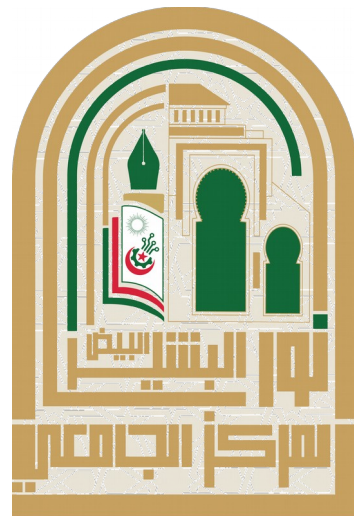


المحاضرة 08: تنفيذ : عقود التجارة الدولية

08

د. سداوي نورة استاذ محاضر



Nour Bachir University Center, El Bayadh, Algeria

قسم العلوم التجارية معهد العلوم الاقتصادية التجارية و علوم التسيير

وحدة

-تمكين الطالب الحصول على المعارف العلمية التكوينية الضرورية والأساسية في مجال التجارة الدولية وتعريفه بأهم المعطيات والمعلومات اللصيقة بنشأة وتطور التجارة الدولية في ظل الاتفاقيات الدولية، وإنشاء المنظمة العالمية للتجارة العام 1994 ودورها في تنظيم التجارة الدولية وفض المنازعات المُتولدة من العقود التجارية الدولية،
-تمكين الطالب الجامعي من أهم المنظمات الدولية و الإقليمية المعنية بالتجارة الدولية، وكيفية تدخلها في إدارة وتسيير عقود التجارة الدولية وفض المنازعات المُتولدة منها من خلال هذه المحاضرة يصبح الطالب على دراية بطريقة التفاوض وكيفية تنفيذ العقد التجاري الدولي

مقدمة

ترتبط دول العالم بشبكة معقدة من العلاقات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية وكلما أصبحت الشركات أكثر اندماج في الاقتصاد الدولي فإن الظروف الاقتصادية الدولية وسياسات التجارة للدول الأخرى تبدأ في التأثير أكثر فأكثر مما يؤدي الى جعل الاقتصاد الدولي أكثر اعتماداً على بعضه البعض من حيث المبادلات الخارجية خارج الحدود السياسية للدول المختلفة.

ان العلاقات الاقتصادية تشمل جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين دول تخضع لقوانين وسلطات سياسية مختلفة فهي جميع العلاقات الناتجة عن حركة السلع والخدمات وحركة الأشخاص وحركة رؤوس الأموال وحركة البيانات والمعلومات.

وعليه ان العلاقات الاقتصادية الدولية ناتجة عن تبادلات ومعاملات تجارية سواء في شكل اتفاقيات او معاهدات او عقود أي في ظل التجارة الدولية الا ان هذه العملية لابد من تنظيم وتأطير دولي لها إضافة الى فك النزاعات التجارية الدولية وهذا ما يعرف بقانون التجارة الدولية.

يتضمن العقد الدولي عادة أو يجب أن يتضمن الأمور الآتية:

- مقدمة: تحتوي على تعريف محدد للاصطلاحات التجارية التي يتكرر استعمالها في العقد حتى لا يثور الخلاف بين المتعاقدين حول تفسير هذه الاصطلاحات خاصة إذا انتمى المتعاقدان، كما قدمت إلى نظم قانونية متباينة.
- قواعد انعقاد العقد تحديد وقت انعقاده والقيمة القانونية للمراحل السابقة على التعاقد باعتبارها منتهية ولا صفة إلزامية لها بعد إتمام التعاقد.
- تحديد المبيع من حيث الصنف والصفات والخصائص ودرجة الجودة والمقدار أو الوزن أو عدد الوحدات إذا كانت البضاعة مما يجب تغليفها، يجب أن ينص العقد على طريقة تغليفها ونوع الأغلفة والطرف الذي يتحمل نفقات التغليف.
- موضوع تسليم البضاعة من البائع وتسلمها من قبل المشتري فيحدد العقد زمان التسليم ومكانه وهو أمر يختلف بحسب نوع أداة النقل ونوع العملية التجارية، فوب. "F.O.B." أو "C. & F" أو "C.I.F." وهل يتم التعاقد على أساس سيف ويرتبط بالتسليم تحديد الطرف الذي يتحمل تبعه هلاك البضاعة ومتى تنتقل هذه التبعة من البائع إلى المشتري ، وهي مسألة تهتم بها العقود الدولية عادة ، بينما لا ينصرف اهتمام معظم العقود الدولية إلى تحديد وقت انتقال ملكية المبيع ، لأن المشتري يفيد بالمبيع بمجرد تسلمه له .
- الوفاء بالثمن وينظم العقد الدولي عادة طريقة سداد الثمن عن طريق فتح اعتماد من جانب المشتري أو من عينه لمصلحة البائع. كذلك قد يتفق المتعاقدان على حق البائع في زيادة الثمن أثناء فترة تنفيذ العقد إذا طرأت ظروف يحددها العقد تقتضي ذلك ويبين العقد عادة في هذه الحالة طريقة حساب الزيادة.
- حق المشتري في فحص البضاعة المباعة والمدة التي يتم فيها ذلك وحقه في إخطار البائع بعدم مطابقة البضاعة لما تم الاتفاق عليه والأجل المحدد لهذا الإخطار والمدة الخاصة برفع الدعاوى أو توجيه المطالبات عما يحدث من مخالفات للعقد .
- إذا كان المبيع أجهزة أو آلات أو أدوات فينص العقد عادة على ضمان البائع للعيوب التي قد تظهر في المبيع ومدة التزام البائع بهذا الضمان.
- أنواع الجزاءات التي يجب إعمالها عند مخالفة شروط العقد والالتزامات التي يضعها على عاتق أطرافه ، وقد تتمثل هذه الجزاءات في التعويض أو الغرامة التي تفرض على المخالف أو إصلاح المبيع أو استبداله ، وقد يكون الفسخ هو الجزاء المقرر على مخالفة التزام معين .
- ينص العقد أيضا على تحديد القوة القاهرة التي تؤدي إلى تحلل أحد الأطراف من التزامه أو وقف الالتزام حتى تزول القوة القاهرة. .
- وجود شرط التحكيم لحل المنازعات التي قد تتور بين المتعاقدين وطريقة تشكيل هيئة التحكيم والقواعد التي تتبع لإتمام التحكيم وينص عادة على اتباع قواعد غرفة التجارة الدولية بباريس أو قواعد اليونسيفرال، كما قد ينص العقد على بيان القانون الواجب التطبيق على النزاع في الأمور التي تنشأ بين المتعاقدين ولا يوجهها العقد.

المفاوضات في عقود التجارة الدولية:



نتيجة لأهمية التفاوض في إنشاء العقود ذات القيمة الاقتصادية الكبيرة، فقد حظي باهتمام الفقه، حيث عرف من قبله أنه: "الفترة الاستكشافية التي يتبادل خلالها المتعاقدون المستقبلون، وجهات نظرهم، ويناقشون مقترحات بعضهم البعض من أجل تحديد محتوى العقد، دون ضمان إبرامه"، من خلال التعريف السابق تبين الهدف من المفاوضات، وهو تبادل الاقتراحات والمساومات بين أطراف التفاوض، من أجل تحديد التزامات العقد النهائي المنشود، دون أن يكونوا ملزمين بتتويج المفاوضات بإبرامه.

أما بالنسبة لغير الفقه، فنجد غرفة التجارة الدولية قد عرفت التفاوض بموجب حكم تحكيمي صادر عنها على أنه: "مرحلة يتعهد فيها الطرفان بالتفاوض أو متابعة التفاوض، بغرض التوصل إلى إبرام عقد لم يتحدد موضوعه، إلا بطريقة جزئية لا تكفي في جميع الأحوال لانعقاد العقد"، فعند التمعن في التعريف السالف الذكر، نجد أنه قد تضمن الإشارة إلى اتفاق التفاوض (عقد التفاوض)، والذي يتعهد بموجبه أطرافه بالدخول في التفاوض، والسير فيه إلى غاية إبرام العقد النهائي المنشود.

من خلال التعاريف السابقة للتفاوض في مجال العقود، تبرز لنا العديد من الخصائص في هذا الأخير تتمثل في أن التفاوض عملية تواصلية تمهد للعقد النهائي، تتطلب طرفين على الأقل، يتوليان التوفيق بين مصالحهما المتعارضة بغية الوصول إلى إبرام العقد المنشود، الذي قد ينعقد عند نهاية المفاوضات كما قد تنقطع هذه الأخيرة دون بلوغ ذلك الإبرام.

هذا وتلعب المفاوضات دورا وقائيا، سواء تم إبرام العقد التجاري الدولي أو لم يبرم، من خلال المساهمة بشكل كبير في خفض احتمال وقوع نزاع بين الأطراف المتفاوضة طيلة مدة سريان العقد، فمن خلال التفاوض يعرف كل طرف حقوقه والتزاماته، والمسؤولية المترتبة عن الإخلال بهذه الأخيرة، وطرق تسوية النزاعات الناشئة عنه، والقانون الواجب التطبيق عليه.

يحكم المرحلة ما قبل التعاقدية مبدأين أساسيين، الأول هو حرية التفاوض الذي مفاده الدخول والخروج من المفاوضات دون أي مسؤولية، والثاني هو ممارسة هذه الحرية وفقا لمبدأ حسن النية، باعتبار أن جعل الأولى من غير قيود من شأنه الإضرار بالطرف الآخر في التفاوض، ويجعل المرحلة ما قبل التعاقدية مرحلة خطرة الأمر الذي استلزم معه إعمال مبدأ حسن النية كضابط لسلوك الأطراف خلال مرحلة التفاوض على العقد وخلق التوازن بين حرية التفاوض من جهة، والحد الأدنى من الأمن القانوني خلال المرحلة ما قبل التعاقدية من جهة أخرى،

حيث يبقى مبدأ حسن النية مفروضا على المتفاوضين حتى وإن كان لا يوجد بينهم أي رابط قانوني بعد إن العقود المهمة غالبا ما يحرص أصحابها على إبرام عقد تفاوض بشأنها لتنظيم عملية التفاوض عليها، وهو ما نجده منطبقا على عقود التجارة الدولية، ليكون بذلك الالتزام بمبدأ حسن النية أحد الالتزامات المترتبة عن عقد التفاوض، والذي يترتب عن مخالفته قيام المسؤولية العقدية في جانب الطرف المخالف، كما أن التطورات الحاصلة في السنوات الأخيرة في ميدان التفاوض على العقود، وإجماع الفقه والقضاء على ضرورة التزام أطراف التفاوض بمبدأ حسن النية خلال التفاوض، قد أدى بالمشرعين إلى تكريس هذا الالتزام في المرحلة السابقة على التعاقد، ليكون بذلك مصدر الالتزام به هو القانون، كالمشرع الإيطالي

من

القانون المدني الإيطالي، التي نصت: "يلتزم الأطراف أثناء المفاوضات وإبرام العقد بما يتفق وحسن النية"، والمشرع الفرنسي من خلال التعديل الذي أجراه على القانون المدني الفرنسي سنة 2016، الذي كرس واجب الالتزام بمبدأ حسن النية خلال التفاوض، يتطلب التفاوض على عقود التجارة الدولية قيام أحد طرفي التفاوض أو كلاهما، بإعلام الطرف الآخر بجميع المعلومات الجوهرية المتعلقة بمحل العقد المتفاوض عليه، إضافة إلى تمكينه من العديد من المعلومات ذات الطابع السري والمتعلقة بالجانب المالي والفني والمهني، وبهذا يكون الطرف المتلقي لهذه المعلومات ملزما بعدم إفشائها للغير بأي شكل من الأشكال، سواء من قبله هو أو من طرف خرائه وتابعيه، وسواء أبرم العقد النهائي المتفاوض عليه أولم يبرم. وهو ما تم التأكيد عليه من قبل مبادئ اليونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية الدولية في مادته 2-1-16،

التي نصت على أنه: " يلتزم من يحصل على معلومة معينة خلال المفاوضات بأن لا يفشي هذه المعلومة أو يستخدمها بطريقة غير سليمة في أغراضه الشخصية، يستوي في ذلك أن يكون العقد قد انعقد أو لم انعقد... " وعليه فإذا ما أخل متلقي المعلومات بالتزامه بالسرية، قامت بذلك مسؤوليته عن تعويض الطرف المتضرر صاحب هذه المعلومات، بغض النظر عن طبيعة تلك المسؤولية تقصيرية كانت أو عقدية.