OPEN ACCESS
Received: 07/02/2024
Accepted: 04/04/2024

مجلة الآداب

Goods International Sale Contracts Challenges in Saudi Arabia in Light of the Kingdom's Accession to the United Nations Convention on Contracts of International Sale of Goods (CISG)

Dr. Sultan Mohammed Abdullah Al-Shahrani *

Su4748@hotmail.com

Abstract:

This study aims to explore the nature and characteristics of international sale contracts, define their essence, examine their advantages, disadvantages, and challenges, while elucidating the United Nations Convention governing these contracts. The study comprises an introduction, three sections, and conclusions. Section one discusses sale and international sale contracts. Section two focuses on the United Nations Convention for International Sale Contracts. Section three examines the challenges faced by international sale contracts under the United Nations Convention in Saudi Arabia. The study results showed that Article 78, which contradicts the provisions of Islamic law regarding the collection of interest and usury was a significant challenge facing the Kingdom of Saudi Arabia. Additionally, language and cultural differences were observed to influence parties' comprehension of the contract's contents. It was concluded that lack of clear agreement on conformity of goods concept and the seller's delivery obligations posed challenges. The study recommendations included the necessity of utilizing and familiarizing oneself with provisions of the United Nations Convention for International Sale Contracts, and establishing accredited legal centers to better drafting of these contracts.

Keywords: Sale contracts, International contracts, commercial challenges, international conventions.

* Assistant Professor of Law, Department of Law, College of Sciences and Theoretical Studies, Saudi Electronic University, Saudi Arabia.

Cite this article as: Al-Shahrani, Sultan Mohammed Abdullah, Goods International Sale Contracts Challenges in Saudi Arabia in Light of the Kingdom's Accession to the United Nations Convention on Contracts of International Sale of Goods (CISG), *Journal of Arts, 12* (2), 2024: 315 -342.

© This material is published under the license of Attribution 4.0 International (CC BY 4.0), which allows the user to copy and redistribute the material in any medium or format. It also allows adapting, transforming or adding to the material for any purpose, even commercially, as long as such modifications are highlighted and the material is credited to its author.

(EISSN):2708-5783 ISSN:2707-5508
DOI:https://doi.org/10.35696/arts.v12i2.1970

OPEN ACCESS
تاريخ الاستلام: 07/ 02/ 2024
تاريخ القبول: 04/ 04/ 2024

مجلة الآداب

تحديات عقود البيع الدولي للبضائع في المملكة العربية السعودية في ضوء انضمام المملكة لاتفاقية الأمم المتحدة (CISG)

د. سلطان محمد عبدالله الشهراني *
Su4748@hotmail.com

الملخص:

يهدف البحث إلى التعرف على ماهية عقود البيع وخصائصها، وتحديد ماهيتها، والتعرف على مميزاتها وعيوبها وتحدياتها، وشرح اتفاقية الأمم المتحدة لها، ويشتمل البحث على مقدمة، وثلاثة مباحث ونتائج، المبحث الأول: عقود البيع وعقود البيع الدولي، المبحث الثاني: اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي، المبحث الثالث: تحديات عقود البيع الدولي التابعة للأمم المتحدة في المملكة العربية السعودية، وتوصلت إلى أن من أهم التحديات التي تواجه المملكة العربية السعودية هي المادة 78 التي تخالف أحكام الشريعة الاسلامية من حيث تقاضي الربا والفوائد، واختلاف اللغة والثقافة الذي يمكن أن يؤثر على فهم الاطراف لما يحتويه العقد. وعدم الاتفاق بشكل واضح على مفهوم المطابقة للبضائع الصالحة ومعايير التزام البائع بالتسليم. وأوصت الدراسة بأنه ينبغي على الأطراف التجارية والمحامين والقضاة في المملكة العربية السعودية الاطلاع على أحكام اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي والاستفادة منها وتقديم مقترحات حولها، وأن يكون هناك مراكز قانونية معتمدة لكتابة تلك العقود بلغة واضحة لا خلاف على محتواها مهما اختلفت لغات طرفي العقد.

الكلمات الافتتاحية: عقود البيع، العقود الدولية، التحديات التجارية، الاتفاقيات الدولية.

* أستاذ القانون المساعد بقسم القانون -كلية العلوم والدراسات النظرية-الجامعة السعودية الالكترونية-المملكة العربية السعودية.

للاقتباس: الشهراني، سلطان محمد عبدالله، تحديات عقود البيع الدولي للبضائع في المملكة العربية السعودية في ضوء انضمام المملكة لاتفاقية الأمم المتحدة (CISG)، *مجلة الآداب*، *12* (2)، 2024، 315-342.

© نُشر هذا البحث وفقًا لشروط الرخصة Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)، التي تسمح بنسخ البحث وتوزيعه ونقله بأي شكل من الأشكال، كما تسمح بتكييف البحث أو تحويله أو الإضافة إليه لأي غرض كان، بما في ذلك الأغراض التجارية، شريطة نسبة العمل إلى صاحبه مع بيان أي تعديلات أُجريت عليه.

(EISSN):2708-5783 ISSN:2707-5508
DOI:https://doi.org/10.35696/arts.v12i2.1970

المقدمة:

تُعَدُّ التجارة الدولية القائمة على أساس المساواة والمنفعة المتبادلة عنصرًا أساسيًا في تعزيز العلاقات السلمية بين الدول؛ لذا توجهت جهود المجتمع الدولي نحو تعزيز وتنمية التجارة الدولية وإزالة العقبات التي تعيق تدفقها وانسيابها بين الدول، ومن بين هذه العقبات والحواجز القانونية العقد الدولي للبيع، الذي يمثل الأساس القانوني والركيزة الرئيسية للتجارة الدولية، وهو أحد أهم مواضيع القانون التجاري الدولي.

توجهت الجهود الدولية نحو توحيد أحكام عقود البيع الدولي للبضائع بهدف إيجاد نظام قانوني موحد يسهم في تعزيز التبادل التجاري والتنمية الاقتصادية على الصعيدين الوطني والدولي، ومن هنا جاء مصطلح عقد البيع الدولي (أبو الغيط، 2021).

يُعَدُّ عقد البيع الدولي أساسًا لاتفاقية فيينا لعام 1980م. حيث إن هذا العقد هو أساس البيع للبضائع، ومن ثم فإنه يثير جميع القضايا القانونية المرتبطة بعمليات بيع البضائع. ومع ذلك، يشترط أن يكون هذا العقد بين طرفين ينتميان إلى دولتين مختلفتين، حيث يتم نقل البضائع خارج حدود دولة البائع إلى دولة المشتري مقابل مبلغ مالي محدد (الشبيبي، 2020).

تُعَدُّ الأوضاع التي تعيق أطراف العقد عند تنفيذ التزاماتهم -والتي تأتي نتيجة ظروف غير منضبطة خارجة عن سيطرتهم- مشكلة تحتاج إلى حل؛ لذا، قامت اتفاقية الأمم المتحدة بتقديم عدة حلول لمعالجة هذه المشكلات التي قد تطرأ أثناء تنفيذ عقد البيع الدولي (عزام،2021).

من هذا المنطلق ظهرت اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، المعروفة باسم "اتفاقية فيينا لعام 1980م"، والتي تم اعتمادها في 11 أبريل 1980م، وبدأ سريانها في الأول من يناير لعام 1988م. وكان الهدف الرئيسي من هذه الاتفاقية هو توفير نظام حديث وموحد وعادل لإبرام عقود البيع الدولي للبضائع. وأصبحت تلعب دورًا كبيرًا في تعزيز الثقة في عمليات التبادل التجاري وخفض تكاليف المعاملات. وشددت على طابعها الدولي وضرورة تنفيذ أحكامها، لكون اللجوء إلى القوانين الوطنية يمكن أن يؤدي إلى تفسيرات متباينة لأحكام الاتفاقية، ومن ثم قد يؤدي إلى تباين في طريقة تنفيذها من دولة إلى أخرى، خاصة مع وجود اختلافات كبيرة في قواعد البيع على الصعيدين الوطني والدولي (علي، 2022).

واستنادًا إلى ما سبق فقد اهتمت المملكة العربية السعودية بتلك الاتفاقية لما لها من تأثير إيجابي على عقود البيع الدولي وأعلنت رسميًا انضمامها لاتفاقية الأمم المتحدة، لضبط الإطار القانوني الموحد المرن لإبرام عقود البيع الدولي في المملكة (العربية، 2023).

مشكلة البحث:

تهدف اتفاقية عقود البيع الدولي للبضائع إلى تنظيم وتسهيل التجارة العالمية وتحديد الحقوق والالتزامات المتعلقة بالبيع والشراء للبضائع عبر الحدود. وتمثل هذه الاتفاقيات إطارًا قانونيًا دوليًا مهمًا فيما يتعلق بقواعد ومبادئ توجيهية للأعمال التجارية الدولية، وتعزز الأمان والثقة بين الأطراف المتعاقدة.

تتبع عقود البيع الدولي قوانين كل دولة على حدة، وهذا يؤدي إلى وجود اختلافات كبيرة نتيجة التنوع في التشريعات الوطنية بين الدول المختلفة. ومن هذا المنطلق، كان من الضروري إيجاد أساليب قانونية موحدة لتنظيم هذه العقود. لذا جاءت "اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي للبضائع "، المعروفة باسم "اتفاقية فيينا لعقود البيع 1980م". وأصبحت مرجعًا دوليًا لتنظيم العقود الدولية لبيع البضائع (Efrat,2016).

لهذا عبرت المملكة العربية السعودية عن اهتمامها الكبير بهذه الاتفاقية بسبب مكانتها الاقتصادية بوصفها واحدة من أكبر الأسواق الخليجية. وأنه من الضروري التركيز على العقود التي تحفظ حقوق الأطراف سواء كانوا من السعودية، أم من خارجها.

من هنا جاء اهتمام الباحث بهذا الموضوع، نظرًا لحداثته في المملكة وأهميته الكبيرة على الاقتصاد السعودي، ولندرة الأبحاث العلمية حول هذا الموضوع في المملكة -على حد علم الباحث-.

ولأهمية معرفة عيوب وتحديات تلك النوعية من العقود ظهرت مشكلة البحث والتي تتمثل في الإجابة على السؤال الرئيسي التالي:

ما هي تحديات عقود البيع الدولي للبضائع في المملكة العربية السعودية في ضوء انضمام المملكة لاتفاقية الأمم المتحدة (CISG)؟

أسئلة البحث

السؤال الرئيسي للبحث: " ما هي تحديات عقود البيع الدولي للبضائع في المملكة في ضوء انضمام المملكة لاتفاقية الأمم المتحدة (CISG)؟"

وينبثق عن هذا السؤال مجموعة من الأسئلة الفرعية وهي كالتالي:

1. ما هي عقود البيع؟
2. ما مميزات وعيوب وتحديات عقود البيع؟
3. ما هي عقود البيع الدولي؟ وما هي مميزات وعيوب وتحديات عقود البيع الدولي؟
4. ما هي اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي؟
5. ما التحديات التي يمكن أن تواجه المملكة العربية السعودية عند تفعيل اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي؟

أهداف البحث

الهدف الرئيسي للبحث هو: التعرف على تحديات عقود البيع الدولي للبضائع في المملكة في ضوء انضمامها لاتفاقية الأمم المتحدة (CISG) . ولتحقيق هذا الهدف يحاول الباحث تحقيق مجموعة أهداف فرعية وهي كالتالي:

1. التعرف على ماهية عقود البيع وخصائصها.
2. تحديد ماهية عقود البيع الدولي.
3. التعرف على مميزات وعيوب وتحديات عقود البيع الدولي.
4. شرح اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي.
5. التعرف على التحديات التي يمكن أن تواجه المملكة العربية السعودية عند تفعيل اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي.

أهمية البحث

الأهمية العلمية

- تسهم هذه الدراسة في تعزيز البحث العلمي والمعرفة في مجال القانون التجاري الدولي وعقود البيع الدولي، من خلال دراسة آثار انضمام المملكة العربية السعودية لاتفاقية (CISG)، وتوفر إطارًا قانونيًا موحدًا للتجارة الدولية.
- يستمد هذا البحث أهميته من كونه يعالج أحد الموضوعات الحديثة الجوهرية في القانون التجاري في المملكة العربية السعودية وهو قانون عقود البيع الدولي.
- يسهم البحث في نشر الوعي بين المهتمين والأطراف المعنية حول القوانين والمبادئ المتعلقة بعقود البيع الدولي وأهميتها في تسهيل التجارة.
- يمكن أن يقدم البحث تحليلًا عميقًا لتأثير انضمام المملكة لاتفاقية (CISG) على القوانين والقرارات القانونية المحلية في المملكة العربية السعودية.

الأهمية العملية

- التعرف على تحديات عقود البيع الدولي للبضائع في المملكة العربية السعودية في ضوء انضمامها لاتفاقية الأمم المتحدة "(CISG) مما يتيح لصناع القرار وضع السياسات المناسبة واتخاذ الإجراءات اللازمة لتعزيز بيئة الأعمال وزيادة الثقة بين الأطراف التجارية في ضوء نتائج هذا البحث.
- يمكن أن يمثل هذا البحث إضافة للأبحاث المستقبلية في مجال عقود البيع الدولي في المملكة.

حدود البحث

الحد الموضوعي:

تحديات عقود البيع الدولي للبضائع في المملكة العربية السعودية في ضوء انضمام المملكة لاتفاقية الأمم المتحدة (CISG).

الحد المكاني: المملكة العربية السعودية.

الحد الزماني: العام 2023م.

مصطلحات البحث:

عقود البيع

يقصد به توافق إرادتين أو أكثر على إبرام اتفاق يحمل أثرًا قانونيًا مثل البيع، والإيجار، والهبة، والشراكة (سعدي، 2020، ص 6).

ويعرف إجرائيًا من وجهة نظر الباحث بأنه: اتفاق قانوني يتم بين طرفين، يُشار إلى أحدهما بالبائع والآخر بالمشتري. بحيث يتفق البائع مع المشتري على نقل ملكية سلعة أو خدمة محددة مقابل مبلغ مالي محدد، وذلك وفقًا لشروط وأحكام محددة متفق عليها.

عقود البيع الدولي

عرفت بأنها اتفاق يقوم بموجبه البائع بنقل ملكية إحدى البضائع المشمولة بأحكام اتفاقية فيينا، إلى المشتري مقابل مبلغ نقدي يتم دفعه. ويمكن أن يتم هذا الانتقال بواسطة وسائل النقل التقليدية أو الوسائل الإلكترونية الحديثة. ويجب أن يكون البائع والمشتري من دولتين مختلفتين، ويكون هدف البيع، وفقًا للمادة 2/1 من اتفاقية فيينا، غير مخصص للاستخدام الشخصي أو الأسري أو المنزلي (لشهب وبويلوطة، 2016).

ويُعرف عقد البيع الدولي إجرائيًا من وجهة نظر الباحث بأنه: اتفاق قانوني يجري بين طرفين ينتميان إلى دولتين مختلفتين، حيث يتفقان على نقل ملكية سلعة أو خدمة معينة عبر الحدود الوطنية مقابل مبلغ مالي محدد وبموجب شروط وأحكام معينة. وهو العقد التابع لاتفاقية الأمم المتحدة 1988م.

اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي

هي واحدة من الاتفاقيات الدولية في مجال التجارة الدولية. تبنت الفكرة الجمعية العامة للأمم المتحدة في العاشر من أبريل لعام 1980م، ودخلت حيز التنفيذ في الأول من يناير لعام 1988م. وكان الهدف منها تنظيم وتوحيد القوانين والممارسات المتعلقة بعقود البيع الدولي للبضائع (العماوي، 2016).

وتعرف اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي إجرائيًا من وجهة نظر الباحث بأنها: عبارة عن اتفاقية دولية تم اعتمادها بواسطة الأمم المتحدة بهدف تنظيم العقود الدولية لبيع البضائع. والهدف

الرئيسي لهذه الاتفاقية هو توفير إطار قانوني موحد وقواعد مشتركة للتجارة الدولية بين الدول الأعضاء فيها.

منهجية البحث

استخدام الباحث المنهج الوصفي بسبب ملاءمته لموضوع البحث، حيث يتم وصف الظاهرة موضوع الدراسة وهي التحديات التي يمكن أن تواجه المملكة العربية السعودية من خلال تفعيل اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي وتجميع معلومات عنها للوقوف على أسباب الظاهرة.

الدراسات السابقة

1- دراسة Chen (2023) والتي كانت تحت عنوان " On the judicial application of United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods in China". وتهدف إلى تحقيق تطبيق اتفاقية الأمم المتحدة للعقود المتعلقة ببيع البضائع عبر الحدود الدولية (CISG) في الصين، وتقديم اقتراحات وتوصيات استنادًا إلى دراسة الاتفاقية وتطبيقاتها العملية.

واستندت الدراسة إلى تحليل وتقييم تطبيق(CISG) في الصين واستخدمت الخبرة الأجنبية في هذا السياق لتعزيز الفهم والتطبيق الدقيق للاتفاقية. وتمت التوصية بضرورة تعزيز فهم القضاة والمحامين للاتفاقية وتعزيز النظام القانوني المحلي بشكل أفضل.

وأظهرت الدراسة أهمية تطبيق(CISG) في الصين مع تزايد التجارة الدولية، ومع ذلك، فهناك تحديات ونواقص في الفهم والتطبيق، كما تم تقديم توصيات لتعزيز تطبيق(CISG) بدقة لزيادة فهمها في الصين، مما يساهم في تعزيز التجارة الدولية وتوفير ضمانات قضائية للتجارة الدولية.

2- دراسة كبة والشمري (2022) التي كانت تحت عنوان" العائق في عقد البيع الدولي للبضائع دراسة في ضوء اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع".

هدفت الدراسة إلى فحص مفهوم العائق، وتحديد شروطه وتطبيقه في مادة (79) من اتفاقية الأمم المتحدة. حيث سعت الدراسة إلى توضيح المفهوم والشروط المتعلقة بهذا المصطلح داخل نطاق الاتفاقية، وسعت أيضًا إلى فهم الآثار الرئيسية التي يمكن أن يكون لها دور عند تنفيذ الالتزام، والأثر الذي يلعبه في تبرير الإعفاء من المسؤولية. واستخدام الباحث المنهج الوصفي.

وتوصلت الدراسة إلى أن العائق في اتفاقية فيينا يكون على نوعين: عائق دائم وآخر مؤقت، ولكل منهما الحكم الخاص به. كما توصلت الدراسة إلى أنه يمكن اعتبار مفهوم العائق وفقًا لاتفاقية فيينا أكثر مرونة وأقل صرامة من مفهوم القوة القاهرة الذي يعرف في التشريعات الوطنية، فالقوة القاهرة تفرض شروطا صارمة يجب توافرها لتحقيق تأثيرها.

3- دراسة علي (2022) والتي كانت تحت عنوان " مفهوم الدولية في عقد البيع الدولي للبضائع: دراسة تطبيقية في ضوء اتفاقية فيينا 1980م".

هدفت إلى دراسة مفهوم الدولية في عقود البيع الدولي من خلال اتفاقية الأمم المتحدة. واستخدام الباحث المنهج الوصفي. وتوصلت الدراسة إلى نتائج منها أن هناك تباينا في الأنظمة القانونية، سواء الوطنية أو الدولية، واقترحت ضرورة وجود مركز أعمال مختلف لأطراف البيع في دول متعاقدة مختلفة. ولم يجد هذا الاقتراح قبولًا واسعًا بين أعضاء المؤتمر.

4- دراسة أبو الغيط (2021) تحت عنوان " الإخلال المبرر لفسخ عقد البيع الدولي للبضائع في ضوء أحكام اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (فيينا 1980 م)". وهدفت هذه الدراسة إلى التعرف على شروط فسخ العقد الدولي للبضائع في اتفاقية فيينا 1988م. واتبعت المنهج الوصفي. وقد أظهرت النتائج أن الاتفاقية تُتيح الفسخ في حالة حدوث مخالفة جوهرية.

5- دراسة Karibi-Botoye et al. (2021) التي كانت تحت عنوان " The Passing of Risk in the International Sale of Goods: An Appraisal of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)."

هدفت الدراسة إلى تقديم تقييم شامل لإمكانية وقابلية تطبيق أحكام توزيع المخاطر في العقود الدولية لبيع البضائع. وتم استخدام المنهج الاستقرائي، من خلال تقديم خلفية تاريخية ونظرية شاملة لنظام بيع البضائع الدولي، وتحليل الأحكام المتعلقة بتوزيع المخاطر. وأكدت الدراسة أن توفير مصطلحات التجارة المعترف بها دوليًا يساهم في توحيد الفهم والتطبيق عبر الثقافات والأنظمة القانونية المتنوعة.

التعليق على الدراسات:

بالنسبة للمنهج:

فقد اتفقت الدراسة مع جميع الدراسات السابقة من حيث استخدام المنهج الوصفي كمنهج معتمد في الدراسة من حيث تحليل المعلومات والتوصل إلى نتائج.

بالنسبة للهدف

اتفقت الدراسة جزئيًا مع جميع الدراسات السابقة من حيث تناول أجزاء مختلفة من اتفاقية الأمم المتحدة فيينا لعقود البيع الدولي لعام 1988م.

تميزت الدراسة الحالية بتناولها تحديات عقود البيع الدولي التابعة لاتفاقية الأمم المتحدة 1988م في المملكة العربية السعودية. واستفاد الباحث من الدراسات السابقة في توسيع وإثراء الإطار النظري

للدراسة الحالية، والرجوع لبعض مراجع تلك الدراسات السابقة والتي أثرت وخدمت الدراسة الحالية، وقد ساعد ذلك الباحث في تحديد الخطوات الإجرائية لهذه الدراسة، وكذا النتائج والتوصيات.

خطة البحث

يشتمل البحث على التالي:

(المقدمة وفيها: مشكلة البحث-أسئلة البحث-أهداف البحث-أهمية البحث -مصطلحات البحث – حدود البحث – منهجية البحث-الدراسات السابقة والتعليق عليها – وخطة البحث).

المبحث الأول: عقود البيع وعقود البيع الدولي ويشتمل على مبحثين:

المطلب الأول: عقود البيع

المطلب الثاني: عقود البيع الدولي.

المبحث الثاني: اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي.

اتفاقية الأمم المتحدة (فيينا 1980م).

المبحث الثالث: تحديات عقود البيع الدولي التابعة للأمم المتحدة في المملكة العربية السعودية ويشتمل على مطلبين :

المطلب الأول: انضمام المملكة العربية السعودية لاتفاقية الأمم المتحدة

المطلب الثاني: التحديات التي ستواجهها المملكة عند تنفيذ اتفاقية الأمم المتحدة

النتائج والتوصيات والمقترحات

المراجع

المبحث الأول: عقود البيع وعقود البيع الدولي

عقود البيع الدولي هي أساس العلاقات التجارية الدولية، حيث إنها تعد من أهم الأدوات التي تستخدمها الأطراف التجارية لتنظيم وتسهيل تبادل البضائع والخدمات عبر الحدود الوطنية؛ لذا يعتمد فهم عقود البيع الدولي على فهم مفهوم عقد البيع ذاته. فعقد البيع يمثل الأساس القانوني لمعظم العلاقات التجارية التي تتعلق بنقل الملكية للبضائع والممتلكات. وفي هذا المبحث سيتم التعرف على مفهوم عقود البيع وعقود البيع الدولي ومميزاتها وعيوبها وتحدياتها.

المطلب الأول: عقود البيع

تعتبر عقود البيع من أبرز العقود التجارية والقانونية في السياق الاقتصادي، حيث تمثل جزءًا أساسيًا من أي نظام اقتصادي يعتمد على تداول السلع والخدمات، وتعتبر الوسيلة الرئيسية التي يتم بها تحويل الملكية للسلع والممتلكات بين الأفراد والكيانات التجارية. وتشكل إطارًا قانونيًا يضمن نقل الملكية للبضائع من البائع إلى المشتري والالتزامات والحقوق المترتبة على الأطراف.

مفهوم عقود البيع

عقد البيع هو اتفاق يلتزم بمقتضاه شخص أو أكثر نحو شخص آخر أو أكثر بنقل ملكية شيء معين أو بأداء عمل أو بتوفير متعة على إثره (سعدي، 2020، ص 6).

ويعرف عقد البيع بالمفهوم القانوني في رأي الباحث بأنه: الاتفاق الذي يتعهد بموجبه البائع بنقل ملكية شيء معين أو حق مالي آخر إلى المشتري مقابل مبلغ نقدي.

تعزز هذه التعريفات فكرة أن عقد البيع هو عقد مسمى، حيث يتم من خلاله نقل حقوق الملكية أو الحقوق الأخرى (رزايقية، 2020، ص 1147).

وفي نفس السياق نصت المادة 184 في التشريع السويسري على أن عقد البيع هو اتفاق يتعهد بموجبه البائع بتسليم المبيع إلى المشتري، ويتم نقل الملكية إلى المشتري مقابل الثمن الذي يتعين على المشتري أداؤه. (لشهب وبويلوطة، 2016، ص 19).

وعرف التشريع المصري عقد البيع بأنه عقد ملزم من قبل البائع لنقل ملكية شيء أو حق مالي آخر إلى المشتري مقابل مبلغ نقدي.

وعرف المنظم السعودي عقد البيع بأنه الاتفاق الذي يلتزم فيه البائع بنقل ملكية شيء معين إلى المشتري مقابل مبلغ مالي محدد (الدوسري، 2020).

من خلال هذه التعاريف يتضح دور عقد البيع باعتباره وسيلة لنقل الملكية، حيث يجعل البائع مسؤولًا عن نقل ملكية السلعة المباعة إلى المشتري (سعد الدين، 2023، ص 2).

وبالاطلاع على التعريفات السابقة ظهر للباحث أن هناك أنظمة مختلفة تقوم بتحديد عناصر هذا النوع من: عقود، والتزامات الأطراف في عدة دول. وهذه الأنظمة تُظهر تباينًا في اللغة والصياغة، ولكن الأساس والمفهوم العام لعقد البيع مشترك بينها. كما يتضح من خلال هذه التعريفات تنوع تلك التشريعات في اللغة والصياغة.

فعلى سبيل المثال، التعريف في التشريع السويسري يركز على التزام البائع بتسليم المبيع ونقل الملكية، بينما التعريف في التشريع المصري يشير إلى التزام البائع بنقل ملكية شيء أو حق مالي. وفي النظام السعودي، يتم التركيز على الاتفاق الذي يلتزم بموجبه البائع بنقل ملكية شيء معين.

وعلى الرغم من الفروق في اللغة والصياغة بين تلك التعريفات، فإن الالتزامات الأساسية للبائع والمشتري عادةً ما تكون مشتركة بين هذه التشريعات، حيث يجب على البائع تسليم المبيع إلى المشتري ونقل ملكيته إليه، ويجب على المشتري أداء الثمن المتفق عليه.

كما يرى الباحث أنه بصفة عامة، وعلى الرغم من وجود تفاوت لغوي وتفاصيل قانونية بين الأنظمة المختلفة، فإن الجوهر والهدف من عقد البيع يبقى مشتركًا بينها جميعا، وهو نقل ملكية شيء أو حق مالي معين مقابل مبلغ نقدي أو ما يعادله.

شروط عقود البيع:

1. **الشروط الصحيحة:** هي شروط تتوافق مع مقتضى أو مقصود العقد أو مصلحة العقد. ومن هذه الشروط: اشتراط تسليم السلعة في عقد البيع، واشتراط تأجيل الثمن أو السلعة.
2. **الشروط الفاسدة:** هي شروط تفسد العقد. مثل اشتراط بيع العينة في عقد البيع.
3. **الشروط المنافية لمقتضى أو مقصود أو مصلحة العقد:** هي شروط تختلف في تطبيقها وقد تكون مختلفة حتى بين أصحاب المذهب الواحد. وتفصيل هذه الشروط يعتمد على نوعيتها ويمكن أن تختلف وفقًا للسياق والتفسير.

أركان عقد البيع:

1. **العاقدون:** يشير مصطلح "العاقدين" إلى الأطراف في عقد البيع، وهم البائع والمشتري. ويمكن أن يكون العاقد أصيلًا، حيث يقوم بالتعاقد باسمه وبحسابه الشخصي. وقد يكون نائبًا عن شخص آخر، مثل الوكيل، أو الوصي.

   ويشترط في العاقد حتى يكون أهلًا للتصرف في العقد:

   - أن يكون لديه القدرة على التصرف.
   - أن يكون له حق الوصاية على موضوع العقد.
   - أن يكون راضيًا تمامًا عندما يتم التعاقد.
2. **محل العقد:** وهو المعقود عليه، كالمبيع من جهة البائع والثمن من جهة المشتري.
3. **الصيغة:** صيغة عقد البيع هي ما ينص عليه البائع والمشتري لإتمام البيع. وتشمل هذه الصيغة اللفظ والإشارة والمناولة. (الشيخ، 2017).

ومن وجهة نظر الباحث فالصيغة يقصد بها الكلمات والأفعال التي توحي بأن الاتفاق على البيع قد تم بين البائع والمشتري. ويمكن تحقيق صيغة عقد البيع عن طريق أداء أطراف العقد -البائع والمشتري- "الإيجاب والقبول" وهو ركن أساسي في إتمام البيع.

وبناءً على ما تم ذكره سابقًا حول شروط وأركان عقد البيع، نلاحظ أهمية الفهم والامتثال للشروط الصحيحة في عقود البيع، إذ يجب أن تكون هذه الشروط متوافقة مع مقتضى ومصلحة العقد، حيث إنه ومن الأهمية بمكان أن يكون العاقدان -البائع والمشتري- مؤهلين للتصرف وموافقين على الشروط. أما ما يتعلق بصيغة عقد البيع، فيجب أن تكون واضحة ومفهومة من قبل كل الأطراف، وهذا يسهم في اجتناب

الخلافات فيما بعد، وعلاوة على ذلك، يجب تجنب الشروط الفاسدة التي تفسد العقد، وضرورة التأكد من أن الشروط لا تناقض مقتضى أو مصلحة العقد.

فإذا تم احترام هذه الأصول والقواعد، ستكون عقود البيع أكثر صحة ونجاحًا، وستسهم في تعزيز الثقة بين الأطراف وضمان تنفيذ الصفقات بنجاح.

المطلب الثاني: عقود البيع الدولي

تعد عقود البيع الدولي من أبرز العقود التجارية التي تربط الأطراف في ساحة التجارة العالمية، فهي تشكل الإطار القانوني الذي ينظم عمليات بيع البضائع وتبادلها عبر الحدود الوطنية.

ويعكس تطور العولمة الاقتصادية تزايد الحاجة إلى هذه العقود، حيث تتيح للأطراف التجارية الدولية إمكانية التعاقد والتبادل التجاري بسهولة وفعالية.

مفهوم عقود البيع الدولي

عقد البيع الدولي للبضائع يعد من العقود الأكثر انتشارًا، وذلك نظرًا لزيادة عدد الصفقات التجارية بين مختلف الدول، إذ تنشأ هذه الصفقات نتيجة للتجارة الدولية المزدهرة، مما يجعلها موضوعًا للعديد من التحديات القانونية والتجارية المتعلقة ببيع البضائع.

يعرف عقد البيع الدولي للبضائع بأنه: اتفاق يلتزم بموجبه شخص أو أكثر بتحويل ملكية أو حقوق أخرى ذات قيمة عينية معينة مقابل مبلغ نقدي أو الامتناع عن أداء فعل معين.

وهذا التعريف ينطبق بشكل أساسي على الصفقات التجارية الدولية لبيع البضائع (لشهب، وبويلوطة، 2016).

ويعرف أيضًا بأنه العقد الذي يحتوي على عنصر أجنبي، سواء كان هذا العنصر متعلقًا بمكان إبرامه أو تنفيذه، أو موضوعه، أو أطرافه (رزايقية، 2020، ص 1148).

الجدير بالذكر أنه قد عُرف عقد البيع الدولي وفقًا لمعيارين هما:

1. **المعيار القانوني:** فيعرَّف وفقا له بأنه العقد الذي يُبرم بين شخصين يُعتبران أفرادًا في النظام القانوني الخاص ويتخطى نطاق الأنظمة القانونية الوطنية.

ويُعتبر العقد دوليًا إذا كان أحد الأطراف فيه أجنبيًا، أو إذا كان مكان إبرامه أو تنفيذه خارج البلاد. وبناءً على هذا التعريف، فإن عقود بيع البضائع الدولية تُصنف على أنها عقود دولية نظرًا لتواجد العنصر الأجنبي في هذه العقود، سواء كان ذلك بسبب إبرام العقد أو بسبب تحديد الجهة التي تتم إليها التحويلات المالية.

2. **المعيار الاقتصادي** ويعرَّف وفقا له بأنه العقد الذي يرتبط بمصالح اقتصادية تتعدى حدود دولة واحدة. ويتميز هذا العقد بتأثيره على انتقال الأموال والخدمات عبر الحدود الوطنية، وبشكل عام، يمكن تعريفه كالعقد الذي يشمل مصالح تجارية دولية عامة. (إبراهيم، 2021).

وفي رأي الباحث يعد عقد البيع الدولي للبضائع واحدا من أهم أنواع العقود في مجال التجارة الدولية، وذلك نظرًا لازدياد حجم وتعدد الصفقات التجارية بين مختلف الدول. ويعكس هذا النوع من العقود التعاملات الاقتصادية التي تتخطى الحدود الوطنية وتؤدي إلى انتقال الأموال والخدمات بين دول مختلفة.

خصائص عقد البيع الدولي:

يتميز هذا العقد بأنه:

- **عقد من العقود المسماة:** وهذا النوع من العقود هو عقد يحمل اسمًا خاصًا، ويتم تنظيمه بشكل معين. على سبيل المثال، عقود البيع والمقايضة والإيجار والوكالة. هذه العقود تشمل قواعد مكملة لإرادة المتعاقدين وتُطبق إذا لم يتفق المتعاقدان على خلافها.
- **عقد رضائي:** حيث يمكن تنفيذه بمجرد التراضي بين الأطراف دون الحاجة إلى شكل معين. ويعتمد بشكل أساسي على تراضي الأطراف بخصوص عناصر العقد دون غيره.
- **عقد ملزم للجانبين:** يعرف بالعقد التبادلي، ويخلق التزامات متبادلة بين الأطراف. حيث إن كلاً من المتعاقدين يصبح دائنًا ومدينًا في نفس الوقت. على سبيل المثال، في عقد البيع، يتعين على البائع نقل ملكية المبيع إلى المشتري، بينما يلتزم المشتري بدفع الثمن.
- **عقد معاوضة:** يمكن تميز هذا النوع من العقود بأن كل طرف يحصل على منافع متعادلة وملموسة. ويجب أن يكون الثمن الذي يحصل عليه البائع متناسبًا مع قيمة المبيع، وأن يكون مبلغًا من النقود. وهذا يعكس مبدأ المعادلة بين المنافع التي يتلقاها كل طرف.
- **عقد محدد القيمة:** يتطلب عقد البيع الدولي تحديد القيمة بشكل دقيق. ويتعين على كل من البائع والمشتري معرفة قيمة العقد ومدى الالتزام المادي الذي ينشأ عنه.
- **عقد ناقل للملكية:** هذا النوع من العقود يبرز أهمية نقل الملكية كجانب أساسي. كون البائع ملزما بنقل ملكية المبيع إلى المشتري، وهذا يمثل جوهر عقد البيع. والنقل يتم بناءً على التزام البائع بنقل الملكية ويكون جزءًا أساسيًا من العقد(السعيدي، 2020)

المعايير الدولية لتحديد طبيعة عقد البيع الدولي

هناك ثلاثة معايير دولية لتحديد طبيعة عقد البيع الدولي، هي:

1. **المعيار القانوني:** يعتمد على فكرة تشير إلى أن العقد يُعتبر دوليًا عندما تتعامل عناصره القانونية مع أكثر من نظام قانوني واحد.

رأي الباحث: يُعتبر العقد دوليًا إذا كانت العناصر القانونية لها ارتباط بدولة أو أكثر بخلاف الدولة التي سيتم فيها حسم النزاع. وبهذا النهج، يُمكن توجيه الجهود نحو التوفيق بين العناصر القانونية المتنوعة للعقد.

2. **المعيار الاقتصادي:** ينص على أنه، حتى يكون العقد مؤهلا للخضوع لمبادئ عقود التجارة الدولية، يتعين إضافة شرط في العقد ينص على تسوية النزاع عند وجود نزاع فعلي. وعلى القاضي أن يقرر ما إذا كان العقد دوليًا أم لا؟ ولهذا، يجب أن تتوافر مصالح التجارة الدولية في العقد.

ويعزو بعض المؤلفين هذا الاعتبار إلى وجود حركة للأموال أو الخدمات أو المعاملات عبر الحدود، مما يمنح العقد محتوى اقتصاديًا واقعيًا. ولذلك، يتم تصنيف العقد على أنه دولي إذا كان له تأثير على نقل الأموال وحركتها عبر الحدود الدولية.

3. **المعيار المختلط:** نظرًا لاختلاف وجهات النظر حول تعريف العقد التجاري، لذا اعتبر بعض فقهاء القانون ضرورة مراعاة المعيارين القانوني والاقتصادي معًا. وبناءً على ذلك، لا يمكن اعتبار العقد دوليًا إلا إذا توافرت فيه صفة الدولية وفقًا للمعيارين معًا. على سبيل المثال، يجب أن يكون العقد متصلًا بأكثر من نظام قانوني ويحقق مصالح التجارة الدولية في نفس الوقت(لشهب، وبويلوطة، 2016).

مميزات عقود البيع الدولي:

أولًا: توحيد قانونية القيود، حيث تعتمد على أنظمة وقوانين دولية موحدة، مثل اتفاقية الأمم المتحدة للبيع (CISG)، مما يضمن توحيد القوانين واللوائح المطبقة على الصفقات الدولية (لشهب وبويلوطة،2016).

ثانيًا: إمكانية تجاوز الحدود الوطنية، مما يسمح بتداول البضائع بين دول مختلفة دون تعقيدات قانونية كبيرة (أبو الغيط، 2021).

ثالثًا: حماية مصلحة البائع والمشتري على حدٍ سواء من خلال تحديد حقوق والتزامات كل طرف بشكل واضح (منصوري وروان، 2016).

رابعًا: منح الأطراف مرونة كبيرة في التفاوض على شروط الصفقة وتحديد ما إذا كانت تشمل شروطا خاصة أو عامة (سعدي، 2020).

خامسًا: توفير تفاصيل محددة حول الأسعار والجداول الزمنية للدفع، مما يقلل من التوتر فيما يتعلق بالتسعير والدفع. كما تسمح بأن تكون الاتفاقات المالية فيها ضخمة وهائلة (شياع، 2018).

سادسًا: تمنح الأطراف وسائل لحماية نفسها من المخاطر المحتملة، مثل التأخير في التسليم أو تلف البضائع (سعدي، 2020).

سابعًا: إمكانية استخدام الوسائل البديلة لفض النزاعات، في حالة نشوء نزاع، كالتحكيم الدولي وغيره، بدلًا من المحاكم المحلية (الشبيبي، 2020).

ثامنًا: توفر هذه العقود إطارًا قانونيًا واضحًا، مما يزيد من الثقة بين الأطراف ويسهم في تشجيع التجارة الدولية (منصوري وروان، 2016).

تاسعًا: تقليل التكاليف القانونية المتعلقة بإعداد العقود ومتابعة النزاعات، وذلك بفضل القوانين واللوائح الموحدة (منصوري وروان، 2016).

عاشرًا: تشجع عقود البيع الدولي على التبادل التجاري الدولي وتسهم في تطوير الاقتصاد العالمي (الشبيبي، 2020).

نموذج لمعلومات عقد البيع الدولي

قامت غرفة التجارة الدولية بإعداد نموذج لعقد بيع دولي يتضمن المعلومات التالية:

- معلومات عن البائع والمشتري، مثل الأسماء والعناوين وأرقام الاتصال وما إلى ذلك.
- وصف للبضائع المباعة.
- تحديد سعر العقد.
- تحديد شروط التسليم وفقًا للمصطلحات التجارية الدولية.
- إجراءات فحص البضائع من قبل المشتري.
- تفاصيل شروط السداد، سواء كانت بشكل مستندي غير قابل للنقض أو عبر حوالات نقدية إلكترونية.
- توضيح كيفية تسوية المنازعات، سواء عبر التحكيم أو اللجوء للقضاء. (إبراهيم،2021).

عيوب وتحديات عقود البيع الدولي:

من خلال دراسة الباحث لأكثر من بحث ومرجع توصل لتحديد عيوب وتحديات عقود البيع الدولي، ومنها ما يلي:

- عقود البيع الدولي هي عقود تحدث بين دول مختلفة الثقافة واللغة مما يمكن أن يؤدي إلى سوء التفاهم والترجمة غير الدقيقة.
- تأخير التسليم بسبب قضايا الشحن، والجمارك، والتفتيش مما قد يؤثر على العقد ويتسبب في تأخير تسليم البضائع عن الوقت المتفق عليه، وزيادة التكاليف الإضافية.
- طرق الدفع وتسوية الحسابات بين الأطراف يمكن أن تكون معقدة وتتضمن مخاطر مالية.

- تغيرات في الظروف السياسية والاقتصادية بين بلدان أطراف العقد، قد تؤدي إلى تقلبات في الأسواق وتأثيرات على الصفقات.
- تنظيم عمليات الشحن واللوجستيات الدولية، يتطلب التعامل مع التحديات التي قد تواجه عقود البيع الدولي مثل تأخير الشحن، وفقدان البضائع، وتكلفة الشحن المرتفعة.
- تحديد مسؤولية الأطراف وتأمين البضائع يمكن أن يكون معقدًا، خاصة في حالة التلف أو الفقدان.

ويرى الباحث أنه من خلال ما سبق، يمكن التوصل إلى استنتاجات مهمة بشأن عقود البيع الدولي، حيث إن الاعتماد عليها يعود بفوائد ملموسة في توحيد القوانين وتحقيق الحماية وتقليل التكاليف القانونية، وهذا يساهم في تعزيز التجارة الدولية وتحفيز الاقتصاد العالمي.

ومع ذلك، لا يمكن تجاهل التحديات والعيوب التي قد تؤثر سلبًا على سير الصفقات الدولية. وعلى الرغم من وجود مشكلات مثل الاختلافات اللغوية والتأخير في التسليم، فإنه يمكن معالجة هذه القضايا بعناية من خلال التخطيط الجيد لها. وإذا تم تفادي العقبات وأخذ الاحتياطات اللازمة، فإن عقود البيع الدولي تظل وسيلة مهمة لتنظيم التجارة وتعزيز العلاقات الدولية في سياق اقتصادي عالمي متزايد التعقيد.

المبحث الثاني: اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي

اتفاقية الأمم المتحدة (فيينا 1980م)

اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي للبضائع، والمعروفة باسم "اتفاقية فيينا 1980م"، هي واحدة من أهم الاتفاقيات الدولية في مجال التجارة الدولية؛ لذلك تم تبني هذه الاتفاقية من قبل الجمعية العامة للأمم المتحدة في العاشر من أبريل لعام 1980م، ودخلت حيز التنفيذ في الأول من يناير لعام 1988م. وكان الهدف الرئيسي من هذه الاتفاقية هو تنظيم وتوحيد القوانين والممارسات المتعلقة بعقود البيع الدولي للبضائع (العماوي، 2016).

التعريف بالاتفاقية:

اتفاقية الأمم المتحدة (فيينا 1980م) هي اتفاقية لعقود البيع الدولي، تم تبني فكرتها عام 1980م من قبل لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي وتم وضعها حيز التنفيذ في عام 1988م. وكان عدد الأعضاء المشاركين في الاتفاقية 97 عضوًا. والغرض من الاتفاقية هو توفير نظام حديث وموحد ومنصف بخصوص إبرام عقود البيع الدولي للبضائع. ومن ثم، تُسهم الاتفاقية بشكل كبير في إضفاء طابع اليقين على عمليات التبادل التجاري وتخفيض تكاليف المعاملات (الأمم المتحدة، 2020).

أهمية اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي:

تكمن أهمية اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي في التالي:

أولًا: الاتفاقية تنظم علاقة ذات طابع دولي في ميدان القانون الخاص، حيث وضعت أحكامًا لتنظيم عقود البيع الدولي بما يضمن تكوينها والتزامات البائع والمشتري. وهذا يميزها عن المعاهدات أو الاتفاقيات الدولية التي تُبرم لتنظيم العلاقات بين الدول أو أفراد القانون الدولي العام.

ثانيًا: التوحيد والحفاظ على الدولية، هما هدفان رئيسيان لاتفاقية البيع وذلك من خلال حماية التجارة الدولية وضمان سهولة إبرام العقود، التي يتم تداول السلع بين الدول من خلالها دون عوائق قانونية تعيق هذه العمليات. وبما أن الاتفاقية تنطبق على البيع الدولي، فقد وضعت معايير محددة لتحديد ما يُعتبر بيعًا دوليًا، وإمكانية التمييز بينه وبين البيع الوطني الذي يتم تنظيمه وفقًا للتشريعات الوطنية.

ثالثًا: إقامة التوازن بين طرفي البيع وضمان حرية التعاقد يعد مبدأً أساسياً في اتفاقية البيع. وفي هذا السياق، تُمنح أي ميزة لأحد الأطراف بحيث يلتزم الطرف الآخر بما يماثلها أو يعادلها، لضمان التعامل العادل بين جميع الأطراف. العماوي (2016).

ومن وجهة نظر الباحث فإن عقد البيع الدولي هو الدعامة الأساسية للتجارة الدولية في جميع البلدان، مهما كان نظامها القانوني، لذلك تعتبر اتفاقية البيع واحدة من الاتفاقيات الدولية الأساسية المتعلقة بقانون التجارة، والتي يجب أن يعتمدها الجميع، وتكمن أهميتها في تحقيق توازن دقيق بين مصالح المشتري والبائع، لاعتمادها على أنظمة حديثة وموحّدة بشأن البيع الدولي للبضائع؛ الأمر الذي يؤدي إلى تجنب اللجوء إلى قواعد القانون الدولي الخاص لتحديد القانون الواجب تطبيقه على العقد، وإلى توثيق اليقين إلى حد كبير في عقود البيع الدولي وفي القدرة على التنبؤ بهذه العقود.

وعلاوة على ذلك فإن الاتفاقية توفر مجموعة محايدة من القواعد يمكن قبولها بسهولة في ضوء طابعها العابر للحدود الوطنية وتوافر المواد التفسيرية الخاصة بها على نطاق واسع.

كما يتضح مما سبق، أن أهمية اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي تكمن في عدة جوانب مهمة هي:

أولًا: توضح الاتفاقية أهمية تنظيم العلاقات الدولية في ميدان القانون الخاص، من خلال وضع أحكام تنظم عقود البيع الدولي بشمولية تتضمن تكوين العقد والالتزامات التي تقع على البائع والمشتري. وهذا يميزها عن المعاهدات والاتفاقيات الدولية التي تستخدم لتنظيم العلاقات بين الدول وأفراد القانون الدولي العام .

ثانيًا: تسعى الاتفاقية إلى إقامة توازن بين أطراف العقد، وضمان حرية التعاقد. وهذا يتحقق من خلال تطبيق مبدأ المعاملة المتكافئة، وفي حال منح أي ميزة لأحد الأطراف يتوجب على الطرف الآخر أن يحظى بما يُعادلها أو يُماثلها. وهذا يضمن التعامل العادل بين جميع الأطراف المتعاقدة.

ثالثًا: تُبرز الاتفاقية أهمية توحيد القوانين والممارسات المتعلقة بالبيع الدولي؛ حيث إنها توفر تشريعات حديثة وموحدة تطبق على حالات البيع الدولي بين طرفين مقيمين في الدول المتعاقدة. وهذا يساعد على تجنب تعقيدات تطبيق القانون الدولي الخاص ويزيد من اليقين في عمليات البيع الدولي.

رابعًا: يُمكن تطبيق الاتفاقية في الحالة التي تشير فيها قواعد القانون الدولي الخاص إلى قانون دولة متعاقدة كالقانون واجب التطبيق، مما يسهل التطبيق التلقائي لمبادئ الاتفاقية في العقود الدولية. وهذا يوفر مرونة في تطبيق القوانين ويعزز التوازن التعاقدي.

خامسًا: اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي هي أساس حيوي للتجارة الدولية في جميع أنحاء العالم. وتساهم في تحقيق التوازن والعدالة بين الأطراف وتوفر توحيدًا وحماية للعقود الدولية؛ مما يسهم في تعزيز الاستدامة والثقة في العمليات التجارية عبر الحدود الوطنية.

ملخص فصول الاتفاقية

تنقسم إلى أربعة أجزاء:

1. الجزء الأول: نطاق التطبيق وأحكام عامة، وينقسم إلى:
   - الفصل الأول: نطاق التطبيق.
   - الفصل الثاني: أحكام عامة.
2. الجزء الثاني: تكوين العقد.
3. الجزء الثالث: بيع البضائع. وينقسم إلى خمسة فصول:
   - الفصل الأول: أحكام عامة.
   - الفصل الثاني: التزامات البائع (تسليم البضائع والمستندات - مطابقة البضائع وحقوق الغير وادعاءاته- الجزاءات التي تترتب على مخالفة البائع للعقد).
   - الفصل الثالث: التزامات المشتري (دفع الثمن - الاستلام - الجزاءات التي تترتب على مخالفة المشتري للعقد).
   - الفصل الرابع: انتقال تبعة الهلاك.
   - الفصل الخامس: أحكام مشتركة تنطبق على التزامات البائع والمشتري (الإخلال المبستر وعقود التسليم على دفعات- التعويض- الفائدة – الإعفاءات – آثار الفسخ – حفظ البضائع).
4. الجزء الرابع: الأحكام الختامية.

الأحكام الرئيسية:

اتفاقية البيع:

تنظم عقود البيع الدولي للبضائع بين الشركات الخاصة، باستثناء عمليات البيع للمستهلكين وبيع الخدمات، فضلًا عن عمليات بيع بعض الأنواع المحددة من البضائع. وتطبق الاتفاقية على عقود بيع البضائع بين طرفين يمكن أن يكون مقر عمل كل منهما في دولتين مختلفتين، أو عندما تشير قواعد القانون الدولي الخاص إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة. ويمكن أيضًا تطبيق الاتفاقية بناءً على اختيار الطرفين.

الجزء الأول من الاتفاقية:

يشتمل على الأحكام العامة ولكن يجب ملاحظة أن الاتفاقية لا تشمل بعض المسائل المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع، مثل صحة العقد وتأثيره على حق الملكية في البضائع المباعة.

الجزء الثاني: من الاتفاقية:

يتعامل مع صياغة العقد الذي يتم توقيعه من خلال تبادل العروض والقبول.

الجزء الثالث: من الاتفاقية:

يتناول التزامات البائع والمشتري في العقد، بما في ذلك تسليم البضائع بالكمية والنوعية المحددة في العقد، وكذلك الوثائق المرتبطة به ونقل ملكية البضائع. وبالنسبة للمشتري، تشمل التزاماته دفع ثمن البضائع واستلامها. بالإضافة إلى ذلك، يقدم هذا الجزء قواعد مشتركة لسبل التعويض في حالة الإخلال بالعقد، حيث يمكن للطرف المتضرر أن يطلب الوفاء بالعقد أو يطلب تعويضات أو يفسخ العقد في حالة إخلال جوهري.

وهناك أيضًا قواعد إضافية تنظم مسائل أخرى مثل انتقال التبعية، والإخلال المتوقع بالعقد، والتعويضات، وإعفاء تنفيذ العقد.

الجدير بالذكر أنه على الرغم من حرية اختيار شكل العقد وفقًا للاتفاقية، يحق للدول أن تصدر إعلانًا تشترط فيه إبرام العقد خطيًا (لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، 2011).

أهداف اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي:

هدفت اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي إلى ما يلي:

1. وضع قواعد محددة وموحدة تنطبق على عقود البيع لتحل محل القوانين الوطنية المستخدمة في كل دولة على حدة.
2. حماية التجارة الدولية وضمان سهولة وسيولة إبرام العقد بين الأطراف.
3. تحقيق العدالة وتوزيع المزايا والأعباء بصورة منصفة وعادلة بين أطراف العقد (البائع والمشتري).
4. الحفاظ على العقد ووضع شروط واضحة لقانونية فسخه. (العمادي، 2016)

البيوع التي لا تنطبق عليها اتفاقية الأمم المتحدة لعقد البيع الدولي *هي كالتالي:*

1. البضائع التي تستخدم لغرض شخصي أو عائلي أو منزلي.
2. البيوع الخاصة بالمزادات.
3. البيوع الخاصة بالأحكام القضائية أو الحجز القضائي.
4. الأوراق المالية والنقود.
5. السفن والمراكب والعوامات والطائرات.
6. الكهرباء. (لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، 2011).

تحديات اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي (فيينا 1980م)

إن تحديات اتفاقية الأمم المتحدة تكمن في التالي:

1. عدم الاتفاق بشكل واضح على مفهوم المطابقة للبضائع، واعتبار أن البضائع الصالحة للاستخدام تكون مطابقة حتى لو لم تكن مطابقة لتلك المواصفات التي يريدها المشتري، الأمر الذي يمكن أن يؤدي إلى خلافات وتضاربات في تفسير وتنفيذ العقود.
2. لم يتم الاتفاق بشكل واضح على معايير التزام البائع بالتسليم، فهي معايير قياسية واسعة، الأمر الذي يمكن أن يؤدي إلى عدم وضوح الالتزامات والحقوق للأطراف المتعاقدة. وهذا الوضوح مهم لضمان تنفيذ العقود بفعالية وتجنب النزاعات. (شويكي ودودين، 2016).

ومن وجهة نظر الباحث، فإن التحديات الأكبر لاتفاقية الأمم المتحدة، هي:

- القدرة على توحيد القوانين التي تناسب جميع الأطراف مهما كانت تلك الدولة، لأن هناك خلافات قد ظهرت بين قوانين الاتفاقية والقوانين الوطنية لبعض الدول.
- تعدد اللغات واختلاف الترجمة والفهم بين أطراف العقد.
- تعقيدات لغة النص وضبط بعض المفاهيم مثل المطابقة ومعايير الالتزام، والتوافق مع القوانين الوطنية.

وبالرغم من ذلك، تبقى هذه الاتفاقية أداة حيوية لتعزيز التجارة الدولية وتحقيق التوازن بين الأطراف في الصفقات التجارية العالمية.

المبحث الثالث: تحديات عقود البيع الدولي التابعة للأمم المتحدة في المملكة العربية السعودية

من أهم التحديات التي تواجه المملكة هي المادة 78 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع التي تخالف أحكام الشريعة الإسلامية من حيث تقاضي الربا والفوائد، الأمر الذي سوف يجعل من الصعب الالتزام بالاتفاقية بشكل كامل، لذا استثنت المملكة هذا البند من الاتفاقية.

بالإضافة إلى اختلاف اللغة والثقافة، الأمر الذي يمكن أن يؤثر على فهم الأطراف لما يحتويه العقد بشكل لا خلاف عليه.

وكذلك عدم الاتفاق بشكل واضح على مفهوم المطابقة للبضائع الصالحة، وعدم الاتفاق بشكل واضح على معايير التزام البائع بالتسليم.

المطلب الأول: انضمام المملكة العربية السعودية لاتفاقية الأمم المتحدة

اهتمت المملكة العربية السعودية بالانضمام لاتفاقية الأمم المتحدة لما لها من تأثير إيجابي على عقود البيع الدولي، وأعلنت رسميًا انضمامها لاتفاقية الأمم المتحدة، لضبط الإطار القانوني الموحد المرن لإبرام عقود البيع الدولي في المملكة، وصدر بذلك المرسوم الملكي رقم (839) وتاريخ 1444/12/02هـ، الذي جاء فيه: "بناءً على الاطلاع على المعاملة الواردة من الديوان الملكي رقم 64349 وتاريخ 18 /9/ 1444هـ، المتضمنة طلب انضمام المملكة العربية السعودية إلى اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، وبناءً على توصية مجلس الشورى وقرار مجلس الوزراء، يصدر مجلس الوزراء القرار رقم (839) بتاريخ 1444/12/2هـ على النحو التالي:

أولًا: يتم الموافقة على انضمام المملكة العربية السعودية إلى اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، المعتمدة بتاريخ 11 أبريل 1980م، بالصيغة المرافقة لهذا القرار، مع التنويه بأن المملكة لن تلتزم بالجزء الثالث وفقًا لأحكام الفقرة (1) من المادة (92) من الاتفاقية.

ثانيًا: يتم تكليف المركز الوطني للتنافسية بإعداد صك الانضمام الخاص بالاتفاقية وتنفيذ الإجراءات المعنية، بالتنسيق مع وزارة الخارجية.

ثالثًا: يُفوض معالي وزير التجارة رئيس مجلس إدارة المركز الوطني للتنافسية، أو من يُنيبه، بمتابعة وتبادل النقاشات داخل منظمة الأمم المتحدة للانضمام كليًا للاتفاقية بعد إيجاد الحلول المقبولة من قبل الدول الأطراف والأمانة العامة للأمم المتحدة، بهدف عدم إلزام المملكة بأحكام المادة (78) والفقرة (1) من المادة (84) في الاتفاقية. ويكلف معالي وزير التجارة بتنفيذ هذا القرار (مستشارك، 2023).

لاتفاقية الأمم المتحدة (فيينا 1980م) أهداف انضمام المملكة

أكد معالي وزير التجارة ورئيس مجلس إدارة المركز الوطني للتنافسية، على أن موافقة مجلس الوزراء على انضمام المملكة العربية السعودية إلى اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع تأتي في إطار:

- حرص القيادة الرشيدة على تعزيز نمو القطاع التجاري ومواكبة الإصلاحات التشريعية والأطر التنظيمية الحديثة .
- دعم تكامل الاقتصاد السعودي مع الاقتصادات الإقليمية والعالمية.

- تمكين المملكة من إنشاء أطر تنظيمية وتشريعية موحدة للتجارة عبر الحدود، مما سيسهم في تبني نظام موحد للعقود الدولية ودعم نمو الاقتصاد السعودي .
- إزالة العقبات في مجال التجارة الدولية وتعزيز نموها. كما تدعم الاتفاقية الجهود المبذولة لتنويع الاقتصاد وتعزيز التعاملات التجارية عبر الحدود، خاصة المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- يسهم الانضمام إلى الاتفاقية في دعم بدائل تسوية النزاعات وتسهيل اختيار القانون المعمول به في حالة حدوث نزاعات. وهذه الخطوة تزيل الغموض حول القانون المطبق وتعزز شفافية الإجراءات في التجارة الدولية، مما يساهم في تطوير أنظمة العقود المحلية للدولة، حيث يعكس الانضمام إلى الاتفاقية التزام المملكة بتعزيز التجارة الدولية وتوحيد القوانين والمعايير القانونية الدولية لضمان حماية حقوق الأطراف وتعزيز الثقة في العقود الدولية. (وكالة الأنباء السعودية (2023)

أهمية الاتفاقية بالنسبة للمملكة العربية السعودية

تكمن أهمية اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (CISG) بالنسبة للمملكة العربية السعودية في تعزيز التجارة الدولية وتيسير المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء.

ومن وجهة نظر الباحث فإن الانضمام إلى هذه الاتفاقية يساهم في ضمان الشفافية والقدرة على التنبؤ في المعاملات التجارية الدولية، ويساعد على تقليل تكلفة ومخاطر النزاعات التجارية الدولية، وتعزيز الثقة بين الأطراف والتعاملات التجارية عبر الحدود، وخاصة المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

كما تساهم هذه الاتفاقية في توفير إطار قانوني موحد ومرن لعقود البيع الدولي للبضائع، وإطار تنظيمي دولي محايد ومستقل لمعالجة نزاعات البيع الدولي للبضائع.

وهي تغطي مجموعة واسعة من الموضوعات المتعلقة بالعقود مثل تشكيل العقود، والتزامات البائع والمشتري، ونقل الملكية، والضمانات ومسؤوليات العقد، وإنهاء العقد.

وتعدّ (CISG) واحدة من أهم المعاهدات الدولية في مجال التجارة الدولية، حيث تسهم هذه الاتفاقية في تحقيق توحيد القوانين، والمعايير القانونية الدولية؛ من أجل ضمان حماية حقوق الأطراف، وتعزيز الثقة في العقود الدولية. وتضع إطارًا قانونيًّا موحدًا ومرنًا لإبرام عقود البيع الدولي للبضائع، وتنظيم التعاملات بين الدول الأعضاء (جريدة البلاد، 2023).

المطلب الثاني: التحديات التي ستواجهها المملكة من تنفيذ اتفاقية الأمم المتحدة

أولى التحديات بالنسبة للمملكة العربية السعودية هي المادة 78 التي تضمنت تقاضي فوائد، وهو الأمر الذي يخالف أحكام الشريعة الإسلامية، ومن ثم يخالف القواعد القانونية في المملكة العربية السعودية التي تبني قواعدها على مبادئ الشريعة الإسلامية. ولحل تلك التحديات فقد ذكرت المملكة أنها

ستتعامل بالاتفاقية ما عدا الجزء الثالث منها والذي يتضمن جزء الفوائد والربا (بريسكوت وآخرون، 2023).

كما ستواجه المملكة العربية السعودية نفس التحديات التي تواجهها الاتفاقية بشكل عام من مشكلة اختلاف اللغة وعدم الاتفاق بشكل واضح على المطابقة ومعايير التزام البائع بالتسليم.

يتضح للباحث مما سبق أن انضمام المملكة العربية السعودية إلى اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي للبضائع المؤرخة بعام 1980م يعتبر خطوة استراتيجية هامة تعكس التزام المملكة بتعزيز وتوسيع علاقاتها الدولية وتطوير قوانينها وأطرها التجارية.

وتأتي هذه الخطوة كجزء من استراتيجية المملكة للتنمية وتطوير اقتصادها، حيث تسعى إلى تعزيز دورها الرئيسي في ميدان التجارة الدولية. كما أن اتفاقية الأمم المتحدة في فيينا المتعلقة بعقود البيع الدولي للبضائع تعتبر معاهدة دولية مهمة تحدد قواعد اللعبة لعقود البيع الدولي بين دول متعاقدة.

إن انضمام المملكة العربية السعودية إلى هذه الاتفاقية يمثل تأكيدًا على التزامها بتوحيد قوانين البيع الدولي، مما يسهم في تعزيز الشفافية والثقة في المعاملات التجارية وتقديم بيئة استثمارية ملائمة، وتقديم مزيد من الحماية للأطراف المشاركة في الصفقات التجارية، وتقليل التكاليف والمخاطر المرتبطة بالنزاعات التجارية الدولية. وتعكس هذه الخطوة التزام المملكة بتعزيز التجارة الدولية وتيسير التعاملات التجارية، مما يعزز مكانتها على الساحة الدولية ويعزز تنميتها الاقتصادية في مجال التجارة والاستثمار.

النتائج والتوصيات والمقترحات:

أولًا: النتائج

مما سبق يتضح أن:

1. هناك أهمية كبيرة لاتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي، حيث وحدت القوانين في التعامل مع التجار الدوليين، وعملت على زيادة الثقة في التعاملات الدولية والتجارية بشكل عام.
2. على الرغم من الأهمية الكبرى لتلك الاتفاقية فإنها لا تخلو من بعض التحديات التي تشمل تعدد اللغات بين طرفي العقد وعدم الاتفاق بشكل واضح على المطابقة ومعايير التزام البائع بالتسليم.
3. أظهرت الدراسة أنه بالرغم من خصائص العقود الدولية للبضائع ومميزاتها العديدة فإنها لا تخلو من بعض التحديات، التي من أهمها قضايا الشحن واختلاف الثقافات وقضايا الجمارك والتغيرات الاقتصادية والسياسية للدول والتي يمكن أن تؤثر سلبا على الالتزام بتلك العقود.
4. أظهرت الدراسة مدى أهمية اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي على اقتصاد المملكة العربية السعودية من حيث دعم تكامل الاقتصاد السعودي مع الاقتصادات الإقليمية والعالمية.

5. من التحديات التي تواجه المملكة العربية السعودية في اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي ما يأتي:

- ما ورد في المادة 78 من الاتفاقية من مخالفة أحكام الشريعة الإسلامية من حيث تقاضي الربا والفوائد، وهي قوانين تخالف أحكام الشريعة الإسلامية، الأمر الذي سوف يحجم بعض التعاملات بين الدول الإسلامية عامة من الالتزام بشكل كامل بالاتفاقية.
- اختلاف اللغة والثقافة، مما يمكن أن يؤثر على فهم الأطراف لما يحتويه العقد بشكل لا خلاف عليه.
- عدم الاتفاق بشكل واضح على مفهوم المطابقة للبضائع، واعتبار أن البضائع الصالحة للاستخدام هي البضائع المطابقة؛ الأمر الذي يمكن أن يؤدي إلى خلافات وتضارب في تفسير وتنفيذ العقود.
- عدم الاتفاق بشكل واضح على معايير التزام البائع بالتسليم، فهي معايير قياسية واسعة، الأمر الذي يمكن أن يؤدي إلى عدم وضوح الالتزامات والحقوق للأطراف المتعاقدة.

ثانيًا: التوصيات والمقترحات

يوصي الباحث بما يلي:

1. ينبغي للأطراف التجارية، والمحامين والقضاة في المملكة العربية السعودية الاطلاع على أحكام اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي، وتقديم مقترحاتهم التي تساعد على تحقيق تفاهم أفضل، وتنفيذ أكثر دقة للعقود من حيث الصياغة والبنود لتفادي المشكلات الموجودة في العقود التابعة للاتفاقية.
2. أن يكون هناك مراكز قانونية معتمدة لكتابة تلك العقود بلغة واضحة لا خلاف على محتواها مهما اختلفت لغات طرفي العقد.
3. يجب أن يتم النظر في المادة 78 والتي تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية بالنسبة لتقاضي الربا والفوائد؛ حيث يمكن للمملكة التفاوض بشأن تعديلات أو استثناءات تضمن الامتثال للقوانين الشرعية، من خلال تقدم طلب يستثني تطبيق تلك المادة في الدول الإسلامية، على ألا يؤثر ذلك على كامل بنود الاتفاقية.
4. توجيه الجهود نحو جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المملكة العربية السعودية من خلال توضيح البيئة القانونية والتنظيمية لتنفيذ العقود الدولية.
5. نظرا لحداثة موضوع البحث داخل المملكة العربية السعودية، يجب دعم الدراسات والبحوث التي تدرس أثر اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي على اقتصاد المملكة في كافة الجوانب.

المراجع:

إبراهيم، محمد مصطفى محمد. (2021). الإخلال الجوهري بعقد البيع الدولي وأثره على ضوء أحكام القضاء الدولي وهيئات التحكيم، *المجلة القانونية، 9*(14)، 4840-4882.

أبو الغيط، رشا مصطفى. (2021). الإخلال المبرر لفسخ عقد البيع الدولي للبضائع في ضوء أحكام اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (فينا 1980م). *مجلة الاقتصاد والقانون، 94*(1)، 262-355.

الأمم المتحدة. (2023). اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (فيينا،1980م).
https://uncitral.un.org/ar/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg

بريسكوت، بول، القاسم، سائرة، اليافعي، ملاك، والمطيري، سلطان. (2023). *انضمام المملكة العربية السعودية إلى اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع: التغيرات والآثار*. دينتوتس.

جريدة البلاد. (2023). *ماذا يعني انضمام السعودية لاتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع؟*
https://www.albiladpress.com/news/2023/5426/finance/823200.html

الدوسري، محمد. (2022). *شروط عقد البيع في النظام السعودي*. https://mohamie-riyadh.com/%

رزايقية، مختار. (2020). النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع المبرم عبر الإنترنت. *مجلة الاستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، 5*(1)، 1144-1161.

الزغبي، علي فلاح، والوادي، محمود حسين. (2011). *أساليب البحث العلمي: مدخل منهج تطبيقي*، دار المناهج للنشر.

سعد الدين، مدحت. (2023). *شرح مبسط لعقد البيع المصري*. ابحاث ودراسات قانونية واقتصادية، 1-14.

سعدي، بلال. (2020). *عقد البيع الدولي للبضائع* [رسالة ماجستير غير منشورة]، جامعة محمد خيضر، بسكرة.

الشبيبي، اليقظان بن عبدالله بن راشد. (2020). عقد البيع الدولي وفق اتفاقية فيينا، *مجلة عدالة للدراسات القانونية والقضائية*، (7)، 115-128.

شويكي، شوق حسين أحمد، ودودين، محمود موسى عيسى. (2016). *مدلول البضائع وفقًا لاتفاقية البيع الدولي للبضائع فيينا (1980 م) دراسة تحليلية مقارنة* [رسالة ماجستير غير منشورة]. جامعة بيرزيت، فلسطين.

شياع، فيصل عدنان. (2018). الأخطار بصيب عدم المطابقة كواجب على المشتري في ظل اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع فيينا 1980م. *مجلة العلوم القانونية*، (1)، 404-460.

العربية. (2023). *السعودية تنضم لاتفاقية "CISG" الأممية لعقود بيع البضائع لتوفير إطار قانوني محايد لحل النزاعات*.
https://www.alarabiya.net/aswaq/economy/2023/08/22

عزام، يزن حسر عايش. (2021). *أثر جائحة كورونا على التزامات الأطراف في عقود التجارة الدولية: عقد البيع الدولي أنموذجا* [رسالة ماجستير غير منشورة]. جامعة اليرموك، الأردن.

على، حسام سيد عبد الرحيم. (2022). مفهوم الدولية في عقد البيع الدولي للبضائع: دراسة تطبيقية في ضوء اتفاقية فيينا 1980م. *مجلة جامعة الملك سعود -الحقوق والعلوم السياسية، 34*(1)، 111-131.

العماوي، أحمد علي أحمد. (2016). *التنفيذ العيني في اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (فيينا 1980 م): دراسة مقارنة* [رسالة ماجستير غير منشورة]. جامعة اليرموك، الأردن.

العنقري، عبد الرحمن بن سعود. (2021). *الشروط المُقيّدة لحرية أطراف العقد التجاري 1-2. جريدة المال*.
/https://maaal.com/2021/08

كبة، زهراء عصام صالح، والشمري، هند عباس خلف. (2022). العائق في عقد البيع الدولي للبضائع دراسة في ضوء اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع (CISG). *مجلة الحقوق*، (44)، 417-440.

لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي. (2011). *نص اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع. الأمم المتحدة*.

لشهب، مراد، وبويلوطة، رفيقة. (2016). *النظام القانوني لعقد البيع الدولي للبضائع* [رسالة ماجستير غير منشورة]. جامعة محمد الصديق بن يحي، الجزائر.

مستشارك. (2023). *اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع*. https://www.linkedin.com/pulse

منصوري، رحيمة، وروان، محمد الصالح. (2016). *الآثار القانونية لعقد البيع الدولي* [رسالة ماجستير غير منشورة]. جامعة العربي بن مهدي، الجزائر.

References

Abū al-Ghayṭ, Rashā Muṣṭafá. (2021). al'khlāl almbrr lfskh ʿaqd al-bayʿ al-dawlī lil-baḍā'iʿ fī ḍaw' Aḥkām Ittifāqīyat al-Umam al-Muttaḥidah bi-sha'n ʿUqūd al-bayʿ al-dawlī lil-baḍā'iʿ (fīnā 1980m). *Majallat al-iqtiṣād wa-al-qānūn, 94* (1), 262-355. , (in Arabic).

ʿAlá, Ḥusām Sayyid ʿAbd al-Raḥīm. (2022). Mafhūm al-Dawlīyah fī ʿaqd al-bayʿ al-dawlī lil-baḍā'iʿ : dirāsah taṭbīqīyah fī ḍaw' Ittifāqīyat Fīyinnā 1980m. *Majallat Jāmiʿat al-Malik Saʿūd-ālḥqwq wa-al-ʿUlūm al-siyāsīyah, 34* (1), 111-131, (in Arabic).

al-ʿAnqarī, ʿAbd al-Raḥmān ibn Saʿūd. (2021). al-shurūṭ almuqyyidh li-ḥurrīyat aṭrāf al-ʿIqd al-tijārī 1-2. *Jarīdat al-māl,* (in Arabic).

al-ʿArabīyah. (2023*). al-Saʿūdīyah tnḍm lātfāqyh "CISG" al-Umamīyah li-ʿuqūd Bayʿ al-baḍā'iʿ ltwfyr iṭār qānūnī mḥāyd li-ḥall al-nizāʿāt.* https://www.alarabiya.net/aswaq/economy/2023/08/22

al-Dawsarī, Muḥammad. (2022). *shurūṭ ʿaqd al-bayʿ fī al-niẓām al-Saʿūdī*, (in Arabic). https://mohamie-riyadh.com/%

al-Shabībī, al-Yaqẓān ibn ʿbdāāllh ibn Rāshid. (2020). ʿaqd al-bayʿ al-dawlī wafqa Ittifāqīyat Fīyinnā, Majallat ʿ*Adālah lil-Dirāsāt al-qānūnīyah wa-al-Qaḍā'īyah*, (7), 115-128, (in Arabic).

al-Umam al-Muttaḥidah. (2023). *Ittifāqīyat al-Umam al-Muttaḥidah bi-sha'n ʿUqūd al-bayʿ al-dawlī lil-baḍā'iʿ* Fīyinnā, 1980, (in Arabic).

al-Zughbī, ʿAlī Falāḥ, wa-al-wādī, Maḥmūd Ḥusayn. (2011). *Asālīb al-Baḥth al-ʿIlmī : madkhal Manhaj taṭbīqī*, Dār al-Manāhij lil-Nashr, (in Arabic).

ʿAmāwī, Aḥmad ʿAlī Aḥmad. (2016). *al-tanfīdh al-ʿAynī fī Ittifāqīyat al-Umam al-Muttaḥidah bi-sha'n ʿUqūd al-bayʿ al-dawlī lil-baḍā'iʿ (Fīyinnā 1980m) : dirāsah muqāranah* [Risālat mājistīr ghayr manshūrah]. Jāmiʿat al-Yarmūk, al-Urdun, (in Arabic).

ʿAzzām, Yazan Ḥasr ʿĀyish. (2021). *Athar jāʾḥh kwrwnā ʿalá Iltizāmāt al-aṭrāf fī ʿUqūd al-Tijārah al-Dawlīyah : ʿaqd al-bayʿ al-dawlī anmūdhajan* [Risālat mājistīr ghayr manshūrah]. Jāmiʿat al-Yarmūk, al-Urdun, (in Arabic).

Bryskwt, Būl, al-Qāsim, sāʾrh, al-Yāfiʿī, Malāk, wālmṭyry, Sulṭān. (2023). *inḍimām al-Mamlakah al-ʿArabīyah al-Saʿūdīyah ilá Ittifāqīyat al-Umam al-Muttaḥidah bi-shaʾn ʿUqūd al-bayʿ al-dawlī lil-baḍāʾiʿ : al-taghayyurāt wa-al-āthār*. Dyntwts, (in Arabic).

Chen, K. (2023). On the judicial application of United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods in China. *Advances in Education, Humanities and Social Science Research, 7*(1), 541-541.

Efrat, A. (2016). Promoting trade through private law: Explaining international legal harmonization. *The Review of International Organizations, 11*, 311-336.

https://maaal.com/2021/08

https://uncitral.un.org/ar/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg

Ibrāhīm, Muḥammad Muṣṭafá Muḥammad. (2021). al-ikhlāl al-Jawharī bi-ʿaqd al-bayʿ al-dawlī wa-atharuhu ʿalá ḍawʾ Aḥkām al-qaḍāʾ al-dawlī wa-hayʾāt al-taḥkīm*, al-Majallah al-qānūnīyah, 9* (14), 4840-4882. , (in Arabic).

Jarīdat al-bilād. (2023). *Mādhā yaʿnī inḍimām al-Saʿūdīyah lātfāqyh al-Umam al-Muttaḥidah bi-shaʾn ʿUqūd al-bayʿ al-dawlī lil-baḍāʾiʿ?*, (in Arabic). https://www.albiladpress.com/news/2023/5426/finance/823200.html

Karibi-Botoye, N., Enwukwe, N. E., & Timothy, B. B. (2021). The Passing of Risk in the International Sale of Goods: An Appraisal of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). *Journal of Law and Policy, 1*(2), 15- 35.

Kubbah, Zahrāʾ ʿIṣām Ṣāliḥ, wālshmry, Hind ʿAbbās Khalaf. (2022). alʿāʾq fī ʿaqd al-bayʿ al-dawlī lil-baḍāʾiʿ dirāsah fī ḍawʾ Ittifāqīyat al-Umam al-Muttaḥidah lil-bayʿ al-dawlī lil-baḍāʾiʿ (CISG). *Majallat al-Ḥuqūq,* (44), 417-440, (in Arabic).

Lajnat al-Umam al-Muttaḥidah lil-qānūn al-tijārī al-dawlī. (2011). *naṣṣ Ittifāqīyat al-Umam al-Muttaḥidah bi-shaʾn ʿUqūd al-bayʿ al-dawlī lil-baḍāʾiʿ*. al-Umam al-Muttaḥidah, (in Arabic).

Lashhab, Murād, wbwylwṭh, Rafīqah. (2016). *al-niẓām al-qānūnī li-ʿaqd al-bayʿ al-dawlī lil-baḍāʾiʿ* [Risālat mājistīr ghayr manshūrah]. Jāmiʿat Muḥammad al-Ṣiddīq ibn Yaḥyá, al-Jazāʾir, (in Arabic).

Manṣūrī, Raḥīmah, wrwān, Muḥammad al-Ṣāliḥ. (2016). *al-Āthār al-qānūnīyah li-ʿaqd al-bayʿ al-dawlī* [Risālat mājistīr ghayr manshūrah]. Jāmiʿat al-ʿArabī ibn Mahdī, al-Jazāʾir, (in Arabic).

Mstshārk. (2023). *Ittifāqīyat al-Umam al-Muttaḥidah bi-sha'n ʿUqūd al-bayʿ al-dawlī lil-baḍā'iʿ*. www.linkedin.com/pulse

Rzāyqyh, Mukhtār. (2020). al-niẓām al-qānūnī li-ʿaqd al-bayʿ al-dawlī lil-baḍā'iʿ almbrm ʿabra al-intirnit. *Majallat al-Ustādh al-bāḥith lil-Dirāsāt al-qānūnīyah wa-al-siyāsīyah, 5* (1), 1144-1161 , (in Arabic).

Saʿd al-Dīn, Midḥat. (2023). sharḥ mubassaṭ li-ʿaqd al-bayʿ al-Miṣrī. *abḥāth wa-dirāsāt qānūnīyah wa-iqtiṣādīyah*, 1-14, (in Arabic).

Saʿdī, Bilāl. (2020). *ʿaqd al-bayʿ al-dawlī lil-baḍā'iʿ* [Risālat mājistīr ghayr manshūrah], Jāmiʿat Muḥammad Khayḍar, Baskarah, (in Arabic).

Shuwaykī, Shawq Ḥusayn Aḥmad, wdwdى, Maḥmūd Mūsá ʿĪsá. (2016*). Madlūl al-baḍā'iʿ wafqan lātfāqyh al-bayʿ al-dawlī lil-baḍā'iʿ Fīyinnā (1980) dirāsah taḥlīlīyah muqāranah* [Risālat mājistīr ghayr manshūrah]. Jāmiʿat Bīrzayt, Filasṭīn, (in Arabic).

Shyāʿ, Fayṣal ʿAdnān. (2018). al'khṭār bṣyb ʿadam al-Muṭābaqah kwājb ʿalá al-mushtarī fī ẓill Ittifāqīyat al-Umam al-Muttaḥidah lil-bayʿ al-dawlī lil-baḍā'iʿ Fīyinnā 1980m. *Majallat al-ʿUlūm al-qānūnīyah*, (1), 404-460, (in Arabic).