التزامات المشتري في عقود البيع الدولي للبضائع في ضوء اتفاقية الأمم المتحدة لسنة (1980) م: دراسة تحليلية مقارنة

د. إيهاب محمود كميل

كلية الحقوق، الجامعة العربية الأمريكية، فلسطين

Dr. Ehab Mahmoud Kmail

Faculty of Law, Arab American University, Palestine

Ehab.kmail@aaup.edu

Buyer's Obligations in Contracts for the International Sale of Goods in Light of the United Nations Convention of 1980: A Comparative Analytical Study

Abstract

The United Nations Convention - Vienna Convention - on Contracts for the International Sale of Goods of 1980 came with a text that clarifies the buyer's obligations in the international sales contract in general. These obligations are represented by the obligation to pay the price of the goods and the obligation to deliver the goods, which is the text of Article (53) of the Convention. Thus, this study aimed to analyze and study the buyer's obligations in contracts for the international sale of goods according to the United Nations Convention of 1980 (CISG), Focusing on its application in comparison with the Judicial Rulings Magazine and the Palestinian Civil Law Project, it sought to highlight the extent to which these rules are consistent with developments in international trade, while providing recommendations for improving national legislation to enhance the Palestinian legal environment for international trade, In this research, the researcher adopted the descriptive, analytical and comparative approach to study the relevant legal texts in the Vienna Convention (Articles 53-60) and compare them with the Judicial Rulings Magazine and the Palestinian Civil Law Project of 2012, The research included an analysis of relevant judicial rulings and a review of the practical applications of these obligations. It was found that there are shortcomings in the Judicial Rulings Magazine and the Palestinian Civil Law Project compared to the 1980 Vienna Convention in regulating the buyer's obligations, because each of them lacks clear texts obligating the buyer to receive the goods and cooperate with the seller, and they do not clearly specify the place and time of payment of the price, which opens the door to legal disputes. In addition to their lack of complementary rules that help save contracts when there is no agreement on basic terms, such as setting a price, the Vienna Convention provides a flexible and sophisticated model that enhances the stability of international contracts and ensures a balance of interests between the parties. The researcher recommended the inclusion of explicit provisions in the draft Palestinian Civil Code that clearly define the buyer's obligations, including receipt of goods and cooperation with the seller, in addition to establishing clear rules for the place and time of payment and the currency used. It also calls for the inclusion of texts that complement contracts when no agreement is reached on basic terms, in accordance with the rules of the Vienna Convention. It also calls for the preparation of a guide clarifying the legal texts related to international sales contracts to enhance awareness among Palestinian traders. Finally, it emphasizes the need to adopt the Vienna Convention as a complementary reference for resolving disputes and ensuring that national laws comply with international standards.

Keywords: Buyer's Obligations, Vienna Convention 1980, Judicial Rulings Magazine, Palestinian Civil Code Draft

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

ملخص

جاءت اتفاقية الأمم المتحدة _ اتفاقية فيينا _ بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لسنة(1980) بنص يبين التزامات المشتري في عقد البيع الدولي بوجه عام، وهذه الالتزامات تتمثل بالالتزام بدفع ثمن البضائع والالتزام بتسليم البضائع وهو نص المادة (53) من الاتفاقية، وبهذا هدفت هذه الدراسة إلى تحليل ودراسة التزامات المشتري في عقود البيع الدولي للبضائع وفقًا لاتفاقية الأمم المتحدة لعام 1980 (CISG)، مع التركيز على تطبيقها مقارنة مع مجلة الأحكام العدلية ومشروع القانون المدني الفلسطيني، وسعى إلى تسليط الضوء على مدى انسجام هذه القواعد مع تطورات التجارة الدولية، مع تقديم توصيات لتحسين التشريعات الوطنية بما يعزز البيئة القانونية الفلسطينية للتجارة الدولية، حيث اعتمد الباحث في هذا البحث المنهج الوصفي التحليلي والمقارن لدراسة النصوص القانونية ذات الصلة في اتفاقية فيينا (المواد 53-60) ومقارنتها مع مجلة الأحكام العدلية ومشروع القانون المدني الفلسطيني لعام 2012، وتضمن البحث تحليل الأحكام القضائية ذات الصلة واستعراض التطبيقات العملية لهذه الالتزامات، وتبين أن هنالك قصور في مجلة الأحكام العدلية ومشروع القانون المدني الفلسطيني مقارنة باتفاقية فيينا لعام 1980 في تنظيم التزامات المشتري، لافتقار كل منهم إلى نصوص واضحة تلزم المشتري باستلام البضائع والتعاون مع البائع، كما لم تحدد مكان ووقت دفع الثمن بوضوح، مما يفتح المجال للنزاعات القانونية. بالإضافة إلى افتقارهم إلى قواعد مكملة تُسهم في إنقاذ العقود عند غياب الاتفاق على شروط أساسية مثل تحديد الثمن، بينما تقدم اتفاقية فيينا نموذجًا مرنًا ومتطورًا يعزز استقرار العقود الدولية ويضمن توازن المصالح بين أطرافها. و أوصى الباحث بإدراج نصوص صريحة في مشروع القانون المدني الفلسطيني تحدد بوضوح التزامات المشتري، بما يشمل استلام البضائع والتعاون مع البائع، إضافة إلى تنظيم قواعد واضحة لمكان ووقت دفع الثمن والعملة المستخدمة. كما يدعو إلى تضمين نصوص تكمل العقود عند غياب الاتفاق على شروط أساسية، بما يتوافق مع قواعد اتفاقية فيينا، مع إعداد دليل استرشادي يوضح النصوص القانونية المتعلقة بعقود البيع الدولي لتعزيز وعي التجار الفلسطينيين. وأخيراً، ضرورة اعتماد اتفاقية فيينا كمرجع مكمل لحل النزاعات وضمان توافق القوانين الوطنية مع المعايير الدولية.

الكلمات المفتاحية: التزامات المشتري، اتفاقية فيينا 1980، مجلة الأحكام العدلية، مشروع القانون المدني الفلسطيني.

مقدمة

تعد عملية تبادل السلع والخدمات من خلال البيع والشراء من العمليات الأساسية التي لا يمكن الاستغناء عنها لتلبية احتياجات الأفراد، ولا تقتصر هذه العملية على المستوى الوطني فقط، بل امتدت لتشمل المستوى الدولي، مما أدى إلى نشوء التجارة الدولية[1]. وفي واقع الأمر، تحتل التجارة الدولية مكانة محورية في العلاقات التجارية على المستوى العالمي في الوقت الحاضر، فقد شهدت تطوراً كبيراً بفضل عقود البيع الدولية، التي تُعد من الأدوات الأساسية في تسهيل وتعزيز النشاط التجاري الدولي وزيادة كفاءته من خلال عمليات تبادل السلع والخدمات والثروات[2].

ويبرز في هذا السياق اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لعام 1980م كإطار قانوني دولي يولي اهتماماً خاصاً بتنظيم عقود البيع الدولية، وقد اكتسبت هذه الاتفاقية اعترافاً واسع النطاق، مما جعلها مصدراً ومرجعاً هامًا للقوانين الوطنية المتعلقة بعقود البيع[3].

وتُركز هذه الاتفاقية على وضع إطار قانوني موحد لعقود البيع الدولي، هدفه تحقيق التوازن بين أطراف العقد وتعزيز الثقة في العمليات التجارية، ومن بين القواعد الأساسية التي تناولتها الاتفاقية، الالتزامات المتبادلة بين طرفي العقد: البائع والمشتري، وفي حين يلتزم البائع بتسليم البضائع وفقاً للشروط المتفق عليها، يقع على المشتري عدة التزامات محورية تشمل دفع الثمن المتفق عليه، استلام البضائع، الإبلاغ عن العيوب أو المخالفات، والامتثال للإجراءات القانونية اللازمة لإتمام الصفقة التجارية[4].

وفي هذا الصدد، يُعتبر التزام المشتري باستلام البضائع عنصراً مكملاً لالتزام البائع بتسليمها، مما يعكس العلاقة التبادلية بين الطرفين في عقد البيع، أما التزام المشتري بدفع الثمن، فيعد من الركائز الأساسية التي لا يقوم العقد بدونها، حيث يشكل الثمن العنصر الذي يميز عقد البيع عن غيره من العقود، وينبغي أن يكون الثمن محدداً أو قابلاً للتحديد، بحيث يحتوي العقد على بيانات تتيح تحديده بوضوح[5].

لذلك، تكتسب دراسة التزامات المشتري وفقًا لاتفاقية الأمم المتحدة لعام 1980م أهمية خاصة، ليس فقط لفهم الأبعاد القانونية لهذه الالتزامات، ولكن أيضًا لتوضيح أثر الإخلال بها على سير العمليات التجارية الدولية. لذا تسعى هذه الدراسة إلى تقديم تحليل وصفي، تحليلي، ومقارن

1. محمد، عادم، وسليمان، دحاوي، النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع، «رسالة ماجستير»، المركز الجامعي صالحي أحمد، قسم القانون العام،2023/2022، ص1.
2. يوسف يوسف، تنفيذ الالتزام على نفقة المدين في عقود البيع الدولية-دراسة مقارنة-جامعة المنصورة، كلية الحقوق،2020، ص4.
3. محمد، عادم، وسليمان، دحاوي، مرجع سابق، ص1.
4. جادر، غني و عبد المنعم، أريج، تطبيق فكرة المخالفة الجوهرية في نطاق التزامات المشتري (دراسة مقارنة)، مجلة دراسات البصرة، جامعة البصرة/كلية الحقوق،ع(48) حزيران، 2023، ص45.
5. مرجع سابق، ص45.

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

للالتزامات الملقاة على عاتق المشتري بموجب نصوص الاتفاقية (المواد 53–60) في سياقها القانوني والعملي. كما تُقارن هذه النصوص بالقوانين الوطنية الفلسطينية، مع التركيز على مجلة الأحكام العدلية لسنة 1876م ومشروع القانون المدني الفلسطيني رقم (4) لسنة 2012م، لاستجلاء مدى مواءمتها للتجارة الدولية الحديثة.

وتتناول الدراسة أيضاً الإشكاليات القانونية التي قد تواجه المشتري أثناء تنفيذ التزاماته، من خلال تحليل النصوص ذات الصلة واستعراض التطبيقات العملية لها. ويتم تقديم توصيات لتعزيز فعالية اتفاقية الأمم المتحدة لعام 1980م في معالجة هذه التحديات، بما يضمن تحقيق الغايات المرجوة من عقود البيع الدولي، وإيجاد حلول قانونية تواكب تطورات التجارة الدولية.

إشكالية البحث

تُعد اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لعام 1980 (CISG) إحدى أبرز الاتفاقيات الدولية التي تهدف إلى توحيد القواعد القانونية المنظمة لعقود البيع الدولي، مما يعزز من استقرار العمليات التجارية الدولية وتقليل النزاعات الناشئة عن اختلاف القوانين الوطنية. وفي هذا السياق، تبرز أهمية الالتزامات المفروضة على المشتري، التي تُشكل مع التزامات البائع عماد عقد البيع الدولي.

إلا أن هذه الالتزامات، المتمثلة أساساً في دفع الثمن، استلام البضائع، والإبلاغ عن العيوب أو المخالفات، قد تثير إشكاليات قانونية وعملية متعددة عند تطبيقها في ظل تباين الأنظمة القانونية الوطنية واختلاف التفسيرات المتعلقة بأحكام الاتفاقية. ومع أن نصوص المواد (53–60) من اتفاقية فيينا جاءت لتوفير إطار قانوني واضح، فإن تطبيقها يثير تساؤلات حول مدى كفايتها وشموليتها في مواجهة التحديات المعاصرة للتجارة الدولية.

وفي السياق الفلسطيني، يُضاف إلى هذا الإشكال تحدٍ آخر يتمثل في تقييم مدى انسجام التشريعات الوطنية ذات الصلة، مثل مجلة الأحكام العدلية لسنة 1876م ومشروع القانون المدني الفلسطيني رقم (4) لسنة 2012م، مع أحكام الاتفاقية، خاصة في ظل غياب قانون موحد يعالج عقود البيع الدولي.

وتتلخص إشكالية الدراسة في سؤال البحث الرئيس: **إلى أي مدى تُحقق اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لعام 1980م التوازن المطلوب في تنظيم التزامات المشتري، وما مدى انسجام هذه الأحكام مع القانون الفلسطيني ساري النفاذ ومشروع القانون المدني الفلسطيني في ضوء تطورات التجارة الدولية؟**

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

أسئلة البحث

من هنا، تنبع إشكالية البحث من الحاجة إلى الإجابة عن التساؤلات التالية:

- ما هي حدود التزامات المشتري وفقًا لنصوص اتفاقية فيينا لعام 1980؟
- إلى أي مدى تُعالج الاتفاقية الإشكاليات العملية التي تواجه المشتري أثناء تنفيذ التزاماته؟
- هل تتواءم مجلة الأحكام العدلية ومشروع القانون المدني الفلسطيني مع أحكام الاتفاقية، وما أوجه القصور أو الفجوات التي قد تعيق ذلك؟
- كيف يمكن تعزيز فعالية الالتزامات القانونية الملقاة على عاتق المشتري لضمان توازن المصالح وتحقيق استقرار التجارة الدولية؟

تسعى هذه الدراسة للإجابة عن هذه التساؤلات من خلال تحليل النصوص القانونية ذات الصلة، مقارنة الأحكام الدولية والوطنية، واستعراض التحديات العملية، وصولًا إلى تقديم توصيات قانونية تسهم في تطوير الإطار القانوني لعقود البيع الدولي.

أهداف البحث

يهدف هذا البحث إلى تحقيق مجموعة من الغايات العلمية والقانونية التي تسهم في تطوير الفهم القانوني للالتزامات الملقاة على عاتق المشتري في إطار عقود البيع الدولي للبضائع، كما يهدف إلى تعزيز مواءمة القوانين الوطنية مع أحكام اتفاقية فيينا لعام 1980 (CISG) بما يخدم تطور التجارة الدولية. وتحديدًا يمكن تلخيص الأهداف على النحو الآتي:

- تقديم دراسة تحليلية معمقة للالتزامات القانونية للمشتري في عقد البيع الدولي وفقًا لنصوص اتفاقية فيينا، وخاصة المواد (53–60)، مع استعراض فلسفتها التشريعية ومبرراتها.
- بيان النتائج المترتبة على إخلال المشتري بالتزاماته، مثل عدم دفع الثمن أو عدم استلام البضائع، وتأثير ذلك على العلاقة التعاقدية بين أطراف العقد.
- إجراء مقارنة بين أحكام اتفاقية فيينا والتشريعات الوطنية الفلسطينية، بما في ذلك مجلة الأحكام العدلية لسنة 1876م ومشروع القانون المدني الفلسطيني رقم (4) لسنة 2012م.
- تسليط الضوء على التحديات القانونية والعملية التي تواجه المشتري أثناء تنفيذ التزاماته بموجب الاتفاقية.
- تقييم مدى انسجام التشريعات الفلسطينية مع أحكام اتفاقية فيينا، وتقديم توصيات عملية لتعزيز توافقها مع متطلبات التجارة الدولية الحديثة.

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

أهمية البحث

يكتسب هذا البحث أهميته من تناوله التزامات المشتري في عقود البيع الدولي للبضائع وفقًا لاتفاقية الأمم المتحدة لعام 1980 (CISG)، و التي تُعد إطاراً قانونيًا موحدًا يسهم في تعزيز استقرار التجارة الدولية وتقليل النزاعات الناشئة عن اختلاف الأنظمة القانونية. ويركز البحث على تحليل هذه الالتزامات من منظور مقارن مع مجلة الأحكام العدلية ومشروع القانون المدني الفلسطيني، مما يبرز أهميته في تقديم حلول قانونية تعزز مواءمة القوانين الوطنية مع المتطلبات الدولية، وتدعم البيئة القانونية الفلسطينية لمواكبة التطورات التجارية العالمية.

أولًا: الأهمية النظرية

تبرز الأهمية النظرية للبحث في كونه يُسهم في تعميق الفهم القانوني لأحد أبرز الاتفاقيات الدولية في مجال تنظيم التجارة الدولية، وهي اتفاقية فيينا لعام 1980. كما يُقدم إطاراً علميًا متكاملًا لتحليل التزامات المشتري في عقود البيع الدولي، مع مقارنة هذه الالتزامات بالتشريعات الوطنية الفلسطينية، مما يعزز من فهم العلاقة بين القوانين الدولية والوطنية، وإضافة إلى ذلك، لوحظ من قبل الباحث ندرة الدراسات القانونية التي تناولت محل هذه الدراسة، وبهذه ستقدم الدراسة إضافة إلى المكتبة القانونية خاصة في فلسطين.

ثانيًا: الأهمية العملية

تكمن الأهمية العملية في السعي إلى إيجاد حلول قانونية للتحديات التي تواجه المشتري أثناء تنفيذ التزاماته، مما يسهم في تقليل النزاعات التجارية وتحقيق الثقة بين الأطراف المتعاقدة. كما يُساعد البحث على تحسين التشريعات الفلسطينية ومشروع القانون المدني الفلسطيني لتواكب متطلبات التجارة الدولية، مما يعزز من فرص فلسطين في الانخراط في الاقتصاد العالمي وتسهيل التبادل التجاري الدولي.

حدود البحث

يركز البحث على التزامات المشتري في عقود البيع الدولي للبضائع وفقًا لاتفاقية الأمم المتحدة لعام 1980، مع التركيز على المواد (53–60) التي تنظم التزامات دفع الثمن واستلام البضائع، والالتزامات الأخرى ذات الصلة. كما يتناول البحث تحليل مدى انسجام هذه النصوص مع التشريعات الفلسطينية، وخاصة مجلة الأحكام العدلية لسنة 1876م ومشروع القانون المدني الفلسطيني رقم (4) لسنة 2012م، إضافة إلى استعراض بعض الأحكام القضائية التي تسلط الضوء على التطبيقات العملية لهذه الالتزامات.

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

منهج البحث

اتبع الباحث المنهج الوصفي التحليلي والمقارن لدراسة التزامات المشتري في عقود البيع الدولي للبضائع وفقًا لاتفاقية الأمم المتحدة لعام 1980م، مع التركيز على المواد (53–60) التي تنظم التزامات دفع الثمن واستلام البضائع. ويتناول البحث تحليل النصوص القانونية في الاتفاقية لفهم مقاصدها، ومقارنتها مع مجلة الأحكام العدلية ومشروع القانون المدني الفلسطيني لعام 2012. كما يتضمن البحث دراسة التطبيقات العملية لهذه النصوص من خلال تحليل الأحكام القضائية ذات الصلة، بهدف الكشف عن مدى انسجام التشريعات الوطنية مع المعايير الدولية وتحديد الفجوات التشريعية، مع تقديم مقترحات تطويرية لتعزيز الإطار القانوني الفلسطيني بما يواكب التطورات الحديثة في التجارة الدولية.

خطة البحث

قسمت هذه الدراسة إلى مبحثين: المبحث الأول بعنوان التزام المشتري بدفع الثمن ويحتوي على مطلبين، الأول بعنوان كيفية تحديد الثمن، والثاني بعنوان كيفية تنفيذ التزام المشتري في دفع الثمن، أما المبحث الثاني بعنوان التزم المشتري بِتَسَلُّم البضاعة، وتضمن مطلبين: تناول المطلب الأول واجب تعاون المشتري مع البائع، أما الثاني فقد تناول سحب البضاعة، وجرى مراعاة التوازن قدر الإمكان في الدراسة.

المبحث الأول: التزام المشتري بدفع الثمن

حددت اتفاقية فينا لسنة 1980م في المادة (53) التزامين أساسيين يقع على عاتق المشتري القيام بهما[6]، وهما التزامه بدفع الثمن والتزامه بتسلم البضاعة[7]، وجاءت المادة (54) لتوسع من دائرة التزام المشتري بدفع الثمن، وألزمته بالقيام بالإجراءات التحضيرية لدفع الثمن والواجب إتباعها بموجب العقد أو بموجب القوانين والأنظمة والأعراف المرعية على المستوى التجاري، مثل قبول سند سحب[8] أو فتح اعتماد مستندي[9] لصالح البائع، أو اعطاء ضمان مصرفي[10]، ويمكن أن تتضمن الإجراءات التحضيرية الحصول على ترخيص أو تفويض إداري لتحويل العملة للخارج[11].

6. والتي تنص على ما يلي:" يجب على المشتري بموجب شروط العقد وهذه الاتفاقية، أن يدفع ثمن البضائع وأن يتسلمها ".

7. وفي قرار محكمة بودابست الابتدائية رقم 21/1991/21241471 تاريخ /14/ آذار/ مارس 1992 أمرت المحكمة المدعى علية بالدفع الذي كان في هذه القصية بصفته مشتري الأونسيترال (لجنة الامم المتحدة للقانون التجاري الدولي) الخلاصات (كلاوت)، قضية رقم 52 هذه الخلاصة وغيرها من الخلاصات المستخدمة في هذا البحث متوفرة على الانترنت على موقع: http://www.uncitral org/uncitral/ar/case law abstracts html

8. أمين رجا رشيد دواس، اتفاقية الامم المتحدة لسنة 1980 بشأن عقود البيع الدولي للبضائع في ضوء احكام القضاء والفقه، عمادة البحث العلمي الجامعة العربية الامريكية – جنين، فلسطين 2013، 430.

9. الاعتماد المستندي هو عقد يتعهد بموجبه المصرف بفتح الاعتماد بناءً على طلب أحد عملائه (ويُسمى الآمر)، لصالح شخص آخر (ويُسمى المستفيد)، لتسوية مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل، وذلك وفقًا للمادة 372/1 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني لعام 2004.

01. النية في البيوع الدولية، دراسة تحليلية مقارنة في ضوء الاتفاقات الدولية والتشريعات المقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2010، ص 515. حمدي أحمد علي، حسن وائل.

11. حيث يكون على المشتري تجهيز النقد الأجنبي أي نقد الدولة التي يوجد بها مكان عمل البائع باعتبار أن النفع واجب الاداء في الأصل في هذا المكان، واتخاذ جميع الاجراءات التي يتطلبها القانون المحلي لأرساله إلى البائع احمد الوقود، اصول قانون

ولتحديد مسؤولية المشتري عن هذا الالتزام يجب التفريق بين الإجراءات ذات الطابع التجاري التي يلتزم المشتري بتحقيق نتيجتها المرجوة، فإذا أخل بهذا الالتزام فيكون مسؤولاً في مواجهة البائع، وبين الإجراءات ذات الطابع الإداري التي يلتزم المشتري ببذل أقصى جهده بشأنها ولا يلتزم بتحقيق نتيجتها المرجوة، وهنا لا يمكن للمشتري ألا يكون مسؤولاً عن رفض مثل هذا الترخيص طالما أنه قد اتخذ جميع الخطوات المعقولة للحصول عليها[12].

كما أنه لا يكون مسؤولاً ويحتفظ بحقه في التمسك بسبب الإعفاء الوارد في المادة (79)[13]من اتفاقية فينا»[14]. وفي قضية عرضت أمام القضاء في النمسا، وجدت المحكمة العليا أن المشتري ملزم بالحصول على خطاب الاعتماد من أجل دفع الثمن حسب المادة (54) من اتفاقية فيينا لأنه اتفق مع البائع على ذلك، ولكن المشتري لم يخل بذلك؛ الالتزام لأن عنصراً أساسياً كان مفقوداً وهو: أن البائع لم يسم ميناء المصدر ولهذا السبب لم يحصل المشتري على خطاب الاعتماد[15]، ولمعالجة التزام المشتري بدفع الثمن سيتم تقسيم هذا المبحث إلى مطلبين الأول كيفية تحديد الثمن، والثاني كيفية تنفيذ التزام المشتري في دفع الثمن.

المطلب الأول: كيفية تحديد الثمن

الأصل أن يحدد الأطراف في عقد البيع ثمن المبيع تحديداً دقيقاً[16]، أو أن يتفقوا على بيانات يتم الرجوع إليها من أجل تحديد الثمن[17]، وفي بعض الأحيان قد لا يتفق الأطراف في العقد على أي ثمن.

ولا شك في أن العقد الذي يحدد الثمن تحديداً دقيقاً تعترف كل القوانين بصحته طالما توافرت العناصر الأخرى للعقد، غير أن بعض القوانين تعترف بصحة العقد حتى لو كان الثمن بموجبه قابلاً للتحديد وليس محدداً مثل القانون المصري، وهناك قوانين تعترف بصحة العقد حتى ولو لم يكن الثمن محدداً أو قابلاً للتحديد مثل القانون التجاري الموحد للولايات المتحدة الأمريكية[18]، لكن ما هو موقف اتفاقية فينا لسنة 1980م بشأن العقد الذي لا يتضمن ثمن محدداً لو ثمناً قابلاً للتحديد؟

التجارة الدولية البيع الدولي للبضائع المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2007، ص 228 وانظر أيضا وائل حمدي أحمد علي، مرجع سابق، ص515.

12. Tallon Denis (1984) The Buyer's Obligations Under the Convention Contracts for the International. Sale of Goods, Published in Galston& Smit ed. International Sales the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Matthew Bender, Ch. 7, pp. 7-1 to 7-20, also available on intrenetat.phtt//www.cisg law.pace.edu/cisg/biblio'talon.html

13. تنص المادة ٧٩/١: «لا يسأل أحد الطرفين عن عدم تنفيذ التزاماته إذا ثبت أن عدم التنفيذ كان ناشئا عن عائق خارج عن ارادته. ولم يكن من المتوقع بصورة معقولة أن يأخذ هذا العائق في اعتباره وقت انعقاد العقد أو أن يكون بإمكانه تجذبه أو التغلب عليها أو عواقبه او التغلب عليها."

14. نبدة الأونسيترال عن السوابق القضائية المستندة إلى اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، المادة ٥٤، بند، متوفرة على الانترنت على موقع: http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/V04/553/62/PDF/V04/5362.pdf?OpenElement

15. الأونسيترال، الخلاصات (كلاوت)، قضية رقم 176، والتي جاء فيها:».... ارتأت المحكمة بأن المشتري ملزم بموجب المادة من اتفاقية البيع بالحصول على خطاب الاعتماد، غير أن المحكمة قمت بأن المشتري لم يخل بذلك الالتزام لان البائع لم يقدم التفاصيل اللازمة ولم يكن المشتري ملزم بالحصول على خطاب اعتماد على بياض ...»

16. مثل أن يقال مائة طن من القمح الأمريكي ثمن الطن الواحد مائة دولار.

17. مثل أن يقال مائة طن من الفتح الأمريكي يثمن المقال بورصة نيويورك يوم ابرام العقد.

18. أمين رجا رشيد نواس، السعر المفتوح في ظل اتفاقية الامم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع لعام 1980، بحث منشور في مجلة جامعة اليرموك، المجلد الثالث والعشرون العدد الثالث، 2007، ص 832.

عالجت اتفاقية فينا لسنة 1980م كيفية تحديد الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع، فوصفت معايير لذلك، وأول هذه المعايير هو الثمن الذي ينص عليه العقد، وهذا الثمن قد يرد في العقد صراحة أو ضمناً أو يتضمن العقد الإحالة إلى بيانات محددة يتم الرجوع إليها من أجل تحديد الثمن، وثانيها إذا حدد الثمن على أساس وزن المبيع، والوزن قد يكون إجمالياً للمبيع أو وزناً صافياً للمبيع[19]، وقد يتمسك البائع بالثمن على أساس الوزن الإجمالي والمشتري يتمسك بالثمن على أساس الوزن الصافي، ولحل هذا النزاع بين البائع والمشتري أجابت الاتفاقية على ذلك بأنه يحسب الثمن على أساس الوزن الصافي وليس الوزن الإجمالي[20]، إلا إذا أمكن استنتاج ذهاب قصد المتعاقدين خلاف ذلك[21]، هذه ليست إلا قاعدة تفسير عقد غير واضح، وثمة نتيجة أخرى قد يجري اتباعها من العقد نفسه أو من الممارسات التي اقيمت بين الطرفين أو من الاستخدام[22].

إلا أنه قد يحدث، ولو كان قليل الحدوث، أن يبرم أطراف عقد البيع الدولي عقدهم دون تحديد الثمن ودون أن يكون الثمن قابلاً للتحديد[23]، ومع ذلك يقوم البائع بإرسال المبيع من دولته إلى دولة المشتري تنفيذاً لالتزامه بالتسليم، وعند إرسال البضاعة قد يمتنع المشتري عن استلام البضاعة ويمتنع عن دفع الثمن مدعياً بعدم وجود عقد أصلاً لأن الثمن لم يتحدد، فما مصير هذا العقد حسب اتفاقية فينا؟

تقوم اتفاقية فينا لسنة 1980 على عدة مبادئ ومنها إنقاذ العقد والتقليل من حالات بطلان العقد أو فسخه، فالاتفاقية لم تشأ إسقاط العقد الذي يخلو من الثمن المحدد أو القابل للتحديد، فأكملته بافتراضها أن المتعاقدين اتجه قصدهما إلى اعتماد الثمن الذي يطلب وقت إبرام العقد في تجاره من نفس النوع البضاعة مماثلة للبضاعة محل البيع إذا بيعت في ظروف مماثلة[24].

وهذا واضح من المادة (55) والتي تنص «إذا انعقد العقد على نحو صحيح دون أن يتضمن صراحة، أو ضمناً تحديداً لثمن البضائع أو بيانات يمكن بموجبها يعتبر أن الطرفين قد أحالا ضمناً في حلة عدم وجود ما يخالف ذلك إلى السعر الاعتيادي الموجود وقت انعقاد العقد بالنسبة لنفس

19. الوزن الصافي: هو الوزن المتبقي بعد تنزيل وزن التغليف نبذة الأونسيترال، مرجع سابق، المادة 56 البند 1.
20. المادة 56 من القافية فينا السنة 1980 التي تنص إذا حدد الثمن حسب وزن الصانع ففي حالة الشك يحسب الثمن على اساس الوزن الصافي.
21. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، دراسة في قانون التجارة الدولي، دار النهضة العربية، 1990، ص196.
22. Sevon, Leif (1986). Obigation of the Buyer under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods, in: PetarSarcevic& Paul Voken eds., Internanational Sale of Goods: Dubrovnik Lectures, Oceana, ch. 6, p. 208, also available on the internet at: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sevon1.html
23. يكون الثمن قابل للتحديد في عدة حالات منها الاتفاق على الشين السائد في زمان ومكان التسليم - الاتفاق على تحديد الثمن من قبل أحد الطرفين، على أن يراعي الطرف الذي يحدد الثمن مبدأ حسن النية - الاتفاق على تحديد الثمن من قبل طرف ثالث -تحديد الثمن من خلال التعامل السابق بين أطراف العقد أمين رجا رشيد، دواس مرجع سابق، ص 846-848.
24. محسن شفيق، مرجع سابق، ص 194

البضائع المبيعة في ظروف مماثلة في نفس النوع من التجارة[25]، مثل عقد بيع يتعلق بمائة طن من القمح الأمريكي ولم يحدد هذا العقد صراحة أو ضمناً ثمن الطن الواحد ولا توجد أي إشارة في العقد يمكن الاستناد إليها لتحديد الثمن فعندها وحسب الاتفاقية تكون العبرة للثمن المتكامل فيه وقت انعقاد العقد بالنسبة لنفس صنف القمح، فهكذا يكون المشتري محمياً من مغالاة البائع ويكون لعامل الحاكم في تحديد ثمن البضاعة هو عامل السوق الذي يتعامل معه الأطراف، وذلك لحماية الطرف الضعيف ولان المشتري في يد البائع[26].

إلا أن تحديد الثمن بالنظر إلى السعر الاعتيادي الموجود وقت إبرام العقد بالنسبة لنفس البضائع المبيعة قد يكون ممكناً إذا كان للبضاعة سعر في السوق كأن تكون البضائع عبارة عن مواد خام، أو مواد نصف مصنعة فهنا لا يوجد ما يمنع الجهة التي تنظر النزاع من إدخال خبير في تحديد هذا السعر[27]، وقد يكون غير ممكن إذا لم يكن للبضاعة سعر في السوق، بمعنى أن البضاعة لا تقبل سعر السوق، كاللوحات الفنية والتحف والتماثيل، حيث أن ثمن هذه اللوحات والتحف يعتمد على قيمتها الفنية والتاريخية وندرتها ومدى تعلق البائع بها ورغبة المشتري في اقتنائها، ففي هذه الحالة لا يمكن تحديد الثمن حسب السعر الاعتيادي، ولا يمكن ترك تحديد الثمن لإرادة البائع لأنه سيقوم بالمغالاة، ولا يمكن اللجوء إلى القضاء أو التحكيم لتحديد الثمن؛ لأن تحديد الثمن لا يقوم على أسس مادية فقط، وإنما توجد أسس وعناصر معنوية لا يستطيع القاضي أو المحكم على تقديرها[28]، وقيام القاضي بتحديد الثمن يعتبر إهداراً لإرادة المتعاقدين، وخروج القضاء عن وظيفته الأصلية، وفي هذه الحالة لا مناص من القول: بأن العقد لم يبرم لتخلف ركن الثمن[29].

إلا أنه من غير المحتمل أن تنشأ عقود كبيرة ومن غير المرجح ألا يحدد ثمن البضاعة أو وسيلة لتحديد الثمن عند إبرام عقد مكتوب[30].

ويتبين لنا من خلال نص المادة (55) السابق ذكره أنه يشترط لتطبيقه عدة شروط، أولا أن يكون العقد قد أبرم صحيح، وتبين الأعمال التحضيرية والمادة (4) من الاتفاقية أن مسألة صحة العقد تبعد من تطبيق الاتفاقية، وأن مسالة صحة العقد يتم حسب القانون الوطني الواجب التطبيق وحسب قواعد الإسناد في قانون القاضي الذي ينظر النزاع، وبعض التشريعات تعتبر تحديد الثمن أمراً ضرورياً لصحة عقد البيع، فإن المحاكم الوطنية لبعض الدول سوف تستبعد تطبيق المادة (55) من الاتفاقية بحجة أن العقد الذي لا يحتوي على إشارة للثمن يكون غير صحيح حسب قانونها الوطني، فتحديد مسالة الصحة يكون دائماً على أساس القانون الوطني، وثانيا يشترط

25. اليقظان بن عبد الله بن راشد الشبيبي. عقد البيع الدولي وفق اتفاقية فيينا. ع7. المغرب: مجلة عدالة للدراسات القانونية والقضائية، 2020م، ص121

26. Tallon, Ibid, p7

27. Mistelies, Loukas A., Article 55 CISG: The Unknown Factor, 25 J.L.& Com., Issue No. 1 (2005- 2006), pp. 285-297, also available at: HeinOnline. P295

28. محسن شفيق، مرجع سابق، ص 196

29. احمد الزقرد، مرجع سابق، ص 231

30. Sevon, Ibid, p 209

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

لتطبيق هذا النص أن لا يكون العقد قد تضمن بنداً صريحاً أو ضمنياً على الثمن أو على آلية تحديده، وما إذا كان العقد يحدد الثمن أو يكفل تحديده ضمناً حسب تفسيره للمادة (8) من اتفاقية فينا لسنة 1980م، وكما أن الأعراف والعادات قد تلعب دوراً في استظهار الثمن حسب المادة (98) من اتفاقية فينا لسنة 1980م.[31]

وأخيراً يبدو أن هناك تعارضاً بين نصين في اتفاقية فينا لسنة 1980م بتحديد الثمن هما المادة (14/ 1) والمادة (55) حيث أن المادة (14/ 1) تنص:» يعتبر إيجابًا أي عرض لإبرام عقد إذا كان موجهًا إلى شخص أو عدة أشخاص معينين، وكان محددًا بشكل كاف وتبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام به في حالة القبول، ويكون العرض محددًا بشكل كاف إذا عين البضائع وتضمن صراحة أو ضمنًا تحديدًا للكمية والثمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدهما».[32]

يفهم من هذا النص أن العرض لا يعتبر نافذاً من دون تصريح أو ضمني للثمن، بينما يفهم من نص المادة (55) السابق ذكره أن العقد يمكن أن ينعقد حتى لو لم يشمل صراحة أو ضمناً على كيفية تحديد الثمن.[33]

وأثارت مسالة تحديد الثمن جدلاً واسعاً بين الفقهاء يسبب نص المادة (14/ 1) ونص المادة (55) بين قائل بوجود تعارض بين النصين وبين قائل بعدم وجود تعارض بين نصين، والحقيقة أن هناك تعارضاً بين النصين ويمكن إزالة التعارض من خلال[34]:

أولاً: تحديد الحالات التي يتم فيها تطبيق كل نص دون منافسة النص الآخر.

1. الحالات الواضحة لتطبيق نص المادة (14/ 1).

- عدم توفر شروط تطبيق المادة (55) وهي: «إذا توفر قوائم أسعار من جهة البائع فيعتبر الطرفان في المادة أنهما اتفقا على أنها الثمن الذي تم فيه البيع « فهنا لا تطبق المادة (55) وإنما المادة (14/ 1) إذا عبر أحد الطرفين صراحة في العقد بأنه غير موافق على السعر الاعتيادي– إذا وجد تعامل سابق بين الطرفين تم فيه تحديد الثمن – إذا وجد بند في العقد يتضمن تحديداً صريحاً أو ضمنياً للثمن أو إذا تضمن العقد بنداً يتضمن على طريقة يمكن بموجبها تحديد الثمن.
- إذا تحفظت الدولة على تطبيق الجزء الثالث من الاتفاقية وفق المادة (1/92) ففي هذه الحالة فإن محاكم هذه الدول ستطبق المادة (14/ 1) وليس المادة (55).
- التحفظ على تطبيق المادة (11) بموجب المادة (96).

31. أمين دواس، مرجع سابق، ص 839
32. يتبين من هذا النص أنه يجب أن يتوفر في العرض عدة شروط - ان يكون موجهة إلى عدة أشخاص معينين – أن يكون محددا تحديد كافي- ان يتضمن تعبيراً عن اتجاه ارادة الموجب الى الالتزام بإبرام العقد إذا صادف هذا العرض قبول من المخاطب.
33. احمد الزقرد، مرجع سابق، ص232
34. أمين دواس، مرجع سابق، ص 844-852

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

2. الحالات الواضحة لتطبيق المادة (55) من اتفاقية فينا.

إذا تحفظت الدول على تطبيق الجزء الثاني من الاتفاقية وفق المادة (2/92) [35].

- انعقاد العقد دون إيجاب وقبول انعقاد العقد بطريقة المفاوضات. ففي كل جولة من جولات التفاوض يتم الاتفاق على بعض عناصر العقد، وفي الجولة الختامية يتبادل الطرفان الوثائق التي تمثل العقد بعد أن يقوم كل منهما بالتوقيع عليها، وعليه فإذا تم إبرام العقد دون إيجاب وقبول ولم يكن الثمن محدداً أو قابلاً للتحديد فإنه يتم تحديده دون منازع حسب السعر الاعتيادي المنصوص عليه في المادة (55).

ثانياً: أما بالنسبة إلى الحالات التي يبقى فيها مجال التطبيق لكلا النصين، فإنه يجب تطبيق المادة (55) الخاصة بالسعر المفتوح بحجة أن الطرفين اتفقا في مثل هذه الحالة على استبعاد أحكام المادة (14/ 1) الخاصة بالسعر المحدد أو القابل للتحديد سواء تم هذا الاتفاق صراحة أو ضمناً، وحسب المادة (6) من اتفاقية فينا لسنة 1980[36]، والقول بخلاف ذلك يمنح المتعاقد فرصة التهرب من التزامه بعد أن كانت نيته قد انصرفت ابتداء إلى الالتزام بالعقد.

وبالنسبة إلى مجلة الأحكام العدلية بصفتها أول تشريع مدني شامل في العالم العربي والمطبق في فلسطين، فقد أولت اهتماماً كبيراً لعقد البيع وتفاصيله، وفيما يتعلق بتحديد الثمن، نصت المجلة على مجموعة من القواعد الأساسية، منها:

وجوب تحديد الثمن: أكدت المجلة على أن تحديد الثمن شرط أساسي لصحة عقد البيع، فلا يصح عقد البيع دون تحديد قيمة محددة للمبيع، وقد حددت المجلة أن الثمن هو «مَا يَكُونُ بَدَلًا لِلْمَبِيعِ وَيَتَعَلَّقُ بِالذِّمَّةِ»[37]، وان الثَّمَنُ الْمُسَمَّى «هُوَ الثَّمَنُ الَّذِي يُسَمِّيهِ وَيُعَيِّنُهُ الْعَاقِدَانِ وَقْتَ الْبَيْعِ بِالتَّرَاضِي سَوَاءٌ كَانَ مُطَابِقًا لِلْقِيمَةِ الْحَقِيقِيَّةِ أَوْ نَاقِصًا عَنْهَا أَوْ زَائِدًا عَلَيْهَا»[38].

وضوح الثمن ونوع الثمن: يجب أن يكون الثمن واضحاً ومعلوماً للطرفين، بحيث لا يكون هناك غموض أو إجمال في تحديده، يجب تحديد نوع الثمن سواء كان نقداً أو عيناً، وفي حالة كان عيناً فيجب وصفه وصفاً دقيقاً، وقد نصت على ذلك المادة (242) من المجلة بقولها: «إذَا بُيِّنَ وَصْفٌ لِثَمَنٍ وَقْتَ الْبَيْعِ لَزِمَ عَلَى الْمُشْتَرِي أَنْ يُؤَدِّيَ الثَّمَنَ مِنْ نَوْعِ النُّقُودِ الَّتِي وَصَفَهَا مَثَلًا لَوْ عُقِدَ الْبَيْعُ عَلَى ذَهَبٍ مَجِيدِيٍّ أَوْ إنْكِلِيزِيٍّ أَوْ فَرَنْسَاوِيٍّ أَوْ رِيَالٍ مَجِيدِيٍّ أَوْ عَمُودِيٍّ لَزِمَ عَلَى الْمُشْتَرِي أَنْ يُؤَدِّيَ الثَّمَنَ مِنْ النَّوْعِ الَّذِي وَصَفَهُ وَبَيَّنَهُ مِنْ هَذِهِ الْأَنْوَاعِ»[39].

35. الدول التي تحفظت على الجزء الثاني في السويد والدنمارك وفنلندا والنرويج، وايسلندا.
36. حيث تنص المادة ٦ « يجوز للطرفين استبعاد تطبيق هذه الاتفاقية، كما يجوز لهما فيما عدا الاحكام المنصوص عليها في المادة 12 مخالفة نص من نصوصها أو تعديل اثاره».
73. المادة (152) من مجلة الاحكام العدلية لسنة 1876م
83. المادة (153) من مجلة الاحكام العدلية لسنة 1876م.
93. المادة (242) من مجلة الاحكام العدلية لسنة 1876م.

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

وكذلك أكدت المادة (237) من المجلة على أن: «تَسْمِيَةُ الثَّمَنِ حِينَ الْبَيْعِ لَازِمَةٌ فَلَوْ بَاعَ بِدُونِ تَسْمِيَةِ ثَمَنٍ كَانَ الْبَيْعُ فَاسِدًا»، أي أن البيع دون تحديد الثمن فاسد، وهو ما أكدته المادة (238) بقولها: «يَلْزَمُ أَنْ يَكُونَ الثَّمَنُ مَعْلُومًا»[40]، والمادة (239) من المجلة ذكرت بأنه:» إذَا كَانَ الثَّمَنُ حَاضِراً فَالْعِلْمُ بِهِ يَحْصُلُ بِمُشَاهَدَتِهِ وَالْإِشَارَةِ إلَيْهِ وَإِذَا كَانَ غَائِبًا يَحْصُلُ بِبَيَانِ مِقْدَارِهِ وَوَصْفِهِ»، والمادة (240) نصت بأن :»الْبَلَدُ الَّذِي يَتَعَدَّدُ فِيهِ نَوْعُ الدِّينَارِ الْمُتَدَاوَلِ إذَا بِيعَ فِيهِ شَيْءٌ بِكَذَا دِينَاراً وَلَمْ يُبَيَّنْ فِيهِ نَوْعُ الدِّينَارِ يَكُونُ الْبَيْعُ فَاسِدًا وَالدَّرَاهِمُ كَالدَّنَانِيرِ فِي هَذَا الْحُكْمِ».

– وبالتالي وفقاً للمجلة يجب تحديد الثمن ونوع الثمن أو من الممكن تحديده وفق الظروف وإلا يكون العقد فاسداً، أي أن المجلة توافقت مع اتفاقية فينا بمسألة تحديد الثمن، أو تحديده وفقاً للظروف، واختلفت معها في نوع الثمن كما سوف يبين الباحث لاحقاً.

تقدير الثمن وفق الظروف: إذا كان من الصعب تحديد قيمة دقيقة للمبيع، يجوز تقدير الثمن وفقاً لمعايير موضوعية، مثل قيمة السوق أو تقرير الخبراء، وقد نصت المادة (175) من المجلة على حكم يفيد ذلك بقولها: «بِمَا أَنَّ الْمَقْصِدَ الْأَصْلِيَّ مِنْ الْإِيجَابِ وَالْقَبُولِ هُوَ تَرَاضِي الطَّرَفَيْنِ يَنْعَقِدُ الْبَيْعُ بِالْمُبَادَلَةِ الْفِعْلِيَّةِ الدَّالَّةِ عَلَى التَّرَاضِي وَيُسَمَّى هَذَا بَيْعَ التَّعَاطِي وَمِثَالُ ذَلِكَ: أَنْ يُعْطِيَ الْمُشْتَرِي لِلْخَبَّازِ مِقْدَاراً مِنْ الدَّرَاهِمِ فَيُعْطِيَهُ الْخَبَّازُ مِقْدَاراً مِنْ الْخُبْزِ بِدُونِ تَلَفُّظٍ بِإِيجَابٍ وَقَبُولٍ، أَوْ أَنْ يُعْطِيَ الْمُشْتَرِي الثَّمَنَ لِلْبَائِعِ وَيَأْخُذَ السِّلْعَةَ وَيَسْكُتَ الْبَائِعُ، وَكَذَلِكَ لَوْ جَاءَ رَجُلٌ إلَى بَائِعِ الْحِنْطَةِ وَدَفَعَ لَهُ خَمْسَةَ دَنَانِيرَ وَقَالَ: بِكَمْ تَبِيعُ الْمُدَّ مِنْ هَذِهِ الْحِنْطَةِ ؟ فَقَالَ: بِدِينَارٍ فَسَكَتَ الْمُشْتَرِي، ثُمَّ طَلَبَ مِنْهُ الْحِنْطَةَ، فَقَالَ الْبَائِعُ: أُعْطِيكَ إيَّاهَا غَدًا يَنْعَقِدُ الْبَيْعُ أَيْضًا وَإِنْ لَمْ يَجْرِ بَيْنَهُمَا الْإِيجَابُ وَالْقَبُولُ وَفِي هَذِهِ الصُّورَةِ لَوْ ارْتَفَعَ سِعْرُ الْحِنْطَةِ فِي الْغَدِ إلَى دِينَارٍ وَنِصْفٍ يُجْبَرُ الْبَائِعُ عَلَى إعْطَاءِ الْحِنْطَةِ بِسِعْرِ الْمُدِّ بِدِينَارٍ، وَكَذَلِكَ بِالْعَكْسِ لَوْ رَخُصَتْ الْحِنْطَةُ وَتَدَنَّتْ قِيمَتُهَا فَالْمُشْتَرِي مُجْبَرٌ عَلَى قَبُولِهَا بِالثَّمَنِ الْأَوَّلِ، وَكَذَلِكَ لَوْ قَالَ الْمُشْتَرِي لِلْقَصَّابِ: اقْطَعْ لِي بِخَمْسَةِ قُرُوشٍ مِنْ هَذَا الْجَانِبِ مِنْ هَذِهِ الشَّاةِ فَقَطَعَ الْقَصَّابُ اللَّحْمَ وَوَزَنَهُ وَأَعْطَاهُ إيَّاهُ انْعَقَدَ الْبَيْعُ وَلَيْسَ لِلْمُشْتَرِي الِامْتِنَاعُ مِنْ قَبُولِهِ وَأَخْذِهِ»[41].

وهذا ما أكدته محكمة النقض الفلسطينية بصفتها الحقوقية بقولها:» أخطأت المحكمة عندما اعتبرت أن حقوق العقد تعود على المتعاقدين، وأن المطعون ضدهما ليسا طرفاً في هذا العقد حيث أن استفادة المطعون ضدهما تأخذ حكم الخلف الخاص بعقد التوريد وموافقة ضمنية على شروط العقد واحكامه، وأنهما ملتزمان بواجبات العقد حيث أن الطاعنة تعطي المطعون ضدهما الخدمة مقابل دفع ثمنها وفق نص المادة (175) من مجلة الأحكام العدلية»[42]. ويرى الباحث هنا أن المحكمة قامت بتحديد الثمن وفق ظروف العقد واستندت للعقد لتحديد الثمن.

40. المادة (237_238) من مجلة الاحكام العدلية لسنة 1876م.
41. المادة (175) من مجلة الاحكام العدلية لسنة 1876م.
42. القضية رقم 2018/1664 المنعقدة في محكمة النقض بتاريخ 13-05-2019 ومتاح على الموقع: https://maqam.najah.edu/legislation/158/item/7692/

وعند انعقاد عقد البيع وتحديد الثمن لا يملك أي من المتعاقدين الرجوع عنه بالإرادة المنفردة، وبهذا جاءت محكمة الاستئناف الفلسطينية بصفتها الحقوقية بقولها:» إن البيع للمعصرة من نوع براليزي هو بيع لازم وبيع بات، حيث إنه بيع لازم لعدم وجود أي خيارات ورد ذكرها في الفصل السابع من الباب السادس لكتاب البيوع في أحكام المجلة، وهو بيع بات أي بيع قطعي، سنداً لحكم المادتين (114) و(117) من أحكام المجلة»[43].

– تأجيل الثمن وتقسيطه: أكدت نصوص مجلة الأحكام العدلية من المواد (245–251) على صحة عقد البيع حتى لو تم تأجيل الثمن أو تقسيطه على دفعات حيث يشترط لصحة العقد أن تكون مدة تأجيل الثمن معلومة ومحددة، سواءاً كانت فترة زمنية محددة أو مرتبطة بحدث معين، وإذا تم تأجيل الثمن إلى أجل غير محدد أو مرتبط بحدث غير مؤكد، فإن العقد يعتبر فاسداً، وإذا تم البيع نسيئة دون تحديد مدة، فإن المدة القانونية الافتراضية هي شهر واحد، وتبدأ مدة التأجيل من تاريخ تسليم المبيع إلى المشتري وليس من تاريخ إبرام العقد، وإذا كان هناك عرف سائد في مكان معين بتأجيل الثمن في نوع معين من البيوع، فإن هذا العرف يعتبر ملزماً للطرفين.

ولا بد من الإشارة إلى أن المجلة لم تشترط القبض للثمن حيث نصت بأنه: « الْقَبْضُ لَيْسَ بِشَرْطٍ فِي الْبَيْعِ إلاَّ أَنَّ الْعَقْدَ مَتَى تَمَّ كَانَ عَلَى الْمُشْتَرِي أَنْ يُسَلِّمَ الثَّمَنَ أَوَّلًا ثُمَّ يُسَلِّمَ الْبَائِعُ الْمَبِيعَ إلَيْهِ»[44].

أما بخصوص موقف مشروع القانون المدني الفلسطيني رقم (4) لسنة 2012م فإنه لم يحدد كيفية تحديد الثمن بشكل واضح، هذا يعود إلى أن تحديد الثمن هو أمر يتفق عليه الطرفان بحرية، ويترك للاتفاق الخاص بينهما، ومع ذلك يضع المشروع بعض المبادئ العامة التي تحكم تحديد الثمن، ومنها حرية التعاقد حيث يترك المشروع للطرفين حرية تحديد الثمن بالطريقة التي يرونها مناسبة، سواء كان هذا الثمن نقداً أو عيناً، أو مؤجلاً أو حالاً، وشرطية الثمن حيث يشترط المشروع أن يكون الثمن معلوماً أو قابلاً للتقدير، بحيث لا يكون غامضاً أو مجهولاً، وعدم جواز التراضي على ثمن مخالف للقانون أو الآداب العامة بحيث لا يجوز للطرفين الاتفاق على ثمن مخالف للقانون أو الآداب العامة، مثل ثمن بخس أو مبالغ فيه.

المطلب الثاني: كيفية تنفيذ التزام المشتري في دفع الثمن

لمعرفة كيفية قيام المشتري في تنفيذ التزامه في دفع الثمن يجب تحديد المكان الذي يتم فيه دفع الثمن، ووقت دفع الثمن والعملة التي بموجبها يتم دفع الثمن والأصل أن يحدد العقد مكان ووقت وعملة دفع الثمن، ولكن قد يخلو العقد من هذا التحديد، والسؤال الذي يطرح نفسه هنا، ما القواعد التي أخذت بها اتفاقية فينا مقارنة بالمجلة ومشروع القانون المدني الفلسطيني لمعالجة هذه الأحوال؟ وإجابة ذلك يكون على النحو التالي:

43. القضية رقم 2017/244 المنعقدة في محكمة استئناف رام الله بتاريخ 30-03-2017 ومتاح على الموقع: https:// /maqam.najah.edu/judgments/1091

44. المادة (262) من مجلة الاحكام العدلية لسنة 1876م

الفرع الأول: مكان دفع الثمن

ويقصد به المكان الذي يعينه العقد من أجل الوفاء بالثمن، فالمتعاقدان يعملان على تحديد مكان للوفاء بالثمن لما لهذه المسالة من أهمية، خاصة عندما توجد قيود على تداول النقد الأجنبي في دولة المشتري، فيحرص البائع على اشتراط الوفاء بالثمن في دولته أو في دولة أخرى، ويكون على المشتري عند وجود مثل هذا الشرط اتخاذ ما يلزم من تدبير لإخراج نقود الثمن من دولته.[٤٥]

وجاءت اتفاقية فينا في هذا الخصوص بقاعدة مكملة لتحديد مكان الوفاء بالثمن لا يعمل بها إلا إذا خلا العقد من تعيين هذا المكان[46]، فنصت المادة (57) على أنه: «إذا لم يكن المشتري ملزماً بدفع الثمن في مكان معين ووجب عليه أن يدفع للبائع أ. في مكان عمل البائع[47]أو ب. في مكان التسليم إذا كان الدفع مطلوباً مقابل تسليم البضائع أو المستندات[48] ٢. يتحمل البائع أي زيادة في مصاريف الدفع ناتجة عن تغيير مكان عمله بعد انعقاد العقد». ومن خلال هذا النص المذكور أعلاه يتبين أن القاعدة العامة بالنسبة لمكان دفع الثمن هو المكان المتفق عليه في العقد باعتباره الأصل في تحديد كل ما يتعلق بتنفيذ الالتزامات الناشئة عن البيع الدولي للبضائع ومنها مكان دفع الثمن.[49]

ولتحديد مكان الوفاء بالثمن في حالة خلو العقد من تحديده فيجب علينا بيان ما إذا كان الطرفين قد ربطا الدفع بتسليم البضائع أو المستندات أم لا؟ فإذا كان الطرفان قد اتفقا على أن يتم الدفع مقابل تسليم البضائع فيكون مكان الدفع هو مكان تسليم البضائع[50]، وقد جاء في قرار محكمة (Bundesgericht) في سويسرا، تاريخ 18 كانون الثاني/ يناير 1996 قررت المحكمة الاتحادية:» أن سعر الشراء بصفته الالتزام المتنازع عليه يخضع لاتفاقية البيع، ويتعين دفع ثمن الشراء في مكان عمل البائع المادة 57/1/1 من اتفاقية البيع، غير أنه إذا كان الدفع مقابل تسليم البضاعة أو المستندات فيجب أن يجري الدفع للبائع في المكان الذي يتم فيه التسليم المادة 57/1/ب من اتفاقية البيع ....".[51]

ولكن قد لا يتفق الأطراف على مكان تسليم البضائع فعندها يكون تحديد مكان تسليم البضاعة

45. محسن شفيق، مرجع سابق، ص 197
46. احمد الزقرد، مرجع سابق، ص 233
47. وفي ذلك صدر حكم من محكمة استئناف فرنسية بتاريخ 16 / حزيران/ يونية 1993 حيث نص الحكم.. الاستئناف بأن الملائكة التعاقدية بين الطرفين تشكل بيما دوليا للبضائع ..... وطبقت المحكمة العادة 57/1/أ من اتفاقية البيع. فقررت أن ثمن الصانع كان ينبغي أن يدفع في مكان عمل البائع الأونسيترال الخلاصات (كلاوت)، قضية رقم 25.
48. وفي ذلك صدر قرار تحكيم في قضية عرضت على محكمة التحكيم الدولية التابعة للغرفة التجارية الدولية عام 1992، حيث القرار .... وبما أن العقد لا ينص على مكان الدفع، طبقت المحكمة المادة 57/1 /ب من اتفاقية البيع واعتبرت مكان تسليم الضائع مكان الدفع» الأونسيترال الخلاصات (كلاوت)، قضية رقم 26
49. احمد الزقرد، مرجع سابق، ص234.
50. نقلا عن: فانسان هوزيه، المطول في العقود، بإشراف جاك غستان، بيع السلع الدولي، القانون الموحد، ط1، مجد للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 2005، ص366.
51. الأونسيترال الخلاصات (كلاوت) قضية رقم 194

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

حسب المادة (31) من اتفاقية فينا، أي إذا كان العقد يتضمن التزام البائع بنقل البضاعة فيكون مكان التسليم هو المكان الذي تم فيه تسليم البضاعة إلى الناقل الأول بقصد إرسالها إلى المشتري، وإذا كان العقد لا يتضمن التزام البائع بنقل البضاعة وإنما يتعلق العقد ببضاعة معينة في ذاتها أو نوعها متسحب من مخزون محدد أو تصنع أو تنتج، ويعلم كل من الطرفين وقت إبرام العقد أن البضاعة موجودة في مكان معين أو أنها ستضع أو سيتم إنتاجها في مكان معين، فالتسليم في هذا يتم بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في ذلك المكان. وأضافت المادة (31) نص آخر في حالة عدم توفر الحالتين السابقتين، فيكون عندها مكان التسليم هو مكان عمل البائع وقت إبرام العقد، ولكن قد لا يكون للبائع مكان عمل فعندها تكون العبرة بمحل إقامته المعتاد، وقد يكون للبائع أكثر من مكان عمل فعندها تكون العبرة بمكان العمل الذي يوجد بينه وبين تنفيذ العقد صلة وثيقة وذلك حسب المادة (10) من الاتفاقية.[52]

هذا كله إذا كان الدفع مرتبط بتسليم البضاعة، ولكن قد يكون الدفع مرتبطاً بتسليم المستندات، وهذا هو الأكثر شيوعاً في التجارة الدولية، حيث يقوم البائع بتسليم المستندات[53] التي يحددها العقد إلى أحد البنوك، فعندها يقوم المشتري بدفع الثمن لهذا البنك، فهذا يستتبع قيام البنك بسداد الثمن إلى البائع نيابة عن المشتري في مقر البنك فاتح الاعتماد [54]، فيكون مكان الدفع في هذه الحالة هو مكان موقع البنك. وإذا كان هناك اتفاق على الدفع الفوري – نقد مقابل وثائق – يكون الدفع في المكان الذي يتم فيه نقل البضائع او المستندات.[55]

أما إذا كان الدفع غير مرتبط بتسليم البضاعة أو المستندات ففي هذه الحالة يكون مكان الدفع هو مكان عمل البائع وقت الوفاء بالثمن، فإذا غير البائع عمله بعد إبرام العقد فإن الدفع يكون في مكان عمل البائع الجديد، ويجب أن يقوم البائع بإبلاغ المشتري بالتغيير في الوقت المناسب[56]، وإذا كان مكان عمل البائع الجديد يترتب عليه زيادة في المصاريف فإن البائع يتحمل هذه الزيادة ولا يحق للمشتري أن يمتنع عن أداء الثمن في المكان الجديد لأنه لن يتحمل أي أعباء إضافية نتيجة تغيير البائع لمكان عمله، حيث ألزمت الاتفاقية البائع بتحمل المصاريف الإضافية[57]، وإذا أحال البائع حق تسلم دفع ثمن الشراء إلى طرف آخر فتؤدي إحالة الحق في تسلم ثمن الشراء إلى نقل مكان الدفع من مقر عمل المحيل إلى عمل المحال إليه. [58]

52. Sevon, fbid, p. 214

53. مثل وثيقة النقل أو وثيقة التأمين وثيقة الشحن شهادات المنشأ والمطابقة الفاتورة التجارية، رخصة التصدير أو الاستيراد ....، فانسان هوزيه، مرجع سابق، ص367.

54. محمود سمير الشرقاوي العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، القاهرة، دار النهضة العربية، 1992، ص174.

55. Schlechtriem, Peter (1986) Uniform Sales Law-The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Manz,Vienna.p81,also available on the internet at: http://www.cisg law.pace.edu/cisg/biblio/Schlechtriem.html

56. نبذة الاونسيترال، مرجع سابق، المادة 10/57.

57. المادة 2/57 من الثقافية فينا لسنة 1980، والتي تنص يتحمل البائع أي زيادة في مصاريف الدفع ناتجة عن تغيير مكان عمله بعد انعقاد العقد».

58. نبذة الاونسيترال، مرجع سابق، المادة 10/57.

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

يتبين لنا مما سبق أن الاتفاقية ألزمت المشتري بحمل الثمن إلى البائع، وأن البائع لا يجبر على السعي إلى المشتري للحصول على الثمن، بمعنى أن الاتفاقية أضفت على الدفع الطابع المحلي[59]، فالقاعدة هنا أن الدين محمول وليس مطلوباً لأن الدائن والمدين محددان سلفاً.[60]

أما بالنسبة لموقف مجلة الأحكام العدلية من مكان دفع الثمن فلم تحدده بشكل صريح، وهذا يعني أن مكان الدفع يترك عادة لتحديد المتعاقدين في عقد البيع، وبالتالي فإن اتفاقية فينا كانت أكثر صواباً في تحديد مكان دفع الثمن. ويرى الباحث رغم من عدم تحديد المجلة لمكان دفع الثمن أن هناك بعض القواعد العامة التي يمكن استنتاجها من أحكام المجلة وهي:

- يعتبر مبدأ حرية التعاقد أساسياً في القانون المدني، بما في ذلك عقد البيع، وبالتالي يتفق الطرفان على مكان الدفع بما يتناسب مع ظروفهما ومصلحتهما المشتركة.
- إذا اتفق الطرفان على مكان محدد لدفع الثمن في العقد، فإن هذا الاتفاق يكون ملزماً للطرفين.
- إذا لم يتفق الطرفان على مكان محدد، فالقانون يترك الأمر لتقدير القاضي، الذي سيأخذ في الاعتبار الظروف المحيطة بالعقد ومصلحة كل من الطرفين، ومن وجهة نظر الباحث فقد يرى القاضي العوامل المؤثرة في تحديد مكان الدفع طبيعة المبيع فإذا كان المبيع سلعة متحركة، فمن المحتمل أن يتم الاتفاق على دفع الثمن عند تسليم السلعة، ومكان إقامة الطرفين وقد يتم الاتفاق على دفع الثمن في مكان إقامة أحد الطرفين، خاصة إذا كان أحدهما تاجراً والآخر مستهلكاً، والعرف التجاري فإذا كان هناك عرف تجاري معمول به في نوع معين من البيع، فإنه قد يحدد مكان الدفع، وكذلك مصلحة الطرفين فيسعى كل طرف إلى اختيار المكان الذي يخدم مصلحته بشكل أفضل سواء من الناحية العملية أو القانونية.

أما بخصوص موقف مشروع القانون المدني الفلسطيني من مكان دفع الثمن، فلم يحدد مكاناً لذلك، هذا يعني أن تحديد مكان الدفع يترك عادة لاتفاق الأطراف، وعند عدم التحديد والخلاف يلجأ للقضاء للبت في هذه المسألة.

الفرع الثاني: وقت دفع الثمن

ويقصد بذلك الوقت الذي يعينه العقد من أجل الوفاء بالثمن، واتفاقية فينا لسنة 1980م لا تدخل في تحديد وقت الوفاء بالثمن بسبب أن وقت الوفاء أمر يتعلق بالأطراف، أما في حالة خلو العقد من بيان كيفية تعين وقت الوفاء بالثمن فإن الاتفاقية جاءت بقاعدة مكملة لتحديد وقت الوفاء بالثمن، لا يعمل بها إلا إذا خلا العقد من تحديد هذا الوقت[61] فنصت المادة (1/58) من اتفاقية فينا (1980) على أنه: «إذا لم يكن المشتري ملزماً بدفع الثمن في وقت محدد موجب عليه أن

59. فانسان هوزيه، مرجع سابق، 366.
60. طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص197.
61. محسن شفيق، مرجع سابق، ص198.

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

يدفع الثمن عندما يضع البائع البضائع أو المستندات التي تمثلها تحت تصرف المشتري، وفقاً للعقد وهذه الاتفاقية ويجوز للبائع أن يعتبر الدفع شرطاً تسليم البضائع أو المستندات."

يتضح من النص المذكور أنه ربط بين وقت دفع الثمن وبين وقت التسليم، بمعنى أن المشتري يدفع الثمن عندما يضع البائع البضاعة أو مستنداتها تحت تصرفه، وأن البائع يسلم البضاعة أو مستنداتها عندما يدفع المشتري الثمن، فيكون الأمر بينهم أعطِ كي تُعطى. [62]

فأجازت الاتفاقية للبائع أن يشترط على المشتري بأنه يقوم بتسليم البضاعة أو مستنداتها إلى المشتري حتى يتسلم الثمن، والمشتري أيضاً يملك نفس الحق، وذلك عن طريق القياس على حق البائع، وإعمالاً للتوازن بين التزامات المشتري البائع حولت الاتفاقية المشتري عدم الالتزام يدفع الثمن إلا بعد فحص البضاعة أو المستندات كما أن البائع ملزم بتمكين المشتري من إجراء الفحص[63]، وبذلك تكون الاتفاقية وسعت من حق المشتري حيث تعترف له بالحق في فحص البضاعة ولو سطحياً وذلك قبل أن يدفع الثمن فالتأكد من مطابقتها لشروط العقد وأحكام الاتفاقية، لأن قيام المشتري يدفع الثمن دون فحص البضاعة تعرضه لمخاطرة لم تشأ الاتفاقية أن يتعرض لها.[64]

إلا أن حق المشتري في الفحص مقيد بشرط، وهو ألا يكون الفحص متعارضاً مع كيفية التسليم أو الدفع المتفق عليها بين الطرفين، مثل كون المشتري ملزماً بموجب العقد بدفع الثمن عندما يقوم البائع بتسليمه المستندات التي تثمل البضاعة سواءاً وصلت البضاعة أو لم تصل، وهو ما يقع في البيع سيف[65].

إلا أن البائع قد يمتنع عن تسليم البضاعة إلا بعد أن يقوم المشتري بدفع الثمن حسب المادة 58[66]/1، وبالمقابل قد يمتنع المشتري عن دفع الثمن إلا بعد فحص البضاعة حسب المادة 58[67]/3، وهنا تكون إشكالية أي من الأطراف عليه القيام بالتزامه أولاً، في هذه الحالة يستند كل طرف إلى قاعدة الدفع بعدم التنفيذ، ولا مجال في هذه الحالة إلا اللجوء إلى القضاء لامتناع كل طرف عن القيام التزامه يستند إلى بلد من بنود الاتفاقية.[68]

وأخيراً إذا حدد عقد البيع الوقت الذي يجب فيه دفع الثمن أو إذا أمكن تحديد هذا الوقت بالرجوع إلى العقد أو لحكام اتفاقية فينا لسنة 1980م[69] ، فإنه يجب على المشتري أن يدفع الثمن في هذا

62. فانسان هوزيه، مرجع سابق، ص368.
63. محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص175.
64. احمد الزقرد، مرجع سابق، ص236.
65. محسن شفيق، مرجع سابق، ص200.
66. المادة 1/58 من اتفاقية فيينا لسنة 1980 «..... ويجوز للبائع ان يعتبر الدفع شرطا لتسليم البضائع اوالمستندات».
67. المادة 3/58 من اتفاقية فينا لسنة 1980 " لا يلزم المشتري بدفع الثمن الا بعد أن تتاح له الفرصة لفحص البضائع، ما لم يكن ذلك متعارضا مع كيفية التسليم أو الدفع المتفق عليها بين الطرفين"
68. حمزة حداد، قانون التجارة الدولي، الدار المتحدة للنشر، بلا دار نشر، ص284.
69. المادة 59 من الثقافية فينا لسلة 1980 «يجب على المشتري الثمن في التاريخ المحدد في العقد، أو الذي يمكن تحديده بالرجوع إلى العقد او احكام هذه الانتقالية دون حاجة البائع إلى توجيه أي طلب او استيفاء أي اجراء».

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

التاريخ[70]، ولا يلزم البائع بأن يرسل مطالبة إلى المشتري أو يذكره بالسداد أو يرسل له إخطار في الوقت لدفع الثمن[71].

وقد جاء في قرار محكمة اوكسمبورغ/ المانيا أنه: «... وفقا للمادة 59 من اتفاقية البيع يجب على المشتري دفع الثمن في الموعد المتفق عليه دون الحاجة الى أي طلب من جانب البائع[72] «، وفي الغالب يكون بين البائع والمشتري مراسلات في هذا الشأن يقوم فيها البائع بتذكير المشتري باقتراب وقت الوفاء ويقوم فيها المشتري بإبلاغ البائع بضرورة إعداد البضاعة لتكون تحت تصرفه لفحصها تمهيداً لنفع ثمنها. [73]

أما موقف مجلة الأحكام العدلية من وقت دفع الثمن فهي لم تحدد وقتاً محدداً لدفع الثمن بشكل قاطع، ويرى الباحث أن هذا الأمر قد يعود الى كون أن المجلة ترسخ حرية التعاقد، بحيث تعطي مساحة واسعة للطرفين لتحديد وقت الدفع بما يتناسب مع طبيعة العقد وظروفهما، وكذلك تنوع عقود البيع بشكل كبير، فمنها ما يكون نقداً ومنها ما يكون بالأجل، ومنها ما يكون مجزءاً وكل نوع من هذه العقود يتطلب تحديد وقت للدفع يختلف عن الآخر.

وأكدت نصوص مجلة الأحكام العدلية من المواد (245-251) على صحة عقد البيع حتى لو تم تأجيل الثمن أو تقسيطه على دفعات حيث يشترط لصحة العقد أن تكون مدة تأجيل الثمن معلومة ومحددة، سواء كانت فترة زمنية محددة أو مرتبطة بحدث معين، وإذا تم تأجيل الثمن إلى أجل غير محدد أو مرتبط بحدث غير مؤكد، فإن العقد يعتبر فاسداً، وإذا تم البيع نسيئة دون تحديد مدة، فإن المدة القانونية الافتراضية هي شهر واحد، وتبدأ مدة التأجيل من تاريخ تسليم المبيع إلى المشتري وليس من تاريخ إبرام العقد، وإذا كان هناك عرف سائد في مكان معين بتأجيل الثمن في نوع معين من البيوع، فإن هذا العرف يعتبر ملزماً للطرفين، وإن المجلة لم تشترط قبض الثمن حيث نصت بأنه: « الْقَبْضُ لَيْسَ بِشَرْطٍ فِي الْبَيْعِ إلَّا أَنَّ الْعَقْدَ مَتَى تَمَّ كَانَ عَلَى الْمُشْتَرِي أَنْ يُسَلِّمَ الثَّمَنَ أَوَّلًا ثُمَّ يُسَلِّمَ الْبَائِعُ الْمَبِيعَ إلَيْهِ»[74].

أما بخصوص موقف مشروع القانون المدني الفلسطيني من وقت دفع الثمن فأنه لم يحدد المشروع وقت دفع الثمن، وترك الأمر لإرادة الأطراف وحريتهم، وفي حال الخلاف يلجأ للقضاء للبت فيه.

---

70. وقد جاء في محكمة Tribunalcortionalvalais في سويسرا، بتاريخ 20 كانون الأول/ ديسمبر 1994 ".....أن على المدعى عليه دفع ثمن الشراء في التاريخ المحدد في العقد أو الذي يكن من العقدة المادة 59 من اتفاقية البيع الأونسيترال الخلاصات (كلاوت) قضية رقم 80.

71. Sevon Ibid, p. 219.

72. انظر محكمة اوغسبورغ Amitsgericht المانيا، رقم 11ج 95/4004، بتاريخ 1996/1/29، متوفر على الانترنت على موقع:http://www.unilex.info

73. محسن شفيق مرجع سابق، ص 200

74. المادة (262) من مجلة الاحكام العدلية لسنة 1876م

الفرع الثالث: نوع العملة محل الدفع

الأصل أن يتضمن العقد نوع العملة واجبة الأداء، إلا أن حرية أطراف العقد في تحديد العملة محدودة في تشريع البلد الذي سيتم فيه الدفع، بمعنى أن عملة الدفع تتوقف على مكان هذا الدفع. [75]

وقد لا يتضمن العقد نوع العملة واجبة الأداء، واتفاقية فينا لسنة 1980م صامتة إزاء حالة كهذه دون إبداء أي حلول في نصوصها؛ وذلك بسبب اهتمام بعض الدول بمعالجة هذا الموضوع[76]، ومن الممكن الرجوع إلى قصد الطرفين إلى جانب الأعراف التجارية والعادات التي استقر عليها التعامل بين الطرفين، فإذا لم تكن هناك إجابة على ذلك فمن الممكن القول إن الأداء يجب أن يكون بعملة الدولة الموجود فيها مكان عمل البائع، لأن الوفاء واجب الأداء أصلاً في ذلك المكان[77].

أما موقف مجلة الأحكام العدلية من نوع العملة محل الدفع فإنها كانت أكثر دقة وتحديداً من اتفاقية فينا، حيث أوجبت تحديد نوع الثمن سواء كان نقداً أو عيناً، وفي حالة كان عينا فيجب وصفه وصفاً دقيقاً، وقد نصت على ذلك المادة (242) من المجلة بقولها : «إِذَا بُيِّنَ وَصْفٌ لِثَمَنٍ وَقْتَ الْبَيْعِ لَزِمَ عَلَى الْمُشْتَرِي أَنْ يُؤَدِّيَ الثَّمَنَ مِنْ نَوْعِ النُّقُودِ الَّتِي وَصَفَهَا مَثَلًا لَوْ عُقِدَ الْبَيْعُ عَلَى ذَهَبٍ مَجِيدِي أَوْ إِنْكِلِيزِيٍّ أَوْ فَرَنْسَاوِيٍّ أَوْ رِيَالٍ مَجِيدِي أَوْ عَمُودِيٍّ لَزِمَ عَلَى الْمُشْتَرِي أَنْ يُؤَدِّيَ الثَّمَنَ مِنْ النَّوْعِ الَّذِي وَصَفَهُ وَبَيَّنَهُ مِنْ هَذِهِ الْأَنْوَاعِ»[78]، والمادة (239) من المجلة ذكرت بأنه إذَا كَانَ الثَّمَنُ حَاضِراً فَالْعِلْمُ بِهِ يَحْصُلُ بِمُشَاهَدَتِهِ وَالْإِشَارَةِ إلَيْهِ وَإِذَا كَانَ غَائِبًا يَحْصُلُ بِبَيَانِ مِقْدَارِهِ وَوَصْفِهِ، والمادة (240) نصت بأن: «الْبَلَدُ الَّذِي يَتَعَدَّدُ فِيهِ نَوْعُ الدِّينَارِ الْمُتَدَاوَلِ إذَا بِيعَ فِيهِ شَيْءٌ بِكَذَا دِينَارًا وَلَمْ يُبَيَّنْ فِيهِ نَوْعُ الدِّينَارِ يَكُونُ الْبَيْعُ فَاسِدًا وَالدَّرَاهِمُ كَالدَّنَانِيرِ فِي هَذَا الْحُكْمِ».

أما بخصوص موقف مشروع القانون المدني الفلسطيني من نوع عملة دفع الثمن من المشتري فإنه لم يحدد نوع عملة محددة لدفع الثمن، وترك الأمر لإرادة الأطراف وحريتهم، وفي حال الخلاف يلجأ للقضاء للبت فيه.

المبحث الثاني: التزام المشتري بتسلم البضائع

الالتزام المترتب على المشتري بعد التزامه بدفع الثمن هو التزامه بتسلم البضاعة، وإذا كانت اتفاقية فينا لسنة 1980 تضع على عائق المشتري التزاماً بتسلم البضاعة فهي لم تمارس إلا مادة واحدة من موادها لوصف مضمون هذا الالتزام وهي المادة (60)، وذلك بسبب أن التزام المشتري بتسليم البضاعة مكمل لالتزام البائع بالتسليم، وعليه فالأحكام المرتبطة بمكان وزمان تنفيذ البائع

75. فانسانهوزيه، مرجع سابق، ص365

76. طالب حسن موسى، مرجع سابق، ص 196

77. وفي قرار محكمة 92 Kammergericht Berlin 7418/ بتاريخ 24 كانون الثاني / يناير1994، حيث أن البائع الإيطالي والمشتري شركة المانية، ورفع البائع قضية على المشتري مطالبة اياه ينفع المبلغ وكان الخلاف حول عملة الدفع هل هي المارك الألماني حسب ما طالب به البائع لم بالليرة الإيطالية حسب ما هو متفق علية في العقد وقررت المحكمة ..... انه حتى إن لم يكن الطرفان قد اتفقا على وجوب الدفع بالليرة الإيطالية، يظل الثمن واجب النفع بالليرة الإيطالية حيث أن مكان الاداء سوف يكون محل عمل البائع الايطالي المادة 1/57أ من اتفاقية البيع .....“ الأونسيترال الخلاصات (كلاوت)، قضية رقم 80.

78. المادة (242) من مجلة الاحكام العدلية لسنة 1876م

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

لالتزامه بالتسليم وفق المادة (31) والمادة (33) تنطبق أيضا على التزام المشتري بالاستلام[79]. فلا يكفي أن يقوم البائع بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري بل يجب أن يقابل هذا الالتزام قيام المشتري باستلام البضاعة[80]، فالاتفاقية لا تتناول باستفاضة كبيرة التزام المشتري استلام البضاعة ومن غير الواضح ما إذا كان هذا الالتزام يشمل أيضا واجب تقديم المعلومات ذات الصلة على 'نتاج السلع أو أداء أعمال أخرى في مرحلة مبكرة من الانتقال الفعلي للبضاعة.[81]

وفي هذا المبحث سيتم توضيح التزام المشتري بتسلم البضاعة من خلال تقسيمه إلى مطلبين الأول يتناول واجب تعاون المشتري مع البائع، والثاني واجب سحب البضاعة.

المطلب الأول: واجب تعاون المشتري مع البائع

تنص المادة (60) من اتفاقية فينا لسنة 1980م على ما يلي: «يتضمن التزام المشتري بالاستلام ما يلي: 1. القيام بجميع الأعمال التي يمكن توقعها منه بصورة معقولة لتمكين البائع من القيام بالتسليم. 2. استلام البضاعة».

يتضح من هذا النص أن اتفاقية فينا تفرض على المشتري واجب التعاون مع البائع، وذلك لتسهيل قيام البائع بتنفيذ التزامه بتسليم البضاعة، فالمادة (60) تجبره على إنجاز كل عمل يمكن ينتظر منه لكي يتمكن البائع من القيام بالتسليم[82].

وتعاون المشتري مع البائع لإتمام تنفيذ البيع هو من المبادئ الأخلاقية التي تقوم عليها فلسفة الاتفاقية[83]، وهذا الواجب يتغير حسب ما تم الاتفاق عليه بخصوص التسليم نفسه، فقد يتقلص هذا الواجب إذا كان التسليم يجب أن يتم في مكان عمل البائع، وبالمقابل قد يمتد هذا الواجب إذا كان التسليم في مكان عمل المشتري[84]، فعليه أن يضمن وصول البائع إلى هذا المكان، وفي حال طلب من البائع مثلا القيام بتركيب معدات فيجب أن يكون الموقع معد بشكل مناسب لذلك الغرض[85]. وعليه الحصول على رخصة الاستيراد[86] وإتمام المعاملات الجمركية، وإذا كان العقد يتطلب حضور المشتري لوزن البضاعة أو فحصها وتجربتها فعليه الحضور بنفسه أو إرسال مندوب عنه لإتمام هذه العملية، وإذا كانت عملية التسليم تتطلب من المشتري إعداد عربات أو أعمال معينة لنقل البضاعة بعد تفريقها من السفينة فيجب عليه أن يقوم بهذه الأعمال.[87]

79. أمين رجا رشيد دواس، اتفاقية الامم المتحدة لسنة 1980، مرجع سابق
80. فانسان هوزيه، مرجع سابق، ص340

81. Sevon Ibid, p. 337
82. Honnold, John O., Uniform Law for International Sales Under the 1980 United Nations Convention, 2nd ed., Deventer: Kluwer Law International (1991).

83. محسن شفيق، مرجع سابق، ص201
84. فانسان هوزيه، مرجع سابق، ص340
85. نبذة الاونسيترال، مرجع سابق، المادة 60 البند 3
86. أسيل باقر جاسم، المخالفة الجوهر للعقد وأثرها (في عقد البيع الدولي للبضائع) مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل لسنة 2010، مجلد 2، العدد1، ص 277
87. محسن شفيق، مرجع سابق، ص201

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

وإذا كان تسليم المبيع يتطلب شحنة وقيام المشتري بإرسال إخطار إلى البائع يحدد له فيه اسم السفينة التي ستنقله وميعاد وصولها إلى ميناء الشحن، فإذا لم يرسل المشتري هذا الإخطار فإنه يعتبر مخلاً بالتزامه بالتسلم لأن البائع لا يتمكن من تنفيذ التسليم دون الإخطار، وقد يترك المشتري للبائع خيار تعين النقل السري الذي سينقل المبيع ومكان وزمان ذلك، ومع ذلك قد يعتبر المشتري مخلاً بالتزامه بالتسلم إذا لم يجد الناقل المشتري في المكان المحدد لتفريغ البضاعة فيضطر إبقائه في حوزته أو يرجعه على البائع.[88]

وهذا يعني أن على المشتري القيام بكافة الإجراءات التي تجعله بموجبها تسلَّم البضاعة، سواء تم الاتفاق على هذه الإجراءات في العقد، أو كان العرف أو العادة يلزماه القيام بهذه الإجراءات لتمكين البائع من تسليم البضاعة، وإذا تخلف المشتري عن القيام بهذه الإجراءات اعتبر متخلفاً عن تنفيذ التزامه يتسلم البضاعة ويتعرض لما يترتب على هذا التخلف من جزاءات تتدرج تحت إخلال المشتري بأحد التزاماته.

وفي أي حال لا يطلب من المشتري في واجب التعاون إلى أبعد مما يمكن أن يتوقع منه بصورة معقولة، وبالتالي لا يفرض عليه إتمام الأعمال غير المألوفة التي تعرضه لنفقات باهظة أو تجمد في تقييد حقوقه.[89]

أما بخصوص موقف مجلة الأحكام العدلية من واجب المشتري مع البائع في تسلم البضاعة فلم تأتي بمادة تحدد بشكل مباشر التزام المشتري بتسلم البضائع وواجب تعاونه مع البائع، كما أن مشروع القانون المدني الفلسطيني لم ينص صراحة على واجب تعاون المشتري مع البائع في تسلم البضائع.

ويرى الباحث بأنه يمكن استنباط واجب المشتري مع البائع في تسلم البضاعة من مجموعة من الأحكام والقواعد العامة التي تضمنتها المجلة، استناداً الى مبدأ التبادل حيث يقوم عقد البيع على مبدأ التبادل لكونه يلتزم البائع بتسليم المبيع، ويلتزم المشتري بدفع الثمن، وبالتالي فإن التزام المشتري بتسلم المبيع هو مقابل لالتزام البائع بتسليمه، وكذلك مبدأ حسن النية يفترض القانون أن المتعاقدين يتصرفون بحسن نية، وبالتالي يجب على المشتري أن يتعاون مع البائع لتسهيل تنفيذ العقد، كما يمكن استنباط هذا الالتزام من تفسير بعض أحكام المجلة المتعلقة بعقد البيع، مثل الأحكام المتعلقة بفسخ العقد وتأثيره على حقوق والتزامات الأطراف.

ومما سبق أن اتفاقية فينا كانت صريحة بفرضها واجب على المشتري التعاون مع البائع لتسهيل قيام البائع بتنفيذ التزامه بتسليم البضاعة إلا أن مجلة الأحكام العدلية والمشروع لم يفرضا هذا الالتزام بشكل واضح وصريح بالرغم من إمكانية استنباط هذا الالتزام من نصوص مجلة الأحكام العدلية بشكل غير مباشر.

88. حمزة حداد، مرجع سابق، ص167
89. فانسان هوزيه، مرجع سابق، ص341

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

المطلب الثاني: سحب البضائع

يقع على عائق المشتري الالتزام باستلام البضاعة من البائع، أي أن ينقلها من مخازن البائع أو من الأمكنة التي وضعت فيها تحت تصرفه إلى مخازنه[90]، أي أن يأخذ المشتري البضاعة من البائع ويحوزها فعلاً وبشكل مادي تحت سيطرته.[91]

هذه العملية تكون ضرورية لإتمام عملية التسليم التي يقوم بها البائع، وتتوقف عليها آثار قانونية أو مالية، فإذا تأخر المشتري في استلام البضاعة، وتفريغ السفينة فهذا يدخل البائع في نزاع مع مالك السفينة بشأن غرامات التأخير، والتأخير في تسلم البضائع أيضاً له عواقب كبيرة خاصة عندما يتم فقدان البضاعة أو إصابتها بأضرار خلال فترة التأخير[92]، فالمشتري لا يستطيع أن يقوم بالتحقق والإبلاغ عن العيوب التي تشوب البضاعة إلا بعد حيازتها، والتسلم لا يتضمن قبول البضاعة أو تأكيد أنها تتفق مع الاشتراطات التعاقدية، بالتالي لم يمنع المشتري في وقت لاحق من الاعتماد على عدم المطابقة[93]، وبالتالي ليس في وسع البائع أن يحتج ضد المشتري إلا بعد أن يكون المشتري قد قبل البضائع بعد استلامها.[94]

وبهذا إن تفاصيل الالتزام بالتسليم تعتمد على طريقة التسليم المتفق عليها[95]، فإذا كان البيع يستوجب نقل البضاعة في مكان مقصدها عندما يكون البائع قد تعاقد على واجب إرسالها، بينما يتحقق التسليم بتسليم البضاعة إلى الناقل إذا كان المشتري هو الذي عين هذا الناقل، في هذه الحالة يتطابق المكان والزمان الذي تم فيه التسلم بالضرورة مع مكان التسليم وزمانه.[96]

أما موقف مجلة الأحكام العدلية فلم تأتِ بمادة تنص بشكل مباشر على التزام المشتري باستلام البضائع، إلا أنه أقرت مجلة الأحكام العدلية بأنه:» تَخْتَلِفُ كَيْفِيَّةُ التَّسْلِيمِ بِاخْتِلَافِ الْمَبِيعِ»، وقد ذكرت المواد (262–292) من مجلة الأحكام العدلية فِي» بَيَانِ حَقِيقَةِ التَّسْلِيمِ وَالتَّسَلُّمِ وَكَيْفِيَّتِهِمَا» إلا أنها لم تضع التزام على المشتري باستلام البضائع بشكل صريح، وبالتالي كانت اتفاقية فيينا أكثر صواباً بهذه المسألة.

كما أنه لم ينص مشروع القانون المدني الفلسطيني على التزام مباشر من المشتري باستلام البضائع، وترك هذا الأمر لحرية الأطراف في اتفاقهم، وهذا الواجب يستنبط من مبدأ حسن النية فقد نصت المادة (148) من مشروع القانون المدني الفلسطيني على أنه: « يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية، ولا يقتصر العقد على إلزام المتعاقد بما ورد فيه ولكن يتناول أيضا ما هو من مستلزماته وفقاً للقانون والعرف وطبيعة التصرف»[97].

90. محسن شفيق، مرجع سابق، ص 202
91. محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص177
92. Schlechtriem, Ibid.p.81
93. فانسان هوزيه، مرجع سابق، ص342
94. Tallon, Ibid, p. 1-18
95. Schlechtriem, bid p.84
96. فانسان هوزيه مرجع سابق، ص 348
97. المادة (148) من مشروع القانون المدني الفلسطيني رقم (4) لسنة 2012م

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

وقد ورد في ذلك حكم لمحكمة الاستئناف الفلسطينية بصفتها الحقوقية بقولها: « أنه من المتفق عليه قضاء وفقها واستنادا لأحكام القانون المدني العام (المجلة) أنه متى حصل تسليم المبيع صار المشتري قابضا له (م 264) وبما أن آلية التسليم تختلف باختلاف المبيع (م 265) فعلى البائع الاذن للمشتري بالاستلام بالوقوف في العرصة أو الأرض المبيعة أو أن يُرِيَ البائع المشتري موقع الأرض ليكون القبض تسليما (م 266)»[98]، وبالتالي فالقضاء الفلسطيني أقر بواجب استلام البضائع من قِبَل المشتري وأقر باختلاف آلية التسليم.

الخاتمة

بعد استعراض وتحليل الالتزامات القانونية الملقاة على عاتق المشتري في عقود البيع الدولي للبضائع وفقًا لاتفاقية الأمم المتحدة لعام 1980م، ومقارنتها مع مجلة الأحكام العدلية ومشروع القانون المدني الفلسطيني لعام 2012م، يظهر جليًا أن الاتفاقية تُعد إطاراً قانونيًا دوليًا متقدمًا ومرنًا يلبي متطلبات التجارة الدولية.

لقد نجحت اتفاقية فيينا في تحقيق التوازن بين أطراف العقد التجاري الدولي من خلال وضع قواعد تكاملية تعالج أوجه القصور التي قد تواجه المتعاقدين، مثل غياب تحديد الثمن أو مكان ووقت الدفع، مع التأكيد على التزامات المشتري الجوهرية المتمثلة في دفع الثمن واستلام البضاعة، بينما مجلة الأحكام العدلية ومشروع القانون المدني الفلسطيني أظهرا قصوراً في تنظيم التزامات المشتري في عقود البيع الدولي للبضائع مقارنة باتفاقية فينا لعام 1980 التي قدمت تنظيمًا أكثر وضوحًا وشمولًا، مع وضع قواعد مكملة لضمان استقرار العلاقة التعاقدية. ويرى الباحث أن هناك حاجة ملحّة لتطوير التشريعات الفلسطينية لتتلاءم مع متطلبات التجارة الدولية الحديثة، وذلك من خلال استلهام مبادئ اتفاقية فيينا وإدراجها ضمن القوانين الوطنية مع مراعاة الخصوصية القانونية للبيئة المحلية.

ويأمل الباحث في أن تسهم هذه الدراسة في تسليط الضوء على أهمية اتفاقية فيينا لعام 1980م كأداة قانونية محورية في تنظيم التجارة الدولية، وفي تحفيز صانعي القرار في فلسطين على العمل نحو تحسين البيئة التشريعية بما ينسجم مع معايير التجارة العالمية وتطلعات الاقتصاد الوطني.

98. القضية رقم 2016/663 المنعقدة في محكمة استئناف رام الله بتاريخ 24-11-2016 ومتاح على الموقع: https:// maqam.najah.edu/judgments/3119/ اخر زيارة بتاريخ 2024/11/22 الساعة 9.33 مساءاً

النتائج

- أن اتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع لعام (1980) جاءت بالتزامين أساسين على المشتري القيام بهما، وهما التزامه بدفع ثمن البضاعة والتزامه بتسلم البضاعة، ووسعت من دائرة هذه الالتزامات حيث ألزمته بالقيام بالإجراءات التحضيرية اللازمة لدفع الثمن مثل فتح اعتماد مستندي الصالح البائع، أو الحصول على إذن إداري لتحويل الثمن للخارج، وألزمته أيضاً بالتعاون مع البائع لإتمام عقد البيع المبرم بينهما، فألزمته بالقيام بالإجراءات اللازمة لمساعدة البائع لتمكينه من التسليم سواء تم الاتفاق على هذه الإجراءات في العقد، أو كان العرف أو العادة يلزماه بالقيام بها، ولكن يجب أن تكون هذه الإجراءات متوقعة منه وبصورة معقولة، وبالتالي لا يمكن أن يطلب منه القيام بإجراءات غير مألوفة تعرضه لنفقات باهظة.
- اتفاقية فينا لعام (1980) جاءت بعدة قواعد مكملة بخصوص تحديد ثمن البضاعة وتحديد مكان دفع الثمن، وتحديد وقت دفع الثمن، وتحديد عملة دفع الثمن لا يعمل بها إلا إذا خلا العقد من هذا التحديد، حيث أنه إذا خلا العقد من الثمن المحدد أو الثمن القابل للتحديد فانه يتم تحديده حسب الثمن الاعتيادي وقت إبرام العقد لبضاعة مماثلة تباع في ظروف مماثلة في نفس قطاع التجارة، فيكون العامل الحاسم هو عامل السوق.
- إذا خلا العقد من تحديد مكان الدفع وفقاً لاتفاقية فينا لعام (1980) فيكون الدفع واجب في مكان عمل البائع وقت دفع الثمن، أما إذا الدفع مرتبط بتسليم البضاعة او المستندات التي تمثل هذه البضاعة فيكون الدفع في مكان التسليم، وإذا خلا العقد من تحديد وقت دفع الثمن فيكون مرتبط بالتسليم فيكون الأمر بين البائع والمشتري اعطي لكي تعطى، وإذا خلا العقد من تحديد عملة دفع الثمن فتكون عملة الثمن هي عملة دولة مكان عمل البائع كل هذه القواعد المكملة تبين أن هدف الاتفاقية انقاذ العقد والاقتصاد من حالات فسخ العقد.
- أكدت مجلة الأحكام العدلية على أن تحديد الثمن شرط أساسي لصحة عقد البيع، فلا يصح عقد البيع بدون تحديد قيمة محددة للمبيع ، وتحديد الثمن، ونوع الثمن، أو من الممكن تحديده وفق الظروف وإلا يكون العقد فاسداً، أي إن المجلة اتفقت مع اتفاقية فينا بمسألة تحديد الثمن او تحديده وفقاً للظروف، واختلفت معها في نوع الثمن، كما لم يحدد مشروع القانون المدني الفلسطيني كيفية تحديد الثمن بشكل واضح.
- لم تحدد مجلة الأحكام العدلية مكاناً محدداً لدفع الثمن بشكل صريح، وكذلك الأمر مشروع القانون المدني الفلسطيني، وهذا يعني أن مكان الدفع يترك عادة لتحديد المتعاقدين في عقد البيع، وبالتالي فأن اتفاقية فينا كانت أكثر صواباً في تحديد مكان دفع الثمن.
- لم تحدد مجلة الأحكام العدلية وقتاً محدداً لدفع الثمن بشكل قاطع، وأكدت المجلة على صحة عقد البيع حتى لو تم تأجيل الثمن أو تقسيطه على دفعات حيث يشترط لصحة العقد

أن تكون مدة تأجيل الثمن معلومة ومحددة، سواء كانت فترة زمنية محددة أو مرتبطة بحدث معين، وإذا تم تأجيل الثمن إلى أجل غير محدد أو مرتبط بحدث غير مؤكد، فإن العقد يعتبر فاسداً، وإذا تم البيع نسيئة دون تحديد مدة، فإن المدة القانونية الافتراضية هي شهر واحد، وتبدأ مدة التأجيل من تاريخ تسليم المبيع إلى المشتري وليس من تاريخ إبرام العقد، وإذا كان هناك عرف سائد في مكان معين بتأجيل الثمن في نوع معين من البيوع، فإن هذا العرف يعتبر ملزماً للطرفين.

- موقف مجلة الأحكام العدلية من نوع العملة محل الدفع كان أكثر دقة وتحديداً من اتفاقية فينا لعام 1980م، حيث أن المجلة أوجبت تحديد نوع الثمن سواء كان نقداً أو عيناً، وفي حالة كان عيناً فيجب وصفه وصفاً دقيقاً، في حين أن مشروع القانون المدني الفلسطيني لم يحدد نوع عملة محددة لدفع الثمن، وترك الأمر لإرادة الأطراف وحريتهم، وفي حال الخلاف يلجأ للقضاء للبت فيه.
- إن اتفاقية فينا كانت صريحة بفرضها واجب على المشتري التعاون مع البائع لتسهيل قيام البائع بتنفيذ التزامه بتسليم البضاعة، إلا أن مجلة الأحكام العدلية لم تفرض هذا الالتزام بشكل واضح وصريح بالرغم من إمكانية استنباط هذا الالتزام من نصوص مجلة الأحكام العدلية بشكل غير مباشر، كما لم ينص مشروع القانون المدني الفلسطيني صراحة على واجب تعاون المشتري مع البائع في تسلم البضائع.
- لم تأت مجلة الأحكام العدلية بمادة صريحة تنص بشكل مباشر على التزام المشتري باستلام البضائع، إلا أنه أقرت مجلة الأحكام العدلية بأنه «تَخْتَلِفُ كَيْفِيَّةُ التَّسْلِيمِ بِاخْتِلَافِ الْمَبِيعِ»، وقد ذكرت المواد (262-292) من مجلة الأحكام العدلية فِي «بَيَانِ حَقِيقَةِ التَّسْلِيمِ وَالتَّسَلُّمِ وَكَيْفِيَّتِهِمَا»، إلا أنها لم تضع التزام على المشتري باستلام البضائع بشكل صريح، وبالتالي كانت اتفاقية فينا أكثر صواباً بهذه المسألة، كما أن مشروع القانون المدني الفلسطيني لم ينص بشكل مباشر على التزام المشتري باستلام البضائع، وترك هذا الأمر لحرية الأطراف في اتفاقهم، وهذا الواجب يستنبط من مبدأ حسن النية.

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

التوصيات

استنادًا إلى أوجه القصور التي تم تحديدها في مجلة الأحكام العدلية ومشروع القانون المدني الفلسطيني بشأن التزامات المشتري في عقود البيع الدولي للبضائع مقارنة باتفاقية فيينا لعام 1980، يوصي الباحث المشرع الفلسطيني حين إقراره لمشروع القانوني المدني الفلسطيني بما يلي:

- تعزيز المواءمة بين التشريعات الوطنية وأحكام اتفاقية فيينا لعام 1980، من خلال مراجعة مشروع القانون المدني الفلسطيني لضمان انسجامه مع أحكام اتفاقية فيينا، لا سيما فيما يتعلق بتحديد الالتزامات الأساسية للمشتري مثل دفع الثمن وتسلم البضاعة، وإضافة نصوص صريحة حول التعاون مع البائع، وهي أمور لم يتم تناولها بشكل واضح في مجلة الأحكام العدلية ومشروع القانون المدني الفلسطيني.
- إدخال نصوص تُعالج الحالات التي لا يُحدد فيها الثمن أو يكون غير قابل للتحديد في العقد، استنادًا إلى القواعد المكملة الواردة في المادة (55) من اتفاقية فيينا.
- تضمين مواد تحدد مكان دفع الثمن ووقته بوضوح، على غرار الأحكام المكملة التي تنص عليها اتفاقية فيينا في المواد (57) و(58).
- إدخال نصوص قانونية تُلزم المشتري بتقديم كل ما يلزم من دعم لتيسير عملية التسليم، بما في ذلك الإجراءات التحضيرية كتوفير التصاريح الجمركية أو تسهيل الوصول إلى أماكن التسليم، وهو التزام أوضحته المادة (60) من اتفاقية فيينا.
- ضرورة تحديد العملة في العقد، أو استخدام عملة دولة مكان عمل البائع في حال غياب الاتفاق، لتجنب النزاعات الناشئة عن العملة محل الدفع.
- تضمين نصوص تُبرز بشكل صريح التزام المشتري بسحب البضائع في الوقت والمكان المتفق عليهما، مع النص على الجزاءات المترتبة في حال عدم التنفيذ، كما هو الحال في اتفاقية فيينا.
- النص على آليات قانونية محددة تتيح للبائع الاستفادة من وسائل الإنصاف المناسبة عند إخلال المشتري بالتزاماته، بما في ذلك استرداد التكاليف الناشئة عن التأخير أو عدم السحب.
- إعداد دليل استرشادي يُفسر المواد القانونية المتعلقة بعقود البيع الدولي للبضائع، بما يعزز من وعي التجار الفلسطينيين والمتعاملين في التجارة الدولية بحقوقهم والتزاماتهم.
- اعتماد اتفاقية فيينا 1980 كمرجع مكمل في حالة وجود قصور تشريعي أو اتفاق الأطراف على تطبيقها، مما يضمن توحيد المعايير القانونية وتجنب النزاعات.

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

المصادر والمراجع

أولا: المراجع العربية

أحمد الرفرد، اصول قانون التجارة الدولية البيع الدولي للبضائع، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2007.

أسيل باقر جاسم، المخالفة الجوهر للعقد وأثرها (في عقد البيع الدولي للبضائع)، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل، 2010.

أمين رجا رشيد دواس، السعر المفتوح في ظل اتفاقية الامم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع لعام 1980، مجلة جامعة اليرموك 23، عدد 3 (2007): 831-880

أمين رجا رشيد دواس، اتفاقية الامم المتحدة لسنة 1980 بشأن عقود البيع الدولي للبضائع في ضوء احكام القضاء والفقه، عمادة البحث العلمي الجامعة العربية الامريكية – جنين، فلسطين، 2013.

الأونسيترال (لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي)، الخلاصات (كلاوت)، استرجعت من: http://www.uncitral.org/uncitml/ar/case.law/abstracts html

جادر، غني، وعبد المنعم، أريج، تطبيق فكرة المخالفة الجوهرية في نطاق التزامات المشتري (دراسة مقارنة)، مجلة دراسات البصرة، جامعة البصرة ، عدد 48، 2023.

حمزة حداد، قانون التجارة الدولي، الدار المتحدة للنشر، دون ذكر مكان وسنة النشر.

طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، ط1، عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2008.

فانسان هوزيه، المطول في العقود، بإشراف جاك غستان بيع السلع الدولي، القانون الموحد، ط1، بيروت– لبنان: مجد للنشر والتوزيع، 2005.

محسن شفيق، اتفاقية الامم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، دراسة في قانون التجارة الدولي، دار النهضة العربية، 1990.

محمد، عادم، وسليمان، دحاوي، «النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع»، رسالة ماجستير، المركز الجامعي صالحي أحمد، قسم القانون العام، 2023/2022.

محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، القاهرة: دار النهضة العربية، 1992.

نبذة الأونسيترال عن السوابق القضائية المستندة إلى اتفاقية الامم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، الجزء الثالث، استرجعت من: http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

pdf?OpenElement.5362/PDF/V04/62/553/GEN/N04

وائل حمدي أحمد علي، حسن النية في البيوع الدولية، دراسة تحليلية مقارنة في ضوء الاتفاقات الدولية والتشريعات المقارنة، القاهرة: دار النهضة العربية، ، 2010م.

اليقظان بن عبد الله بن راشد الشبيبي، عقد البيع الدولي وفق اتفاقية فيينا، مجلة عدالة للدراسات القانونية والقضائية، عدد7 (2020): 115-128.

يوسف، يوسف، تنفيذ الالتزام على نفقة المدين في عقود البيع الدولية-دراسة مقارنة-جامعة المنصورة، كلية الحقوق،2020.

- **الوثائق:**

- مجلة الأحكام العدلية لسنة 1876م.
- مشروع القانون المدني الفلسطيني رقم (4) لسنة 2012م م.
- اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع لعام (1980 اتفاقية فينا، CISG)
- مشروع قانون التجارة الفلسطيني، 2004.

- **القضايا:**

http//www.unilex.info

- **الأحكام القضائية:**

- القضية رقم/ 4661) (8102 المنعقدة في محكمة النقض الفلسطينية بتاريخ 9102-50-31.
- القضية رقم (7102/442) المنعقدة في محكمة استئناف رام الله بتاريخ 7102-30-03.
- القضية رقم (6102/366) المنعقدة في محكمة استئناف رام الله بتاريخ 6102-11-42.

ثانياً: المراجع العربية المترجمة

Ahmad Al-Rafard, Principles of International Trade Law: International Sale of Goods, Egypt: Al-Asriya Library for Publishing and Distribution..

Amin Raja Rashid Dawas, Open Price in Light of the United Nations Convention on the International Sale of Goods of 1980, Yarmouk University Journal, Vol. 23, No. 3 (2007): 831-880

Amin Raja Rashid Dawas, The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods in Light of Judicial Decisions and Jurisprudence, Deanship of Scientific Research, Arab American University – Jenin, Palestine, 2013.

Aseel Baqir Jasim, Fundamental Breach of Contract and Its Effect (in the International Sale of Goods Contract), Al-Muhaqiq Al-Hilli Journal of Legal and Political Sciences, University of Babylon, 2010.

Hamza Haddad, International Trade Law, Al-Muttahida Publishing House, n.p., n.d.

Jader, Ghani & Abdul-Moneim, Areej, Application of the Concept of Fundamental Breach in the Scope of the Buyer's Obligations (A Comparative Study), Basra Studies Journal, University of Basra – Faculty of Law, Issue 48, 2023.

Mohamed, Adam, & Suleiman, Dahawi, The Legal System of the International Sale of Goods Contract, Master's Thesis, Salehi Ahmed University Center, Department of Public Law, 2022/2023.

Mahmoud Samir Al-Sharqawi, International Commercial Contracts: A Special Study of the International Sale of Goods Contract, Cairo: Dar Al-Nahda Al-Arabia, 1992.

Mohsen Shafiq, The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: A Study in International Trade Law, Dar Al-Nahda Al-Arabia, 1990.

Talib Hassan Mousa, International Trade Law, 1st ed., Amman: Dar Al-Thaqafa for Publishing and Distribution, 2008.

UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law), CLOUT Abstracts, retrieved from: http://www.uncitral.org/uncitml/ar/case.law/abstracts.html.

UNCITRAL, Digest of Case Law Based on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Part III, retrieved from: http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/N04/553/62/PDF/V04/5362.pdf?OpenElement

Vincent José, Comprehensive Treatise on Contracts, supervised by Jacques Ghestan, International Sale of Goods – The Uniform Law, 1st ed., Beirut - Lebanon: Majd Publishing and Distribution, 2005.

Wael Hamdi Ahmad Ali, Good Faith in International Sales: An Analytical Comparative Study in Light of International Agreements and Comparative Legislations, Cairo: Dar Al-Nahda Al-Arabia, 2010.

Al-Yaqzan bin Abdullah bin Rashid Al-Shabibi, International Sales Contracts According to the Vienna Convention, Adala Journal of Legal and Judicial Studies, Issue 7 (2020): 115-128.

Youssef Youssef, Execution of Obligations at the Expense of the Debtor in International Sales Contracts – A Comparative Study, Mansoura University, Faculty of Law, 2020.

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854

- **Legal Documents**

  - The Judicial Rulings Magazine of 1876.
  - The Palestinian Civil Law Draft No. (4) of 2012.
  - The United Nations Convention on the International Sale of Goods of 1980 (Vienna Convention, CISG).
  - The Palestinian Commercial Law Draft, 2004.

- **Palestinian Court Decisions**

  - Case No. 1664 (2018), held in the Palestinian Court of Cassation on May 13, 2019.
  - Case No. 244/2017, held in the Ramallah Court of Appeal on March 30, 2017.
  - Case No. 663/2016, held in the Ramallah Court of Appeal on November 24, 2016.

ثالثاً: المراجع الاجنبية

Honnold, John O., Uniform Law for International Sales Under the 1980 United Nations Convention, 2nd ed., Deventer: Kluwer Law International (1991).

Mistelies, Loukas A., Article 55 CISG: The Unknown Factor, 25 J. L.& Com., Issue No. 1 (2005- 2006), pp. 285-297, Retrieved from: HeinOnline.

Schlechtriem, Peter (1986) Uniform Sales Law-The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Manz, Vienna.pt, Retrieved from: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ Schlechtriem.html

Sevon, Leif. (1986). Obigation of the Buyer under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods, in: PetarSarcevic& Paul Voken eds, Internanational Sale of Goods: Dubrovnik Lectures, Oceana, ch. 6. pp. 203-208, Retrieved from: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sevon1.html

Tallon.Denis (1984)The Buyer's Obligations Under the Convention Contracts for the International Sale of Goods, Published in Galston & Smit ed. International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Matthew Bender, Ch. 7, pp. 7-1 to 7-20. Retrieved from: http//www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/talon.html

https://journal.pass.ps « DOI: 10.36554/1796-010-999-010 « ISSN (Print): 2518-5756 « ISSN (Online): 2707-4854