

## مقدمة:

تعد عقود التجارة الدولية من الركائز الأساسية لتسيير عجلة الاقتصاد الدولي في الوقت الحاضر، حيث تمثل الأداة القانونية الأكثر شيوعاً لتبادل السلع والخدمات عبر الحدود.

ويعتبر عقد البيع الدولي للبضائع أكثر عقود التجارة الدولية انتشاراً وأشهرها على الإطلاق فيلعب 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.

وأصبحت العقود أداة تسيير للتجارة الدولية ووسيلة للمبادلات الاقتصادية والخدمات المعلوماتية عبر الحدود، وتتنوع العقود بتنوع موضوعاتها، فإلى جانب عقود التجارة الدولية التقليدية في مجال البيع والعمل والتأمين، ظهرت عقود أخرى لمواكبة مناخ الاستثمار والتنمية الاقتصادية والمعاملات الإلكترونية، كعقود نقل التكنولوجيا والتأجير الائتماني والتعاون الصناعي، والتجارة الإلكترونية وغيرها.

ولقد كان للتطورات الاقتصادية والتكنولوجية الهائلة عميقة الأثر على العملية التعاقدية ووزنها الاقتصادي والقانوني والدولي، حيث ظهرت الكثير من العقود المركبة والمعقدة التي ترد على مشروعات عملاقة، تقدر بأموال طائلة، وتتطوي على كثير من التعقيدات الفنية والقانونية والمالية، ولها تأثيرها البالغ، بما تحمله من فوائد.

و تزداد الصعوبة بسبب تفاوت المراكز القانونية للأطراف بإبرام الكثير من العقود الدولية المعاصرة، حيث تبرم غالباً بين الشركات الاقتصادية العملاقة متعددة الجنسيات من جهة والدول والأشخاص الاعتبارية العامة من جهة أخرى.

فالشركة تتمتع بقوة اقتصادية فائقة في مواجهة الدولة التي تتمتع بمزايا استثنائية، مما يثير العديد من التحفظات والدقة في إبرام وصياغة وهيكل تلك العقود وتوازنها، وبذل جهود شاقة في المفاوضات بشأنها.

وشهدت منازعات العقود الدولية تطوراً ملحوظاً، حيث بعدت عن قواعد القانون الدولي الخاص التقليدي المتعلقة بتنازع الاختصاص القانوني أو القضائي، فلم تعد عقود التجارة الدولية تخضع لمنهج قواعد الإسناد المألوفة التي تستتبع حسم النزاع أمام القضاء الوطني بالتطبيق لأحد

القوانين الداخلية، بالاتفاق المسبق على عرض المنازعات على التحكيم وتطبيق الأعراف والمعاهدات التجارية والمهنية السائدة في الأسواق العابرة للحدود.

ويرجع سبب اللجوء إلى هذه القواعد العرفية أن القوانين الوطنية كانت تعجز في كثير من الحالات عن متابعة تطورات التجارة الدولية، حتى قيل بأن التجارة الدولية لا تجد أحسن الظروف لنموها إلا إذا أفلتت من قيود واختلاف التشريعات والقوانين الوطنية، والتي تجعل القلق وعدم الأمان ملازماً للعقود الدولية التي تخضع لها، وهي ما يطلق عليها بقانون التجارة الدولية.

- إشكالية البحث:

وعلى هذا الأساس يمكننا طرح الإشكالية التالية: ما هي الإلتزامات التي تسري لتنظيم وتأطير العلاقة التعاقدية من الناحية العملية وهذا وفقاً لما ورد في الاتفاقيات الدولية المتعلقة بعقد البيع الدولي للبضائع ؟

فكيف يتم إبرام عقد البيع الدولي للبضائع، وما هي الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع حسب اتفاقية فيينا 1980.

- أسباب اختيار الموضوع:

- هناك عدة أسباب أدت بنا لاختيار هذا الموضوع من بينها

- ضرورة إبراز أهمية عقد البيع الدولي للبضائع

- مدى أهمية عقد البيع الدولي للبضائع في الجانب الدولي

- أهمية الموضوع وأهدافه:

تكمن أهمية الموضوع في أن عقد البيع الدولي للبضائع له دور يسهل مختلف المعاملات بين التجار في مختلف الدول من جانب التصدير والاستيراد والمحافظة على حقوق التجار فيما بينهم.

إعطاء مفهوم واسع حول مجال التجارة الدولية للبضائع وتبسيط الضوء على مختلف إستراتيجيات هذا الموضوع القيم.

- الدراسات السابقة للموضوع:

- الطيب زروتي، مذكرة دكتوراه دولة تحت عنوان النظام القانوني للعقود الدولية في القانون الجزائري المقارن، الجزء الأول، جامعة الجزائر، السنة الجامعية 1991.

- خالد أحمد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع، وفقاً لاتفاقية فيينا لعام 1980 الطبعة الثانية، 2001.

- المنهج المتبع في البحث:

لقد اعتمدنا في بحثنا هذا المنهج الوصفي التحليلي لأنه الأنسب لمثل هذه المواضيع التي حللتها اتفاقية فيينا 1980 من كل الجوانب.

وقد قسمنا هذا الموضوع إلي الخطة التالية:

الفصل الأول إبرام عقد البيع الدولي للبضائع المبحث الأول مفهوم عقد البيع الدولي للبضائع  
المطلب الأول تعريف عقد البيع الدولي للبضائع المطلب الثاني خصائص عقد البيع الدولي  
للبضائع المطلب الثالث تمييز عقد البيع الدولي للبضائع عن بعض العقود الأخرى

المبحث الثاني الطبيعة الدولية لعقد بيع البضائع المطلب الأول المعايير المحددة لطبيعة  
العقد الدولي للبضائع المطلب الثاني موقف الاتفاقيات الدولية من المعايير المحددة للطبيعة  
الدولية المبحث الثالث تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وإثباته.

المطلب الأول المفاوضات المطلب الثاني الإيجاب والقبول المطلب الثالث إثبات عقد البيع  
الدولي للبضائع

الفصل الثاني: الإلتزامات الناشئة عن عقد البيع الدولي للبضائع.

المبحث الأول التزامات البائع وجزاء الإخلال بها المطلب الأول الإلتزام بتسليم البضائع  
والمستندات المطلب الثاني الإلتزام بالمطابقة وضمنان التعرض الصادر من الغير  
المطلب الثالث الجزاءات التي تترتب على مخالفة البائع للعقد المبحث الثاني التزامات المشتري  
المطلب الأول الإلتزام بدفع الثمن المطلب الثاني الإلتزام بتسليم البضاعة  
المطلب الثالث الجزاءات التي تترتب على مخالفة المشتري للعقد.