارة اعتراضات كثيرة حول هذه البيوع من نطاق اتفاقية فيينا، وذلك راجع إلى أن التشريعات تعاملها معاملة العقار.

6- بيع الكهرباء:

استبعدت اتفاقية فيينا في الفقرة (و) من المادة الثانية بيع الكهرباء من الخضوع لأحكام الاتفاقية وهو مانتص عليه الفقرة 1 (ج) من المادة الخامسة من القانون الموحد لاتفاقية لاهاي. واستبعاد بيع الكهرباء لايشمل استبعاد مصادر الطاقة الأخرى، الاستثناء لا يقاس عليه ولا يتوسع في تفسيره.<sup>1</sup>

ثانيا: البيوع المستبعدة ضمنا.

هناك بعض البيوع لم تنص الاتفاقية على استبعادها صراحة، ولكن يمكن استخلاص استبعادها ضمنا من مجموع نصوص اتفاقية فيينا وذلك على النحو التالي:

1- بيع العقار:

تعالج الاتفاقية البيع الدولي للبضائع، ولما كان العقار لا يعتبر قانونا من البضائع أو السلع فإنه يستبعد من الخضوع لأحكام الاتفاقية. ونلاحظ أن عنوان القانون الموحد لاتفاقية لاهاي سنة 1964 باللغة الفرنسية هو بيع المنقولات المادية بينما يستخدم الأصل الإنجليزي لهذا القانون اصطلاح بيع البضائع أما اتفاقية فيينا فإنها تستخدم اصطلاح بيع البضائع سواء في الأصل الفرنسي أو الأصل الإنجليزي.

2- بيع المنقول المعنوي:

<sup>1</sup> - - محمد نصر محمد المرجع السابق، ص 34-35.

تؤدي نصوص الاتفاقية كذلك، إلى أنها لا تسري على بيع المنقول المعنوي برغم أن الاتفاقية لم تستعمل اصطلاح الأصل الفرنسي للقانون الموحد لاتفاقية لاهاي وهو بيع المنقولات المادية، إلا أن مجموع نصوص الاتفاقية تؤدي إلى أنها تسري على بيع المنقولات المادية دون بيع المنقولات المعنوية كحقوق الدائنية وبيع المحل التجاري، وبيع حقوق الملكية الصناعية والتجارية، وحقوق الملكية الأدبية والفنية.<sup>1</sup>

### 3- استبعاد عقدي الاستصناع والمقاوله:

تنص الفقرة (1) من المادة الثالثة من اتفاقية فيينا "على أن تعتبر من قبيل عقود البيع العقود التي يتم صنعها أو إنتاجها، ما لم يقدم الطرف الذي يطلب هذه السلع جزءا جوهريا من المواد اللازمة لتصنيعها أو إنتاجها". وبمقتضى هذا النص فإن بيع السلع المصنوعة أو المنتجة أو التي يتعهد فيها البائع بصنعها أو بإنتاجها، كبيع صفقة من الآلات سيتم تصنيعها بمعرفة البائع، أو بيع كمية من القمح سيتم زراعتها بواسطة البائع، فإن العقد هنا يعتبر عقد بيع ويخضع لأحكام الاتفاقية .

أما إذا قدم الطرف الذي يطلب هذه السلع جزءا جوهريا من المواد التي تدخل في صناعة أو إنتاج السلعة محل البيع، فإن العقد لا يعتبر في هذا الفرض من عقود البيع الخاضعة للاتفاقية. وبالتالي يعتبر عقد الاستصناع وعقد المقاوله من البيوع المستبعدة التي لا تخضع للاتفاقية.<sup>2</sup>

### المبحث الثالث : تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وإثباته.

إن الجزء الثاني من اتفاقية فيينا 1980 يتضمن أحكام تكوين عقد البيع الدولي للبضائع بينما الجزء الثالث منها يتحدث عن الأحكام الموضوعية لهذا العقد. ولم تعالج الاتفاقية من قواعد تكوين عقد البيع الدولي للبضائع سوى ركن الرضا، فلم تنظم ركني المحل والسبب، بل أنها لم تعالج كل أحكام الرضا، ولم تتناول منه ألا الإيجاب والقبول، فأهملت تنظيم أحكام الأهلية والأحكام المتعلقة بعيوب الرضا، لصعوبة التوحيد فيها.

كما هو معلوم أن العقد ينعقد بصدور إيجاب وقبول متطابقين، على أن الأمر لا يتم بهذه الصورة البسيطة في نطاق عقد البيع الدولي للبضائع، لأن هذا العقد تسبقه عدة مفاوضات .

<sup>1</sup> - محمد نصر محمد ، المرجع السابق ، ص 37.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص38.

وعلى هذا الأساس قسمنا هذا المبحث على النحو التالي حيث تناولنا في المطلب الأول المفاوضات والمطلب الثاني الإيجاب والقبول والمطلب الثالث إثبات عقد البيع الدولي للبضائع.

#### المطلب الأول : المفاوضات.

هناك مرحلة تمهيدية تتمثل في المفاوضات التي يجريها الطرفان المتعاقدان قبل الإيجاب والقبول فكثيرا ما يسبق التعبير عن الإرادة في البيوع الدولية مفاوضات تمهيدية، يتمكن من خلالها كل طرف من معرفة حقوقه والتزاماته في حال إبرام العقد مستقبلا. وعلى هذا الأساس قسمنا هذا المطلب إلى الفرع الأول التعريف بالمفاوضات وبيان أهميتها الفرع الثاني الإلتزامات المفروضة في مرحلة المفاوضات الفرع الثالث قيام المسؤولية في مرحلة المفاوضات.

#### الفرع الأول: التعريف بالمفاوضات وبيان أهميتها.

##### أولا: التعريف بالمفاوضات.

المفاوضات عبارة عن حوار ومناقشة وتداول بين طرفين أو أكثر بصدد موضوع معين لحسم الخلاف، والتوفيق بين المصالح المتعارضة، والوصول إلى اتفاق بشأنه.<sup>1</sup> كما تعرف المفاوضات بأنها المناقشة المشتركة بين طرفين متقابلين بصدد عناصر عقد في المستقبل.<sup>2</sup>

وفي العقود الدولية يتم التفاوض بين الحكومات والأفراد والشركات بصدد مشروعات ومشاكل اقتصادية أو تجارية أو قانونية بهدف إقامة رابطة عقدية متوازنة تحقق المصالح المشتركة لأطرافها، ويتم ذلك من خلال تبادل الأفكار والمقترحات ومناقشتها، وقد يفشل الأطراف في تحقيق التوافق، وقد يتم ذلك في شكل شفهي أو كتابي رسمي أو غير رسمي.<sup>3</sup>

#### ثانيا: أهمية المفاوضات.

تعتبر المفاوضات مرحلة سابقة على التعاقد، ولا يؤثر عدم وجودها على تكوين العقد أو صحته، لكنها تحتل أهمية كبيرة لا يمكن تجاهلها، وذلك للاعتبارات التالية:

1. يحتل التفاوض أهمية بالغة في عصرنا الراهن أمام ظهور العقود المركبة والمعقدة التي أسفرت عنها الأساليب الحديثة للتعامل الذي يترتب عنه انتقال السلع والخدمات

<sup>1</sup> - محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص28.

<sup>2</sup> - المنظمة العربية للتنمية الإدارية، عقود التجارة الدولية، ندوة إدارة عقود التجارة الدولية، ص12.

<sup>3</sup> - محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص29.

## الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

- عبر الحدود المقدرة بالمليارات، لذا بات من الضروري أن يسبق هذه العقود مرحلة من المفاوضات تفاديا لإشكالات ومنازعات تخص تنفيذ العقد المستقبلي.
2. لاشك في حيوية مرحلة التفاوض حيث يتم فيها الإعداد والتحضير للعقد وبحث كفاية كامل جوانبه الفنية والمالية والقانونية.
3. تزداد أهمية التفاوض بالنسبة للعقود الفنية المركبة التي تبرم بين شركات عملاقة ذات نشاط دولي والدول النامية التي تسعى إلى إقامة مشروعاتها وتحقيق أهدافها التنموية وفق أفضل الشروط التي تتناسب مع إمكانياتها المادية.
4. بوجود مرحلة المفاوضات لا يمكن لأي من أطراف العقد أن يدعي بأنه طرف مدعن، حتى ولو كان الطرف الآخر ذا غلبة اقتصادية أو محتكرا للسلعة، لأن المفاوضات توفر له فرصة مناقشة شروط العقد.

### **الفرع الثاني: الإلتزامات المفروضة في مرحلة المفاوضات.**

تتمثل هذه الإلتزامات المفروضة في مرحلة المفاوضات بوجوب التعاون وتقديم النصح والإعلام والمحافظة على الأسرار.

#### **أولا: الإلتزام بالتعاون.**

إن التزام المتفاوض بالتعاون يعتبر إلزاما أساسيا حيث ينبغي أن يحدد أغراضه وأهدافه من العقد الساعي إليه والاحتياجات الفعلية لديه، ويبدو ذلك بوضوح في كافة العقود الفنية مثل الحاسب الآلي، ولو احتاج الأمر الاستعانة بخبير أو الاستعلام لدى الشركات المتخصصة.

#### **ثانيا: الإلتزام بالإعلام.**

يتعين على المتفاوض الإفضاء إلى الطرف الآخر بكل مآلديه من بيانات ومعلومات تتعلق بالعقد موضوع التفاوض، حتى تستتير إرادة المتعاقدين.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص58.



تبدو أهمية هذا الالتزام بصدد العقود التي يحتاج فيها أحد الطرفين، لمعاونه الآخر بسبب تفاوت الخبرة، ولاشك أن ذلك يتعلق على كافة العقود محل الدراسة، نظرا لسرعة التطورات والتعقيدات الفنية المتلاحقة.

#### رابعا: الالتزام بالمحافظة على الأسرار.

يلتزم المتفاوض بالمحافظة على الأسرار التي يطلع عليها أثناء التفاوض، حيث قد تقتضي المفاوضات أفضاء أحد الطرفين للآخر ببعض أسرار الهامة الفنية أو المهنية، حتى ولو لم تكن هذه الأسرار تحظ بالحماية القانونية.<sup>1</sup>

#### الفرع الثالث : قيام المسؤولية في مرحلة المفاوضات.

##### أولا : طبيعة المسؤولية.

القاعدة أن المفاوضات أعمال مادية غير ملزمة، ولا يترتب عليها في ذاتها، أي أثر قانوني، ولا تنشئ على عاتق الطرفين أي التزام فكل متفاوض حر في قطع المفاوضة دون مسؤولية، وهو غير مطالب بتقديم مبرر عن ذلك، فالعدول عن المفاوضات لا يعد في ذاته سببا لقيام المسؤولية في حق الطرف القائم بذلك، إلا إذا كان متعسفا في الانسحاب أو صدرت منه أفعال تتنافى مع الأمانة وحسن النية، أو تشكل سلوكا خاطئا، فهنا فقط تقوم مسؤوليته التقصيرية المبنية على الخطأ الثابت، ويقع على عاتق المضرور عبئ إثبات هذا الخطأ.<sup>2</sup>

ومن صور الخطأ التي عليها قيام المسؤولية التقصيرية:

#### 1. قطع المفاوضات بدون مبرر شرعي: ويقصد بذلك وجود سبب موضوعي يدعو إلى

ذلك، فإذا لم يكن هناك مبرر مشروع، فإن قطع التفاوض يكون خاطئا لمنافاته لقواعد حسن النية والأمانة في التفاوض.

<sup>1</sup> - محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص59.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص62.

2. إستفزاز المتفاوض ودفعه إلى قطع المفاوضات: حيث يقوم المتفاوض باستفزاز الطرف الآخر بأساليب غير مقبولة بغرض إنهاء المفاوضات.
3. مخالفة الإلتزامات التفاوضية: التي يفرضها مبدأ حسن النية وهي كما رأينا الإلتزام بالإعلام والنصح ثم التحذير والتعاون.
4. إفشاء الأسرار ثم الإطلاع عليها: وتتم أثناء التفاوض أو استغلالها دون إذن الطرف الآخر.
5. السلوك الخاطئ في التفاوض: لاشك أن انحراف المتفاوض عن السلوك المألوف يعتبر خطأ كما لو لجأ إلى الغش، أو تعمد الإضرار بالطرف الآخر.<sup>1</sup>

#### ثانيا: التعويض عن الضرر في المفاوضات:

إذا ثبت خطأ المتفاوض وترتب على ذلك ضرر مادي أو أدبي، كان للمضرور الحق في إثبات ذلك والمطالبة بالتعويض أو الإلزام بإبرام العقد، و يقتصر دور القاضي على مجرد الحكم بالتعويض النقدي الجابر للضرر طبقا للقواعد العامة. ويدخل في عناصر التعويض: نفقات التعويض، ضياع الوقت والجهد، تقويت صفقة مهمة.<sup>2</sup>

#### المطلب الثاني : الإيجاب والقبول.

سنتبع في هذا المطلب نفس المنهج الذي أتبعته اتفاقية فيينا 1980 أي سندرس ركن الرضا فقط، أي سنتطرق لدراسة: الإيجاب، والقبول، واقتران الإيجاب بالقبول.

#### الفرع الأول : 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. وقد عرفته

<sup>1</sup> - محمد حسين منصور ،المرجع السابق ، ص62-63.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص64.

محكمة النقض المصرية بأنه: " عرض يعبر عنه الشخص على وجه جازم عن إرادته في إبرام عقد معين، حيث إذا اقترن به قبول مطابق له انعقد العقد ".<sup>1</sup>

وعليه وقصد الإلمام بجميع المسائل المتعلقة بالإيجاب، سنتناول في هذا الفرع العناصر التالية: شروط الإيجاب، الوقت الذي ينتج فيه الإيجاب أثره، العدول عن الإيجاب، وسقوط الإيجاب.

### أولاً: شروط الإيجاب:

تنص اتفاقية فيينا في المادة العاشرة فقرة 1 بقولها : " يعتبر إيجاباً أي عرض لإبرام عقد إذا كان موجهاً إلى شخص أو عدة أشخاص معينين، وكان محدداً بشكل كاف، ويتبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام به في حالة القبول، ويكون العرض محدداً بشكل كاف إذا عين البضائع وتضمن صراحة أو ضمناً تحديداً للكمية والتمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدهما ".

وبالرجوع للمادة أعلاه، نجد أنها تشترط ثلاث شروط لاعتبار العرض إيجاباً وهي:

1. أن يكون العرض موجه إلى شخص أو عدة أشخاص: أما العرض العام الموجه إلى الجمهور أو إلى طائفة من الناس دون تعيين فلا يعتبر إيجاباً وإنما دعوة إلى عمل إيجاب.

2. أن يكون العرض محدداً تحديداً كافياً: وقد حدد نص الفقرة 1 من اتفاقية فيينا ما هو المقصود بالتحديد الكافي فقال:

أ - " يكون العرض محدداً بشكل كاف إذا عين البضائع وتضمن صراحة أو ضمناً تحديداً للكمية والتمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدهما ".

ب - أن يتضمن العرض تعبيراً عن اتجاه إرادة الموجب إلى الالتزام بإبرام العقد إذا صادف العرض قبولاً من المعروض عليه: وهو ما جاء في المادة 14 من الاتفاقية " يعتبر إيجاباً أي عرض لإبرام عقد ، ويتبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام به في حالة القبول ".

<sup>1</sup> - محمد لبيب شنب، الوجيز في مصادر الالتزام، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، ص 107.

ج - وهذا هو العنصر الأساسي في النص، لأنه هو الذي ينقل العرض من مرحلة المفاوضات إلى مرحلة العزم على التعاقد.<sup>1</sup>

تعتبر المفاوضات في بعض العقود، لا سيما في عقد البيع، وهي المرحلة السابقة على التعاقد ولا يصدر عن أحد المتعاقدين إيجاباً نهائياً إلا بعد مفاوضات مع الطرف الآخر، فالإيجاب إذن هو نتيجة المفاوضات.<sup>2</sup>

### ثانياً: الوقت الذي ينتج الإيجاب أثره:

تجيب على هذا السؤال الفقرة 1 من المادة 15 من اتفاقية فيينا بما يأتي:  
" يحدث الإيجاب أثره عند وصوله إلى المخاطب " .

ويمكن للموجب أن يسحب إيجابه، حتى ولو كان هذا الإيجاب غير قابل للرجوع فيه، إذا وصل سحب الإيجاب إلى المخاطب قبل وصول الإيجاب أو في وقت وصوله، وهذا ما نصت عليه المادة 15 فقرة 2 من اتفاقية فيينا 1980، بقولها: " يجوز سحب الإيجاب، ولو كان غير قابل للرجوع عنه، إذا وصل سحب الإيجاب إلى المخاطب قبل وصول الإيجاب أو في وقت وصوله " .<sup>3</sup>

### ثالثاً: العدول عن الإيجاب.

يمكن للموجب أن يعدل عن الإيجاب إذا وصل العدول عن الإيجاب إلى المخاطب قبل أن يكون هذا الأخير قد أرسل قبوله، وهذا ما جاءت به المادة 16 فقرة 1 من اتفاقية فيينا 1980 بنصها على أنه: " يجوز الرجوع عن الإيجاب لحين انعقاد العقد إذا وصل الرجوع عن الإيجاب إلى المخاطب قبل أن يكون هذا الأخير قد أرسل قبوله " .

<sup>1</sup> - إلياس ناصيف، موسوعة العقود المدنية والتجارية، الجزء التاسع، بيروت، 1997، ص 554-555 .

<sup>2</sup> - محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر، 1992، ص 89.

<sup>3</sup> - إلياس ناصيف، المرجع السابق، ص 556.

ولكن، هناك حالتين لا يمكن فيهما للموجب أن يعدل عن إيجابه، وهما حسب **المادة 16** **فقرة 2** من اتفاقية فيينا:

- أ. إذا تبين منه أنه لا رجوع عنه، سواء بذكر فترة محددة للقبول أو بطريقة أخرى.
- ب. إذا كان من المعقول للمخاطب أن يعتبر أن الإيجاب لا رجوع عنه وتصرف على هذا الأساس.

**رابعاً : سقوط الإيجاب.**

**تنص المادة 17** من اتفاقية فيينا **1980** على أنه : "يسقط الإيجاب، ولو كان لا رجوع عنه، عندما يصل رفضه إلى الموجب " .

ومعنى هذا النص أن الإيجاب، ولو كان إيجاباً ملزماً، فإنه يسقط متى رفضه من وجه إليه الإيجاب، ولو لم تنقص المادة التي حددها الموجب للقبول.

**الفرع الثاني: القبول.**

القبول هو التعبير عن إرادة الطرف التي وجه إليه الإيجاب بارتضائه العرض الذي تقدم به الموجب.<sup>1</sup>

وسنحاول التطرق في هذا الفصل إلى صور التعبير عن الإرادة، والوقت الذي ينتج فيه القبول أثره، عدم تطابق القبول الإيجاب، وسريان الميعاد المحدد للقبول، والرجوع في القبول.

**أولاً: صور التعبير عن القبول.**

لقد نصت **المادة 18** من اتفاقية فيينا في **فقرتها الأولى** على أن " يعتبر قبولاً، أي بيان أو أي تصرف آخر صادر من المخاطب يقيد الموافقة على الإيجاب، أما السكوت أو عدم القيام بأي تصرف فلا يعتبر أي منهما في ذاته قبولاً " .

1- jean charbonnier: droit civil – lis obligation – tome 4, 21 e édition refondue Thémis 1998, p77.

وتعنى هذه المادة أن القبول كما يكون صريحاً بصدر تعبير محدد يدل عليه، من الموجب له، فإنه قد يكون ضمناً باتخاذ الموجب له سلوكاً يعبر عن موافقته على الإيجاب الموجه إليه كما لو قام المشتري بدفع الثمن أو قام البائع بتسليم المبيع . كما أكدت المادة أن السكوت أو اتخاذ موقف سلبي من جانب المخاطب لا يصل إلى درجة القبول، فسكوت المخاطب لا يرقى إلى درجة القبول، فسكوت المخاطب لا يرقى إلى درجة القبول الضمني.<sup>1</sup>

وبالرغم من إشارة المادة أعلاه أن السكوت لا يعتبر في ذاته قبولاً، إلا أن التعبير في ذاته يمكن أن يستنتج منه أنه من الجائز اعتبار السكوت قبولاً إذا وقع في ظرف، أو لابيسته أوصاف يمكن معها اعتبار أنه علامة رضا، كما هو الأمر في التعامل السابق بين الطرفين والمتضمن أن عدم الرد بالرفض خلال فترة معينة يعتبر قبولاً.<sup>2</sup>

### ثانياً: الوقت الذي ينتج فيه القبول أثره.

نصت المادة 18 فقرة 2 من اتفاقية فيينا على أنه: " يحدث قبول الإيجاب أثره من اللحظة التي يصل فيها الموجب ما يفيد الموافقة. ولا يحدث القبول أثره إلا إذا لم يصل إلى الموجب خلال المدة التي اشترطها، أو خلال مدة معقولة في حالة عدم وجود مثل هذا الشرط، على أن يؤخذ في الاعتبار ظروف الصفقة وسرعة وسائل الاتصال التي اتخذها الموجب، ويلتزم قبول الإيجاب الشفوي في الحال، ما لم يتبين من الظروف خلاف ذلك ".

ولا يعتبر القبول منتجاً لأثره إذا لم يصل إلى الموجب خلال الميعاد الذي حدده في إيجابه أو خلال ميعاد معقول، إذا لم يحدد الموجب ميعاداً للقبول، ويجب أن يؤخذ في الاعتبار في تحديد الميعاد المعقول ظروف التعامل بما في ذلك سرعة وسائل المواصلات التي استخدمها الموجب. وإذا كان الإيجاب شفويّاً وجب أن يكون القبول فورياً، إلا إذا اتضح من الظروف غير ذلك .

وعلى أية حال، فإنه متى تضمن الإيجاب أو دل التعامل السابق بين المتعاقدين أو قضى العرف بأن الموجه إليه الإيجاب، عليه أن يعبر عن قبوله بالقيام بعمل معين كإرسال البضاعة المباعة أو دفع الثمن، دون إخطار الموجب فإن القبول ينتج أثره منذ اللحظة التي يقوم فيها

<sup>1</sup> - محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص 98.

<sup>2</sup> - الياس ناصيف، المرجع السابق، ص 559- 560.

## الفصل الأول:

### إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

الموجه إليه الإيجاب بهذا العمل بشرط أن يتم هذا العمل خلال الميعاد المحدد في الإيجاب لصدور القبول أو خلال الميعاد المعقول إذا لم يحدد الموجب ميعاداً للقبول.<sup>1</sup>

وهذا ما جاء في **المادة 18 فقرة 3** من اتفاقية فيينا 1980 بنصها علي أنه: " ومع ذلك إذا جاز، بمقتضى الإيجاب أو التعامل الجاري بين الطرفين أو الأعراف، أن يعلن المخاطب الذي عرض عليه الإيجاب عن قبوله بالقيام بتصرف ما، كالذي يتعلق بإرسال البضائع أو تسديد الثمن، دون إخطار الموجب، عندئذ يكون القبول نافذا في اللحظة التي تم فيها التصرف المذكور، بشرط أن يجري ذلك خلال المدة المذكورة في الفقرة السابقة ".

### ثالثا: عدم تطابق الإيجاب بالقبول.

تنص **المادة 19 فقرة 1** من اتفاقية فيينا على أنه: " إذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول، ولكنه تضمن إضافات أو تحديدات أو تعديلات يعتبر رفضا، للإيجاب ويشكل إيجابا مقابلا ".

وعلى ذلك فالنص أوضح تماما في أن عدم تطابق القبول مع الإيجاب ليس من شأنه أن يؤدي إلى انعقاد عقد البيع الدولي للبضائع، ولكن تعتبر الإضافة أو القيد أو التعديل بمثابة إيجاب جديد يحتاج إلى قبول من الموجب حتى ينعقد العقد وفقا للتغيير المقترح من الموجب له.<sup>2</sup>

وتنص **الفقرة الثانية من المادة 19** من اتفاقية فيينا على أنه : " ومع ذلك، إذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول وتضمن عناصر متممة أو مختلفة لا تؤدي إلى تغيير أساسي للإيجاب، فهو يشكل قبولا، إلا إذا قام الموجب، دون تغيير غير مبرر، بالاعتراض على ذلك شفويا، أو بإرسال إخطار بهذا المعنى، فإذا لم يعترض الموجب على النحو المذكور، يكون العقد قد تضمن ما جاء في الإيجاب مع التعديلات التي جاءت في صيغة القبول ".

ويهدف النص المتقدم إلى تيسير تكوين العقد، فمتى كانت هناك تعديلات في الإيجاب لا تغير في جوهر شروطه، فإن العقد يتم طبقا لهذه الشروط التي يتضمنها الإيجاب والمعدلة وفقا

<sup>1</sup> - أحمد حشمت أبو ستيت، نظرية الالتزام في القانون المدني الجديد، الكتاب الأول، مصادر الالتزام ، الطبعة الثانية، القاهرة 1954، ص75.

<sup>2</sup> - محمود سمير الشراوي، المرجع السابق، ص102.

## الفصل الأول:

### إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

للتغييرات غير الجوهرية الواردة في القبول، ما لم يعترض الموجب على هذه التغييرات شفاهة أو بإرسال إخطار فوري إلى الموجب له بحل هذا الاعتراض .

ولكي نميز بين التغييرات الجوهرية والغير جوهرية ؟ أجابت **المادة 19** **فقرة 3** من اتفاقية فيينا على هذا التساؤل بنصها على أن : " الشروط الإضافية أو المختلفة المتعلقة بالثمن أو التسديد أو النوعية أو الكمية أو مكان وموعد التسليم للبضائع أو ما يتعلق بمدى مسؤولية أحد الطرفين تجاه الطرف الآخر أو تسوية المنازعات، هذه الأمور تعتبر أنها تؤدي إلى تغيير أساسي بما جاءت به صيغة الإيجاب " <sup>1</sup>.

### رابعاً: سريان الميعاد المحدد للقبول.

تضمنت **المادة 20** **فقرة 1** من اتفاقية فيينا على أنه: " يبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول في برقية أو رسالة من لحظة تسليم البرقية للإرسال أو من التاريخ المبين بالرسالة، وإذا لم يكن التاريخ مبيناً بها فمن التاريخ المبين على الغلاف. ويبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول بواسطة الهاتف أو التلكس أو غير ذلك من وسائل الاتصال الفوري من لحظة وصول الإيجاب إلى المخاطب ".

بالرجوع إلى نص المادة أعلاه، يتبين لنا أن الميعاد الذي يحدده الموجب للقبول يبدأ سريانه من تاريخ تسليم البرقية لإرسالها إلى المخاطب، أو من التاريخ المبين في الرسالة، فإذا لم يكن التاريخ مذكوراً في الرسالة فالعبرة بالتاريخ المذكور على الغلاف.

ووفقاً للفقرة الثانية من **المادة 20** من اتفاقية فيينا، فإنه يدخل في حساب الميعاد المحدد للقبول أيام الإجازات الرسمية أو الأيام التي يتعطل فيها العمل إذا وقعت هذه الأيام خلال الميعاد. وعلى أي حال فإنه إذا لم يمكن تسليم الإخطار بالقبول في عنوان الموجب في اليوم الأخير للميعاد المحدد للقبول لأنه يقع في يوم إجازة رسمية أو في يوم يتعطل فيه العمل في المكان الذي يوجد فيه مركز أعمال الموجب فإن الميعاد يمتد إلى أول يوم عمل التالي . <sup>2</sup>

<sup>1</sup>- محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص104.

<sup>2</sup> - نفس المرجع ، ص106.



تنص المادة 22 من اتفاقية فيينا على أنه : " يجوز سحب القبول إذا وصل طلب السحب إلى الموجب قبل الوقت الذي يحدث فيه القبول أثره، أو في نفس الوقت " .

يتبين من النص أن الرجوع في القبول جائز في حالتين هما :

**الحالة الأولى:** إذا وصل طلب إلغاء القبول إلى الموجب قبل وصول إعلان القبول كما لو أرسل إعلان القبول بخطاب عادي، ثم بادر الموجب له إلى إرسال برقية لإلغائه، ووصلت البرقية قبل وصول الخطاب.

**الحالة الثانية:** إذا وصل إلغاء القبول في الوقت نفسه. ولا يلتفت إلى أيهما فضه الموجب قبل الآخر. وفي غير هاتين الحالتين لا رجوع في القبول إذا وصل إلى الموجب وأحدث أثره، لأن العقد يكون عندئذ قد انعقد، ولا سبيل إذن لإسقاطه إلا بإبطاله.<sup>1</sup>

### **الفرع الثالث: اقتران الإيجاب بالقبول.**

تنص المادة 23 من اتفاقية فيينا على أنه : "ينعقد العقد في اللحظة التي يحدث فيها قبول الإيجاب أثره وفقا لأحكام هذه الاتفاقية " .

كما تنص المادة 24 من اتفاقية فيينا على أنه : " في حكم هذا الجزء من الاتفاقية يعتبر الإيجاب أو الإعلان عن قبول أو أي تعبير آخر عن القصد قد وصل إلى المخاطب عند إبلاغه شفويا أو تسليمه إليه شخصيا بأي وسيلة أخرى أو تبليغه في مكان عمله أو في عنوانه البريدي، أو تسليمه في مكان سكنه المعتاد إذا لم يكن له مكان عمل أو عنوان بريدي " .

<sup>1</sup> - الياس ناصيف ، المرجع السابق، ص 565.

## الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

لذلك حرصت المادة 23 على أن تؤكد أن العقد يتم منذ اللحظة التي يعتبر فيها القبول منتجاً لأثره وفقاً لأحكام الاتفاقية أي منذ أن يصل القبول إلى الموجب، ففي هذه اللحظة يقترن الإيجاب بالقبول .

تكفلت المادة 24 من الاتفاقية ببيان متى يصل التعبير عن الإرادة إلى الطرف الآخر وذلك في الصور الآتية :

1 - إذا وجه شفاهة إلى الموجه إليه التعبير ( الطرف الآخر ) .

2 - إذا سلم من صاحب التعبير إلى الموجه إليه بأية وسيلة أخرى :

أ- شخصياً .

ب- أو إلى مركز أعماله .

ج- أو إلى محل إقامته المعتادة إذا لم يكن له مركز أعمال أو عنوان بريدي.

ويعنى نص المادة 24 من اتفاقية فيينا إذن بتحديد اللحظة التي يتم فيها عقد البيع أو يقترن فيها الإيجاب بالقبول، ويتضح من هذا النص أن اتفاقية فيينا أخذت بنظرية معينة من عدة نظريات تأخذ بها مختلف التشريعات الوطنية.

فقد اعتدت الاتفاقية بنظرية وصول القبول أي تسليمه وهو ذات المذهب الذي اعتنقه القانون الموحد لاتفاقية لاهاي.

أما اتفاقية فيينا فقد حرصت على بيان الحالات التي يمكن القول فيها أن التعبير عن الإرادة وصل إلى الموجه إليه هذا التعبير ببيان الحالات الأربع التي أشرنا إليها فيما تقدم .

وقد غلبت اتفاقية فيينا نظرية وصول التعبير، بينما يتنازع هذا الموضوع في التشريعات الوطنية عدة نظريات نوجزها فيما يلي.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - محمود سمير الشرقاوي، المرجع السابق، ص111.

## الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

(أ) **نظرية إعلان القبول :** يعتبر العقد توافق إرادتين فمتى أعلن الطرف الآخر قبوله للإيجاب المعروض عليه، فقد توافقت الإرادتان وتم العقد ، ويرى أنصار هذه النظرية أنها تلائم مقتضيات الحياة التجارية من وجوب السرعة في التعامل .

على أنه يؤخذ على هذه النظرية أن الإرادة لا تنتج أثرها إلا من وقت العلم بها، إذ قد يعدل من عبر عن إرادته عن هذا التعبير بعد صدوره .

(ب) **نظرية تصدير القبول :** لا تختلف هذه النظرية عن النظرية السابقة كثيراً، إذ ينتج القبول أثره بإعلانه على أن يكون هذا الإعلان نهائياً لا رجعة فيه، ولا يكون كذلك إلا بإرسال القبول إلى الموجب .

ويؤخذ على هذه النظرية أن القبول المصدر يمكن استرداده لأن الخطاب المرسل ملك للمرسل حتى يتسلمه المرسل إليه.

(ج) **نظرية تسليم القبول :** لا يكون القبول نهائياً بتصديره لأنه يمكن استرداده وهو في الطريق كما قدمنا وإنما يعتبر القبول نهائياً إذا وصل إلى الموجب، ففي هذا الوقت يتم العقد سواء علم به الموجب أو لم يعلم، على أن وصول القبول قرينة على العلم به .

(د) **نظرية العلم بالقبول :** لا يكفي إعلان القبول بل يجب علم الموجب به، ويعتبر وصول القبول قرينة على العلم به ولكنها قرينة قضائية يمكن الأخذ بها أو عدم الأخذ بها وهي قرينة قابلة لإثبات العكس في جميع الأحوال.<sup>1</sup>

وهذه النظرية متفرعة عن النظرية السابقة فهي تشترط العلم وتعتبر وصول القبول قرينة عليه.

ويبدو أن القانون المصري يأخذ بهذه النظرية إذ تنص **المادة 91** مدني على أنه:

" ينتج التعبير عن الإرادة أثره في الوقت الذي يتصل فيه بعلم من وجه إليه".

ويعتبر وصول التعبير قرينة على العلم به ما لم يقدّم الدليل على عكس ذلك ."

<sup>1</sup> - محمود سمير الشرقاوي ، المرجع السابق ، ص 112.

## الفصل الأول:

### إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

وقد رأينا أن اتفاقية فيينا قد أخذت بنظرية تسليم القبول أو تصديره، وأن هذا التسليم لا يعني حتما العلم بل يكفي أن يوجه القبول إلى الموجب شفاهه أو أن يسلم إلى الموجب سواء تم تسليمه إليه شخصيا ( وهنا يعتبر العلم مؤكداً ) أو يسلم إلى مركز أعماله أو إلى عنوانه البريدي أو محل إقامته المعتادة ( وهنا يفترض العلم).<sup>1</sup>

## المطلب الثالث: إثبات عقد البيع الدولي للبضائع.

سنحاول في هذا المطلب التطرق لإثبات عقد البيع الدولي للبضائع من خلال التقسيم التالي: مبدأ حرية شكل العقد، شرط التحفظ على مبدأ حرية تكوين وإثبات العقد، المقصود بالكتابة في اتفاقية فيينا.

### الفرع الأول: مبدأ حرية شكل العقد:

يعتبر مبدأ حرية تكوين إثباتات التصرفات التجارية، من المبادئ المسلم بها في مختلف النظم القانونية. وبالرغم من أن اتفاقية فيينا تعالج البيع الدولي للبضائع وتنص صراحة على أنه لا يشترط أن يكون البيع تجارياً لكي يخضع لأحكامها، إلا أنه من المقرر أن هذه الاتفاقية تنصرف أحكامها أساساً إلى البيع التجاري الدولي، لذلك لم يكن من الغريب أن تقرر الاتفاقية مبدأ حرية كل من تكوين وإثبات عقد البيع الدولي للبضائع.

### وتكلمت المادة 11 من الاتفاقية على:

" لا يشترط أن يتم انعقاد عقد البيع أو إثباته كتابة، ولا يخضع لأي شروط شكلية. ويجوز إثباته بأي وسيلة. بما في ذلك الإثبات بالبينة ". ومن هذا النص يبين أن عقد البيع الدولي للبضائع يعتبر وفقاً لاتفاقية فيينا عقداً رضائياً وليس عقداً شكلياً، فلم تشترط لإبرام هذا العقد أن يفرغ في شكل معين.

ومن ناحية أخرى، فإن الاتفاقية قررت أيضاً عدم خضوع إثبات هذا العقد لشكل معين، فهو يخضع لمبدأ حرية الإثبات، فيجوز إثباته بكافة طرق الإثبات بما في ذلك شهادة الشهود.

<sup>1</sup> - محمود سمير الشرقاوي ، المرجع السابق ، ص 113.

وقد جاء نص المادة 11 من اتفاقية فيينا على هذا النحو ليستجيب لحاجات التجارة الدولية، التي تتحرر من قيود الشكل عند إبرام عقد البيع الدولي.<sup>1</sup>

**الفرع الثاني: شرط التحفظ على مبدأ حرية تكوين وإثبات العقد.**

إذا كان مبدأ حرية تكوين وإثبات عقد البيع الدولي للبضائع هو الأصل وفقاً لأحكام اتفاقية فيينا، فإن الاتفاقية راعت أن قوانين بعض الدول، قد تتطلب شكلاً معيناً لتكوين عقد البيع لذلك وضعت الاتفاقية تحفظاً على مبدأ حرية شكل العقد، يجيز للدول التي تأخذ به، أن تطبق القاعدة التي يأخذ بها قانونها الوطني متى كان واجب التطبيق على العقد وفقاً لقواعد تتازع القوانين، إذا كان هذا القانون يتطلب الكتابة كشكل للعقد.

لذلك نصت المادة 12 من الاتفاقية على أن:

" جميع أحكام المادة 11 والمادة 29 أو الجزء الثاني من هذه الاتفاقية التي تسمح باتخاذ أي شكل غير الكتابة لأجل انعقاد عقد أو تعديله أو فسخه رضائياً أو لوقوع الإيجاب أو القبول أو الإعلان عن قصد أحد الطرفين لا تطبق عندما يكون مكان عمل أحد الطرفين في إحدى الدول المتعاقدة المنضمة إلى هذه الاتفاقية التي أعلنت تحفظها بموجب المادة أو تعديل آثارها ".

ويلاحظ على هذا النص ما يأتي :

1 - يشير إلى عدم تطبيق المادة 11 والتي رأينا حكمها في البند السابق والتي تقضى بمبدأ حرية شكل عقد البيع. وكذلك المادة 29 من الاتفاقية التي تقرر فقرتها الأولى أن عقد البيع يمكن تعديله أو إنهائه بمجرد تراضي الطرفين.

بينما تقضى الفقرة الثانية منها بأن العقد المكتوب الذي يتضمن شرطاً يتطلب أن يتم أي اتفاق على تعديل أو إنهاء العقد بالكتابة فإنه لا يكفي التراضي لتعديل أو إنهاء العقد وعلى أية حال فإن سلوك أحد الطرفين يمكن أن يمنعه من التمسك بهذا النص إذا اعتمد الطرف الآخر على هذا السلوك.

<sup>1</sup> - محمود سمير الشرقاوي ، المرجع السابق ، ص 122 .

## الفصل الأول: إبرام عقد البيع الدولي للبضائع

وكذلك يشير نص **المادة 22** إلى عدم تطبيق أحكام **القسم الثاني** من الاتفاقية الذي يتضمن قواعد الإيجاب والقبول، أي أن النص يشير إلى عدم التقيد بأحكام الاتفاقية التي لا تشترط شكلاً معيناً للتعبير عن الإرادة عند إبرام عقد البيع إذا كان مركز أعمال أحد المتعاقدين في دولة متعاقدة أخذت بالتحفظ الوارد في **المادة 96** من الاتفاقية.

2 - **تقضى المادة 96** من الاتفاقية بإيراد تحفظ من شأنه، أنه يجوز لأية دولة متعاقدة يتطلب قانونها أن يبرم عقد البيع أو يثبت بالكتابة، أن تعلن في أي وقت وطبقاً **للمادة 12** من الاتفاقية بأن نصوص **المادة 11** و**المادة 29** و**القسم الثاني** من الاتفاقية المتعلقة بالإيجاب والقبول والتي تسمح بأن يتم عقد البيع أو تعديله أو إنهائه بالتراضي أو أن يصدر الإيجاب أو القبول أو أي تعبير عن الإرادة في أي شكل غير الكتابة، ألا تطبق هذه الأحكام إذا كان مركز أعمال أي من طرفي العقد في هذه الدولة أي الدولة التي تعلن الأخذ بالتحفظ المشار إليه **بالمادة 96**.

وبلاحظ أن هذا التحفظ لا يشترط لنفاذه الأخذ به عند التصديق على الاتفاقية أو الانضمام إليها وإنما يمكن الأخذ به في أي وقت، أي تستطيع أن تعلن أية دولة متعاقدة الأخذ بهذا التحفظ حتى بعد الانضمام إلى الاتفاقية.

3 - تؤكد الجملة الأخيرة من **المادة 12** **فقرة 2** من الاتفاقية أن نص **المادة 12** يعتبر أمراً فلا يجوز للمتعاقدين النص على مخالفته أو تغيير حكمه أو أثره.<sup>1</sup>

### **الفرع الثالث: المقصود بالكتابة في اتفاقية فيينا:**

رأينا من عرض النصوص الواردة في اتفاقية فيينا بشأن شكل العقد، أن الأصل هو حرية شكل عقد البيع، والاستثناء أن تأخذ بعض الدول بالتحفظ الوارد في **المادة 96** من الاتفاقية فتطبق أحكام قوانينها التي تتطلب الكتابة كشكل لإبرام عقد البيع أو كشرط لإثباته.

ويقصد بالكتابة (**كل محرر مكتوب صادر عن المتعاقدين**). على أن معنى الكتابة في مجال قانون التجارة الدولية، ووفقاً للاتجاه الحديث لا يشمل فقط كل محرر مكتوب يثبت أنه صادر عن أحد المتعاقدين أو عنهما معا وذلك بتوقيعه ممن صدر عنه، بل يشمل المحرر المكتوب

<sup>1</sup> - محمود سمير الشرقاوي ، المرجع السابق ، ص 124.

وفقاً للمعنى الحديث في قانون التجارة الدولية ( أي محرر يثبت إرساله من أحد الطرفين إلى الآخر ولو لم يكن موقعاً بخط الصادر منه هذا المحرر من ذلك البرقية والتكس).

لذلك نصت **المادة 13** من اتفاقية فيينا على تقنين هذا المبدأ صراحة، فتقرر أنه :

" يشمل مصطلح " كتابة " ، في حكم هذه الاتفاقية، الرسائل البرقية والتكس".