

خمسة وثلاثون عاماً  
على قانون البيع الموحد:  
الاتجاهات والمنظورات



يمكن الحصول على المزيد من المعلومات من:  
أمانة الأونسيترال، مركز فيينا الدولي

UNCITRAL secretariat, Vienna International Centre,  
P.O. Box 500, 1400 Vienna, Austria

Telephone: (+43-1) 26060-4060  
Internet: [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)

Telefax: (+43-1) 26060-5813  
E-mail: [uncitral@uncitral.org](mailto:uncitral@uncitral.org)

لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي

**خمسة وثلاثون عاماً على قانون البيع الموحد:  
الاتجاهات والمنظورات**

مداولات حلقة النقاش الرفيعة المستوى  
المعقودة أثناء الدورة الثامنة والأربعين للجنة الأمم المتحدة  
للقانون التجاري الدولي

فيينا، ٦ تموز/يوليه ٢٠١٥



الأمم المتحدة  
نيويورك، ٢٠١٦

الأراء المعرب عنها في هذا المنشور هي آراء المؤلفين أنفسهم ولا تمثل بالضرورة آراء الأمم المتحدة أو الأونسيرال أو أمانتها.

المساهمات مستنسخة بإذن من مؤلفيها.

© الأمم المتحدة، آذار/مارس ٢٠١٦. جميع الحقوق محفوظة في العالم أجمع.

لا تتطوي التسميات المستخدمة في هذا المنشور ولا طريقة عرض المادة التي يتضمَّنُها على الإعراب عن أيِّ رأي كان من جانب الأمانة العامة للأمم المتحدة بشأن المركز القانوني لأيِّ بلدٍ أو إقليمٍ أو مدينةٍ أو منطقةٍ أو للسلطات القائمة فيها، أو بخصوص تعيين حدودها أو تخومها.

هذا المنشور صادر دون تحرير رسمي.

## المحتويات

الصفحة	
٧	تصدير..... جانوس مارتوني
١	مقدمة..... إيريك ي. بيرغست
٧	خمسة وثلاثون عاماً من عمر اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبنائات: التوقعات والإنجازات..... كوينتن لوه
١٣	منظورات بشأن مناسقة القانون التجاري عبر الوطني..... روي مانويل مورا راموس
١٩	اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبنائات المبرمة في ١١ نيسان/أبريل ١٩٨٠: مرور خمسة وثلاثين عاماً على إصدارها..... السيدة أنا اليزابيث فيالتا فيسكارا
٢٩	اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبنائات..... وانغ ليمينغ
٣٩	اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبنائات وقانون العقود الصيني.....



## تصدير

طلبت لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي ("الأونسيترال" أو "اللجنة")، في دورتها السادسة والأربعين، إلى الأمانة أن تشرع في التخطيط لتنظيم حلقة تدارس احتفالاً بالذكرى الخامسة والثلاثين لإبرام اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع ("اتفاقية البيع")،<sup>(١)</sup> لكي تجري في تاريخ لاحق لانعقاد دورة اللجنة السابعة والأربعين.<sup>(٢)</sup> وافقت اللجنة على إمكانية توسيع نطاق تلك الحلقة التدرسية من خلال إدراج بعض المسائل التي أثارها اقتراح سبق أن قُدِّم في دورتها الخامسة والأربعين.<sup>(٣)</sup> وقد تكرر توجيه ذلك الطلب أثناء دورة اللجنة السابعة والأربعين.<sup>(٤)</sup>

وبناء عليه، نظمت الأمانة حلقة نقاش رفيعة المستوى أثناء دورة اللجنة الثامنة والأربعين في يوم الاثنين ٦ تموز/يوليه ٢٠١٥، شارك فيها خبراء في مجال قانون البيع الدولي للبضائع. بالإضافة إلى ذلك، أعدت الأمانة من أجل دورة اللجنة الثامنة والأربعين مذكرة عن "الاتجاهات الراهنة في ميدان قانون البيع الدولي للبضائع".<sup>(٥)</sup> وتتضمن تلك المذكرة معلومات عن عدة من جوانب الترويج لاتفاقية البيع والنصوص المكملة وتفسيرها وتطبيقها، وكذلك اقتراحات لكي تنظر فيها اللجنة بشأن مبادرات الأونسيترال المقبلة في ميدان البيع الدولي للبضائع.

ووفقاً للطلب الذي أعدته اللجنة في دورتها الثامنة والأربعين،<sup>(٦)</sup> يتضمن هذا المنشور نسخاً من الورقات التي قُدمت أثناء حلقة النقاش الرفيعة المستوى بالإضافة إلى الكلمات الرئيسية التي أُلقيت في "مؤتمر الأونسيترال الربيعي لآسيا والمحيط الهادئ في إنتشيون في عام ٢٠١٥" الذي نظمته مركز الأونسيترال الإقليمي لآسيا والمحيط الهادئ يومي ٤ و٥ حزيران/يونيه ٢٠١٥ في إنتشيون، بجمهورية كوريا.

ويرد في "تقرير لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي عن أعمال دورتها الثامنة والأربعين"<sup>(٧)</sup> ملخص المناقشات التي أُجريت أثناء حلقة النقاش الرفيعة المستوى. وإذ لاحظت اللجنة، في تلك الدورة، على وجه الخصوص "أن مسألة القوانين المنظمة لبيع البضائع لم تعالج في إطار فريق عامل منذ حوالي ثلاثة عقود، وأنه ليس لدى الأونسيترال بالتالي منبر منتظم تحت تصرفها لتبادل المعلومات المتعلقة بالعمل على تعزيز اتفاقية الأمم المتحدة للبيع وتنفيذها، فإنها طلبت إلى الأمانة أن تقدم دورياً تقريراً عن أنشطة الترويج وبناء القدرات الرامية إلى دعم العمل على تنفيذ الاتفاقية بهدف التماس إرشادات استراتيجية بشأن تلك الأنشطة".<sup>(٨)</sup>

<sup>(١)</sup> الأمم المتحدة، مجموعة المعاهدات، المجلد ١٤٨٩، الرقم ٢٥٥٦٧.

<sup>(٢)</sup> الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة الثامنة والستون، الملحق رقم ١٧ والتصويب (A/68/17 و Corr.1)، الفقرة ٣١٥.

<sup>(٣)</sup> وثيقة الأمم المتحدة A/CN.9/758.

<sup>(٤)</sup> الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة التاسعة والستون، الملحق رقم ١٧ (A/69/17)، الفقرة ٢٥٥.

<sup>(٥)</sup> وثائق الأمم المتحدة A/CN.9/849.

<sup>(٦)</sup> الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة السبعون، الملحق رقم ١٧ (A/70/17)، الفقرة ٣٢٣.

<sup>(٧)</sup> المرجع نفسه، الفقرات ٣٢٥-٣٢٤.

<sup>(٨)</sup> المرجع نفسه، الفقرة ٣٢٤.





## مقدمة

### جانوس مارتوني

يسعدني ويشرفني جداً أن أتولى اليوم رئاسة حلقة النقاش هذه، احتفالاً بالذكرى الخامسة والثلاثين لإبرام اتفاقية البيع، بحضور نخبة من أبرز الخبراء والشخصيات ممن تدفعهم اهتمامات وآمال مشتركة سواء أكانوا من بلدان أصبحت أطرافاً في الاتفاقية منذ إنشائها، أم من بلدان انضمت إلى الاتفاقية منذ عهد قريب، أم من بلدان تنظر الآن في الانضمام إلى أسرة اتفاقية البيع، مما من شأنه أن يزيد في الترويج لاعتماد الاتفاقية ويوسع مجال تطبيقها العالمي على نحو أكثر شمولية.

منذ عشر سنوات خلت، احتفلت ندوة مماثلة بالذكرى الخامسة والعشرين لإبرام اتفاقية البيع. وأن الأوان لإلقاء نظرة على التطورات التي حدثت أثناء العقد الماضي فيما يخص اعتماد الاتفاقية وتطبيقها. والخريطة الرائعة المنشورة في موقع الإنترنت التابع للأونسيترال تبين بوضوح العدد المتزايد من الدول المتعاقدة في إطار الاتفاقية (الذي بلغ الآن ٨٣ دولة) وتوسع دائرة الاهتمام الذي تلقاه من البلدان، بما في ذلك بلدان من أفريقيا وأمريكا الجنوبية. وقد أعدت لنا أمانة الأونسيترال وثيقة أولية عنوانها "الاتجاهات الراهنة في ميدان قانون البيع الدولي للبضائع" ترد فيها إشارتان مرجعيتان إلى بلدي هنغاريا. وأنا ممتن أيضاً على إدراج هاتين الإشارتين نظراً للدور الخاص جداً الذي تؤديه اتفاقية البيع، والأونسيترال أيضاً على نحو أعم، ليس في تاريخ بلدي القانوني فحسب، وإنما في تاريخ بلدي السياسي أيضاً.

وقد سعت هنغاريا إلى أداء دور نشيط في توحيد القانون منذ مطلع عقد الستينات في القرن الماضي؛ فإن علماء القانون والأكاديميين الهنغاريين، الذين يستندون إلى ثقافة قانونية متطورة يعود عهدها إلى قرن من الزمن، كانوا يرفضون دائماً قبول فكرة وواقع عالم منقسم ينعزل فيه بلدهم خلف ما كان يعرف بالاستار الحديدي. وكان يحدهم جميعاً حلم مشترك بوجود قواعد قانونية أكثر توحيداً لإجراء المعاملات الدولية ليس بدافع الحاجة الشاملة لذلك التوحيد أو الأمل فيه على الصعيد العالمي فحسب، وإنما لأن من شأن توحيد القانون المدني، فيما يتعلق بالعقود عبر الحدود على الأقل، أن يفتح أيضاً نافذة على فرصة لكسر طوق العزلة السياسية والاقتصادية والقانونية التي كانت تعيشها هنغاريا. ومن بين هؤلاء العلماء الرياديين، اضطلع الأستاذ فيرينك مادل بدور بارز، وهو اختصاصي في مجال تنازع القوانين، والقانون المدني، وكذلك قانون التجارة الدولية والقانون الأوروبي، والذي تولى فيما بعد في مطلع تسعينات القرن الماضي منصب وزير التعليم والثقافة في أول حكومة انتخبت ديمقراطياً في هنغاريا، ثم أصبح فيما بعد رئيساً للجمهورية في الفترة من عام ٢٠٠٠ إلى عام ٢٠٠٥.

ومما يتجاوز مدى هذه المساعي الأكاديمية، أن التجارة الدولية أخذت تزداد الآن أهميتها في البلد، حيث أصبحت نظرية السيادة الاقتصادية المطلقة القديمة نظرية انقضى عهدها تماماً ولم تعد مجدية عملياً.

وتلك هي الأسباب، بالإضافة إلى الجهود التي بذلها النظام في سبيل التخفيف من العزلة السياسية، التي دفعت الحكومة لكي تقترح على الجمعية العامة للأمم المتحدة إنشاء منظمة دولية لتوحيد القانون الدولي، واستناداً إلى ذلك الاقتراح، أنشئت لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي في عام ١٩٦٦.

وفي هذا السياق ذاته، ترأس أستاذ هنغاري آخر بارز في مجال القانون المدني ويتمتع بصيت دولي ووطنى ذائع، وهو الأستاذ غيولا يورسي، المؤتمر الدبلوماسي الذي انعقد في فيينا واعتمد الاتفاقية في

عام ١٩٨٠. وكانت هنغاريا واحداً من أول البلدان التي وقعت الاتفاقية في المؤتمر ومن بين أولى الدول التي صدقت عليها.

وتؤكد مذكرة الأمانة بحق أهمية الاتفاقية باعتبارها مصدر إلهام للإصلاحات القانونية الإقليمية والوطنية. فإن أثر اتفاقية البيع لا يقتصر على عقود بيع البضائع، وإنما يمتد أيضاً ليشمل قانون العقود العام. وضمن عدة من التشريعات المعتمدة حديثاً (في الأرجنتين وإسبانيا واليابان)، يشار أيضاً إلى المدونة القانونية المدنية الهنغارية (القانون الخامس لعام ٢٠١٣).

وأهم الأمثلة دلالة على هذا التأثير قواعد المسؤولية عن الإخلال بشروط التعاقد سواء أعلق ذلك بأساس المسؤولية أم تعلق بقياس مدى الضرر الذي يتعين تعويضه في حالة إثبات تلك المسؤولية. وقد صيغت الأحكام ذات الصلة الآن على نموذج المادة ٧٩، أي المادة ٧٤ من الاتفاقية التي استعوض فيها عن النظام السابق لثبوت المسؤولية بناءً على ارتكاب الخطأ بتحديد المسؤولية البحتة عن الإخلال بشروط العقد وتحديد نطاق الضرر الذي يجب على الطرف المخل تعويضه وذلك بإدراج معيار إمكانية التوقع.

وبمقتضى المادة ١٤٢:٦ من مدونة القانون المدني الجديد، يعفى الطرف المخل من المسؤولية إذا أثبت أن ذلك الإخلال نتج عن حدوث عائق خارج عن إرادته، ولم يكن توقعه ممكناً في وقت إبرام العقد ولم يكن يتوقع منه تجنب ذلك العائق أو منع وقوع الضرر.

أمّا فيما يتعلق بقياس مدى الضرر، فإن المادة ١٤٣:٦ من المدونة القانونية تحدد نطاق المسؤولية عن الأضرار التبعية بقدر ما يتم إثباته من إمكانية توقع الأضرار الملحقة، كنتيجة محتملة للإخلال، وذلك في وقت إبرام العقد. (تجدد ملاحظة أن تطبيق صيغة لاختبار إمكانية التوقع فيما يتعلق بقياس مدى الضرر في إطار النظام السابق اقتصر على العقود الدولية الاقتصادية فقط، أي العقود المبرمة بين هيئات اقتصادية هنغارية وأجنبية).

وتتيح لي هذه المقدمة الموجزة فرصة لكي أطرح مسألة فعلية أخرى بالغة الأهمية، وهي مسألة نوقشت أيضاً في إطار مذكرة الأمانة. وكما وضحت تلك المذكرة، فقد سحبت في السنوات الأربع الماضية سبعة إعلانات تخص اتفاقية البيع، ونتيجة لذلك لا تستبعد في الوقت الراهن أي دولة طرف تطبيق الجزء الثاني أو الثالث وفقاً للمادة ٩٢ من الاتفاقية.

وكما تعلمون، فإن هنغاريا قدمت إعلاناً بالاستناد إلى المادة ٩٦ من الاتفاقية. ويعود أصل هذا الإعلان إلى قاعدة قديمة لمرسوم وزاري صادر في عام ١٩٧٤ وهي تقتضي أن يبرم ما يسمى "عقود التجارة الخارجية" كتابة. وشكلت أهمية هذا الإعلان، وكذلك معناه وأثره القانوني، مسألة خلافية شديدة دامت فترة طويلة، وخصوصاً إثر صدور تشريع يلغي مفهوم "عقد التجارة الخارجية" في وقت انضمام هنغاريا إلى الاتحاد الأوروبي في ١ أيار/مايو ٢٠٠٤. وحتى قبل ذلك التاريخ، حاولت المحكمة تخفيف شدة هذا الاشتراط الرسمي بقصر تفسيره على أنه وسيلة إثبات للعقد وليس شرطاً لصحته. وأدى الإعلان إلى حدوث حالة شديدة من انعدام اليقين وإلى نقاش أكاديمي مما إذا كان الاشتراط ينطبق تلقائياً في المحاكم (الهنغارية) باعتباره قسماً من قانون المحكمة أم أنه — كما كان متبعاً في المحكمتين الهنغارييتين كليهما — اشتراط يلزم تطبيقه بمقتضى أحكام القانون الواجب التطبيق وفقاً لتعريف قواعد تنازع القوانين.<sup>(١)</sup> وعلى أي حال، فإن الإعلان لم يؤد إلى حالات من انعدام اليقين وصعوبات فحسب، بل وقد انقضى عهده تماماً أيضاً.<sup>(٢)</sup>

<sup>(١)</sup> Tamás Sándor and Lajos Vékás, 'Nemzetközi adásvétel—A Bécsi Egyezmény kommentárja' [International Sale of Goods—Commentary on the CISG] HVG Orac, Budapest 2005.

<sup>(٢)</sup> Sarolta Szabó, "„Fenn/tarthatatlan”: a Bécsi Vételi Egyezmény és az írásbeliségre vonatkozott magyar fenntartás" [„Unsustainable”: CISG and the Hungarian "Written Form" Reservation], in Bonas Iuris Margaritas Quaerens - Emlékkötet a 85 éve született Bánrév Gábor tiszteletére [- Essays in honour of the late Professor Gábor Bánrév on the occasion of his 85th birthday], Pázmány Press, Budapest, 2015.

ويسرني غاية السرور أن أعلن عن اعتماد البرلمان الهنغاري قراراً بشأن سحب الإعلان منذ شهر مضى. ولقد حددنا تاريخ اليوم موعداً لإيداع إعلان السحب. ويقوم الممثل الهنغاري في نيويورك الآن بإبلاغ الأمين العام للأمم المتحدة بشأن سحب الإعلان الهنغاري.

وقد أشرت منذ بداية مقدمتي إلى حلم يتشارك فيه كثيرون منّا؛ والواقع أننا كنا نتشارك فيه منذ عهد بعيد، بصرف النظر عن القارة، أو المنطقة، أو الثقافة، أو اللغة، أو بصرف النظر فعلاً عن النظام الاقتصادي والسياسي والقانوني الذي ننتمي إليه. وذلك الحلم يتراءى مفهوماً مثالياً، كما أعرب عنه إرنست رابل بقوله: "لا ينبغي أن ننسى الهدف الأسمى لجهودنا، فهو مفهوم مثالي. ونحن نتوخى إفساح الطريق أمام القانون العالمي...".<sup>(٢)</sup>

"القانون العالمي" (بالفرنسية "droit mondial" وبالإنكليزية "global law")، "النظام القانوني العالمي" منذ عقود مضت بدت تلك العبارات وكأنها مشروع واقعي إلى حد ما، أو تطوراً لامتدادات لتوسع التجارة الدولية، والنمو الاقتصادي، والطابع الاقتصادي والسياسي والمؤسسي الدولي الذي أخذ العالم يتسم به. وتؤدي التجارة دوراً رئيسياً في هذه العملية، ونحن جميعاً ننادي بتحرير التجارة وكذلك بتحسين تنظيمها الرقابي. وكانت هناك شعارات مثل "التجارة أمر جيد" ولكن "التجارة الحرة أمر أفضل". وفي الوقت نفسه، ساد إقرار عام بالحاجة إلى زيادة الأمن، وزيادة إمكانية التوقع، ومن ثم إلى الحاجة إلى بيئة قانونية أكثر تجانساً، وإطار قانوني أكثر توحداً.

وقد أحرز تقدّم هائل في تطوير هذا الإطار القانوني في مجالي القانون العام والقانون الخاص، وذلك قبل ظهور عملية العولمة للعيان بوقت طويل. وارسى نظام تجاري تعددي، وهو بالفعل أكثر شمولية بكثير، ويرمي لأهداف أساسية هي التحرير التدريجي والتنظيم الرقابي المنصف والمتوازن للتجارة الدولية استناداً إلى مبدأ المعاملة المتساوية الذي ينفذ في المقام الأول بواسطة تدبير قانوني بارع، وهو شرط الدولة الأكثر رعاية.

ويبدو أن بطء مسار توحيد القانون الخاص كان ظاهرياً فحسب. فقد تطورت الممارسة التجارية سريعاً نتيجة لتتجر نمو التجارة الدولية الذي تبدى، بل وحفز أيضاً، في العقود والشروط المعيارية، والأعراف الموحدة، والقواعد النموذجية، والممارسات التقنية بجميع أنواعها. وحظي توحيد المعاهدات الدولية بزخم حاسم بفضل إنشاء الأونسيترال في عام ١٩٦٦ والتقدم المشهود الذي تحقّق في العقود اللاحقة. وما من شك في أن اتفاقية البيع شكلت حجر الزاوية الذي ارتكزت عليه جميع الإنجازات في ميدان توحيد القانون الدولي التجاري.

وثمة نقطتان هامتان يجب علينا النظر فيهما حينما نريد أن نناقش مسألة مستقبل توحيد القانون الدولي التجاري، أو بعبارة أدق، مستقبل اتفاقية البيع.

أولاً، علينا أن نحلل مواطن قوة الاتفاقية ومواطن ضعفها بالاستناد إلى الخبرات المستمدة من الوقت الذي مر منذ دخولها حيز النفاذ. وهذه الممارسة ما زالت جارية حثيثاً؛ وتباين الآراء والاستنتاجات، حيث بلغ بعض تلك الآراء حدّاً متطرفاً وذلك بالتلميح بإيجاز بأن اتفاقية البيع "مرفوضة بشكل عام في الممارسة التجارية".<sup>(٤)</sup> ولكن في الموازنة يتبين أن حصيلة النتائج إيجابية.

ثانياً، علينا أن نأخذ في الاعتبار التغيرات الهائلة التي حدثت في ٢٥ سنة الماضية، والتي جاءت نتيجة للتقدم التكنولوجي بالدرجة الأولى، وخصوصاً ثورة المعلوماتية، وما ترتب عليها من تغيرات اجتماعية واقتصادية ومؤسسية، وهي عملية وأعراض يطلق عليهما بإيجاز اسم العولمة.

Ernst Rabel, "Observations sur l'utilité d'une unification du droit de vente au point de vue des besoins du commerce international", 22 *RabelsZ* (1957) 122, 123.

Jan H. H. Dalhuisen, "Globalization and the Transnationalization of Commercial and Financial Law", 67 *Rutgers University Law Review* 1 (2014) 24.

وقد ظهر شعار جديد هو "العالم مسطح"،<sup>(٥)</sup> يتضمن التعبير عن هذه التطورات لكنه لا يأخذ تماماً في الاعتبار جوانب التعقد وحالات انعدام اليقين وعدم إمكانية التوقع والطبيعة العرضية التي يتسم بها عالمنا الحاضر. وربما بدأ العالم مسطحاً عن بعد، ولكنك لو اقتربت منه لرأيت قمماً وودياناً، بل حتى منحدرات. ونظرية اللعبة تعلمنا أنه بسبب التفاعل بين فاعلين متعددين تتسم محصلة النتائج بدرجة شديدة من انعدام اليقين. ومن ثم فإن أسراب البجع الأسود (والرمادي) تعوم (أحياناً في شكل غير مرئي من التفجرات السياسية) حيث تتخذ التطورات مساراً مختلفاً تماماً. وتتفاقم جوانب التعقد وعدم إمكانية التوقع وعدم اليقين من جراء تسارع العمليات السببية، حتى أن ما كان يسمى "أثر الفراشة" بات يسمى الآن "خلل الفراشة".<sup>(٦)</sup> فالعولة أشد تعقداً وتوَعُماً مما تبدو عليه، وكأنها تتشابهك مع عناصر التشطي والأقلمة والتموضع، وخصوصاً—ولكن ليس حصراً—في ميدان الثقافة والحوكمة ووضع القواعد.

وهذه البيئة هي بيئة غير مؤاتية تماماً لواضعي القواعد. والأدهى من ذلك أن القانون والقواعد القانونية واللوائح التنظيمية تتعرض كلها لتغيرات عميقة وواسعة التنوع من حيث الموضوع الجوهرية والطرأق والإجراءات والبنية الهندسية. وأصبح لدينا الآن نظام متعدد المستويات (عالمي وإقليمي ووطني ودون وطني) يزداد غشاوة بفعل خطوط التقسيم والمنازعات بين شتى المستويات. والأهم من ذلك هو أن ثمة قواعد لا تنتمي للدول أخذت تظهر أيضاً على جميع هذه المستويات فتتفاقم، وأحياناً تبرز، القواعد التي تعتمد بموجب تشريعات سواء أكان ذلك على الصعيد الوطني أم الدولي.<sup>(٧)</sup>

وما كان يمثل علاقة تراتبية واضحة المعالم إلى حد ما بين مستويات متباينة للقواعد القانونية، وعلى وجه الخصوص بين القوانين الدولية والقوانين الوطنية، التي توصف بأنها ذات بنية هندسية أو هرمية، أخذت تتحول الآن أكثر فأكثر إلى سحابة انتشارية تتنافس فيها معايير قانونية متغايرة طبيعةً ووظيفةً ومستوى، تدوم وتتفاعل ويحيل بعضها إلى بعض تبادلياً، ويغذي ويستبعده. ولم تعد الفئات القديمة مثل المعاهدات والتشريعات واللوائح التنظيمية والسوابق القضائية والمبادئ والأعراف والممارسات التجارية والقانون العام والقانون الخاص منقوشة على الحجر، وتحمل معنى بات يصير نسبياً أكثر فأكثر.

وتلاحظ اتجاهات التشطي والأقلمة بصورة أوضح في ميدان القانون العام للتجارة الدولية. فالتقدم الذي أحرزه نظام التجارة المتعدد الأطراف، على نحو ما أنشأه اتفاق "مؤقت" منذ أقل من ٧٠ عاماً مضت ثم تطور تطوراً مشهوداً بفعل ما أصبح الآن نظام منظمة التجارة العالمية، وهو عبارة عن شبكة تضم طائفة واسعة من اللوائح التنظيمية، أخذ يتباطأ الآن، في أحسن الأحوال، أو توقف في ركود، في أسوأها. وفي الوقت نفسه، ولهذا السبب نفسه أيضاً، استمر تراجع المبدأ الأصلي المصون (وإن كان لم يحترم قط في الواقع احتراماً كاملاً) وهو مبدأ المساواة في المعاملة وصكه القانوني، أي معاملة الدولة الأكثر رعاية، حيث تكاثرت اتفاقات التجارة الحرة الإقليمية والمتعددة الأطراف ظلت تشمل جزءاً متزايداً من التجارة العالمية.<sup>(٨)</sup> وما من شك في أن هذا الاتجاه نحو تراجع مبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية وانتشار أنظمة تجارية ثنائية الأطراف أو إقليمية محددة سوف يستمر في المستقبل، وخصوصاً في ضوء المفاوضات الهامة الجارية بين أهم الفاعلين في سياق التجارة العالمية.

ما هو إذن موقع الاتفاقية ودورها ومستقبلها في خضم تقلبات البيئة وتغيراتها؟

<sup>(٥)</sup> Thomas L. Friedman, "The World is Flat" Farrar, Straus & Giroux, New York, 2005

<sup>(٦)</sup> Ian Goldin and Mike Mariathasan, "The Butterfly Defect: How Globalization Creates Systemic Risks, and What to Do about It" Princeton University Press, 2014

<sup>(٧)</sup> János Martonyi, "Univerzális értékek, globális szabályok, lokális felelősség" [Universal Values, Global Rules, Local Responsibilities] in Magyarország ma és holnap [Hungary today and tomorrow], Magyar Szemle Könyvek, Budapest, 2007. 137-175

<sup>(٨)</sup> János Martonyi, "Decline of the Principle of Equal Treatment in the Global Economy", Legal Supplement, *Studies in International Economics*, August 2015, Vol. 1. No 1

كثيراً ما يشار إلى الاتفاقية، بحق وكما ورد آنفاً، بأنها نموذج، ومصدر إلهام للتشريعات الإقليمية والوطنية. وهي أيضاً صيغة توفيقية بارعة، وجسر يربط بين قانون المعاهدات والممارسة التجارية. وما من شك في أن المادة ٦ والمادة ٩-٢ على وجه الخصوص مثلتا إنجازاً حقيقياً منذ ٢٥ عاماً، وليس ذلك من خلال السماح للطرفين باستبعاد تطبيق الاتفاقية فحسب، وإنما أيضاً من خلال الإقرار بإمكانية تطبيق الأعراف التي يعلم بها الطرفان أو كان ينبغي أن يعلم بها، متى كانت معروفة على نطاق واسع وتراعى بانتظام في التجارة المعينة.

هذا هو السبب الذي جعل من اتفاقية البيع جسراً بمختلف معاني الكلمة. فهي جسر بين النهج التنازلي من الأعلى إلى القاعدة والنهج التصاعدي من القاعدة إلى الأعلى نحو توحيد قانون العقود عبر الوطنية الذي يجمع بين قانون منشأ بمقتضى معاهدة والحفاظ على استقلالية الطرفين والممارسة التجارية. وهي جسر أيضاً بين القانون الأنغلو سكسوني والقانون المدني. وهي كذلك جسر يصل بين أفكار ومصطلحات ومعان قانونية متباينة لإيجاد لغة مشتركة، لسان مشترك، لغة لا يستطيع أحد أن يعتبرها لغة خاصة به، وإنما يمكن للجميع فهمها واستخدامها والاستفادة منها.<sup>(٤)</sup> وهذا هو على الأرجح أكثر المشاريع طموحاً ومخاطرة يمكن لقانون موحد أن يخوضها. فإن للأفكار والمفاهيم والمصطلحات القانونية جذوراً ممتدة في التاريخ والثقافة ولا يمكن فصلها عن اللغة. وقد تطور معظمها من خلال نظم قانونية وطنية، وتفسير معانيها وتعريفها وتطبيقها ينحصر في تلك النظم القانونية الوطنية أو أن ذلك، على أقل تقدير، لا يتم سوى في سياق أو إطار تلك النظم. وإذا ما أخرجت من بيئتها الأمينة المألوفة، كالسفن التي تغادر موانئها الأمينة للإبحار في مياه مجهولة، فإنها قد تفقد معناها الصارم أو اتجاهها المرسوم. ولكن الطموح محق والمخاطرة محدودة على الرغم من هذه الشواغل. والأفكار والمصطلحات القانونية لم تكن ذات صفة وطنية بحتة على الدوام (وإن تنوعت دوماً)، والعديد منها يعود أصله إلى تراث مشترك. كما إنها كانت في تواصل دائم فيما بينها، وعبر ١٥٠ عاماً مضت من توسع عملية إضفاء صفة الدولية، أصبح هذا التواصل أشد كثافة وفعالية. وظاهرة الإخصاب المتبادل لا تنطبق على العلاقة بين قانون المعاهدات والممارسة التجارية فحسب، بل تنطبق أيضاً على التفاعل بين التشريعات الوطنية، والممارسة القضائية، والمفاهيم والأفكار والمصطلحات القانونية وعلى معانيها أيضاً. وكما ورد آنفاً، فإن عالم القانون يتعدى هو الآخر مع تنوع الاتجاهات وتنافسها وتضاربها. ولكن الجهد في الاتفاقية للخوض في مسار مجهول يمثل خطوة حاسمة نحو عالم أكثر أمناً وسلامة وأقل تكلفة، وذلك على الأقل في سياق المعاملات الدولية.

لذلك فالاتفاقية البيع قد لا تكون جسراً فحسب بين القانون الموحد بموجب المعاهدات والممارسات التجارية الدولية، ولا بين القانون الأنغلو سكسوني والقانون المدني فحسب، ولا جسراً—بمعنى أعم—بين ثقافات ومفاهيم ولغات مختلفة فحسب، وإنما هي أيضاً جسر يربط بين الماضي والمستقبل. وبعبارة أخرى، ليست الاتفاقية جسراً فحسب، بل هي تطلع نحو المستقبل ومرساة للأمان فيه.

وإذ أعود بالإشارة إلى الحلم الذي تشارك فيه كثيرون منا وما زلنا نتشارك فيه، يجوز اعتبار الاتفاقية معلماً هاماً على طريق تجسيد هذا الحلم. وهي ليست خالية من العيوب بل إن فيها بعض الفجوات، وربما حملت بعض المفاهيم التي يصعب استيعابها في كل ممارسة قضائية أو تحكيمية أو تجارية من الممارسات اليومية. وما زال نجاحها موضوعاً للجدل؛ وما زال ينبغي للممارسة التجارية والتعاقدية أن تكون أكثر تقبلاً وطواعية لتطبيقها. ولكن الاتفاقية هي مع ذلك أهم إنجاز حققه توحيد القانون الخاص حتى الآن.

<sup>(٤)</sup> انظر على سبيل المثال، Peter Schlechtriem, "25 Years of the CISG: An International Lingua Franca for Drafting Uniform Laws, Legal Principles, Domestic Legislation and Transnational Contracts", in *Drafting Contracts under the CISG* (Harry M. Flechtner et al. eds.), Oxford University Press, New York, 2007. Sarolta Szabó, 'A Bécsi Vételi Egyezmény, mint nemzetközi lingua franca—az egységes értelmezés és alkalmazás újabb irányai és lehetőségei' [The Vienna Sales Convention as an International Lingua Franca—Recent Trends and Results of the Uniform Interpretation and Application] Pázmány Press, Budapest, 2014.

إنَّ الأحلام ضرورية أيضاً للمستقبل. ولكنها يجب أن تتلاءم مع واقع العالم وتعقده وتنوعه. والكلمات مثل "موحد" و"عالمي" تحمل في طياتها تبسيطاً خطيراً وتحدث مقاومة أو رفضاً قاطعاً. ولذلك ينبغي لأيِّ محاولة تتم في المستقبل أن تكون واقعية ومرنة وعملية، مثلما حاولت أن تكونه اتفاقية البيع في وقتها قبل ٣٥ عاماً. ولقد تغير العالم كثيراً؛ غير أنَّ القيم الأساسية والتوقعات ما زالت، كما أمل، باقية على ما هي عليه.

# خمسة وثلاثون عاماً من عمر اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع: التوقعات والإنجازات\*

إيريك ي. بيرغستن

يحتفل هذا المؤتمر، على غرار عدد من المؤتمرات الأخرى في أنحاء العالم، بالذكرى الخامسة والثلاثين لاعتماد اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع (اتفاقية البيع) في مؤتمر دبلوماسي. ففي ١١ نيسان/أبريل ١٩٨٠، عقد ذلك المؤتمر في الموقع الرائع الذي يقوم فيه قصر هوفبورغ في فيينا واختتم المشهد النهائي منه باعتماد الاتفاقية وفتح باب التوقيع عليها.

وقد طُلب إلي أن أتحدث بشأن التوقعات التي كانت متوخاة من الاتفاقية الجديدة وقتئذ وبشأن الإنجازات المحققة من تلك التوقعات. وقد يضيف المرء السؤال أيضاً عما هي الإمكانيات في المستقبل. وبالتالي، فإن هذا الموضوع هو قبل كل شيء مسألة عرض تاريخي. وفي محاولة لتحديد تلك التوقعات، يجدر بصفة خاصة أن نبحث كيف أفضى بنا ذلك الحدث إلى الاحتفال بالتوقيع على صك الاتفاقية.

ما هو الشيء الذي قد وقعنا عليه؟ باعتبار الأمر من باب القانون الوضعي، فإن ما وقعنا عليه كان مسودة. إذ كان يتعين أن تصدق عشر دول على تلك التوقعات أو أن تنضم على أي نحو آخر إلى اتفاقية البيع قبل أن تصبح الاتفاقية قانوناً في تلك البلدان العشرة. ولم يكن تحقيق العدد اللازم من التصديقات نتيجة مسلماً بها حتماً. ويكفي إلقاء نظرة على موقع الإنترنت التابع للأونسيترال ليتبين أن ثمة عدداً من الاتفاقيات التي أعدتها الأونسيترال واعتمدت في مؤتمر دبلوماسي أو من جانب الجمعية العامة ولم تحصل، للأسف، على العدد اللازم من الدول المنضمة إليها لكي تصبح سارية المفعول. وذلك هو مصير العديد من الجهود المبذولة في سياق وضع المعاهدات المتعددة الأطراف وليس الجهود المبذولة من أجل توحيد القوانين فحسب.

وأتذكر الشعور بالارتياح والارتباك معاً، الذي ساد في مكتب أمانة الأونسيترال حينما أبلغنا في حزيران/يونيه ١٩٨١ بإيداع أول صك انضمام للاتفاقية. وكان ذلك انضمام ليسوتو، وهي بلد فقير تحيطه جنوب أفريقيا من كل الجوانب. ولكن كيف علموا حتى بوجود اتفاقية البيع؟ وقد طرحت هذا السؤال فيما بعد على وزير العدل الذي قال إنه سمع بشأنها في أحد المؤتمرات، وهو مؤتمر لا يختلف عن المؤتمر الذي نعقدّه اليوم. وعقب الإجراء الذي اتخذته ليسوتو، تقاطرت شيئاً فشيئاً تصديقات أخرى. وأخيراً، وفي كانون الأول/ديسمبر ١٩٨٦، أي بعد مضي خمسة أعوام ونصف على الحدث الذي نحتفل به اليوم هنا، أودعت الصين وإيطاليا والولايات المتحدة معاً تصديقاتها، حيث بلغ العدد عندئذ ١١ تصديقاً، وبذلك دخلت الاتفاقية حيز النفاذ لدى تلك الدول الإحدى عشرة في الأول من كانون الثاني/يناير ١٩٨٨. وربما كان ذلك هو التاريخ الذي يجدر بنا الاحتفال به.

ولكي ندرك الأهمية الرمزية للتصديقات الأربعة التي ذكرتها، يلزمنا أن نتذكر أننا في عام ١٩٨٨ كنا لانزال نعيش ظروف الحرب الباردة ولم تكن بعيدين كثيراً عن حقبة كانت البلدان النامية تروج فيها بنشاط للنظام الاقتصادي الدولي الجديد. وكانت التوترات شديدة بين الشرق والغرب. ولكن، كان هناك ضمن بلدان

\* تستنسخ هذه الورقة الخطاب الرئيسي الذي ألقى في مؤتمر إنتشيون الربيعي لآسيا والمحيط الهادئ، الأونسيترال ٢٠١٥، الذي نظمته مركز الأونسيترال الإقليمي لآسيا والمحيط الهادئ في ٤ و ٥ حزيران/يونيه ٢٠١٥ في إنتشيون، جمهورية كوريا.

التصديقات الأربعة تلك بلد واحد من البلدان النامية، وبلد شيوعي واسع وذو شأن، وأهم البلدان الغربية الرأسمالية وبلد أوروبي طرف في القانون الموحد بشأن البيع الدولي للبضائع لعام ١٩٦٤. وكان هناك كل من القانون المدني والقانون الأنغلوسكسوني. وبناء على ذلك الأساس وحده يمكننا القول إن اتفاقية البيع كانت مقبولة على كل مستويات التنمية الاقتصادية، وفي مختلف أشكال التنظيم الاقتصادي وكذلك في النظامين القانونيين الرئيسيين كليهما. وبدا المستقبل المشرق مؤكداً حينئذ.

وبطبيعة الحال، كانت هناك مواعيد هامة أخرى في تاريخ اتفاقية البيع. وكما هو معروف جيداً، فإن اتفاقية البيع هي صيغة منقحة للقانون الموحد للبيع الدولي للبضائع والقانون الموحد لإنشاء عقود البيع الدولي للبضائع المنفصل عنه. وقد اعتمد هذان النصان، الملحقان باتفاقيتين، في مؤتمر دبلوماسي في لاهاي في عام ١٩٦٤. وكان المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، الذي يعرف عموماً باسم "اليونيدروا"، استهل العمل بشأنهما في عام ١٩٢٩. إذن، وإلى حد ما، فإن عهد اتفاقية البيع يعود إلى ٨٦ عاماً مضت.

وأول ما تجدر ملاحظته هو أن عملية التوحيد الدولي للقانون الخاص عملية بطيئة، يتضمن طريقها خطوات عديدة. وهذا يمكن أن ينطبق على التشريعات الداخلية أيضاً، ولكنه يصح بشكل خاص عندما يتعلق الأمر بمسألة توحيد القانون ما بين الدول.

ولكي ننظر في التوقعات، أو حربي بي أن أقول الآمال، التي كانت لدى أولئك الذين بدأوا العمل بشأن قانون البيع الدولي في عام ١٩٢٩، من المفيد أن نتطلع لما حدث قبل ذلك. فقد بدأ التوحيد الدولي للقانون الخاص في أواخر القرن التاسع عشر في أوروبا، مع أنه كان ثمة بعض النشاط في هذا الصدد في أمريكا اللاتينية. وفي عام ١٨٩٤ عقد ما يعرف الآن بمؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص مؤتمره الأول. وكان الاعتقاد السائد حينئذ هو أن توحيد قانون تنازع القوانين يشكل الوسيلة المثلى لتقليص مشاكل التجارة الخارجية التي تنطوي عليها التباينات القائمة في الأنظمة القانونية الوطنية. وفي غضون أقل من ٢٠ عاماً أدت الرغبة في توحيد الأحكام الموضوعية في بعض المجالات القانونية على الأقل إلى اعتماد اتفاقية توحيد القانون المتعلق بالسفارات (الكمبيالات) والسندات الإذنية والأنظمة مع قانون موحد مرفق بها في عام ١٩١٢. ولكنها لم تدخل حيز النفاذ، ويعود سبب ذلك إلى حد ما لنشوب الحرب العالمية الأولى.

وشكل ذلك النص الأساس الذي بُنيت عليه الاتفاقيتان بشأن الصكوك القابلة للتداول المعتمدتان في عصبة الأمم في عامي ١٩٣٠ و١٩٣١. واعتمدت في عصبة الأمم أيضاً نصاً جنيف لقانون التحكيم لعامي ١٩٢٣ و١٩٢٧. واعتمدت في عام ١٩٢٤ قواعد لاهاي بشأن سندات الشحن. وأخيراً جاءت اتفاقية وارسو بشأن النقل الجوي الدولي للبضائع، التي اقترحتها فرنسا في عام ١٩٢٣ واعتمدت في عام ١٩٢٩.

ومنذ وقت مبكر في عام ١٨٦٥، اعتمدت اتفاقية البرق الدولي، وهي أول اتفاق دولي يحكم شكلاً من أشكال الاتصالات. واعتمدت الاتفاقية الدولية بشأن نقل البضائع بالسكك الحديدية لأول مرة في عام ١٨٩٠، إلى جانب المسائل التقنية التي تتعلق بها عموماً، وهي تتضمن بعض الأحكام بشأن الحقوق الخاصة. وبحكم طبيعة النقل بالسكك الحديدية، فقد اعتبرت هذه الاتفاقية اتفاقية إقليمية.

ما هي الدروس التي قد نتعلمها من هذا الجانب من السجل التاريخي؟ أولاً، هناك إقرار واضح بالرغبة في توحيد القوانين على الصعيد الدولي، وذلك يشمل الأحكام المتعلقة بكل من المسائل التقنية والحقوق الخاصة. ثانياً، إن أسهل طريقة للتوحيد هي أن يكون النشاط المعنى ضيقاً يحدد نطاقه بوضوح مع الممارسين المتخصصين. ثالثاً، عدم وجود منظمة منفردة لتولي مهمة العمل على توحيد القانون الخاص دولياً وعلى أساس واسع. وبحافز صدر من إيطاليا، أنشئ المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص (اليونيدروا) في روما في عام ١٩٢٩ للاضطلاع بهذه المهمة الوظيفية. وسنعاود الحديث عن المعهد اليونيدروا بعد لحظات.

أخيراً، فإن مجالات القانون التي تنطوي أساساً على نشاط تجاري دولي كانت، أبسطها توحيداً، إلى حد بعيد. وهذا ينطبق في المقام الأول على النقل الدولي للبضائع بحراً أو جواً. وهو ينطبق أيضاً على الصكوك



القابلة للتداول، والتي استُخدمت تاريخياً بشكل واسع لتمويل التجارة الدولية. ومع ذلك، فإنه لا المملكة المتحدة ولا الولايات المتحدة—ولا حتى أي بلد آخر يعتمد القانون الأنغلو سكسوني—أصبح طرفاً في اتفاقيتي جنيف بشأن الصكوك القابلة للتداول. وفي القرن السابق، تباين القانون المعني تبايناً كبيراً جداً عن القانون المدني المتبع في بلدان أخرى مما جعل منظور التوحيد المحتمل لا يحظى بالجاذبية لديها.

وكانت هناك في كل من المملكة المتحدة والولايات المتحدة صعوبات أخرى أدت عموماً إلى استبعاد أي اهتمام بالتوحيد الدولي للقانون الخاص، ودامت تلك الصعوبات لغاية عقد الستينات من القرن الماضي وما زال تأثيرها باقياً. أمّا في المملكة المتحدة فإن تجارتها كانت تحدث إلى حد واسع داخل الإمبراطورية، التي كان نظامها في الأساس نظاماً لقانون تجاري موحد. وحتى في الوقت الحاضر، حيث تتاجر المملكة المتحدة على نطاق واسع مع بلدان الاتحاد الأوروبي الأخرى، فإن دورها بوصفها البلد الأول للقانون العام يمثل عاملاً سياسياً واقتصادياً هاماً في ترُدُّدها تجاه جهود التوحيد الدولية.

أمّا مشكلة الولايات المتحدة فكانت، ولا تزال الآن، مشكلة ناجمة عن صيغتها الاتحادية الخاصة بها. فالقانون الخاص، تجارياً أكان أم لم يكن، هو مسؤولية الولايات الخمسين كل منها بمفردها. وكان الاعتقاد السائد حتى عام ١٩٦٠ تقريباً هو أن مشاركة الحكومة الاتحادية في توحيد شؤون مثل الصكوك القابلة للتداول أو بيع البضائع حتى في النطاق الضيق للتجارة الدولية يعد أمراً مخالفاً للدستور. وحتى لو لم يكن الأمر مخالفاً قانونياً للدستور، فإن من شأنه أن ينتهك الممارسة الدستورية. وما زال هذا الموقف قائماً اليوم، وهو يؤثر في عدة من شؤون توحيد القانون التي لا تشكل موضوعاً لهذا المؤتمر.

ولقد بدأ اليونيدروا، الذي أنشئ في عام ١٩٢٩، عمله بشأن توحيد قانون البيع باعتباره أول مشروع له حث عليه انست رابل، وهو عالم ألماني بارز. وأنجزت المسودة الأولى بحلول عام ١٩٣٥، ولكن العمل توقف لما بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية. ثم بدأ العمل مجدداً على وضع القانون الموحد في عام ١٩٥٣، وأفضى إلى عقد مؤتمر لاهاي الدبلوماسي في عام ١٩٦٤، حيث اعتمدت فيه اتفاقيتان ألحق بهما كل من القانون الموحد للبيع الدولي للبضائع والقانون الموحد لإنشاء عقود البيع الدولي للبضائع. وأصبحت الدول المنضمة لأي من هاتين الاتفاقيتين ملزمة باعتماد القانون الموحد المرفق وذلك باتباع الوسائل البرلمانية العادية.

وأتبع نهج مختلف نحو تسييق قانون البيع في إطار لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا خلال عقد الخمسينات من القرن الماضي، حيث قامت هذه اللجنة بصياغة وتعميم شروط البيع العامة ونماذج العقود الموحدة. وإذ كان القصد الرئيسي منها هو تقليص العدد الوفير من هذه النماذج الموحدة، فإنه كان يتوقع منها أيضاً تيسير التجارة بين غرب أوروبا وشرقها.

وطوال فترة إعداد اليونيدروا للقانون الموحد للبيع الدولي للبضائع، كانت المملكة المتحدة العضو الوحيد في المنظمة الذي يعتمد القانون الأنغلو سكسوني. ولم تبد المملكة المتحدة اهتماماً كبيراً بهذا العمل، ولكن كان يؤمل مع ذلك أن تعتمد النص. وليس مفاجئاً أن يتبع هذا القانون الموحد بوضوح نهج القانون المدني.

وقد تغلبت الولايات المتحدة على شواغلها الدستورية وانضمت إلى اليونيدروا في عام ١٩٦٣، كما انضمت في الوقت نفسه إلى مؤتمر لاهاي بشأن القانون الدولي الخاص. وكان لمشاركة الولايات المتحدة أهمية حاسمة في التطورات التي شهدتها هذا الميدان فيما بعد. حيث كان للموفدين الأمريكيين المشاركين في المؤتمر خبرة واسعة وطويلة العهد فيما يخص توحيد قانون بيع البضائع. ويعود أصل نشوء ما أصبح فيما بعد المدونة القانونية التجارية الموحدة للولايات المتحدة إلى الشعور بعدم الارتياح تجاه قانون البيع الموحد لعام ١٩٠٦، الذي اعتمده ٣٦ ولاية، وكذلك تجاه تباين التفسيرات القضائية لنصه في تلك الولايات. وبعد بدء العمل على تنقيح النص، سرعان ما توسع المشروع بإدراج طائفة واسعة من مواضيع القانون التجاري. ومع ذلك، احتفظت المادة ٢ من النص المنجز بأهميتها الحاسمة، وهي القسم المتعلق ببيع البضائع. وأتيح النص الكامل للاعتماد في عام ١٩٥٢، ولكن تاريخ النص النهائي يعود إلى عام ١٩٥٨. ولم تكن عملية اعتماد المدونة القانونية التجارية الموحدة من

جانبا كل من الولايات الخمسين مختلفة عن عملية ضمان تصديق أي اتفاقية دولية بشأن توحيد مجال ما من مجالات القانون الخاص. غير أن موجة الاعتمادات الواسعة قد حدثت في عام ١٩٦٢.

وكان الأستاذ جون هونولد أحد العلماء القانونيين الذين دأبوا في العمل من أجل اعتماد المدونة القانونية التجارية الموحدة، واتسم عمله بأهمية خاصة في ولاية نيويورك. وكان متمكناً جيداً من الموضوع. لذا، ليس مفاجئاً أن يكون عضواً في الوفد الأمريكي إلى المؤتمر الدبلوماسي في عام ١٩٦٤، الذي كان متوقفاً أن ينظر في كل من القانون الموحد للبيع الدولي للبضائع والقانون الموحد لإنشاء عقود البيع الدولي للبضائع. وليس مفاجئاً أيضاً أن يقدم هو والوفد الأمريكي بأجمعه اقتراحات عديدة لتعديل النص، لم يعتمد أي منها تقريباً. وذلك ليس إلا لأن الوقت كان متأخراً جداً على إجراء تعديلات جوهرية على النص.

وكما كان مؤملاً، فقد صدقت المملكة المتحدة على النص، ولكنها أعلنت أنه لن يطبق إلا عندما يختار الأطراف في العقود تطبيقه. وليس مفاجئاً تماماً عدم وجود أي سابقة مسجلة لاختيار أي طرف من المملكة المتحدة ذلك النص باعتباره القانون الذي يحكم عقداً معيناً. وقد تعرض القانون الموحد للبيع الدولي للبضائع لانتقاد شديد في الولايات المتحدة، ولم يكن هناك أي احتمال معقول لأن يتلقى هذا القانون مزيداً من الاهتمام.

وبعد مضي عامين على ذلك، أنشأت الجمعية العامة للأمم المتحدة اللجنة "الأونسيترال" وفوضت إليها ولاية عن "تشجيع التنسيق والتوحيد التدريجين للقانون التجاري الدولي". وكان أول مطلب في ترتيب الأعمال في دورتها الأولى في عام ١٩٦٨ تحديد ميادين عمل اللجنة الجديدة. وفيما يخص قانون البيع اقترحت قائمة طويلة من المواضيع، شملت "إعداد مدونة قانونية تجارية". ومن الناحية الواقعية، اختيرت أربعة مواضيع باعتبارها المجالات التي ستركز عليها اللجنة جهودها، وهي: (أ) اتفاقية لاهاي لعام ١٩٦٤؛ (ب) اتفاقية لاهاي المتعلقة بالقانون المنطبق على البيع الدولي للبضائع لعام ١٩٥٥؛ (ج) الحدود الزمنية والقيود (التقادم) في ميدان البيع الدولي للبضائع؛ و(د) شروط البيع العامة، والعقود النموذجية، والقواعد الدولية لتفسير المصطلحات التجارية (انكوترمز) والمصطلحات التجارية الأخرى. وكان جدول الأعمال واسعاً يتضمن العديد من الأقسام المنفردة.

وكما تبين لاحقاً، فقد أعدت اللجنة اتفاقية بشأن مدة التقادم اعتمدت في مؤتمر دبلوماسي في عام ١٩٧٤. وبلغ عدد الدول التي صدقت عليها حتى الآن ٣٥ دولة، إماً في صيغتها الأصلية وإماً في صيغتها المعدلة ببروتوكول عام ١٩٨٠. وبدأت اللجنة أعمالها بشأن الشروط العامة، ولكنها توقفت عن المضي بها بعد وقت قصير. ولم تقم بأي عمل بخصوص اتفاقية لاهاي المتعلقة بالقانون المنطبق على البيع الدولي للبضائع، ولكن مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص اعتمد اتفاقية معدلة في عام ١٩٨٦.

وفيما يتعلق باتفاقيتي لاهاي لعام ١٩٦٤، طلب إلى الأمين العام أن يوجه إلى جميع الدول استبياناً لمعرفة ما إذا كانت تعتزم الانضمام للاتفاقيتين وأسباب ذلك. وورد عدد كبير من الردود من الدول أحيلت إلى اللجنة في دورتها الثانية. وفي حين أشارت بضع دول إلى عزمها على الانضمام للاتفاقية، فإن معظم الدول بينت أنها لا تعتزم ذلك. وتباينت الأسباب المطروحة، ولكن السبب الغالب هو أن صيغة الاتفاقيتين حينذاك لم تكن مناسبة للاعتماد على الصعيد العالمي الشامل.

وبرزت ثلاث فئات من الدول التي لم تكن تعتزم التصديق على هاتين الاتفاقيتين. كانت الفئة الأولى هي دول القانون الأنغلو-سكسوني. وشملت الفئة الثانية البلدان النامية. فالعديد منها كان قد حصل توأماً على استقلاله السياسي في عام ١٩٦٤، ومن ثم فإنها لم تشارك في الأعمال التحضيرية. وكان هناك وضع مماثل بعض الشيء فيما يتعلق بالبلدان التي تخضع تجارتها للدولة والتي اقتصر تمثيلها في مؤتمر لاهاي على هنغاريا.

وبناء على تسويع الاعتراضات، قرّرت اللجنة إنشاء فريق عامل "للتحقق من ماهية التعديلات التي يمكن أن تجعلهما أهلاً للقبول على نطاق أوسع من جانب البلدان ذات الأنظمة القانونية والاجتماعية والاقتصادية المختلفة، أو ما إذا كان سيلزم وضع نص جديد للغرض نفسه". وكان ذلك القرار إشكالياً نوعاً ما، نظراً لأنّ معهد اليونيدروا هو الذي كان أعد القانونين الموحدين.

وفي ذلك الوقت، تسلّم جون هونولد، المندوب الأمريكي إلى مؤتمر لاهاي، منصب أمين الأونسيترال. وكما كان متوقعاً، فقد كان شديد الاهتمام بالعمل بشأن قانون البيع وكان تأثيره ملموساً على التطورات الحادثة.

وبدأ الفريق العامل عمله على الفور وأجرى في البضع سنوات اللاحقة عدداً من التعديلات على القانون الموحد للبيع الدولي للبضائع ثم على القانون الموحد لإنشاء عقود البيع الدولي للبضائع. وبحلول عام ١٩٧٥ كان الفريق قد أجرى عدداً كبيراً من التغييرات عليهما، وأوصى الأونسيترال بأن تعتمدهما باعتبارهما اتفاقيتين أعدتهما اللجنة بذاتها. بالإضافة إلى ذلك، أوصى الفريق بأن تتضمن الاتفاقية الجديدة نفسها القواعد الموضوعية بشأن بيع البضائع، وذلك عوضاً عن اتباع الطريقة التقليدية بأن يرفض القانون الموحد بالاتفاقية.

وفي دورة الأونسيترال الأخيرة المعقودة قبل المؤتمر الدبلوماسي، تقرر إدماج القانون الموحد للبيع الدولي للبضائع والقانون الموحد لإنشاء عقود البيع الدولي للبضائع في نص واحد، مع إتاحة الخيار للدول بإعلان عدم التزامها بقسم واحد أو بآخر من قسمي الاتفاقية. وكان ذلك الخيار لمصلحة بلدان الشمال الأوروبي، التي ذكرت أنها تؤيد الأقسام الموضوعية من النص الجديد، ولكنها لن تعتمد الأحكام الخاصة بإنشاء العقود. وكما حدث فعلاً، فقد أصدرت تلك الدول إعلاناتها بشأن ذلك لدى تصديقها على اتفاقية البيع، ولكنها سحبت منذ عهد قريب إعلاناتها تلك.

وأحرز نجاح كبير في إدماج الأحكام الموضوعية التي تضمنها في الأصل القانون الموحد للبيع الدولي للبضائع مع أحكام إنشاء العقود التي تضمنها في الأصل القانون الموحد لإنشاء عقود البيع الدولي للبضائع. ولا يسعنا الآن إلا أن نتمنى لو أنّ الاتفاقية بشأن مدة التقادم لم تكن قد اعتمدت وقتها. وسوف يكون من المزايا البينة لو أنّ تلك الأحكام كانت جزءاً أيضاً من اتفاقية البيع، مع إمكانية اختيار عدم تطبيقها إذا ما رغب في ذلك.

ويصعب تحديد ما كانت عليه التوقعات الفعلية لدى القائمين على الصياغة. فقد نجحوا في إدماج مفاهيم هامة من القانون الأنغلوسكسوني مع الأحكام الأساسية من القانون المدني المستمدة من القانون الموحد للبيع الدولي للبضائع. وكانت البلدان النامية والبلدان التي تخضع تجارتها للدولة جميعها حاضرة وتعمل بنشاط خلال المداولات. وكان بمستطاعها التطلع قدماً نحو تحقيق قبول واسع لأعمالها.

وكما أعرب عنه في ديباجة الاتفاقية، فقد رأيت الدول، "أنّ اعتماد قواعد موحدة تُنظّم عقود البيع الدولي للبضائع وتأخذ في الاعتبار مختلف النظم الاجتماعية والاقتصادية والقانونية، من شأنه أن يسهم في إزالة الحواجز القانونية في مجال التجارة الدولية وأن يعزز تنمية التجارة الدولية". وكما لاحظ البعض، فإنّ مسألة ما إذا كان للقانون الموحد ذلك الأثر حقاً إنما هي مسألة اعتقاد، وأنا، بصفتي الشخصية، واحد ممن يعتقدون ذلك حقاً، وإن صعب توثيق تبيان السبب والأثر في أمور من هذا القبيل.

ما هو مدى النجاح القابل للقياس الذي أحرزته اتفاقية البيع خلال الخمسة والثلاثين عاماً الماضية؟ أحد مقاييس النجاح هو مدى اعتماد الدول للاتفاقية. وهناك الآن ٨٢ بلداً طرفاً فيها. وهي تمثل نحو ٨٠ في المائة من حجم التجارة الدولية في العالم. ومما تجدر ملاحظته هو أنّ جميع الدول الخمس الرئيسية التي تتجه نحوها الصادرات الكورية أطراف في الاتفاقية وذلك على غرار الدول الثلاث الرئيسية التي تأتي منها واردات جمهورية كوريا.

وذلك لا يعني أن ٨٠ في المائة من التجارة العالمية تخضع في الواقع لاتفاقية البيع. فإن عددًا كبيراً من العقود تستبعد فيه الاتفاقية باعتبارها القانون الذي كانت ستخضع له تلك العقود لولا ذلك. ويتضح من الأدلة أن سبب ذلك يرجع في الأكثر إلى أن المحامين الذين يتفاوضون بشأن العقد أو الذين يعدون الشروط النموذجية يفضلون التعامل مع القانون الداخلي الذي درسوه في كلية الحقوق والذي يستخدمونه عادة في عقود البيع الداخلية. وبطبيعة الحال ليس ذلك عملياً لطريفة العقد كليهما. وعلى أي حال، يبدو أن الاعتياد المتزايد في المهنة القانونية على اتفاقية البيع يؤدي إلى تضييق نطاق استبعادها.

ومما يتجاوز بعيداً نطاق توقعات القائمين على صياغة اتفاقية البيع هو التأثير الذي أحدثته الاتفاقية على قانون البيع في عدد من البلدان، أو حتى على قانون العقود بوجه عام. وربما يتساءل المرء لماذا حدث ذلك. ولا ريب في أن ذلك يشهد على جودة العمل الذي تم على إعدادها. وقد يعود ذلك على الأرجح أيضاً إلى ضخامة حجم المواد المتوافرة بشأن اتفاقية البيع. ويتضمن برنامج السوابق القضائية المستندة إلى نصوص الأونسيترال - 'كلاوت' خلاصات القرارات الصادرة عن المحاكم تفسيرا للاتفاقية. ويمكن الاطلاع عليه بالاتصال الحاسوبي المباشر بلغات الأمم المتحدة الرسمية الست. وقد صدرت الطبعة الثانية من نبذة الأونسيترال عن السوابق القضائية المستندة إلى اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع. ويتضمن نصها الكامل باللغة الإنكليزية ٣٠٠٠ قضية، من بينها ١٥٠٠ قضية مترجمة، وهي متاحة على موقع الإنترنت التابع لكلية القانون بجامعة بيس. وربما أدى توافر هذا الحجم الكبير من المواد إلى غزارة المؤلفات الصادرة في شكل مجلات أو كتب عن الموضوع. ولم يشهد أي مجال من مجالات القانون الدولي، العام أو الخاص، توثيقاً بهذه الدقة.

ونتيجة للاهتمام المتزايد الذي حظيت به اتفاقية البيع اقترحت سويسرا بأن تجري الأونسيترال تقييماً لعمل اتفاقية البيع الدولي ولصكوك الأونسيترال ذات الصلة في ضوء الاحتياجات العملية للأطراف المزاولة للأعمال التجارية الدولية في مرحلتين الراهنة والمقبلة، وأن تناقش ما إذا كان من المستصوب والمجدي الاضطلاع، في هذه المجالات وفي السياق الأوسع لقانون العقود العام على السواء، بمزيد من الجهود على المستوى العالمي لتلبية تلك الاحتياجات. وقد رفع تقرير إلى دورة اللجنة التي ستعقد في الشهر المقبل وهو يناقش تأثير اتفاقية البيع ويحدد بعض المسائل المتبقية غير المشمولة بها بعد. ويتوقع أن يلاقي التقرير تفاعلاً هاماً. وواضح أنه ما زال ثمة عمل ينبغي القيام به. أمّا ما هو غير واضح فهو أن أي عمل يتوقع القيام به ينبغي أن يقتصر على المسائل المنبثقة عن قانون البيع أو ما إذا كان ينبغي للجنة أن تخوض على نحو أوسع في ميدان العقود بوجه عام.

إن قصة توحيد قانون البيع، وبالتالي قانون العقود، لم تنته بعد. وليس في وسعنا سوى أن نتساءل عما سيقوله المتكلم الرئيسي عن تأثير اتفاقية البيع في مؤتمر الاحتفال بالذكرى السبعين لولادتها.

## خاتمة

أجريت في دورة الأونسيترال مناقشة مستفيضة عن التطورات فيما يخص قانون البيع الدولي للبضائع والعقود عموماً. وكان مُسلماً به على نطاق واسع أن اتفاقية البيع استخدمت نموذجاً لوضع عدد من النصوص التشريعية على الصعيدين الإقليمي والوطني. وكان الشاغل الأكبر الذي أعرب عنه هو توحيد تفسير وتطبيق اتفاقية البيع. غير أن الشعور العام الذي كان سائداً هو أن قيام الأونسيترال بالمزيد من العمل التشريعي في هذا المجال قد يكون سابقاً لأوانه لأنه لم يتبين بوضوح بعد ما إذا كان هذا العمل مفيداً أو مستصوباً.

والرأي الذي أعرب عنه بأن القيام بالمزيد من العمل سيكون سابقاً لأوانه في عام ٢٠١٥ يفسح المجال للقول إن الوقت للقيام بذلك قد يُعتبر مناسباً في مرحلة ما قبل مؤتمر الاحتفال بالذكرى السبعين لولادة اتفاقية البيع. وبصفتي الشخصية، أمل أن يكون الأمر كذلك.

# منظورات بشأن مناسقة القانون التجاري عبر الوطني

كوينتن لوه

## مقدمة

السيد الرئيس، حضرات المتكلمين والمندوبين الكرام، مساء الخير. يشرفني حقاً أن أتلقى الدعوة لكي أنضم إلى حلقة النقاش المتميزة هذه التي تضم لفيفا من المتكلمين البارزين. واليوم، إذ نجتمع للاحتفال بالذكرى الخامسة والثلاثين من تاريخ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (اتفاقية البيع)، والاستماع لكلمات المتناظرين العارفين المدلى به في هذه الحلقة، لا يسعني سوى أن أبدي إعجابي الغامر بالشووط الطويل الذي قطعته المشروع الكبير المعني بمناسقة القانون التجاري عبر الوطني. غير أنه لا يمكن إنكار المسافة البعيدة التي ما زالت تفصل بيننا وبين غايتنا.

## قضية المناسقة

إن من البديهي فعلاً أن وجود نظم قانونية متنوعة يؤدي إلى تزايد تكاليف المعاملات التجارية عبر الحدود.<sup>(1)</sup> وقد أدى ما بلغته التجارة وتدفق الاستثمارات عبر الحدود من حجم ضخمة ونطاق واسع ليس غير في يومنا هذا<sup>(2)</sup> إلى انقضاء عهد النموذج المتبع في العمل في الصوامع القانونية للولايات القضائية. وقد ذكر رئيس قضاة سنغافورة في كلمته التي ألقاها بمناسبة الاحتفال في سنغافورة بالذكرى الخامسة والثلاثين لاتفاقية البيع في ٢٢ نيسان/أبريل ٢٠١٥: "... أن العالم شهد حقبة لم يسبقها مثيل في الابتكارات التكنولوجية، وتحرير التجارة والتكامل الاقتصادي. وهذا مما أفضى إلى زيادة هائلة في حجم وتواتر تدفقات رأس المال والبضائع والأشخاص والأفكار عبر الحدود الوطنية".<sup>(3)</sup>

وفي حين لا يزال النقاش بشأن المناسقة جارياً مع ذلك،<sup>(4)</sup> فإن قضية مناسقة القانون التجاري عبر الوطني بلغت أشدها الآن أكثر من أي وقت مضى.

## منطقة آسيا والمحيط الهادئ

يمكن إلى حد ما وصف الحالة بالنسبة لمنطقة آسيا والمحيط الهادئ على وجه الخصوص بأنها "مجمع متداخل لتقاليد مستمدة من القانون المدني والقانون الأنغلوسكسوني والقانون الاشتراكي تتسم بخصائص وطنية

Helmut Wagner, "Costs of legal uncertainty: is harmonization of law a good solution" in *Modern Law for Global Commerce: Proceedings of the Congress of the United Nations Commission on International Trade Law Held on the Occasion of the Fortieth Session of the Commission* (قانون عصري للتجارة العالمية: مداوات مؤتمر الأمم المتحدة للاحتفال بالدورة السنوية الأربعين للأونسيترال) (Vienna: United Nations, 2011) 53 at 57, online: UNCITRAL [http://www.uncitral.org/pdf/english/congress/09-83930\\_Ebook.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/english/congress/09-83930_Ebook.pdf).

J. H. Dalhuisen, "Globalization and the Transnationalization of Commercial and Financial Law" [2014] 67 *Rutgers Uni. L. R.* 1 at 2.

Sundaresh Menon, "Roadmaps for the Transnational Convergence of Commercial law: Lessons Learnt from the CISG" delivered at the thirty-fifth anniversary of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Singapore)—unpublished ("Roadmaps").

Silvia Faizo, *The Harmonization of International Commercial Law* (The Netherlands: Kluwer, 2007) at 16. C.f. Martin Boodman, "The Myth of Harmonization of Laws" (1991) 39 *Am. J. Comp. L.* 699; Paul B. Stephan, "The Futility of Unification and Harmonization in International Commercial Law" (1999), online: [http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract\\_id=169209](http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract_id=169209).

وعرفية محددة شديدة التميز يجري تنفيذها عبر شرائح متعددة تتألف من أشكال الحكومات الاتحادية والدول المدنية الكونفدرالية والبلديات والمجتمعات المحلية الحضرية<sup>(٥)</sup>. ومنطقة آسيا والمحيط الهادئ، خلافا للاتحاد الأوروبي، لا تتمتع بخيار القيام بمناسبة القوانين التجارية باتباع نهج تنازلي من الأعلى إلى الأسفل. ذلك أن عدم التجانس الواسع بين النظم القانونية الآسيوية، وإن لم يكن بالطبع كافياً لإبعاد المستثمرين، من شأنه أن يجعل تنفيذ الأعمال التجارية في المنطقة أكثر تكلفة وأشد صعوبة.

وكان للمرء أن يظن أن اتفاقية البيع، التي وضعت بمشاركة ما لا يقل عن ٦٢ دولة والتي بلغ عدد أطرافها الآن ٨٢ طرفاً، كان من شأنها أن تضي بالحاجة الملحة لوجود قانون موحد لعقود بيع البضائع عبر الحدود، مما يشكل من غير شك قسماً هاماً من التجارة. ولكن المرء يفاجأ بأن تجربة سنغافورة تبين ندرة استخدام هذه الاتفاقية وتدني بروزها للعيان هناك.

وقد أبلغت محاكم سنغافورة عن خمس قضايا فقط لا غير تشير إلى اتفاقية البيع منذ تصديق البلد عليها وتشريع قانون بيع البضائع (اتفاقية الأمم المتحدة) (قانون 238A, 2013 Rev Ed) لغرض إنفاذها. فضلاً عن أن أيّاً من تلك القضايا الخمس لم يتضمن تطبيقاً مباشراً لاتفاقية البيع. وتضمنت قضيتان منها تطبيقات لاستبعاد قرارات التحكيم بحجج عدة ومنها أن المحكمة لم تطبق اتفاقية البيع باعتبارها القانون الحاكم.<sup>(٦)</sup> وأشارت القضايا الثلاث الأخرى إلى الاتفاقية باعتبارها الوضع السائد المعتمد في قانون تجاري عبر وطني.<sup>(٧)</sup>

أمّا أسباب التدني النسبي في بروز اتفاقية البيع في سنغافورة فليست واضحة. وربما كان أحدها هو أن اتفاقية البيع تظهر في مجال التحكيم بتردد أكبر من ظهورها في مجال التقاضي، أو أن المستشارين القانونيين وزبائنهم يميلون إلى تفضيل النظم القانونية والصكوك القانونية المعروفة لديهم. وبرأيي الشخصي، والذي استخلصته من خلال فترة ممارستي الخاصة كقاض تجاري، هو أن أهم أصحاب المصلحة، وأقصد بذلك التجار ومستشاريهم القانونيين، ممن يرزحون فعلاً تحت الثقل المفرط الناجم عن تعدد النظم القانونية في معاملاتهم عبر الحدودية قد لا يرغبون في جلب نظام قانوني آخر أيضاً إلى تلك المعاملات. وربما ازداد عدم اليقين لديهم نتيجة لإدراكهم عدم وجود سابقة تتعلق باتفاقية البيع. وذلك هو بطبيعة الحال تجاهل لقاعدة بيانات اتفاقية البيع التي تتعهد بها جامعة بيس،<sup>(٨)</sup> وهي قاعدة رائعة للبيانات من غير شك، ولكن حسبما تشير إليه الصفحة الرئيسية لقاعدة البيانات، يلاحظ أن القضايا التي تخضع للتحكيم هي غالباً قضايا غير مبلغ بشأنها. وهذا مما يؤثر كثيراً على موانع تكوّن مجمع من السوابق القضائية والاجتهادات الفقهية.

وإذا كانت تلك هي الأسباب فعلاً، فسيكون الجواب جلياً. فمن الضروري القيام بمزيد من العمل لضمان قبول الممارسين القانونيين وزبائنهم. أمّا برنامج المؤتمرات والاجتماعات وحلقات العمل التي تنظمها الأونسيترال ومركز القانون عبر الوطني لغرض التوعية باتفاقية البيع فهو يسير قُدماً إلى مدى بعيد في هذا الصدد. إذ لا بد من إقناع الممارسين القانونيين بأن البنية الأساسية التي تدعم استخدام اتفاقية البيع مستحدثة على نحو ملائم، وذلك لكي تسودهم الثقة اللازمة لتوصية زبائنهم باستخدامها. وينبغي أيضاً تعزيز التعاون مع كليات القانون على صعيد العالم من أجل ضمان تعريف طلاب القانون الشباب الطموحين باتفاقية البيع. كما ينبغي أن نركز جهودنا على تدريب أجيال المحامين المقبلة وتعريفهم باتفاقية البيع. وعلى سبيل المثال، خصصت كليات من كليات القانون في سنغافورة مركزين لمجال القانون التجاري عبر الوطني.<sup>(٩)</sup> وإلى حد كبير، سيقضي التحول تدريجياً إلى قانون تجاري أكثر اتساقاً أن يكون طلابنا الشباب في مجال القانون ملمين بالصكوك الدولية مثل اتفاقية البيع.

<sup>(٥)</sup> "Roadmaps"، انظر الفقرة ٢٥ من الحاشية ٢ أعلاه.

<sup>(٦)</sup> *Quarella SpA v Scelta Marble Australia Pty Ltd* [2012] 4 SLR 1057 and *Triulzi Cesare SRL v Xinyi Group (Glass) Co Ltd* [2015] 1 SLR 114.

<sup>(٧)</sup> *Zurich Insurance (Singapore) Pte Ltd v B-Gold Interior Design & Construction Pte Ltd* [2008] 3 SLR(R) 1029; *Chwee Kin Keong and others v Digilandmall.com Pte Ltd* [2004] 2 SLR(R) 594; *Sembcorp Marine Ltd v PPL Holdings Pte Ltd* [2013] 4 SLR 195.

<sup>(٨)</sup> عنوان الإنترنت: <http://www.cisg.law.pace.edu>.

<sup>(٩)</sup> تدير كلية القانون التابعة لجامعة سنغافورة الوطنية مركز القانون والأعمال التجارية، في حين تدير كلية القانون التابعة لجامعة سنغافورة للإدارة مركز القانون التجاري العابر للحدود في آسيا.

وفي سياق التطلع نحو المستقبل، في سنغافورة، فإن كلا من وزارة القانون والنظام القضائي والأخوة القانونية يرى أن ثمة إمكانيات هائلة تبشر بفصل مشرق جديد لوضع "قانون التجار"، إلى جانب اتفاقيات مثل اتفاقية البيع، في آسيا.

ولقد قدر أن التجارة في آسيا بلغت نسبة ٣٠ في المائة من التجارة العالمية في عام ٢٠١٠ وأنها سوف تبلغ نسبة ٣٥ في المائة بحلول عام ٢٠٢٠.<sup>(١٠)</sup> وذكر مصرف التنمية الآسيوي أن آسيا يمكن أن تحوز على نصف الناتج المحلي الإجمالي والتجارة والاستثمارات على الصعيد العالمي بحلول عام ٢٠٥٠.<sup>(١١)</sup> وهذه التوقعات الإسقاطية ليست وهمية. إذ صرحت الصين علناً أنها ملتزمة بإعادة إحياء طريق الحرير البحري القديم<sup>(١٢)</sup> الذي يربطها بأوروبا عبر بحر الصين الجنوبي والمحيط الهندي. واستهلت الحكومات فعلاً مشاركتها معاً في وضع مشاريع البنى الأساسية المشتركة واتفاقيات التجارة الحرة التي من شأنها أن تعيد بناء الروابط بين آسيا والشرق الأوسط وأفريقيا على امتداد هذا الطريق التجاري التاريخي. وشهد مصرف البنى الأساسية الآسيوي، الذي أنشئ منذ وقت قريب جداً، انطلاقة كبرى بتوقيع زهاء ٥٠ بلداً باعتبارها أعضاء مؤسدة، في حين تنتظر سبعة بلدان أخرى الحصول على موافقة هيئاتها التشريعية الداخلية.<sup>(١٣)</sup> كما أعلن جوكو ويدودو، رئيس إندونيسيا، وهي بلد ذو اقتصاد ناشئ هام آخر، خططاً من شأنها أن تضع بلده في مركز المحور البحري العالمي.<sup>(١٤)</sup> وما هذه سوى بضعة أمثلة على تطلعات آسيا الاقتصادية والفرص الهائلة التي ما زال ينتظر تحقيقها في هذا القسم من العالم.<sup>(١٥)</sup>

وفي ضوء هذا النمو الاقتصادي الضخم في آسيا، لا بد من القيام بقدر كبير جداً من العمل لتضييق التباين الواسع بين النظم القانونية الآسيوية. وقد بلغني أن رابطة أمم جنوب شرق آسيا تخطو الآن نحو تشكيل سوق مشتركة بحلول نهاية عام ٢٠١٥، وسوف يكون من النتائج الطبيعية اللازمة عن ذلك تعزيز المناسقة القانونية في مجال القانون التجاري. وقد عكفت الدول الأعضاء في الرابطة منذ عام ٢٠٠٧ على دراسة الطرائق المتنوعة لمناسقة القوانين التجارية، ومن بينها توسيع نطاق استخدام اتفاقية البيع.

وإحدى المبادرات الرئيسية التي اتخذتها سنغافورة لتعزيز التقارب بين القوانين التجارية في آسيا مبادرة إنشاء المعهد الآسيوي لقانون الأعمال التجارية. وهو مرفق بحثي دائم يركز على إجراء دراسة مقارنة لقوانين الأعمال التجارية في المنطقة. وسوف يؤدي المعهد وظيفتين رئيسيتين. الوظيفة الأولى هي إجراء بحث أكاديمي أصلي في القوانين والسياسات التجارية في آسيا؛ وسيشمل ذلك من غير شك دراسات عن كيفية زيادة استخدام الاتفاقيات عبر الوطنية مثل اتفاقية البيع في المنطقة. والوظيفة الثانية هي العمل بمثابة المركز العصبي للتعاون بين القضاة والأكاديميين والممارسين وصانعي السياسات في آسيا. وإذا ما أريد القيام بخطوات مجدية نحو التقارب، فلا بد من إشراك جميع أصحاب المصلحة من طائفة النظم القانونية الآسيوية بكل أطيافها. ولن يقتصر عمل المعهد على وظيفته كمتددي مركزي لتبادل الأفكار والمعلومات والمقترحات بين شتى أصحاب المصلحة، وإنما سيعمل أيضاً بقوة دافعة من أجل تحقيق التقارب بين بعض قوانين الأعمال التجارية في آسيا، وخصوصاً فيما يتعلق بمسائل مثل إدارة الشركات، والملكية الفكرية، والضرائب وحماية البيانات، وذلك على سبيل المثال لا الحصر. وسيعمل المعهد أيضاً كنقطة اتصال مشتركة بين وكالات البحوث الأخرى والمنظمات

<sup>(١٠)</sup> انظر على الإنترنت: [https://www.bcgperspectives.com/content/articles/financial\\_institutions\\_globalization\\_profiting\\_from\\_asias\\_rise\\_new\\_global\\_trade\\_flows/](https://www.bcgperspectives.com/content/articles/financial_institutions_globalization_profiting_from_asias_rise_new_global_trade_flows/)

Asia 2050: Realizing the Asian Century (Asian Development Bank, 2011), available online: <http://www.adb.org/publications/asia-2050-realizing-asian-century>

Paul Carsten and Ben Blanchard, "China to establish \$40 billion Silk Road infrastructure fund", Reuters (8<sup>(١١)</sup> November.2014)

<sup>(١٢)</sup> انظر على الإنترنت: <http://www.ibtimes.com/fifty-countries-sign-china-led-asian-infrastructure-investment-bank-diplomatic-1987459>

Vibhanshu Shekhar and Joseph Chinyong Liow, "Indonesia as a Maritime Power: Jokowi's Vision, Strategies, and Obstacles Ahead" (November 2014) available online at <http://www.brookings.edu/research/articles/2014/11/indonesiamaritime-liow-shekhar>

<sup>(١٥)</sup> الفريق العامل المعني بدراسة طرائق موامة القوانين التجارية في الدول الأعضاء في رابطة أمم جنوب شرق آسيا، الذي شكل برعاية اجتماع وزراء القانون وكبار المسؤولين القانونيين في دول الرابطة.

الدولية مثل الأونسيترال. وأخيراً، فإنَّ الهدف المتوخى من المعهد هو توفير القيادة الحكيمة اللازمة لإكمال النجاح الاقتصادي لآسيا.

## المسار نحو المناسقة

من ناحية مفاهيمية، يمكن أن تحدث المناسقة على ثلاثة مستويات.<sup>(١٦)</sup> المستوى الأول يشمل المناسقة في الإقرار والإنفاذ. وقد تحققت المناسقة على هذا المستوى إلى حد بعيد في سياق التحكيم الدولي وفقاً لاتفاقية نيويورك لعام ١٩٥٨ وقانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي. وتتوخى اتفاقية لاهاي المتعلقة باتفاقات اختيار المحكمة الهدف نفسه للمنازعات المرفوعة أمام القضاء في القضايا المدنية والتجارية على السواء، ويمكن أن تعمل كوسيلة لإحداث التغيير كما في حالة اتفاقية نيويورك لعام ١٩٥٨. وقد أصبحت سنغافورة دولة موقّعة هذا العام، إلى جانب الاتحاد الأوروبي والمكسيك والولايات المتحدة. والهدف النهائي النموذجي الذي يرتجيه المستفيدون النهائيون من رفع الدعاوى هو التمكن من جني فوائد الأحكام الصادرة لصالحهم. وتكاليف عدم التيقن التي تنشأ من نظام القانون الدولي الخاص الراهن الذي يحكم قابلية إنفاذ الأحكام لا تناسب ببساطة الشؤون التجارية المعقدة التي تعمل على النطاق العالمي أو الإقليمي. وينبغي موضوعياً الشروع في تحقيق المناسقة على هذه الجبهة.

ويتعلق مستوى المناسقة الثاني بعملية تسوية المنازعات. وأقصد بذلك إيجاد المحاكم المتخصصة التي تنشأ لغرض مخصص هو معالجة المنازعات التجارية التي تحدث بين الدول وهي تعمل بالتبادل مع المحاكم الوطنية. وهذه المحاكم لا تمتلك الصلاحيات الزجرية الملزمة للمحاكم الوطنية فحسب، وإنما هي تتساقق أيضاً بصفة خاصة مع احتياجات الأعمال التجارية الدولية وواقعها. وعلى الرغم من نجاح التحكيم التجاري الدولي، فإنَّ وجود هذه المحاكم التجارية الدولية ضروري لإضفاء صفة الشرعية في سياق تسوية المنازعات التجارية عبر الوطنية. وهي تتيح أيضاً مساراً للنهوض بسيادة القانون باعتبارها مفهوماً معيارياً مثالياً في ميدان التجارة العالمية.

وفي هذا السياق، أنشأت سنغافورة في مطلع هذه السنة محكمة سنغافورة الدولية التجارية ("SICC")، التي تعمل كضلع لمحكمة سنغافورة العليا، وهي تعالج القضايا الدولية والتجارية التي وافقت أطرافها على الخضوع لولاية هذه المحكمة، سواء أكان ذلك قبل النزاع أم بعده، والقضايا التي تحيلها إليها محكمة سنغافورة العليا. وفيما يلي بعض المعالم الرئيسية لمحكمة سنغافورة الدولية التجارية: (١) توفر التمثيل الاستشاري الأجنبي؛ (٢) قواعد اكتشاف مبسطة؛ (٣) خيار عدم تطبيق قانون الأدلة لسنغافورة، الذي يتضمن أحكاماً مثل الأحكام الصادرة ضد الأدلة المستمدة من السماع عن الغير، الحكم في قضية براون ضد دان<sup>(١٧)</sup> وحكم الأدلة المباشرة؛ (٤) خيار السرية؛ (٥) يمكن للمحكمة أن تعتمد الإجراءات الأنسب للقضية المعروضة؛ و(٦) طرائق أقل تعقداً في إثبات القانون الأجنبي. وتضم المحكمة حالياً ١٤ قاضياً من مقعد قضاء سنغافورة و١٢ من القضاة الدوليين البارزين وموظفي القضاء من تقاليد كل من القانون الانغلو سكسوني والقانون المدني،<sup>(١٨)</sup> أخص بالذكر اثنين منهم: أولاً، القاضية المشرفة إيرمغارد غريس، قاضية المحكمة النمساوية العليا سابقاً، وثانياً، القاضي المشرف دومينيك هاشر من محكمة القضاء الفرنسية العليا. وهذا التنوع مقصود لغرض تحسين الطابع الدولي للمحكمة وتعزيز قدرتها على معالجة المسائل المنبثقة عن نظم القانون المدني. وهو يتيح أيضاً منصة للإثراء

<sup>(١٦)</sup> Sundaresh Menon, "The Somewhat Uncommon Law of Commerce" [2014] 26 *Sing. Ac. L. J.* 23 at [60]-[64].

<sup>(١٧)</sup> القضية (١٨٩٣) (٦٨٩٣) 6 R 67 (HL).

<sup>(١٨)</sup> في ٢٩ حزيران/يونيه ٢٠١٥، تألفت القضاة الدوليون من كارولين بيرجر (الولايات المتحدة)، باتريشيا بيرغن (أستراليا)، روجر جيليس (أستراليا)، إيرمغارد غريس (النمسا)، دومينيك هاشر (فرنسا)، دابسون هيدون (أستراليا)، السير فيفيان رامزي (المملكة المتحدة)، انسيلمو ريس (هونغ كونغ)، السير برنارد ريكس (المملكة المتحدة)، ياسوهي تانيغوشي (اليابان)، سايمون ثوريلي (المملكة المتحدة)، والسير هنري برنارد إيدر (المملكة المتحدة).



المتبادل للأفكار والإجراءات والاجتهادات القضائية من كلتا الولايتين القضائيتين للقانون العام والقانون المدني. وستطور المحكمة اجتهادا قضائيا وثيق الصلة بالاجتهاد القضائي الداخلي في سنغافورة، وسوف تكون بالتالي قادرة على الإسهام في إعداد ومناقشة القوانين والممارسات الموضوعية التجارية. والهدف النهائي هو إرساء مجتمع للمحاكم التجارية، بما يشمل المحكمة التجارية الإنكليزية، ومحاكم مركز دبي المالي العالمي والشعبة التجارية لمحكمة ساوث ويلز العليا، والتي تعمل وتتعلم فيما بينها على نحو منسق، مما يفضي لاعتماد أفضل الممارسات وتطوير اجتهادات قضائية متسقة في القانون التجاري الدولي.

أمّا مستوى المناسقة الثالث فهو بطبيعة الحال المناسقة الموضوعية للقانون التجاري نفسه. واتفاقية البيع هي مثال رئيسي على المناسقة في هذا الصدد. فصيغ العقود النموذجية، مثل صيغ الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين التي تستخدم عادة في قطاع البناء تعزز أيضاً المناسقة عبر الوطنية على الصعيد الموضوعي. ولكن تحقيق التوحيد على صعيد النصوص فقط لن يؤدي سوى إلى مناسقة سطحية فحسب. فقد شكل تفسير تلك النصوص الموحدة العقبة الأزلية التي ما انفكت تعترض التوحيد.

وللمحاكم الوطنية دور محوري تؤديه هنا. وانطلاقاً من ذلك، ينبغي لهذه المحاكم أن تحاول مناسقة القوانين التجارية وأن تتجنب التباعد الذي يقلل من شأن بيئة الأعمال التجارية الدولية. ومن ثم فإن عليها أن تقلل من الاستشراف الانعزالي وأن تكون أكثر انفتاحاً في المناقشات والمداولات مع محاكم الولايات القضائية الأخرى. ويعنى القضاء في سنغافورة بانتظام بتمحيص الاجتهادات القضائية الصادرة في الولايات القضائية الأخرى للحصول على أمثلة معيارية على أفضل الممارسات، وخصوصاً فيما يتعلق بتفسير الاتفاقيات الدولية، مثل اتفاقية نيويورك أو صيغ العقود النموذجية المستخدمة دولياً كصيغ عقود من إعداد الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين. وعلى سبيل المثال، في قضية PT Asuransi Jasa Indonesia (Persero) ضد Dexia Bank SA<sup>(١٩)</sup> اعتمدت محكمة استئناف سنغافورة بحصافة تفسيراً ضيقاً لأساس السياسة العامة بمقتضى قانون الأونسيترال النموذجي بعد مراجعة التوافق العام لآراء القضاء والخبراء على الصعيد الدولي، وقصرت تفسيرها على تلك الانتهاكات المرتكبة تجاه المفاهيم الأساسية ومبادئ العدل التي من شأنها أن تصدم الضمير. وفي حال تعذر اتباع نهج متناسق، فإن ثمة فائدة كبرى يمكن لأصحاب المصلحة جنيها إذا ما وضحت المحاكم أسباب ذلك التباعد في المفاهيم.

ولكن لا بد لي من أخص بالذكر تحذيراً واحداً بشأن السعي من أجل مناسقة القانون الدولي التجاري. فمع أن المناسقة يمكن أن تمثل هبة اقتصادية، فإن الدول ليست مجرد كيانات تجارية فحسب وإنما يجوز لها أن تختار، على نحو قابل للتسويق، أن تمنح الأولوية لمجالات أخرى من السياسة العامة عوضاً عن المنافع الاقتصادية. والاختلافات مقبولة عندما تكون ناتجة عن مقتضيات داخلية، وباعتبارها سياسة حكومية أو اختلافات بنوية فيما بين الولايات القضائية. وعلى سبيل المثال، أتيحت لمحكمة استئناف سنغافورة فرصة لمراجعة النهج السياقي للتفسير التعاقدي في قضية Sembcorp Marine Ltd ضد PPL Holdings Pte Ltd<sup>(٢٠)</sup> ولاحظت المحكمة أن اعتماد نهج سياقي سيؤدي إلى التقارب مع مبدأ القانون المدني والنهج الذي تتبعه الاتفاقيات عبر الوطنية كاتفاقية البيع. وفي حين يرحب بهذه المناسقة للقانون التجاري على الصعيد المفاهيمي، فلا بد أيضاً من تقييمها على صعيد التنفيذ العملي، وبصفة محددة، كيف تتفق هذه المناسقة مع قوانين سنغافورة بشأن إمكانية قبول الأدلة وعملية التقاضي عموماً.<sup>(٢١)</sup> وقد أبدى شاغل في أن يؤدي الجمع المطلق بين مبادئ القانون المدني المتحررة بشأن قبول الأدلة العرضية وبين عملية القانون الأنغلو سكسوني لاكتشاف الأدلة السابق للمحاكمة إلى عرض مقدار مضطرب من المواد أمام المحكمة. واستنتجت المحكمة في آخر الأمر ضرورة التحكم بالانتقال

<sup>(١٩)</sup> القضية 597 SLR(R) 1 [2007].

<sup>(٢٠)</sup> القضية 195 SLR 4 [2013].

<sup>(٢١)</sup> المرجع نفسه، الفقرة ٢٨.

إلى نهج القانون المدني للتفسير التعاقدى، وفرضت اشتراطات محددة على الأطراف التي تحاول الاعتماد على النهج السياقي.<sup>(٢٢)</sup> بعبارة أخرى، يجب توجيه المناسقة بأسلوب دقيق وموزون، مع منح الاعتبار اللازم لمدى توافقها مع الظروف المحلية.

## الاستنتاج

لا يزال يُرتقب ما إذا كان القانون الدولي التجاري سيألف آخر المطاف ضمن كيان قانوني قائم بذاته وقابل للتطبيق بحد ذاته، أو وفقاً للعبارة المشهورة التي ذكرتها هيئة التحكيم أمام ما كان يعرف حينئذ بمجلس الأعيان الانكليزي بخصوص قضية شركة داله للعقارات والسياحة ضد وزارة الشؤون الدينية التابعة لحكومة باكستان (*Dallah Real Estate and Tourism Holding Co v Ministry of Religious Affairs of the Government of Pakistan*)،<sup>(٢٣)</sup> "تلك المبادئ العامة والأعراف عبر الحدودية التي تتمثل فيها المقتضيات الأساسية للعدالة في التجارة الدولية ومفهوم حسن النية في الأعمال التجارية". وسأجازف بالقول إن بعض العناصر الرئيسية لنجاح قانون التجار تشمل الاتساق وإمكانية التكهن ومفاهيم موضوعية واضحة للإنصاف والعدل والمساواة.

والأمر المؤكد هو أنه لم يعد ممكناً اعتبار عملية وضع قانون من هذا القبيل حكراً على الدول - الأمم. فالمناسقة لن تتحقق في نهاية المطاف سوى عن طريق جهد جماعي يشارك فيه مختلف الأطراف الفاعلة، مثل الأكاديميين والقضاة والممارسين والسياسيين، ومن خلال العمل الدؤوب لمنظمات مثل الأونسيترال. مما يجعل حوارات مثل حوارنا اليوم أمراً لا غنى عنه، وإنني أتطلع لمواصلة الندوة. وشكراً لكم.

<sup>(٢٢)</sup> المرجع نفسه، الفقرة ٧٣.

<sup>(٢٣)</sup> القضية 46 UKSC [2010].

# اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع المبرمة في ١١ نيسان/أبريل ١٩٨٠: مرور خمسة وثلاثين عاماً على إصدارها

روي مانويل مورا راموس

السيد الرئيس، الزملاء الأعزاء، حضرات المندوبين الموقرين،

أود أن أبدأ بتوجيه الشكر إلى أمانة الأونسيترال على دعوتها لحضور هذه الدورة التذكارية، وأن أعرب عن خالص تقديري لتنظيمها هذا المؤتمر. وأود أيضاً أن أغتنم هذه الفرصة لأقدم أحر تهاني إلى الرئيس، يانوس مارتوني، وسائر أعضاء الحلقة (السيدة إيزابيث فيلاتا والأستاذ ليمينغ وانغ والقاضي كوينتين لوه)، كما أود أن أعرب عن تقديري لأولئك الذين أتحت لي الفرصة للاستماع لكلماتهم المنيرة.

وقبيل خمسة وثلاثين عاماً مضت، وافق المؤتمر الدبلوماسي<sup>(١)</sup> الذي عقد هنا في فيينا في الفترة من ١٠ آذار/مارس إلى ١١ نيسان/أبريل ١٩٨٠، في ختام أعماله، على اعتماد اتفاقية بشأن عقود البيع الدولي للبضائع<sup>(٢)</sup>. ودخلت الاتفاقية، التي وقّعت عليها في اليوم نفسه سنغافورة وشيلي وغانا والنمسا وهنغاريا، حيز النفاذ بعد أقل من ثمانية أعوام، في ١ كانون الثاني/يناير ١٩٨٨، وذلك وفقاً للفقرة ١ من مادتها ٩٩، بعدما أبدت ١٠ دول موافقتها على الالتزام بها.

<sup>(١)</sup> عُقد المؤتمر عملاً بقرار الجمعية العامة ٩٣/٣٣ المؤرخ ١٦ كانون الأول/ديسمبر ١٩٧٨ عقب تقديم مشروع نص أعدّه فريق عامل اضطلع بأعمال على مدى تسع دورات من عام ١٩٧٠ إلى عام ١٩٧٧.

وقد أدرجت لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي في دورتها الأولى (في ١٩٦٨) موضوع البيع الدولي للبضائع في برنامج عملها بإسناد الأولوية إلى ذلك الموضوع. وأعدّ في وقت لاحق استبيان بشأن موقف الدول الأعضاء في الأمم المتحدة إزاء الاتفاقية المتعلقة بالقانون الموحد لإنشاء عقود البيع الدولي للبضائع والاتفاقية المتعلقة بالقانون الموحد للبيع الدولي للبضائع، اللتين نالتا دعم المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص (اليونيديروا) ووُقِّع عليهما في لاهاي عام ١٩٦٤، ولم تدخل أيٌّ منهما بعد حيز النفاذ. وعقب تلقي الردود على ذلك الاستبيان، خلص إلى أنه من غير المرجح القبول بتلك النصوص على نحو واسع، وتقرر إنشاء الفريق العامل المذكور أنفاً بهدف اتخاذ قرار بشأن ما إذا كان ينبغي تنقيح النصوص لكي تحظى بهذا القبول أو ما إذا كان ينبغي إعداد نص جديد. واختير هذا البديل الثاني، وأدى العمل إلى إعداد نصين (واحد عن إنشاء العقود، والآخر عن النظام الواجب تطبيقه على هذه العقود) دُمجاً فيما بعد، مما أدى إلى صياغة مشروع النص المذكور أعلاه (في عام ١٩٧٨) الذي عرض على المؤتمر الدبلوماسي في عام ١٩٨٠. وللإطلاع على منشأ اللجنة وعلى لمحة عامة عن عملها، انظر: Manuel Olivencia Ruiz, "La codificación del derecho mercantil internacional y la experiencia de la CNUDMI/UNCITRAL", in *Cómo se codifica hoy el derecho comercial internacional?* (Coordinators: Jürgen Basedow, Diego P. Fernández Arroyo and José A. Moreno Rodríguez), Asunción, 2010, La Ley, pp. 365-383.

<sup>(٢)</sup> انظر الوثيقة A/CONF/97/18، وللإطلاع على النسختين الإنكليزية والفرنسية من الاتفاقية، انظر *Uniform Law Review/ Revue de droit uniforme*, 1980, Issue 1, pp. 60-137. وللإطلاع على نسخة مترجمة إلى اللغة البرتغالية، انظر: Maria Ângela Bento Soares and Rui Manuel Moura Ramos, *Contratos internacionais: compra e venda, cláusulas penais, arbitragem*, Coimbra, 1986, Almedina, pp. 443-485.

انظر أيضاً: C. M. Bianca and M. J. Bonell, *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*, Giuffrè, Milan, 1986, and Kazuaki Sono, "The Vienna Convention: History and Perspective" in *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (edited by Petar Šarčević and Paul Volken), New York, 1986, Oceana Publications Inc., pp. 1-17, and, in the Portuguese literature on the subject, Maria Ângela Bento Soares and Rui Manuel Moura Ramos, "Do contrato de compra e venda internacional: análise da Convenção de Viena de 1980 e das disposições pertinentes do direito português", in *Contratos internacionais: compra e venda, cláusulas penais, arbitragem* (see previous reference in this footnote), pp. 1-273, and Luís Lima Pinheiro, *Direito do Comércio Internacional: Contratos comerciais internacionais; Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias; Arbitragem Transnacional*, Coimbra, 2005, Almedina, pp. 259-324.

ومنذ ذلك الحين، يشهد عدد الدول المنضمة إلى الاتفاقية ارتفاعاً مطّرداً، إذ يبلغ حالياً ٨٢ دولة، بما في ذلك دول اقتصادات العالم الرئيسية (باستثناء المملكة المتحدة).<sup>(٢)</sup> فمن الواضح أنّ نجاح الاتفاقية يدعو إلى التفكير. ولذلك، حان الوقت المناسب لقياس مدى تأثيرها على التجارة الدولية والممارسة القانونية ذات الصلة، وللنظر أيضاً في الفرص المتاحة من أجل توسيع نطاق هذا التأثير. ويسرني أن اللجنة أرادت الاحتفال بهذا اليوم من خلال جمع بعض أولئك الذين ساعدوا، بطرق مختلفة، على ضمان تحقيق النتيجة التي نراها اليوم.

وتشكّل عقود البيع، حسيماً هو معروف جيداً، عنصراً من العناصر الأساسية في التجارة الدولية، ولهذا فإنّ توحيد تنظيم هذه العقود في مجال تنمية التجارة الدولية يكتسب أهمية رئيسية. وفي الواقع، يمكن لأوجه عدم اليقين الناجمة عن الحالات التي لا تحدد فيها مسبقاً مجموعة القواعد المنطبقة على تسوية منازعة أن تشكل عقبة خطيرة أمام التجارة، وتسوّغ بوضوح الجهود المبذولة في هذا المجال منذ بداية القرن الماضي بهدف تحقيق التوحيد.<sup>(٤)</sup> ومما يتجاوز إلى حد كبير النتائج المحققة حتى الآن، أنّ التوحيد الناتج عن نص الأونسيترال (اتفاقية البيع لعام ١٩٨٠) أتاح إمكانية ترسيخ أمن التجارة الدولية بالطريقة نفسها التي أثر بها في تطور التشريعات الوطنية ذات الصلة.<sup>(٥)</sup>

وإلى جانب القوانين الوطنية، تركت الاتفاقية أيضاً بصماتها على توحيد النصوص الدولية الأخرى المتصلة بالتوحيد في مجال العقود: مبادئ اليونيدروا للعقود التجارية الدولية،<sup>(٦)</sup> ومبادئ قانون العقود الأوروبي،<sup>(٧)</sup>

<sup>(٢)</sup> انظر: Barry Nicholas, "The United Kingdom and the Vienna Sales Convention: another case of splendid isolation?", Rome, 1993, Centro di Studi e Ricerche di Diritto Comparato e Straniero, and Sally Moss, "Why the United Kingdom has not ratified the CISG", *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (Fall 2005/Spring 2006), pp. 483-485.

وفيما يتعلق بالمحادثات التي أفضت إلى انضمام بعض البلدان، مثل البرازيل، انظر: Eduardo Grebler, "The Convention on International Sale of Goods and Brazilian Law: are differences irreconcilable?", *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (Fall 2005/Spring 2006), pp. 467-476; Iacyr de Aguiar Vieira, "Plaidoyer por uma aplicação da Convenção de Viena de 1980 relativa à compra e venda internacional de mercadorias no Brasil" in *Estudos de Direito Comparado e de Direito Internacional Privado* (Iacyr de Aguiar Vieira, Organizer), vols. I and II, Curitiba, 2011, Jurua Editora, pp. 437-462; and "A Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias e o direito interno brasileiro: interações possíveis entre sistemas distintos" in *Internationaler Rechtsverkehr und Rechtsvereinheitlichung aus deutsch-lusitanischer Perspektive*, Baden-Baden, 2014, Nomos Verlagsgesellschaft, pp. 255-269.

<sup>(٤)</sup> تشير إلى مشروع اتفاقية اليونيدروا بشأن البيع الدولي للبضائع التي عممت عن طريق عصبة الأمم في عام ١٩٢٠. وبعد الحرب العالمية الثانية، بادرت حكومة هولندا إلى إحياء ذلك الصك وعقدت مؤتمراً دولياً لمناقشة النص. واستناداً إلى المناقشات التي جرت، كلف فريق عامل بصياغة نص جديد، قُدّم في عام ١٩٥٦. ثم عمم ذلك النص في وقت لاحق على الحكومات، وشكل مع التعليقات الواردة من تلك الحكومات أساس مشروع صيغة نهائية (عام ١٩٦٢)، عرض على المؤتمر الدبلوماسي المعقود في لاهاي والذي وافق على الاتفاقيتين المعنيتين بالقانون الموحد والمشار إليهما في الحاشية ١. وفي المؤتمر ذاته، عرض أيضاً مشروع القانون الموحد لإنشاء عقود البيع الدولي للبضائع، الذي أعده اليونيدروا في عام ١٩٥٨.

<sup>(٥)</sup> يشكل ذلك التأثير على التشريعات الوطنية سمة مميزة من سمات نصوص الأونسيترال. فعلى سبيل المثال، كان لقانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي، الذي اعتمده اللجنة في عام ١٩٨٥ (المعدل لاحقاً في عام ٢٠٠٦)، أثر كبير على تطور التشريعات الوطنية ذات الصلة.

<sup>(٦)</sup> انظر: *Principles of International Commercial Contracts*, Rome, 1994, International Institute for the Unification of Private Law. انظر: Michael Joachim Bonell, *An International Restatement of Contract Law: The Private Law Unidroit Principles of International Commercial Contracts*, New York, 1994, Transnational Juris Publications; Paolo Michele Patocchi and Xavier Favre-Bulle, "Les Principes Unidroit relatifs aux contrats du commerce international: Une introduction", in *Semaine judiciaire*, 1998, No. 34, pp. 569-616; and José Ângelo Estrella de Faria, "Die Bedeutung der Unidroit Grundregeln über internationale Handelsverträge für die internationale Vertragspraxis: Bemerkungen aus lateinamerikanischer Sicht", in *Internationaler Rechtsverkehr und Rechtsvereinheitlichung aus deutsch-lusitanischer Perspektive* (see footnote 3), pp. 227-254 (انظر الحاشية ٣). وللإطلاع على ترجمة للمبادئ إلى اللغة البرتغالية، انظر: *Princípios UNIDROIT 2004 relativos aos contratos comerciais: internacionais* (João Baptista Villela, author and editor), São Paulo, 2009, Quartier Latin.

ولمزيد من المعلومات عن التفاعل بين الصكين، انظر: Herbert Kronke, "The United Nations Sales Convention, the Unidroit Contract: Principles and the way beyond", *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (Fall 2005/Spring 2006), pp. 451-465.

<sup>(٧)</sup> انظر: *Principles of European Contract Law* (Ole Lando and Hugh Beale (eds.)), Parts I and II, The Hague, 1999; Part III: *Principles of European Contract Law* (Ole Lando, Eric Clive, André Prum and Reinhard Zimmermann (eds.)), The Hague, 2003 باسم "لجنة لاندو" بإعداد المبادئ.

وللاطلاع على لمحة عن المبادئ العامة لقانون العقود عموماً، وخصوصاً فيما يتعلق ببيع البضائع الدولي، انظر: Ulrich Drobnig, "General principles of European contract law", in *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (see footnote 2), pp. 305-333.

ومشروع الإطار المرجعي المشترك،<sup>(٨)</sup> والاقتراح المتعلق بإصدار لائحة تنظيمية من البرلمان الأوروبي ومجلس الاتحاد الأوروبي بشأن قانون بيع أوروبي موحد.<sup>(٩)</sup>

وبالنظر إلى تنوع هذه الوثائق وتعددتها، قد يتساءل المرء عما إذا كان لا يزال هناك مجال للتفكير بشأن اتفاقية البيع<sup>(١٠)</sup> أو ما إذا كانت هذه العملية تفتقر إلى أي اهتمام في ضوء الكثير من النصوص التي ذكرتها (وهي في بعض الحالات نصوص أحدث وأكثر تفصيلاً).

ومع ذلك، أعتقد أن من المستصوب إجراء عملية التفكير هذه. أولاً، لأن اتفاقية البيع تبقى الوثيقة الوحيدة الملزمة في هذا الشأن، ولا يمكن مقارنة دورها الواضح في الممارسة الفعلية في التجارة الدولية مع دور الصكوك الأخرى، مع أنه لا ينبغي إغفال التأثير الذي حققته الصكوك الأخرى. ثانياً، لأن تأثيرها (حسبما يتضح من عدد الدول المشاركة في تنفيذها) عالمي النطاق، بخلاف بعض النصوص الأخرى التي ذكرناها.<sup>(١١)</sup> وأخيراً، ينبغي ألا يغيب عن البال أن التوحيد المحقق قبل ٣٥ عاماً تحدّه قيود ما زالت قائمة، وأنه يقدم حلاً قد تستدعي المزيد من التطوير أو التعديل<sup>(١٢)</sup> وذلك في ضوء ظروف تغيرت ولا تزال تتغير ليس غير.

ولذلك، نرى أن الوقت حان للتفكير فيما إذا كانت تلك القيود لم تعد ذات صلة، وفي حال كونها لا تزال سارية، ما إذا كان يمكن أن تدرج في صلب الاتفاقية بعض الحلول المنصوص عليها في الصكوك اللاحقة ومدى إمكانية ذلك. وإذا كان ذلك ممكناً، فإنه سوف ييسر عملية "تلاقح" يمكن من خلالها أن تستفيد اتفاقية البيع من الحلول المستحدثة عن طريق الصكوك التي أثرت بدورها تأثيراً كبيراً.

وفي حين أن الوقت المخصص لنا بسخاء لا يسمح بالتوسع في المسائل الجوهرية التي سلطنا الضوء عليها، أود أن أعرض بعض الأمثلة على سبيل التعبير عن أفكارنا بشأن هذا الموضوع.

<sup>(٨)</sup> انظر: *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law: Draft Common Frame of Reference (DCFR)* (prepared by the Study Group on a European Civil Code and the Research Group on EC Private Law (Acquis Group) and edited by Christian von Bar, Eric Clive and Hans Schulte-Nölke), Interim Outline Edition, Munich, 2008, Sellier European Law Publishers.

<sup>(٩)</sup> انظر: Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on a Common European Sales Law: (COM(2011) 635 final) of 11 October 2011.

ولمزيد من المعلومات عن الاقتراح والمشاكل التي يطرحها القرار بشأن السياسات العامة، انظر: Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo, "De Bruselas a La Haya, pasando por Roma y Viena: la normativa común de compraventa europea", in *Entre Bruselas y La Haya. Estudios sobre la unificación internacional y regional del Derecho internacional privado. Liber Amicorum Alegria Borrás*, Madrid, 2013, Marcial Pons, pp. 821-832; Christian Kohler, "La proposition de la Commission Européenne pour un 'droit commun européen de la vente' vue sous l'angle des conflits de lois", in *A Commitment to Private International Law: Essays in honour of Hans van Loon*, Cambridge, 2013, Intersentia, pp. 259-270; Paul Lagarde, "Instrument optionnel international et droit international privé — subordination ou indépendance?", *ibid.*, pp. 287-298; Stefan Grundmann, "Encantos e desafios do direito europeu comum de compra e venda", in *Internationaler Rechtsverkehr und Rechtsvereinheitlichung aus deutsch-lusitanischer Perspektive* (anظر الحاشية ٣) pp. 85-106; وعن مختلف الدراسات المقدمة في *Gemeinsames Europäisches Kaufrecht—Anwendungsbereich und kollisionsrechtliche Einbettung* (ed. Martin Gebauer), Munich, 2013, Sellier European Law Publishers, and *Grundlagen eines europäischen Vertragsrechts* (ed. Stefan Arnold), Munich, 2014, Sellier European Law Publishers.

ولا يقتصر التفاعل بين الاتفاقية وقانون الاتحاد الأوروبي على هذا الصك. وفيما يخص العلاقة بين الاتفاقية والتوجيه رقم 1999/44/EC الصادر عن البرلمان الأوروبي وعن مجلس الاتحاد الأوروبي المؤرخ ٢٥ أيار/مايو ١٩٩٩ بشأن بعض جوانب بيع السلع الاستهلاكية والضمانات المتصلة بها، انظر: (في المؤلفات الصادرة باللغة البرتغالية في هذا الموضوع) a: Dário Moura Vicente, "Desconformidade e garantias na venda de bens de consumo: a Directiva 1999/44/EC e a Convenção de Viena 1980", in *Thémis: Revista de direito*, vol. 2 (2001), No. 4, pp. 121-144.

<sup>(١٠)</sup> لنتذكر أن سويسرا قدمت اقتراحاً في هذا الشأن إلى اللجنة من أجل "إجراء تقييم لعمل [ال]اتفاقية [...] ولصكوك الأونسيترال ذات الصلة في ضوء الاحتياجات العملية للأطراف المزاولة للأعمال التجارية الدولية في مرحلتين الراهنة والمقبلة، [...] مناقشة ما إذا كان من المستصوب والمجدي الاضطلاع، في هذه المجالات وفي السياق الأوسع لقانون العقود العام على السواء، بمزيد من الجهود على المستوى العالمي لتلبية تلك الاحتياجات." (الوثيقة A/CN.9/758 المؤرخة ٨ أيار/مايو ٢٠١٢).

<sup>(١١)</sup> لدى تلك النصوص نطاق تركيز إقليمي أوسع. ومع ذلك، للحصول على مزيد من المعلومات عن أهمية التوحيد على الصعيد الإقليمي، انظر: Franco Ferrari, "El papel de la unificación regional en la unificación del derecho de compraventa", in *Cómo se codifica hoy: el derecho comercial internacional?* (see footnote 1), pp. 227-244.

<sup>(١٢)</sup> مثلما كان الحال عليه بالنسبة إلى تطور قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي لعام ١٩٨٥ والصكين المشار إليهما في الحاشية ٤.

أولاً، فيما يتعلق بالنطاق العملي للتوحيد حسبما هو متوخى في اتفاقية البيع، فمن المعروف جيداً أنَّ الاتفاقية، فيما يتجاوز نطاق تكوين العقود، تقتصر بالأساس، فيما يخص نظام البيع،<sup>(١٣)</sup> على التزامات البائع<sup>(١٤)</sup> والمشتري،<sup>(١٥)</sup> وانتقال تبعه الهلاك.<sup>(١٦)</sup> وتتضمن القضايا غير المشمولة في الاتفاقية مسألة صحة العقود التي تدعو إلى إلقاء نظرة جديدة على ما إذا كان من المسوّغ استبعادها لأنها تتصل اتصالاً وثيقاً بالمسائل التي تشتمل عليها الاتفاقية. وتتناول مبادئ اليونيدروا، من بين صكوك أخرى، تلك المسألة،<sup>(١٧)</sup> ولعل الحلول المتاحة بموجب ذلك الصك تشكل منطلقاً مفيداً لإعادة النظر في المسألة.

وينطبق الأمر نفسه على مسألة التنفيذ العيني التي تتناولها الاتفاقية بطريقة من شأنها أن تستوعب نظاماً قانونية لا تنص على إتاحة سبل لإصلاح العيب. وفي هذه الحالة أيضاً يمكن لأحكام مبادئ اليونيدروا<sup>(١٨)</sup> ومشروع الإطار المرجعي المشترك<sup>(١٩)</sup> أن تكون مصادر إلهام مفيدة.

غير أنني سأتردد على الأرجح أكثر في اقتراح تناول مسألة نقل الملكية. وفي حين يبقى نقل الملكية إحدى النتائج المترتبة على عقد بيع في عدد من النظم القانونية الوطنية، سأتردد شخصياً أيضاً في تأييد تناول هذه المسألة بمقتضى الاتفاقية. غير أن ذلك، سوف يكون بالتأكيد موضوعاً يستحق النظر فيه ضمن مناقشة إمكانية تنقيح الاتفاقية ونطاقه.

وبالإضافة إلى الجانب المتصل أساساً بنطاق النص، هناك جوانب أخرى أشد ارتباطاً بالمحتوى الفعلي للحلول التي تتيحها الاتفاقية، والتي يمكن إدراجها في المناقشة. وهي تشمل في المقام الأول تكوين العقود<sup>(٢٠)</sup> والنموذج التعاقدية الذي تستند إليه الأحكام القائمة بشأن ذلك الموضوع.

وفي ذلك الصدد، من المعروف جيداً أنَّ الأحكام التي بُنيت في نهاية المطاف تُبين وجهة نظر بشأن تكوين عقود البيع تسبق بطريقة ما تطور الشروط العامة (النماذج الموحدة للعقود)، التي ظهرت بدايةً، في البيع وفي مواضع أخرى، إلى حد ما في مجال العقود. وفي حين أنَّ الاتفاقية مفتوحة تماماً بطبيعة الحال أمام هذه المظاهر المتعلقة بالاستقلالية التعاقدية، إذ تنص في مادتها ٦<sup>(٢١)</sup> على أولوية إرادة الطرفين<sup>(٢٢)</sup> (الذين يجوز لهما [ملحوظة من المترجم: "فيما عدا الأحكام المنصوص عليها في المادة ١٢"]، مخالفة نص من نصوص [الاتفاقية]

<sup>(١٣)</sup> بالإضافة إلى المسائل المنصوص عليها تحديداً في النص، تتناول الاتفاقية، فضلاً عن أحكامها العامة المتعلقة ببيع البضائع (المواد ٢٥ إلى ٢٩)، القواعد المنطبقة على التزامات البائع والمشتري (المواد ٧١ إلى ٨٨، التي تتضمن أحكاماً ذات صلة بالإخلال المبسّر وعقود التسليم على دفعات (المواد ٧١ إلى ٧٣)، وبالنعويض (المواد ٧٤ إلى ٧٧)، وبالفاثدة (المادة ٧٨)، وبالإعفاءات (المادتان ٧٩ و٨٠)، وبأثار الفسخ (المواد ٨١ إلى ٨٤)، وبحفظ البضائع (المواد ٨٥ إلى ٨٨)؛ ولزيد من المعلومات عن تلك القواعد، انظر: "Provisions common to the obligations of the seller and the buyer", Jelena Vilnus, pp. 239-264. in *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (see footnote 2).

<sup>(١٤)</sup> المواد ٣٠ إلى ٥٢. انظر: Fritz Enderlein, "Rights and obligations of the seller under the United Nations Convention on: Contracts for the International Sale of Goods", in *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (see footnote 2), pp. 133-201.

<sup>(١٥)</sup> المواد ٥٣ إلى ٦٥. ولزيد من المعلومات عن هذا الموضوع، انظر: Leif Sevón, "Obligations of the buyer under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", in *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (see footnote 2), pp. 203-238, and Henry Deeb Gabriel, "The buyer's performance under the CISG: Articles 53-60, Trends in the Decisions", *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (Fall 2005/Spring 2006), pp. 273-283.

<sup>(١٦)</sup> المواد ٦٦ إلى ٧٠. ولزيد من المعلومات عن ذلك الموضوع، انظر: Bernd von Hoffmann, "Passing of risk in international sales of goods", in *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (see footnote 2), pp. 265-303, and Johan Erauw, "CISG articles 66-70: the risk of loss and passing it", *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (Fall 2005/Spring 2006), pp. 203-217.

<sup>(١٧)</sup> انظر المواد ١-٣ إلى ٢-٣ [ملحوظة من المترجم: ترد المادة المشار إليها في نسخة المبادئ لعام ٢٠٠٤]. انظر أيضاً: chapter 7 ("Grounds of invalidity") in Book II ("Contracts and other juridical acts") of the Draft Common Frame of Reference.

<sup>(١٨)</sup> المواد ١-٢-٧ إلى ١-٢-٧-٥.

<sup>(١٩)</sup> انظر: "rules 3:301 to 3:303 of chapter 3 of Book III ("Obligations and corresponding rights")".

<sup>(٢٠)</sup> الجزء الثاني من الاتفاقية.

<sup>(٢١)</sup> وفقاً لهذا الحكم، "يجوز للطرفين استبعاد تطبيق هذه الاتفاقية، كما يجوز لهما، فيما عدا الأحكام المنصوص عليها في المادة ١٢، مخالفة نص من نصوصها أو تعديل آثاره." انظر: Franco Ferrari, "Remarks on the UNCITRAL Digest's comments on article 6 CISG", *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (Fall 2005/ Spring 2006), pp. 13-37.

<sup>(٢٢)</sup> انظر: Bernard Audit, *La vente internationale de marchandises: Convention des Nations-Unies du 11 avril 1980*, Paris, 1990, Librairie générale de droit et de jurisprudence (LGDJ), pp. 37-41.

أو تعديل آثاره)، فإنه يصح القول بأن الوفاء بالشروط العامة المختلفة (والمناقضة أحياناً) حسبما يمكن أن تحددها الدول المتعاقدة غالباً ما يكون أمراً صعباً. ومثلما قيل بعد فترة وجيزة من إبرام الاتفاقية،<sup>(٢٣)</sup> لا تحول المواقف المختلفة التي يتخدها الطرفان فيما يتعلق بالشروط العامة دائماً دون بدء تنفيذ العقد؛ ولذلك فإن من الضروري، حالما يبدأ التنفيذ، البت في مضمون العقد والاختيار من بين شتى التعديلات التي أدخلها الطرفان على الشروط المقترحة بدايةً. ولم تحل هذه المشكلة بشأن "تنازع الأشكال"<sup>(٢٤)</sup> المعروفة جيداً حلاً صريحاً في نص الاتفاقية التي قد لا تنطبق سوى مادتها ١٩ على هذا الشأن. بيد أن النصوص التي تلت الاتفاقية، والتي أشرنا إليها سابقاً، تتضمن عدداً من الحلول الممكنة،<sup>(٢٥)</sup> التي يمكن النظر فيها في سياق استعراض أحكام الاتفاقية.

وثمة مجال آخر ينبغي عدم استبعاده من المناقشة المقترحة يتصل بأحد أهم الجوانب في أي صكوك القانون الموحد، وبأحد الجوانب المشمولة بجميع الصكوك الأخرى المعنية، أي تفسير النص والتشديد الذي ينبغي إيلاؤه لهذا التفسير نظراً إلى أن تنازع القوانين الذي تهدف الاتفاقية إلى منع حدوثه قد يظهر مجدداً في شكل التضارب في التفسير.<sup>(٢٦)</sup>

ومن أجل إزالة أي مشكلة قد تنشأ بسبب تطبيق الاتفاقية، حرصت الاتفاقية على النص تحديداً، في المادة ٧ منها، على أن "يراعى في تفسيرها"<sup>(٢٧)</sup> صفتها الدولية وضرورة تحقيق التوحيد في تطبيقها كما يراعى ضمان احترام حسن النية في التجارة الدولية". وفي حين يكتسب ذلك الشرط الأول (بأخذ الطابع الدولي للنص في الاعتبار) أهمية خاصة فيما يتعلق بالجزء الرابع من الاتفاقية، والذي تشير الأحكام<sup>(٢٨)</sup> فيه أكثر إلى حقوق الدول الأطراف في الاتفاقية والتزاماتها،<sup>(٢٩)</sup> يشكل الجزء الثاني (الذي يسلط الضوء على ضرورة تحقيق توحيد الحلول في تطبيق الاتفاقية)<sup>(٣٠)</sup> عنصراً أساسياً لتفسير تلك الأحكام المتصلة تحديداً بتكوين عقود البيع<sup>(٣١)</sup> أو بيع السلع في حد ذاتها.<sup>(٣٢)</sup>

<sup>(٢٣)</sup> انظر: Jan Hellner, "The Vienna Convention and standard form contracts", in *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (see footnote 2), pp. 335-363. (انظر الحاشية ٢)، pp. 335-363.

<sup>(٢٤)</sup> للاطلاع على حالتين مثيرتين للاهتمام بشأن تطبيق أحكام الاتفاقية (تحديداً المادتين ١٨ و ١٩)، أثيرت فيهما مسألة فعالية بنود الاختصاص في الوثائق المتبادلة بين الطرفين، انظر: André Huet, "Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale: de marchandises et compétence des tribunaux en droit judiciaire européen", in *Le droit international privé: esprit et méthodes. Mélanges en l'honneur de Paul Lagarde*, Paris, 2005, Dalloz, pp. 417-430 (418-423).

<sup>(٢٥)</sup> انظر المواد ١-٢-٩ إلى ٢-٢-٢ من مبادئ اليونيدروا، وانظر rules 4:209 to 4:211 of chapter 4 of Book III of the Draft Common Frame of Reference and article 39 of the Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on a Common European Sales Law.

<sup>(٢٦)</sup> لمزيد من المعلومات عن هذا الموضوع، انظر: Paul Lagarde, "Les interprétations divergentes d'une loi uniforme donnent-elles lieu à un conflit de lois?", in *Revue critique du droit international privé*, vol. 59 (1960), pp. 235-251.

<sup>(٢٧)</sup> لغرض الاطلاع على ذلك الحكم، انظر: Alexander S. Komarov, "Internationality, uniformity and observance of good faith: as criteria in interpretation of CISG: some remarks on article 7 (1)", *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (Fall 2005/Spring 2006), pp. 75-85.

<sup>(٢٨)</sup> المواد ٨٩ إلى ١٠١.

<sup>(٢٩)</sup> بناء على ذلك، يجب تفسيرها وفقاً لمبادئ القانون الدولي العام (انظر المواد ٢١ إلى ٢٢ من اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات لعام ١٩٦٩).

<sup>(٣٠)</sup> بما معناه أنه ينبغي مراعاة سائر صكوك القانون الموحد، بالإضافة إلى التوحيد، عند تفسير هذه النصوص؛ انظر: Franco Ferrari, "As relações entre as convenções de direito material uniforme em matéria contratual e a necessidade de uma interpretação interconvencional", in *Estudos de Direito Comparado e de Direito Internacional Privado* (see footnote 3), pp. 463-481.

<sup>(٣١)</sup> انظر الجزء الثاني، المواد ١٤ إلى ٢٤، وللإطلاع على تعليق Kazuaki Sono, "Formation of international contracts under the Vienna Convention: a shift above the comparative law", in *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* 131.

<sup>(٣٢)</sup> وعن هذا الموضوع عموماً، انظر في المؤلفات الصادرة باللغة البرتغالية: Dário Vicente Moura, "A formação dos contratos inter-nacionais", in *Estudos de Direito Comercial Internacional*, vol. 1, Coimbra, 2004, Almedina, pp. 195-217.

<sup>(٣٣)</sup> انظر الجزء الثالث، المواد ٢٥ إلى ٨٨.

يتناول الجزء الأول من الاتفاقية، هو أيضاً، نطاق التطبيق والأحكام العامة (المواد ١ إلى ١٢). ولمزيد من المعلومات عن هذه الأحكام، انظر، في المؤلفات الصادرة باللغة البرتغالية: Dário Moura Vicente, "A Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias: características gerais e âmbito de aplicação", in *Estudos de Direito Comercial Internacional* pp. 271-288. (انظر الحاشية ٢٨ أعلاه).

وينبغي التأكيد على أهمية هذا الجزء من المادة، مع أن الحكم كان موضع انتقاد عند اعتمادها.<sup>(٢٣)</sup> فزي الواقع، ينبغي ألا يغيب عن البال التشديد على الحاجة إلى تفسير موحد من خلال صكوك، مثل الاتفاقية، يكتسب فيها دور المفاهيم المفتوحة أمام التفسيرات أو غير المعرفة أهمية خاصة.<sup>(٢٤)</sup> وعلاوة على ذلك، فإنه بمقتضى نظام مثل ذلك الذي أرسته الاتفاقية، لا يكفل فيه توحيد التفسيرات عن طريق تدخل إحدى المحاكم الدولية التي تكون لقراراتها الغلبة على قرارات المحاكم الوطنية،<sup>(٢٥)</sup> تقع على عاتق القاضي المكلف بالقضية المسؤولية الكاملة لتحقيق النتائج الموحدة، مما لا يتطلب من القضاة أن يدركوا واجبه لالتماس اتساق تطبيق الأحكام الموحدة فحسب، بل يتطلب أيضاً أن تكون لديهم الوسائل للقيام بذلك، مما يستلزم الاطلاع على القرارات الصادرة عن جهات نظيرة في دول أطراف أخرى في الاتفاقية.<sup>(٢٦)</sup>

وتسلك الاتفاقية المسار الصحيح إذ تشترط على المحاكم والهيئات القضائية تعزيز التوحيد في تطبيق أحكامها. ولتحقيق تلك الغاية، يجب أن تكون الأدوات اللازمة تحت تصرف المحاكم، وينبغي بالتأكيد البناء على مبادرة أمانة الأونسيترال الرامية إلى زيادة المعرفة بالقرارات الصادرة عن مختلف النظم القضائية الوطنية وذلك من خلال إعداد خلاصة للقرارات الوطنية.<sup>(٢٧)</sup> وفي ذلك الصدد، قد يكون من المفيد أيضاً معرفة إلى أي مدى أصبحت السوابق القضائية المتعلقة بتطبيق الاتفاقية دولية بالمعنى الحقيقي، أي ما إذا كان القضاة يشيرون، في أحكامهم، إلى القرارات المتصلة بالاتفاقية والصادرة في إطار نظم قانونية مختلفة، وكذلك نطاق تلك الإشارة. وينبغي أيضاً مراعاة الدور الذي أصبحت الاتفاقية تؤديه في قرارات التحكيم.

وتتمثل خاصية أخرى من الخصائص التطلعية التي تتسم بها الاتفاقية، إلى جانب إقرارها بدور استقلالية الطرفين، في الأهمية التي تعلقها على العرف، إذ تنص في الفقرة ١ من المادة ٩ على ما يلي: "يلتزم الطرفان بالأعراف التي اتفقا عليها وبالعادات التي استقرت عليها التعامل بينهما". ولكن في حين أن ذلك الحكم قد لا يزال يعتبر مندرجا ضمن نطاق استقلالية الطرفين، فإن الحالة تختلف فيما يتعلق بالفقرة ٢ من المادة نفسها، التي تنص على أنه "ما لم يوجد اتفاق على خلاف ذلك، يُفترض أن الطرفين قد طبقتا ضمناً على عقدهما أو على

<sup>(٢٣)</sup> انظر: Michael Joachim Bonell, "Some critical reflections on the new UNCITRAL draft convention on international sale", *Uniform law review/Revue de droit uniforme*, II (1978), pp. 2-12, who considered the article to be a step backwards with regard to the system established through the Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods, believing that it could entail risks of "nationalization" of the interpretation of the Convention (pp. 5 and 9).

<sup>(٢٤)</sup> انظر، على سبيل المثال، المفهوم الرئيسي المحدد في المادة ٢٥ الذي ينص تمهيداً للجزء الثالث على ما يلي: "تكون مخالفة العقد من جانب أحد الطرفين مخالفة جوهرية إذا تسببت في إلحاق ضرر بالطرف الآخر من شأنه أن يجرمه بشكل أساسي مما كان يحق له أن يتوقع الحصول عليه بموجب العقد، إلا إذا لم يكن الطرف المخالف يتوقع مثل هذه النتيجة ولم يكن أي شخص سوي الإدراك من نفس الصلة يتوقع مثل هذه النتيجة في نفس الظروف".

<sup>(٢٥)</sup> من شأن هذا الاحتمال أن يثير شواغل، ووفقاً لما ذكره Pierre-Yves Gautier, "Inquiétudes sur l'interprétation du droit uniforme", in *Le droit international privé: esprit et méthodes. Mélanges en l'honneur de Paul Lagarde* (lausanne 1981), pp. 327-342 (334). ولمزيد من المعلومات عن موقف سلمي مماثل، أو على الأقل متحفظ، فيما يتعلق بإنشاء محكمة دولية يعهد إليها إصدار قرارات ملزمة بشأن تفسير القانون الموحد وتطبيقه، انظر: C. H. Lebedev, "Unification des normes juridiques dans les rapports économiques internationaux (quelques observations générales)", *Uniform law review/Revue de droit uniforme*, 1981, Issue 2, pp. 2-36, expressing the position of the (then) socialist countries (p. 31).

<sup>(٢٦)</sup> لمزيد من المعلومات عن الجهود المبذولة في ذلك الصدد، انظر: Michael R. Will, *International Sales Law under CISG. The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980): the first 284 or so decisions, fourth edition, Geneva, 1996, and Twenty Years of International Sales Law Under the CISG (The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods): International Bibliography and Case Law Digest (1980-2000)*, The Hague, 2000, Kluwer Law International. أيضاً، لمزيد من المعلومات عن استعراض سوابق قضائية ذات الصلة بالاتفاقية بعد مرور خمسة وعشرين عاماً على التوقيع عليها، انظر: Claude Witz, "Os vinte e cinco anos da Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias: balanço e perspectivas", في دراسات *Estudos de Direito Comparado e de Direito Internacional Privado* (lausanne 1998), pp. 413-435. الحاشية ٣ أعلاه).

<sup>(٢٧)</sup> انظر: *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2012 edition of which was published in the *Journal of Law and Commerce*, vol. 30, Special Issue, pp. 1-694. ولمزيد من المعلومات عن العملية التي أدت إلى إطلاق تلك المبادرة، انظر: Jernej Sekolec, "25 Years United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Welcome address", in *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (Fall 2005/ Spring 2006), pp. XV-XIX.



تكوينه كلُّ عُرفٍ كانا يعلمان به أو كان ينبغي أن يعلما به متى كان معروفاً على نطاق واسع ومراعى بانتظام في التجارة الدولية بين الأطراف في العقود المماثلة السارية في نفس فرع التجارة.<sup>(٢٨)</sup>

ووفقاً لهذا الحكم، لا يجب أن يتضمن العقد الأعراف التي يعلم الطرفان بها فحسب، بل أن يتضمن أيضاً الأعراف التي كان ينبغي أن يعلما بها، شريطة أن تكون تلك الأعراف معلومة على نطاق واسع ومرعية بانتظام في التجارة الدولية بين الأطراف في العقود المماثلة نوعاً المشمولة في فرع التجارة المعين نفسه. ومن ثم فإن الاتفاقية تتابع بصورة وثيقة في أعقاب "قانون التجار"،<sup>(٢٩)</sup> الذي تقر به، بينما تسعى في الوقت نفسه إلى تكميله وتطويره.

وثمة سمة رئيسية أخرى تشجّع الاتفاقية بواسطتها على اعتماد الحلول التي تقدمها في الممارسة الدولية. وفي حين أن الاتفاقية تحدد نطاق تطبيقها المكاني، لا تقتصر على السعي إلى تطبيق أحكامها على عقود البيع الدولي للبضائع المبرمة بين أطراف توجد أماكن عملها في دول متعاقدة مختلفة فقط، بل تنص أيضاً على حالات "تؤدي [فيها] قواعد القانون الدولي الخاص إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة".<sup>(٤٠)</sup>

ويؤكد هذا الحل أن القواعد الجديدة المبينة في الاتفاقية لا تقتصر على السعي إلى التقليل إلى أدنى حد من المشاكل الناشئة عن تنوع النظم القانونية الوطنية فيما يتعلق بالبيع، ولكنها بدلاً من ذلك، توضح أن الاتفاقية تعتبر نظام قواعد يهدف إلى تنظيم عقود البيع الدولي للبضائع، وهو أنسب بكثير من أنظمة القواعد المنشأة بموجب النظم القانونية العامة الداخلية.<sup>(٤١)</sup> وينبغي، بطبيعة الحال، ترجيح نظام القواعد المكرس بمقتضى الاتفاقية على القانون المحلي استناداً إلى فهم مماثل، كلما أعلن أن النظام القانوني الذي يتضمن حلولاً نصت عليها الاتفاقية يسري على العقد، حتى بموجب قواعد القانون الدولي الخاص بإحدى الدول غير المتعاقدة.<sup>(٤٢)</sup> وتبعاً لذلك، قد تطبق فعلاً مجموعة من القواعد المنصوص عليها في الاتفاقية خارج نطاق النظام القضائي لدى الدول المتعاقدة، مما يوسّع بطبيعة الحال مدى تأثير الاتفاقية على التجارة الدولية.

<sup>(٢٨)</sup> مزيد من المعلومات عن هذا الحكم، انظر: Aleksandar Goldstajn, "Usages of trade and other autonomous rules of international trade according to the United Nations (1980) Sales Convention", in *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (see footnote 2 above), pp. 55-110, and Charalambos Pamboukis, "The concept and function of usages in the United Nations Convention on the International Sale of Goods", *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (Fall 2005/Spring 2006), pp. 107-131. ولزيد من المعلومات، بصورة خاصة، عن بعض تلك الأعراف التي تشير إليها القواعد الدولية لتفسير المصطلحات التجارية، انظر: Jan Ramberg, "To what extent do Incoterms 2000 vary articles 67 (2), 68 and 69?", *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (Fall 2005/Spring 2006), pp. 219-222. ولزيد من المعلومات، انظر: Luis Lima Pinheiro, "Incoterms — introdução e traços fundamentais", *Revista da Ordem dos Advogados*, No. 65, vol. II (2005), pp. 387-406, and "Venda marítima internacional: alguns aspectos fundamentais da sua regulação jurídica", *Boletim da Faculdade de Direito de Bissau*, No. 5 (March 1998), pp. 173-225.

<sup>(٢٩)</sup> لاطلاع على موجز، انظر: Francesco Galgano, *Lex Mercatoria. Storia del Diritto Commerciale*, Bologna, 1976, II Mulino. وللاطلاع أيضاً على مناقشة جرت في الآونة الأخيرة في إطار مؤلفات صادرة باللغة البرتغالية، انظر: Luís Lima Pinheiro, "O direito autónomo do comércio inter-nacional em transição: A adolescência de uma nova lex mercatoria", in *Estudos de Direito Civil, Direito Comercial, e Direito Comercial Internacional*, Coimbra, 2006, Almedina, pp. 391-439.

<sup>(٤٠)</sup> للاطلاع على نقد بشأن الموقف الذي اتخذته الاتفاقية في ذلك الصدد، يؤيد الرغبة في العودة إلى النظام المنصوص عليه في الاتفاقية المتعلقة بالقانون الموحد للبيع الدولي للبضائع، انظر: Michael Joachim Bonell, "Some critical reflections on the new UNCITRAL draft Convention on International Sale of Goods", in *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*, pp. 385-399. انظر الحاشية ٢ أعلاه. انظر أيضاً: Giorgio Conetti, "Uniform substantive and conflicts rules on the international sale of goods and their interaction", in *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*, pp. 385-399. انظر الحاشية ٢ أعلاه. انظر الحاشية ٢ أعلاه، *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (Fall 2005/Spring 2006), pp. 59-73; and Maria Ângela Bento Soares and Rui Manuel Moura Ramos, "Do contrato de compra e venda internacional: análise da Convenção de Viena de 1980 e das disposições pertinentes do direito português", pp. 19-25.

<sup>(٤١)</sup> بما معناه الحق الشائع (جوس كوميون) الحقيقي بشأن البيع الدولي. وفي هذا الصدد، انظر: Maria Ângela Bento Soares and Rui Manuel Moura Ramos, "Do contrato de compra e venda internacional: análise da Convenção de Viena de 1980 e das disposições pertinentes do direito português", p. 25.

<sup>(٤٢)</sup> مزيد من المعلومات في ذلك الصدد عن موقف الاتفاقية إزاء النظم القانونية البرتغالية (ما زالت البرتغال دولة غير متعاقدة)، انظر: Luis Lima Pinheiro, "A Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias perante as ordens jurídicas portuguesa e dos países africanos lusófonos", in *Internationaler Rechtsverkehr und Rechtsvereineinheitlichung aus deutsch-lusitanischer Perspektive* (see footnote 3 above), pp. 273-287 (283-286).

وإذا ارتأى المرء أنه يجوز للأطراف، بالإضافة إلى هذا التطبيق، واستناداً إلى إرادتها فحسب، أن توسع نطاق تطبيق الاتفاقية ليشمل حالات غير مدرجة فيه لأسباب جغرافية أو نظراً إلى طبيعة العقد وغرضه،<sup>(٤٣)</sup> فمن الواضح أن نظام القواعد الذي أرسته الاتفاقية مهياً جيداً على تطوير وتوسيع نطاق تأثيره على ما يشكل الصك الرئيسي لتيسير التجارة الدولية.

وأود أيضاً أن أتطرق إلى نقطة أخيرة تبدو لي مهمة جداً فيما يتعلق بالاتفاقية وتتصل بالشواغل التي أثبتت بشأن وضوح نظام القواعد الذي ترسيه الاتفاقية. ففي معظم النظم القانونية الوطنية، وبخاصة تلك المتأثرة جداً بالاجتهادات الفقهية الألمانية، يوجد النظام القانوني الذي يحكم البيع مبعثراً في مختلف مجالات التشريعات، سواء أكانت الأحكام العامة للقوانين المدنية، أو قواعد قانون الالتزامات أو الأحكام الناظمة للموضوع المحدد في العقد نفسه.<sup>(٤٤)</sup> وهذا الوضع لا يسهل قط فهم النظام القانوني بمجمله، بل إنه بطبيعة الحال يزيد في صعوبة موقف الأطراف فيما يتعلق بقابلية التنبؤ بالقانون الواجب تطبيقه.

غير أن الاتفاقية بطبيعة الحال نأت بنفسها عن هذا الوضع إذ تتيح نظاماً قانونياً مركزاً يُقصد منه أن يشكل مجموعة شاملة من اللوائح التنظيمية المتعلقة بالبيع. وفيما تضع الاتفاقية حلولاً مختلفة، فهي تذهب حتى أبعد من ذلك إلى مراعاة منظور جميع الأطراف المتعاقدة، بتحديد التزامات كل من البائع والمشتري،<sup>(٤٥)</sup> والتعويضات المتاحة للطرف الآخر، في حال إخلال أحد الأطراف بتلك الالتزامات.<sup>(٤٦)</sup> وفي حين أن هذا النهج الوصفي يتفق مع ما قد يسمى "النظام الخارجي"<sup>(٤٧)</sup> للاتفاقية، فقد أثبت بوضوح أنه مؤات أكثر لشفافية النموذج الذي تستند إليه الاتفاقية بكليتها، كما أنه يسهل فهم هذه الحلول.

وفي ضوء هذه الاعتبارات الموجزة، حاولنا تفسير سبب تأييدنا بحزم للرأي المرحب بالمبادرة الرامية إلى تنقيح اتفاقية البيع.

وفي محاولة لتلخيص النقاط الرئيسية لموقفنا في ذلك الصدد، نود أن نقول، من هذه الناحية في النظر، إن اتفاقية البيع السارية في ما يقارب نصف الدول الأعضاء في الأمم المتحدة، ولكن تأثيرها في الحياة الاقتصادية الدولية أكثر تمثيلاً بكثير من ذلك العدد، تشكل بالتأكيد إنجازاً في عملية التوحيد الدولي في مجال بيع البضائع. ولذلك، لا يمكن التغاضي عنها لدى النظر في أي مبادرة تهدف إلى توسيع نطاق تلك العملية. ونعتبر أن هذه

<sup>(٤٣)</sup> في ذلك الصدد، انظر: Bernard Audit, *La vente internationale de marchandises: Convention des Nations-Unies du 11 avril* 1980 (انظر الحاشية ٢٢ أعلاه)، pp. 40-41.

<sup>(٤٤)</sup> ينطبق الأمر نفسه فيما يتعلق بالقانون المدني في البرتغال على وجه الخصوص. وفيما يتعلق بتكوين العقود، انظر: Book I (General provisions), articles 217.º, 218.º, 224.º to 226.º and 228.º to 235.º Maria Ângela Bento Soares and Rui Manuel Moura Ramos, "Do contrato de compra e venda internacional: análise da Convenção de Viena de 1980 p. 47, and Heinrich Ewald Horster, "Sobre a formação e das disposições pertinentes do direito português" (انظر الحاشية ٢ أعلاه). do contrato segundo os artigos 217 to contracts in general [Section I ("Contracts") of Chapter II ("Sources of obligations"), articles 405 to 456, and Chapter VII ("Performance and non-performance of obligations"), articles 762 to 816, of Part I ("General obligations")] or the provisions of Maria Ângela Bento Soares and Rui Manuel Moura Ramos, "Do contrato de compra e venda internacional: análise da Convenção de Viena de 1980 e das disposições pertinentes do direito português" (انظر الحاشية ٢ أعلاه)، p. 65.

<sup>(٤٥)</sup> على التوالي، الفرع الأول (المواد ٢١ إلى ٢٤) من الفصل الثاني، والفرع الأول (المواد ٥٤ إلى ٥٩) والفرع الثاني (المادة ٦٠) من الفصل الثالث من الجزء الثالث من الاتفاقية.

<sup>(٤٦)</sup> لمزيد من المعلومات عن الجزاءات التي تترتب على مخالفة البائع للعقد، انظر الفرع الثالث (المواد ٤٥ إلى ٥٢) من الفصل الثاني، وعن الجزاءات التي تترتب على مخالفة المشتري للعقد، انظر الفرع الثالث (المواد ٦١ إلى ٦٥) من الفصل الثالث، بمقتضى الجزء الثالث. وفي دراسة أجريت في وقت سابق Maria Ângela Bento Soares and Rui Manuel Moura Ramos, "Les moyens dont dispose l'acheteur en cas de contravention) au contrat par le vendeur (autre que le défaut de conformité) dans la Convention de Vienne de 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises", *Uniform law review/Revue de droit uniforme*, 1986, Issue 1, pp. 67-89. سلط الضوء على أن الاتفاقية تنص في ذلك الصدد على نظام عالمي من الجزاءات، بهدف كفالة المحافظة على توازن تعاقدية، يميز بين الوسائل العامة والوسائل الخاصة وفي الحدود التي يمكن ضمنها إقامة التمييز وفقاً للوقت الذي ارتكب عنده الخرق فيما يتعلق بالجزاء المتتمس.<sup>(٤٧)</sup> لاستخدام تعبير الباحث القانوني "هيك" المعروف جيداً.

الحجة تكفي للاقتناع بأنه ليس من الحكمة بدء عملية توحيد جديدة في هذا المجال من دون مراعاة اتفاقية البيع.

وبعد تبين ذلك، يجدر القول إنه مع الاعتراف بالتقدم المحرز من خلال إبرام الاتفاقية وبتزايد الأمان الذي أضفته على التجارة الدولية، ينبغي الاعتراف أيضاً بأنه ينبغي إعادة النظر بانتظام في الحلول التي تنص عليها والتي يعود تاريخها إلى أكثر من ٢٥ عاماً، وفي بعض الحالات إلى ظروف أبكر بكثير.

وينطبق ذلك في المقام الأول على المسائل التي بقيت خارج إطار جهود التوحيد المبذولة ولكنها تدخل في نطاق النظام القانوني المتعلق بالتنظيم الرقابي للبيع الدولي. ويجب تحديد ما إذا كان سبب استبعاد بعض تلك المسائل (الخشية من عدم التوصل إلى اتفاق) لا يزال قائماً أو ما إذا كنا الآن خلافاً لذلك في وضع يتيح لنا أن نكون أكثر جرأة في هذه المسألة.

وعلى ذلك الأساس، وبمراعاة الحلول التي أمكن التوصل إليها من خلال نص الاتفاقية، ينبغي النظر بعين الاعتبار إلى جميع القضايا التي كانت في كثير من الأحيان في ضوء أحكام الاتفاقية محط تركيز التطورات المستجدة في الصكوك المتصلة بالبيع أو قانون العقود عموماً. وتجسد هذه الحلول الجديدة تطوير الأساليب التعاقدية واحتياجات الاختصاصيين الممارسين، فضلاً عن التطورات في السوابق القضائية ذات الصلة. ولذلك ينبغي لها أن تكون موضع نظر متأن سعيًا إلى معالجة ما إذا كان يمكن إدراجها في مجموعة القوانين القائمة، ونطاق تلك الإمكانية.

وعلاوة على ذلك، ينبغي ألا يغيب عن الأذهان أن مهمة بناء القانون تهدف إلى كفاءة فعالية اللوائح التنظيمية التي يرسبها، ولذلك فإن تطبيق القواعد الموحدة عملياً يجب أخذه دائماً في الاعتبار. وفي هذا الصدد، اعتقد أن الهيكل الأساسي للمجتمع الدولي لم يتغير كثيراً بمرور الوقت. وما دامت الحالة على هذا النحو، لا أميل إلى الاعتقاد بأنه حان الوقت المناسب لإنشاء نظام قضائي، عن طريق آلية انتصاف أو آلية سوابق قضائية، يكفل اتساق القرارات (أو يقلص على الأقل احتمال تضارب الأحكام). وبخلاف ذلك، ونظراً إلى هذا الوضع، ينبغي بذل كل الجهود من أجل زيادة المعرفة بالأحكام الصادرة تطبيقاً للحلول المنصوص عليها في الاتفاقية، بهدف المساهمة في تنمية الثقافة المشتركة بين القضاة الذين يسهمون، ضمن شتى النظم القانونية ونظم الولايات القضائية، في تنفيذ مجموعة مشتركة من القوانين ينبغي أن تطبق على نحو موحد.<sup>(٤٨)</sup> وإذا لم تسنح أيُّ فرصة في الوقت الحاضر للنظر في إنشاء محكمة واحدة مختصة (ربما على أساس أولي) بتفسير القواعد الموحدة، ينبغي النظر في تيسير تنمية التفاعل القضائي الذي لا يمكن أن ينشأ بطبيعة الحال إلا عبر تبادل المعارف.

<sup>(٤٨)</sup> لعل من المفيد أيضاً، في رأينا، الاستفادة من المثال على التفاعل بين المحاكم الدستورية والمحاكم العليا، التي في حين تطبق قواعد مختلفة (وإن كانت ذات غرض مشترك وطبيعة مشتركة) نجحت في إقامة حوار مثمر يمكن أن يشكل أساس الثقافة القضائية المشتركة. ولزيد من المعلومات عن ذلك الحوار وأهميته، انظر: Vincenzo Sciarabba, *Tra Fonti e Corti. Diritti e principi fondamentali in Europa: profili costituzionali e comparati degli sviluppi sovranazionali*, Padua, 2008, Cedam. وللنظر في المسألة بالإشارة إلى المحكمتين الأوروبيتين (المحكمة الأوروبية لحقوق الإنسان ومحكمة العدل التابعة للاتحاد الأوروبي)، انظر: مجموعة المقالات الواردة في *Les Cours Européennes*, No. 96, 2001 (Elaine Mak, "The US Supreme Court and the Court of Luxembourg et Strasbourg", in *A transatlantic Justice of the European Union: emergence, nature and impact of transatlantic judicial communication*), in *A transatlantic community of law: legal perspectives on the relationship between the EU and US legal orders* (edited by Elaine Fahey and Deirdre Curtin), 2014, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 9-34. وللاطلاع على منظور أوسع نطاقاً، انظر البلاغات الواردة في *Le dialogue des juges. Actes du colloque organisé le 28 avril 2006 à l'Université Libre de Bruxelles*, Brussels, 2007, Bruylant; Catherine Kessedjian, "Le dialogue des juges dans le contentieux privé international", in *A Commitment to Private International Law: Essays in honour of Hans van Loon in Europe: some remarks on the interpretation of the 2007 Lugano Convention on jurisdiction and judgements*", in *Entre Bruselas y La Haya. Estudios sobre la unificación internacional y regional del Derecho internacional privado. Liber Amicorum Alegría Borràs*, pp. 565-574, (انظر الحاشية ٩ أعلاه).

وفضلاً عما قيل، من المهم أيضاً عدم إغفال المبادئ الرئيسية التي توجّه العمل المضطلع به في فيينا والتي لا تزال مترسخة بقوة في النص. ويتمثل المبدأ الأول في تعزيز اعتراف أكبر بإرادة الأطراف، الأمر الذي يزداد اعتباره مبدأ عاماً من مبادئ القانون (على الأقل في المجال قيد المناقشة) ويسعى إلى الإقرار ببعض الجوانب الأساسية. وينبغي لفريق صياغة القانون الموحد، في ذلك الصدد، الإبقاء على النهج الذي ساد أثناء إعداد النص الحالي، والذي نادراً ما حاد عنه.<sup>(٤٩)</sup> ويتمثل المبدأ الثاني في الاعتراف - إلى جانب القانون الوطني بما يتجاوز نطاقه - بأهمية الأعراف والعادات القائمة بين الأطراف، وقبل أي شيء المعتمدة في ممارسات التجارة الدولية. وبصرف النظر عن أن ترسيخ بعض هذه الحلول في القواعد التي وضعتها مؤسسات تؤدي دوراً تنظيمياً في ممارسات التجارة الدولية لا جدال فيه بالأساس اليوم،<sup>(٥٠)</sup> ينبغي الإشارة إلى أننا نشهد بقدر متزايد إنشاء قانون عام حقيقي للتجارة الدولية، تشكل، في ضوء التطورات الماضية،<sup>(٥١)</sup> بصورة مستقلة عن مؤسسات الدولة. وقد اكتسبت مجموعة من القوانين، أو بالأحرى مجموعة من القواعد، القائمة على أساس احتياجات كيانات التجارة الدولية، تأييد تلك الكيانات إذ تقر بالأنظمة القانونية للدول.

وينبغي أيضاً أن توجّه تلك المبادئ الاستعراض الذي سيضطلع به فيما يتعلق بالحلول التي تتيحها حالياً في الاتفاقية والتي لا يزال من المستصوب تحسينها. ويمكن لتلك العملية بالتأكيد أن تستفيد من كل ما كتب عن هذه الحلول في الأعوام الأخيرة، وينبغي أيضاً أن تراعي تطور الممارسات القضائية والتحكيمية في هذا المجال. وأنا مقتنع اقتناعاً راسخاً بأنه إذا اتبع هذا السياق، فسوف يؤدي إلى صياغة نص أحدث وأفضل تكيّفاً مع الظروف التي تتطور بموجبها التجارة الدولية اليوم.

<sup>(٤٩)</sup> تشكل المادة ١٢، فيما يتعلق بالشكل، الاستثناء الوحيد للإمكانية الكبيرة لاستبعاد تطبيق الاتفاقية أو الخروج عن آثار أحكامها أو تعديلها (على النحو المنصوص عليه في المادة ٦ من الاتفاقية). وفي حين أن المادة ١١ تنص على مبدأ كفاية الاتفاق بين الأطراف من أجل إبرام عقد، حيث تقرّر أن عقد البيع لا يخضع لأي شروط شكلية، فإن المادة ٩٦ تتيح للدول التي يشترط تشريعها انعقاد عقود البيع أو إثباتها كتابة أن تصدر إعلاناً (في أي وقت وليس عند الانضمام إلى الاتفاقية فحسب) مفاده أن أي حكم من أحكام المادة ١١، أو المادة ٢٩ (ذات الصلة بتعديل العقد)، أو الجزء الثاني من الاتفاقية (ذي الصلة بالعرض والقبول) يُجيز بأي صورة غير الكتابة لا تطبق على عقد بيع مشمول بالاتفاقية في الحالات التي يكون فيها مكان عمل أحد الطرفين في تلك الدولة. وتشير المادة ١٢ إلى تلك الإمكانية، وتنص على أنه لا يجوز للطرفين مخالفة هذه المادة أو تعديل آثارها.

<sup>(٥٠)</sup> على سبيل المثال، غرفة التجارة الدولية والقواعد الدولية لتفسير المصطلحات التجارية، الصيغة الأحدث الصادرة في عام ٢٠١٠. وفي هذا الصدد، انظر: do: "To what extent do Incoterms 2000 vary articles 67 (2), 68 and 69?" (انظر الحاشية ٢٨ أعلاه)؛ وفي المؤلفات باللغة البرتغالية، Luis Lima Pinheiro, "Incoterms 2000 vary articles 67 (2), 68 and 69?" — introdução e traços fundamentais" (انظر الحاشية ٢٨ أعلاه)، pp. 315-333.

<sup>(٥١)</sup> انظر: Francesco Galgano, *Lex Mercatoria: Storia del Diritto Commerciale* (انظر الحاشية ٢٩ أعلاه)، pp. 31-69.

# اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع

آنا اليزابيث فيالتا فيسكارا

## خلفية الموضوع

جرى التوقيع على اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، المعروفة أيضاً باسم اتفاقية الأمم المتحدة للبيع، في ١١ نيسان/أبريل ١٩٨٠، ومن ثم، فإن هذا العام يوافق الذكرى السنوية الخامسة والثلاثين لاعتمادها؛ وقد دخلت الاتفاقية حيز النفاذ في ١ كانون الثاني/يناير ١٩٨٨، وتوجد حالياً ٨٣ دولة طرفاً في الاتفاقية، منها ١٨ دولة من أصل ٢٥ دولة هي الدول الأعضاء في منظمة الدول الأمريكية.

وسبق الاتفاقية العمل الذي اضطلع به المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص (اليونيدروا) منذ عام ١٩٢٠، والذي أسفر عن اعتماد اتفاقيتي لاهاي في عام ١٩٦٤، وتعنى إحداهما بتكوين عقود البيع الدولي للبضائع، والأخرى بتكوين عقود البيع الدولي للبضائع فيما يتعلق بحقوق المشتري والبائع، ولكن بما أن البلدان التي أعدت الاتفاقيتين لا تمثل جميع مناطق العالم، لم تحظ الاتفاقيتان بقبول على مستوى العالم كله، وواجهتا نقداً على نطاق واسع لكونهما تعكسان في المقام الأول التقاليد القانونية والواقع الاقتصادي لأوروبا الغربية القارية.

وفي ضوء ذلك، كلفت الأمم المتحدة لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسبترا) بمهمة وضع اتفاقية تحظى بالقبول على الصعيد العالمي؛ وبناء عليه، أنشئ فريق عامل لغرض استعراض هذه السوابق بمساعدة حقوقيين بارزين في هذا المجال؛ وفي عام ١٩٧٨، صدر مشروع اتفاقية موحدة بعنوان مشروع اتفاقية بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، ولاقى المشروع قبولاً أوسع نطاقاً بين بلدان ذات نظم قانونية واجتماعية واقتصادية مختلفة.

ولهذا السبب، عقدت الجمعية العامة للأمم المتحدة مؤتمراً دبلوماسياً في فيينا، النمسا، في نيسان/أبريل ١٩٨٠ لاستعراض مشروع الاتفاقية، واعتمدت الدول التي حضرت المؤتمر بالإجماع نص الاتفاقية في ١١ نيسان/أبريل، وصيغت الاتفاقية باللغات الرسمية الست للأمم المتحدة، ودخلت حيز النفاذ في ١ كانون الثاني/يناير ١٩٨٨ تحت عنوان اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع.

وتهدف الاتفاقية إلى تقديم نظام قانوني حديث وموحد ومنصف لعقود البيع الدولي للبضائع، وكذلك توفير اليقين القانوني بشأن التجارة، حيث شارك في صياغتها طائفة واسعة من البلدان من جميع مناطق العالم.

وجاءت الاتفاقية نتيجة لجهود تشريعية كبرى تهدف إلى التوفيق بعناية بين مصالح البائع ومصالح المشتري وتحقيق التوازن بينها؛ وبناء على ذلك، تتوافر لدى الدول التي تعتمد الاتفاقية تشريعات حديثة وموحدة تحكم البيع الدولي للبضائع وتطبق على أي معاملات بيع مبرمة بين أطراف يقع مكان عملها في أي من الدول

المتعاقدة، كما أنها واجبة التطبيق مباشرة من دون الحاجة إلى اللجوء إلى القانون الدولي الخاص لتحديد القانون الواجب التطبيق على العقد.

ولهذا السبب كذلك، اعتبرت الاتفاقية أداة رئيسية في التجارة الدولية ينبغي لجميع الدول اعتمادها بصرف النظر عن التقاليد القانونية أو مستوى التنمية الاقتصادية؛ وهي اتفاقية تسعى إلى الحفاظ على التوازن بين مصالح البائعين ومصالح المشترين.

وقد حقق تطبيقها نجاحاً كبيراً طيلة خمسة وثلاثين عاماً من وجودها، وقد اعتمدها أكثر من ثلثي الدول الأعضاء في الأمم المتحدة، وقبلت بقواعدها الموحدة التي تنظم معظم التجارة الدولية.

### الحالة الراهنة

هناك حالياً ٨٣ دولة طرفاً في الاتفاقية، وصدقت عليها دول تشكل اقتصاداتها مجتمعة أكثر من ثلثي الاقتصاد العالمي وتمثل جميع المناطق الجغرافية في العالم، وجميع مراحل التنمية والتقاليد القانونية.

وتنظم الاتفاقية تكوين وصوغ عقود البيع الدولي للبضائع على صعيد العالم، ومن ثم فهي تحل محل التشريعات الداخلية، مما يجعلها أكثر الاتفاقات نجاحاً في توحيد تلك التشريعات.

وتهدف الاتفاقية إلى تعزيز اليقين القانوني في البيع الدولي للبضائع، بإقرار نص موحد للقوانين لجميع البلدان في العالم والنأي بنفسها، كما قيل من قبل، عن التشريعات المحلية؛ وهي تزود المصدرين والصانعين بعدد من الصلاحيات أو السلطات المتعلقة ببيع منتجاتهم، وتعود بالنفع بالتساوي على البلدان الصناعية والاقتصادات النامية، ولذلك فإن أحكامها مؤاتية لمصالح الدول الأعضاء وعلاقاتها التجارية، بالإضافة إلى علاقاتها الخاصة بالاستيراد والتصدير.

كما تهدف الاتفاقية إلى توفير مجموعة موحدة من القواعد التي تحقق التناسق في مبادئ التجارة الدولية، وتقدم قواعد تقرُّ بأهمية الأعراف والعادات التجارية وتطبق بصورة مباشرة، مما يجعلها نموذجاً لتحقيق التناسق في القانون التجاري الدولي.

وكذلك، ترسي الاتفاقية نظاماً قانونياً حديثاً وموحداً ومنصفاً لعقود البيع الدولي للبضائع، ومن ثم تسهم في تحقيق اليقين القانوني في التجارة، والحد من تكاليف المعاملات، وتوفير أساس للتجارة الدولية في جميع البلدان.

ولكن الاتفاقية لا تطبق إلا على المعاملات الدولية، فهي لا تطبق على العقود التي يتناولها القانون الدولي الخاص أو على العقود الخاصة بالبيع على الصعيد الوطني فحسب، والتي يتناولها القانون الداخلي المعني، أو العقود التي تكون الأطراف فيها قد اتفقت على تطبيق قانون آخر ومن ثم لا تتأثر بالاتفاقية.

وتجدر الإشارة إلى أن الاتفاقية تطبق على عقود البيع المتصلة بالمعاملات الدولية فقط، ولا تطبق على تلك العقود المتصلة بالمعاملات المحلية، ولهذا ينبغي أن يكون مكان عمل الطرفين (البائع والمشتري) واقعاً في دولتين مختلفتين.

وتوفر الاتفاقية صكاً قانونياً ملائماً للتجارة الدولية في البضائع، يبسر المعاملات التجارية بين البلدان في مختلف أنحاء العالم، وتشكل بالإضافة إلى ذلك مجموعة من اللوائح التنظيمية الدولية الخاصة بالبيع التي

تحكم العقد بكليته، على نحو مستقل عن أيّ تشريع داخلي. وترسي الاتفاقية أيضاً لوائح تنظيمية تتوافق مع أكثر النظم القانونية تنوعاً في العالم، سواء كانت تتبع القانون المدني أو القانون الأنغلوسكسوني.

ويجب أن يراعى في تفسير الاتفاقية طابعها الدولي وضرورة العمل على تعزيز التوحيد في تطبيقها وضمن الالتزام بحسن النية في التجارة الدولية؛ ولهذا ينبغي للأطراف في عقد البيع الدولي للبضائع بمقتضى الاتفاقية اتباع القواعد في تفسير الاتفاقية.

## نطاق التطبيق

تُطبَّق الاتفاقية على جميع معاملات البيع بين الأطراف التي يكون مكان عملها في أيّ من الدول المتعاقدة، وتكون واجبة التطبيق بشكل مباشر من دون اللجوء إلى قواعد القانون الدولي الخاص لتحديد القانون الواجب تطبيقه على العقد. غير أنّ الاتفاقية قد تطبق أيضاً على عقد بيع دولي للبضائع عندما تشير قواعد القانون الدولي الخاص إلى قانون الدولة المتعاقدة بوصفه القانون الواجب تطبيقه، أو عندما تمارس الأطراف استقلاليتها وتختار هي القانون الواجب تطبيقه، بغض النظر عما إذا كان مكان عملها واقعاً في دولة متعاقدة أم لا.

وفي هذا الصدد، تجعل الاتفاقية نطاق التطبيق المكاني مشروطاً بوقوع أماكن عمل الأطراف في دول مختلفة؛ وإذا كانت الأطراف من الدول المتعاقدة، فإنّ الاتفاقية تكون واجبة التطبيق على نحو مباشر. أمّا إذا كانت إحدى الدول من غير الدول المتعاقدة، أو حتى إذا لم تكن أيّ من هذه الدول من الدول المتعاقدة، فقد تنشأ حالة تخضع فيها الأطراف، بموجب القواعد ذات الصلة من القانون الدولي الخاص، لقانون دولة متعاقدة، ومن ثم تُطبَّق الاتفاقية على نحو غير مباشر. ونحن نقصد من عبارة "مكان العمل" المكان الدائم أو المعتاد الذي تقوم فيه الدولة المتعاقدة بأعمالها، وإذا كان هناك العديد من هذه الأماكن، يكون مكان العمل هو المكان الذي له العلاقة الأوثق بالعقد وأدائه.

وعلى نحو مماثل، يعتمد تطبيق الاتفاقية على فكرة طابعها الدولي، أي أنّ مكان عمل الأطراف يقع في دول مختلفة، وإذا كان لهم عدّة أماكن عمل، يراعى المكان الأوثق صلة، بغض النظر عن جنسية الأطراف أو ما إذا كانت طبيعة العقد مدنية أو تجارية.

وما لم يُنصَّ على خلاف ذلك في الاتفاقية، لا تُطبَّق الاتفاقية على البيوع للمستهلكين (للاستعمال الشخصي أو العائلي أو المنزلي)؛ أو على بيوع المزداد، أو البيوع التي تعقب الحجز أو غيرها من البيوع التي تتم بموجب أمر من السلطة القضائية؛ أو البيوع بسبب طبيعة العقد؛ أو بيوع الأوراق المالية أو الأسهم أو سندات الاستثمار أو النقود أو السفن أو الطائرات؛ أو على عقود التوريد التي يكون موضوعها صنع بضائع أو إنتاجها إذا تعهد الطرف الذي طلب البضائع بتوريد جزء هام من العناصر المادية اللازمة لصنعها أو إنتاجها؛ أو على العقود التي يتضمن الجزء الأساسي فيها التزام الطرف الذي يقوم بتوريد البضائع بتقديم اليد العاملة أو غير ذلك من الخدمات؛ أو على مسؤولية البائع الناتجة عن الوفاة أو الإصابات الجسمية التي تحدث لأيّ شخص بسبب البضائع؛ أو على صحة العقد أو أيّ من أحكامه أو الأعراف المتبعة في شأنه، أو الآثار التي يحدثها العقد في شأن ملكية البضائع المباعة.

وقواعد الاتفاقية ذات طبيعة التزامية في المقام الأول، حيث تستند إلى أهمية مبدأ استقلالية الأطراف، ولذلك يجوز تطبيقها كلياً أو جزئياً إذا تطلّبت أطراف العقد ذلك. ويسمح المبدأ الأساسي للحرية التعاقدية في

بيع البضائع الدولي المعترف به بمقتضى النص الذي يتيح للطرفين استبعاد تطبيق الاتفاقية أو تعديل آثار أي حكم من أحكامها.

وعلى نحو متساو، يتسم مبدأ حسن النية بأهمية في التجارة الدولية، حيث لا يساعد على تفسير أحكام الاتفاقية فحسب، بل يساعد أيضاً في ضبط مسلك الأطراف.

ويجب أن يتسم العمل المعنى بتفسير الاتفاقية بطابع دولي وأن يسعى إلى التوحيد في تطبيقها، أي أن تُفسَّر على نحو متسق في جميع النظم القانونية. وينبغي اتباع أعراف وممارسات التجارة الدولية باتفاق ضمني أو صريح بين الأطراف، وأن تطبق إذا كانت معروفة على نطاق واسع ومستخدمة على مستوى التجارة الدولية. وعلاوة على ذلك، تصون تلك الأعراف والممارسات التوازن بين الدول الصناعية والدول النامية التي لم تضع بعد تشريعات داخلية.

ومن ثم، فإن المادة ٦ من الاتفاقية تكرر الدفاع عن مبدأ استقلالية الأطراف في اختيار القانون الواجب تطبيقه، ويمكن لقانون التجار (lex mercatoria) سد أي ثغرات في التشريعات.

ولذلك فإن هذه المادة تتيح للأطراف وضع أحكام خارج إطار الاتفاقية. ولا يعبر هذا عن انعدام ثقة فيما يخص الاتفاقية في قواعدها، بل على العكس من ذلك، فإنه يكرس الدفاع عن مبدأ استقلالية الأطراف في اختيار القانون الواجب تطبيقه.

وتحدّد المادة ٧ من الاتفاقية معايير التفسير التي تستند إلى طابعها الدولي وضرورة تعزيز التوحيد في تطبيقها وضمن احترام حسن النية في الاتفاقات الدولية. ولذلك فإن أيّ نزاع ينشأ عن عقد بيع يسوى وفقاً للمبادئ العامة للاتفاقية، أو - في حال عدم وجود مثل تلك المبادئ - وفقاً للقانون الواجب التطبيق استناداً إلى قواعد القانون الدولي الخاص.

وبعبارة أخرى، تحدّد المادة معايير تفسير الاتفاقية، والتي ينبغي أن تستند إلى طابعها الدولي وضرورة تعزيز التوحيد وضمن احترام حسن النية في اتفاقات التجارة الدولية. ومن ثم فإنّ المسائل غير المشمولة بالاتفاقية تخضع للقانون الواجب التطبيق وفقاً لقواعد القانون الدولي الخاص.

ويجب عند تفسير الاتفاقية مراعاة طابعها الدولي والأهمية البالغة لاستقلالية الأطراف وتعزيز التوحيد في تطبيق الاتفاقية، ومن ثم يلزم الإلمام بالسوابق القضائية الخاصة بالتجارة الدولية.

وإنّ قواعد التفسير جزء أساسي من الاتفاقية: فقد لا توافق الأطراف في عقد ما يخضع للاتفاقية على أن تفسر الاتفاقية وفقاً لقواعد أخرى غير تلك التي تنص عليها الاتفاقية نفسها في المواد ذات الصلة منها.

وتشير المادة ٩ أيضاً من الاتفاقية إلى التكامل الواجب وجوده بين الاتفاقية وقانون التجار فهي تبين أسبقية الأعراف التجارية وتمنح العادات المستقرة في التجارة الدولية نفس مستوى أهمية مبدأ استقلالية الأطراف. وبهذا المعنى، تحدد المادة الأعراف التجارية واستقلالية الأطراف كمصدر رئيسي للأعراف المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع.



## بنية الاتفاقية

تنقسم الاتفاقية إلى أربعة أجزاء:

يحدّد الجزء الأول، جملة أمور ومنها، نطاق التطبيق والقواعد العامة بشأن عقود البيع، وتعريف المقصود بالمخالفة الجوهرية، وكيفية إجراء الاتصالات بين الأطراف، وإمكانية تعديل العقد برضا الطرفين، والحالات التي يمكن فيها المطالبة بالتنفيذ العيني للعقد. ويتضمن الجزء الثاني القواعد التي تحكم تكوين عقود البيع الدولي للبضائع. ويشير الجزء الثالث إلى التزامات البائع، ويحدد مضمون الالتزام بتسليم البضائع، أي مكان تسليم البضائع وتوقيته وطريقته، ويحدد مسؤولية البائع عن نوعية البضائع وحقوق وادعاءات الغير بشأن تلك البضائع، وبخاصة تلك الناتجة عن الملكية الفكرية، ويحدد الجزاءات المتاحة (سبل الانتصاف الممنوحة) للمشتري في حالة مخالفة البائع للعقد. كذلك يشير هذا الجزء إلى التزامات المشتري، ويحدد مضمون التزاماته بدفع ثمن البضائع واستلامها، وكذلك الجزاءات (سبل الانتصاف) المتاحة للبائع في حالة مخالفة المشتري للعقد؛ كما يحدد القواعد المشتركة لالتزامات البائع والمشتري، والجزاءات المتاحة لهما، ومعايير تقييم التعويض وفرض الفوائد على المبالغ المتأخرة، فضلاً عن حالات الإعفاء من المسؤولية عن المخالفة وكذلك آثار فسخ العقد. ويتضمن الجزء الرابع الأحكام النهائية للاتفاقية، مثل بدء سريانها، والتحفظات والإعلانات.

وبناء على ما تقدم، يُبرم عقد بيع البضائع أولاً من خلال الإيجاب، وهو عرض البائع لإبرام عقد موجه إلى شخص أو عدة أشخاص معينين، ويجب أن يكون العرض محدداً بشكل كاف، ويتبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام به في حالة القبول.

وكذلك يجب أن يتضمن الإيجاب العناصر التالية: (أ) تحديد هوية الشخص أو الأشخاص الموجه إليهم العرض؛ (ب) تعريف العرض؛ (ج) مراعاة المهلة المتاحة للقبول. وينعقد العقد عندما يتلقى الموجب بالفعل قبول الإيجاب.

وفي هذا الصدد، يتكوّن العقد عن طريق الإيجاب والقبول حيث إنه يكون على البائع والمشتري على السواء التزامات بوصفهما طرفين في العقد. وكما ذكر آنفاً، فإنّ الالتزامات الرئيسية على البائع هي تسليم البضائع وفقاً للكمية والنوعية المنصوص عليهما في العقد، فضلاً عن تسليم المستندات ذات الصلة ونقل ملكية الممتلكات. وتتمثل التزامات المشتري العامة في دفع ثمن البضائع واستلامها على النحو المشروط عليه بموجب العقد والاتفاقية.

وبالإضافة إلى ذلك، توفر الاتفاقية سبل انتصاف (جزاءات) يمكن للطرفين (البائع والمشتري) اللجوء إليها في حالة مخالفة العقد، بحيث يمكن للطرف المتضرر المطالبة بتنفيذ العقد وطلب التعويض، وحتى الإعلان عن فسخ العقد في حال المخالفة الجوهرية.

وأخيراً، يحدد الجزء الرابع الأحكام النهائية، والتي تتضمن الأحكام المعتادة في هذا النوع من الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالإيداع، وكون الأمين العام للأمم المتحدة وديع الاتفاقية، كما ينص على أنّ الاتفاقية معروضة للتوقيع حتى ٢٠ أيلول/سبتمبر ١٩٨١، وأنها خاضعة للتصديق أو القبول أو الإقرار من جانب الدول الموقعة، وأنّ باب الانضمام إليها مفتوح أمام جميع الدول التي ليست من الدول الموقعة عليها، وأنه يتعين إيداع وثائق التصديق أو القبول أو الإقرار أو الانضمام لدى الأمين العام للأمم المتحدة.

وتتيح الاتفاقية للدول إصدار إعلانات، وينبغي أن تصدر الإعلانات كتابة وفقاً لنص الاتفاقية، وأن يخطر بها الوديع رسمياً. وعلاوة على ذلك، يجوز للدول سحب البيانات في أي وقت بإخطار رسمي مكتوب يُوجّه إلى الوديع، ولا يُسمح بأي تحفظات غير التحفظات المصرح بها في الاتفاقية بصريح العبارة.

## التوقعات في القارة الأمريكية

اعتمدت الاتفاقية حتى الآن ١٨ دولة من دول القارة الأمريكية، وهي: الأرجنتين وإكوادور وأوروغواي وباراغواي والبرازيل وبيرو والجمهورية الدومينيكية وسانت فنسنت وجزر غرينادين والسلفادور وشيلي وغيانا وفنزويلا (جمهورية-البوليفارية) (دولة موقعة فقط) وكندا وكوبا وكولومبيا والمكسيك وهندوراس والولايات المتحدة الأمريكية. وقد أخذت بالاتفاقية دول في القارة الأمريكية تتبع تقاليد قانونية مختلفة (القانون المدني والقانون الأنغلو-سكسوني)، وذلك لأنها تتيح المناسبة بين النظامين القانونيين.

وتُطبّق الاتفاقية في القارة الأمريكية على نطاق واسع، وهي تشكل جزءاً من القانون الداخلي المنطبق على عقود البيع الدولي؛ وسوف يزداد، بلا ريب، استخدام الاتفاقية مع بدء سريان اتفاقات التجارة الحرة واتفاقات الشراكة المبرمة ما بين العديد من المناطق في القارة الأمريكية والاتحاد الأوروبي، حيث ستنشط التجارة بين بلدان القارتين.

وعلاوة على ذلك، فقد مكّنت الاتفاقية من وضع سوابق قضائية موحّدة في القارة الأمريكية، مما أفاد تنفيذها بقدر كبير. وفي هذا الصدد، فإنّ الاتفاقية من أهم الإنجازات التي تحققت في مجال التجارة الدولية، وتمثل خطوة إضافية نحو مواءمة تشريعات فرادى الدول في القارة الأمريكية فيما يتعلق بالبيع الدولي للبضائع.

وللالتفاقية أهمية بالغة بالنسبة لدول القارة الأمريكية، حيث إنّ لها شعبية كبيرة بين الشركات المشاركة في التجارة الدولية، كما أنّ العديد من الدول الأطراف في الاتفاقية شركاء تجاريون استراتيجيون للبلدان الأمريكية، مما يساعد على جذب الاستثمارات الأجنبية عن طريق تهيئة بيئة مؤاتية للتجارة الدولية.

وتضمن تطبيق الاتفاقية تكييف التشريعات في الدول الأمريكية بحسب متطلبات التجارة في عالم معولم من أجل مواكبة التطورات والاتجاهات الدولية.

وكان للطابع الدولي للاتفاقية أيضاً فوائد عملية بالنسبة للمحامين في الدول الأعضاء في الاتفاقية، فإنّ اكتسابهم الخبرة بخصوص الاتفاقية قد مكّنهم من تقديم المشورة إلى الجهات المصدّرة، وكذلك إلى جميع فئات المشترين والبائعين وفقاً للمبادئ التوجيهية ومبادئ الاتفاقية.

وتوازن الاتفاقية بين مصالح البائع ومصالح المشتري، مما يجعلها جذابة بالنسبة لدول القارة الأمريكية، حيث لا يوجد هذا التوازن في المعاملات التي تخضع حصراً لقواعد القانون الخاص للبلدان، والتي يمكن أن تتسبب حتى في حالات غبن بين البلدان الصناعية والبلدان غير المتطورة.

وقد أثبتت الاتفاقية فائدتها أيضاً للدول الأمريكية، وبخاصة بلدان أمريكا اللاتينية؛ فهي توفر، بالإضافة إلى فوائدها الأخرى، لجهات التصدير والتصنيع الأمريكية عدداً من الصلاحيات أو السلطات لبيع منتجاتها إلى البلدان الصناعية، مما يفيد بالتالي الاقتصادات النامية.

ومن دواعي الاهتمام الأخرى بالنسبة للبلدان الأمريكية الطابع الدولي للاتفاقية، وهو ما يحول دون أن تخضع المعاملات الدولية للقانون الداخلي، ووضوح مبدأ استقلالية الأطراف الوارد في الاتفاقية وبساطته، وتأسيس نظام محايد يتيح للأطراف، في حال نشوء منازعة، حلاً معروفاً معداً سلفاً، مما يوفر الوقت والمال.

وتيسر إتاحة الاتفاقية باللغة الإسبانية أيضاً، بوصفها إحدى اللغات الرسمية الست للأمم المتحدة، تفسير الاتفاقية في بلدان أمريكا اللاتينية التي تتحدث معظمها باللغة الإسبانية، وتساعد على إنشاء سوابق قضائية موحدة، وهو ما لا تتمتع به البلدان في القارة الأمريكية التي لم تعتمد الاتفاقية بعد.

وبالنسبة لبلدان أمريكا اللاتينية، ترجع أهمية الاتفاقية إلى أنها تمكنهم من التكيف مع الأحكام الموضوعية الموحدة في العمليات التجارية الخارجية، مما يضمن، علاوة على ذلك، أن يكون القائمون بالعمليات على علم مسبق بالنظام القانوني الذي سوف يحكم عملية البيع الدولي للبضائع؛ وهذا من شأنه أن ييسر التجارة الخارجية من خلال توفير أكبر قدر من اليقين القانوني في المعاملات التجارية الدولية، حيث يُتاح صك قانوني مناسب لتيسير مثل تلك المعاملات بتنظيم العقد بأكمله، بمعزل عن أي تشريع داخلي، فلا يلجأ إلى التشريعات الداخلية في أي حال إذ أن الاتفاقية كافية في حد ذاتها بموجب قواعدها.

وبموجب المادة ٧ من الاتفاقية، يجب أن تفسر المحاكم الوطنية في القارة الأمريكية الاتفاقية مع مراعاة طابعها الدولي وضرورة تحقيق التوحيد في تطبيقها. وبالتالي، يجب على القضاة الوطنيين، عند تفسير الاتفاقية وتطبيقها، تحية القوانين الداخلية جانباً وتطبيق القواعد الدولية بشكل مستقل، والالتزام بنص الاتفاقية وروحها على السواء، والاعتماد على المبادئ العامة الناشئة عن الاتفاقية نفسها، مثل حسن النية والمعقولة واستقلالية الأطراف.

وفي العديد من دول القارة الأمريكية الأطراف في الاتفاقية، أشارت صراحة المحاكم الوطنية في العديد من الأحكام والقرارات الصادرة عنها إلى الاتفاقية عند تناولها لعقود البيع الدولي للبضائع، وقضت في تلك القضايا بتطبيق الاتفاقية.

ويؤكد هذا أن جميع دول القارة الأمريكية الأطراف في الاتفاقية قد قبلتها باعتبارها تحقق مصالح الدول الأعضاء فيها وعلاقاتهم التجارية، وحركة الواردات والصادرات بينهم.

وكان على البلدان الأمريكية الأطراف في الاتفاقية أن تكيف تشريعاتها مع المتطلبات التجارية في العالم المعولم لتواكب التطورات والاتجاهات الدولية.

وتتضمن معظم دساتير دول أمريكا اللاتينية الأطراف في الاتفاقية تسلسلاً هرمياً للتشريعات، وهو كما يلي: أولاً، الدستور الوطني؛ وثانياً، الاتفاقات الدولية؛ وثالثاً، التشريعات الثانوية. ومن ثم، تحظى الاتفاقية بالأسبقية على التشريعات الثانوية فيما يتعلق بالبيع الدولي للبضائع، ولا تخضع للتشريعات الداخلية إلا المسائل غير المشمولة في الاتفاقية.

وفي منظومة البلدان الأمريكية، يُطوّر القانون الدولي الخاص تدريجياً ويُدرّج في إطار المؤتمرات المتخصصة للبلدان الأمريكية بشأن القانون الدولي الخاص (المعروفة أيضاً بمختصرها باللغة الإسبانية "CIDIPs") التابعة لمنظمة الدول الأمريكية؛ وقد عقدت سبعة مؤتمرات حتى الآن، كان أولها في بنما في كانون الثاني/يناير ١٩٧٥، وآخرها في واشنطن العاصمة، في تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٩ تحت عنوان اللائحة التنظيمية النموذجية بشأن

السجلات في إطار القانون النموذجي للمعاملات المضمونة للبلدان الأمريكية (Model Registry Regulations) (under the Model Inter-American Law on Secured Transactions).

وصدر في إطار ذلك المؤتمر ٢٧ صكاً دولياً، منها ٢١ اتفاقية، وبروتوكولان إضافيان، وصكان موحدان، وقانون نموذجي، ومجموعة من اللوائح التنظيمية النموذجية، مما أسهم بقدر كبير في تدوين ودمج وتحديث قواعد القانون الدولي الخاص في القارة الأمريكية.

ويستند العديد من تلك الصكوك إلى الصكوك الموضوعية ضمن إطار لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال)، وصيغت على غرارها. فعلى سبيل المثال، فإن اتفاقية البلدان الأمريكية بشأن القانون المنطبق على العقود الدولية، المعروفة أيضاً باسم اتفاقية المكسيك لعام ١٩٩٤، والموقعة في مكسيكو سيتي (المقاطعة الاتحادية) في ١٧ آذار/مارس ١٩٩٤ خلال مؤتمر البلدان الأمريكية المتخصص الخامس للقانون الدولي الخاص، استندت إلى سوابق وهي اتفاقية الأمم المتحدة للبيع وعمل المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص (اليونيدروا) فيما يتعلق بالمبادئ التي تحكم العقود التجارية الدولية، والاتفاقية المعنية بالقانون المنطبق على الالتزامات التعاقدية، المعروفة أيضاً باسم اتفاقية روما لعام ١٩٨٠، واتفاقية القانون الواجب التطبيق على عقود البيع الدولي للبضائع، المبرمة في لاهاي في عام ١٩٨٦، ومعاهدتا مونتفيدو لعامي ١٨٨٩-١٨٩٠ و١٩٣٩-١٩٤٠، ومدونة بوستامانته (اتفاقية القانون الدولي الخاص) لعام ١٩٢٨.

وتراعي اتفاقية المكسيك لعام ١٩٩٤ تلك الصكوك، كما تستند إلى مبدأ استقلالية الأطراف والاتجاهات الحديثة، حيث يخضع العقد للقانون الذي تختاره الأطراف.

ومما يتسم بمثل أهمية مبدأ استقلالية الأطراف بالنسبة لاتفاقية الأمم المتحدة للبيع، أن تحديد القانون الواجب التطبيق في اتفاقية المكسيك لعام ١٩٩٤ يدل ضمناً على أوسع تطبيق لمبدأ استقلالية الأطراف، حيث تنص المادة ٧ منها على ما يلي: "يخضع العقد للقانون الذي تختاره الأطراف"، ومن ثم يعمل هذا المبدأ كمحور أساسي أو رئيسي لاتفاقية المكسيك لعام ١٩٩٤، بحيث تقوم الأطراف نفسها بتقييم وتحديد القانون الذي ينطبق عليهم، ولا يحدد القاضي أو المشرع ذلك نيابة عنهم.

ومثل اتفاقية الأمم المتحدة للبيع، تستند اتفاقية المكسيك لعام ١٩٩٤ إلى تطبيق قانون التجار (*lex mercatoria*)، فتقرر في المادة ١٠ منها وجوب تطبيق المبادئ التوجيهية والأعراف ومبادئ القانون التجاري الدولي، بالإضافة إلى الأعراف والعادات التجارية التي تحظى بقبول عام، وذلك لغرض تحقيق مقتضيات العدالة والمساواة في الحالة المعنية، حيث يُعتبر قانون التجار إلى حد ما بمثابة القانون الجديد للقائمين بالمشاريع التجارية الدولية.

وعلاوة على ذلك، تمثل كل من اتفاقية الأمم المتحدة للبيع، واتفاقية المكسيك لعام ١٩٩٤ خطوة هامة نحو مناسقة النظم القانونية المتعددة للدول الأعضاء، وتساعد على تيسير وتأكيد التعايش بين تلك النظم.

وهناك نقطة هامة أخرى فيما يتعلق باتفاقية الأمم المتحدة للبيع واتفاقية المكسيك لعام ١٩٩٤، وهي الحاجة إلى أنشطة كافية للتوعية بالاتفاقيتين وفهمهما بقدر كاف لكي تدرك الدول الأعضاء ما يمكن أن تقدماه من فوائد بالنسبة للعقود الدولية والتجارة في عالم اليوم.

وثمة نقطة هامة الدلالة إضافية أيضاً فيما يتعلق بالاتفاقيتين، وهي أن عام ٢٠١٥ يشهد ذكريتين هامتين تتعلقان بتدوين القانون الدولي وتطوره التدريجي، فتأتي الذكرى الأولى ضمن إطار المنظومة العالمية للأمم المتحدة، وهي الذكرى الخامسة والثلاثون لاتفاقية الأمم المتحدة للبيع التي وضعتها لجنة الأمم المتحدة للقانون

التجاري الدولي، وهي منتدى يهدف إلى توحيد القانون التجاري الدولي ضمن إطار الأمم المتحدة، أمّا الذكرى الثانية فتأتي ضمن إطار منظومة البلدان الأمريكية التابعة لمنظمة الدول الأمريكية، وهي الذكرى الأربعون لمؤتمرات البلدان الأمريكية المتخصصة المعنية بالقانون الدولي الخاص، وهي منتدى إقليمي لتدوين قواعد القانون الدولي الخاص للدول الأعضاء في المنظمة.

## الاعتبارات الختامية

تتبع أهمية اتفاقية الأمم المتحدة للبيع، التي تتضمن ما مجموعه ١٠١ مادة، من أنها توفر مجموعة من القواعد الموحدة التي تناسق مبادئ التجارة الدولية، مما ينهي انعدام الأمن القانوني بالنسبة للتجار المشاركين في المبيعات العابرة للحدود؛ ولهذا السبب تنظم أحكام الاتفاقية معظم التجارة العالمية، ولهذا أيضاً حظيت هذه الاتفاقية حتى الآن بدعم دولي واسع النطاق من الدول.

وتتيح الاتفاقية للدول الأطراف مزيداً من اليقين القانوني في المعاملات التجارية الدولية، مما يفيد الجهات المصدرة والمستوردة بشكل مباشر، ويؤدي إلى اتساق الدول في مراعاة الأحكام الموضوعية الموحدة المتعلقة بعمليات التجارة الخارجية، ويكفل أيضاً أن يكون لدى القائمين بالعمليات علم مسبق بالنظام القانوني الذي سوف يحكم عمليات البيع الدولي التي يضطلعون بها.

وتمثل الاتفاقية من الناحية العملية أكبر جهد يبذل في تاريخ التجارة الدولية وأكثره شمولاً لتوحيد تشريعات الدول فيما يتعلق بالبيع الدولي للبضائع، وقد نجحت كذلك بشكل رائع في التوفيق بين النظم القانونية والاقتصادية على مستوى العالم، ومن ثم، فإن نجاح الاتفاقية لا يرتبط بعدد الدول الأطراف فيها، وإنما بما تتضمنه من تمثيل جغرافي وبأهميتها بالنسبة للتجارة الدولية.

وقد حظيت الاتفاقية بقبول بلدان تتبع جميع التقاليد القانونية، سواء أكان القانون المدني أم القانون الأنغلوسكسوني؛ واعتمدها بلدان من جميع النظم الاقتصادية. ولهذا السبب، توفر الاتفاقية إطاراً قانونياً بشأن البيع الدولي للبضائع، يشكل وثيقة قانونية موحدة متوافقة مع النظم القانونية المختلفة.

وتيسر الاتفاقية أيضاً عقود البيع الدولي للبضائع عن طريق استخدام التبادل الإلكتروني للبيانات، وتسهم في الحد من المنافسة غير العادلة في مثل هذه المعاملات.

وعلى الرغم من جميع المزايا والفوائد التي جلبتها الاتفاقية على التجارة الدولية والعقود التجارية، فإنها لكي تحظى بقبولية للتطبيق على الصعيد الدولي بشكل كبير ولكي تستخدم على أوسع نطاق في عالم التجارة بتوفيرها اليقين والأمن والمرونة، يجب أن تُنشر هذه الاتفاقية على نطاق أوسع بحيث تدرك جميع الدول فوائدها في مجال المعاملات الدولية؛ ومن ثم، فإن من المستصوب بذل جهود تواصل مناسبة للتوعية لغرض تشجيع الدول التي لم تصبح بعد أطرافاً في الاتفاقية على الانضمام إليها والتمتع بما توفره من فوائد.

ولذلك فإننا نود في هذه الندوة أن نهني لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي على دورها الهام كمحفز عالمي لتوحيد القانون التجاري الدولي، وعلى الاحتفال بالذكرى الخامسة والثلاثين لاعتماد اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، ولهذه الندوة أهمية خاصة في التجارة الدولية، ونشيد من خلالها بالاتفاقية التي أصبحت الصك القانوني الموحد المعني بالبيع الدولي للبضائع على الصعيد العالمي.

## الثبت المرجعي

- Galán Barrera, Diego Ricardo: *La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, lawyer and specialist in Commercial Law at Colegio Mayor de Nuestra Señora in Rosario, Colombia, published by Estudios Gerenciales.
- Cajo Escudero, Herbert: *La Convención de Viena sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Peruvian lawyer, university lecturer and arbitrator-at-law.
- Sierralta, Aníbal: *Contratos de Comercio Internacional*, Editorial Puc, Lima, Peru, 1990.
- Jenkis, Alma del Carmen: *Panamá y la CISG: ¿Facilitador del Comercio Internacional?* Published by Legalinfo-Panamá.
- Garro, Alejandro y Zuppi, Alberto: *La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Argentine lawyers, the former, Professor of Latin American Law at Columbia Law School and the latter, Professor at the University of Buenos Aires, published by Pace Law School Institute of International Commercial Law.
- Van Alstine, Michael P.: *Análisis de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y su trascendencia para América Latina*, Professor of Law at the University of Cincinnati.
- Sánchez Alcantar, Alfonso: *La Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional y su relación con el Tratado de Libre Comercio para América del Norte*, Professor at the Law Faculty of the University of De La Salle Bajío, Mexico, published in the online journal Ex-lege.
- Quezada, Kim: *Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías*, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Baja California, Mexico.
- Ramacciotti, Novak and Negro: *Derecho Internacional Económico*, Editorial Puc, Lima, Peru, 1993.
- صفحة الموقع الشبكي الخاص بلجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي.
- صفحة الموقع الشبكي الخاص بمنظمة الدول الأمريكية:
- Organization of American States, Secretariat for Legal Affairs, Department of International Law, Private International Law.
- Case law of the Judicial Authority of El Salvador.
- IAJC: Report of IAJC rapporteurs on the law applicable to international contracts.

الأمم المتحدة: نص اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي للبضائع، نيويورك، ٢٠١١.

# اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع وقانون العقود الصيني

وانغ ليمينغ

السيد الرئيس، سيداتي وسادتي،

يسعدني جداً بمناسبة الذكرى الخامسة والثلاثين لاتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (اتفاقية البيع) أن أزور المدينة التي شهدت ولادة هذه الاتفاقية. وأشعر بالسرور بصفة خاصة للانضمام إلى حلقة النقاش هذه الرفيعة المستوى، ولتبادل الأفكار مع الزملاء في هذه الحلقة.

ولعلكم تعلمون أن الصين صدّقت على اتفاقية البيع في عام ١٩٨٦، وهي إحدى الدول المتعاقدة الأصلية في هذه الاتفاقية الدولية. وخلال العقود الثلاثة الماضية، تركت اتفاقية البيع أثراً كبيراً في الصين على قانون العقود وعلى القانون المدني عموماً. وأود أن أقدم عرضاً موجزاً في هذا الشأن.

## تاريخ قانون العقود الصيني

جاء النظام القانوني المدني المعاصر في الصين كثمرة من ثمار مشروع الإصلاح والانفتاح الذي شرعت الصين في تطبيقه في عام ١٩٧٨. ويتألف ذلك النظام من قوانين منفصلة، منها: المبادئ العامة للقانون المدني، وقانون العقود، وقانون الملكية، وقانون المسؤولية عن الضرر.

وقد سن قانون العقود في الصين الحالي في عام ١٩٩٩. وكانت الصين قد سنت قبل ذلك ثلاثة قوانين منفصلة للعقود في الفترة بين عامي ١٩٨١ و١٩٨٧، وهي قانون العقود الاقتصادية في عام ١٩٨١، وقانون العقود الاقتصادية الأجنبية في عام ١٩٨٥، وقانون عقود التكنولوجيا في عام ١٩٨٧. ثم في وقت لاحق، جمعت تلك القوانين الثلاثة المنفصلة في قانون موحد وهو قانون العقود الحالي.

ومنذ بداية الثمانينات أخذت اتفاقية البيع تترك آثاراً عميقة على قانون العقود الصيني وعلى اقتصاد السوق في الصين. وقد حازت هذه الاتفاقية الدولية منذ صدور أول مشروع صيغة لها على دعم الحكومة الصينية والمحامين الصينيين لأنها تجسد صكاً حديثاً وموحداً ونزيهاً للتعاقد في السياقات الدولية والمحلية على السواء. ونحن نسلّم أيضاً بأن هيكل اتفاقية البيع ومضمونها يجسّدان الحكمة التي تتضمنها قوانين العقود في التقاليد المتبعة في القانون المدني والولايات القضائية التي تطبق القانون الأنجلوسكسوني.

وهذا ما يفسر السبب في أن قانون العقود الاقتصادية الأجنبية الصيني، الذي ينظم التجارة الدولية، قد استقى الكثير من أحكامه من اتفاقية البيع. فقد اعتمد قانون العقود الاقتصادية الأجنبية، على سبيل المثال، حكم المسؤولية المطلقة عن الإخلال بالعقد. كما أنه أقر قاعدة المخالفة الجوهرية وإن كان قد أدخل عليها تعديلاً شكلياً طفيفاً.

وفي أيلول/سبتمبر ١٩٩٣، اتخذت اللجنة الدائمة لمجلس الشعب الوطني قراراً بتعديل قانون العقود الاقتصادية. ثم في وقت لاحق في السنة ذاتها، عقدت لجنة الشؤون التشريعية التابعة للجنة الدائمة مؤتمر

خبراء لمناقشة كيفية تعديل قانون العقود الاقتصادية. وتوافقت آراء المشاركين في ذلك المؤتمر على مسألتين. المسألة الأولى، وجوب توحيد قوانين العقود الثلاثة المنفصلة. والمسألة الثانية، ضرورة تشكيل فريق خبراء لصوغ مقترح تشريعي بشأن تعديل قوانين العقود الصينية.

وقد كنت من المحظوظين لمشاركتي في عملية الصياغة بأكملها. وما زلت أذكر أن أحد أهم النقاشات أثناء عملية الصياغة كان بشأن النموذج الذي سيستند إليه قانون العقود الجديد؛ أي هل ينبغي للصين أن تتبع نموذج النظام القانوني للقارة الأوروبية، الذي يعد فيه قانون العقود مجرد جزء من قانون الالتزامات، أم تستعير نموذج اتفاقية البيع ومبادئ العقود التجارية الدولية (PICC)، التي يشكل قانون العقود فيها وثيقة قانونية مستقلة؟

ولعل الكثيرين منكم يعلمون أن نظم القانون المدني في القارة الأوروبية، وبخاصة القانون المدني الألماني، مؤثرة جداً في الصين. ومع ذلك، وبعد الكثير من المداولات، تم الاتفاق على جعل قانون العقود الصيني في شكل تشريع مستقل، والاستفادة من الخبرات المستمدة من اتفاقية البيع والقانون النموذجي.

والآن، اسمحوا لي أن أعرض عليكم بإيجاز سبب اعتمادنا نموذج اتفاقية البيع.

### لماذا فضلنا اتفاقية البيع على تقاليد القانون المدني؟

هناك ثلاثة أسباب رئيسية جعلتنا في الصين نختار اتفاقية البيع كمرجع رئيسي لصياغة قانون العقود الخاص بنا.

فأما السبب الأول فهو أن الصين انضمت إلى اتفاقية البيع الدولي، مما يعني أن الصين ملزمة بأداء التزاماتها الدولية التي نصت عليها الاتفاقية. فإذا أدرجت الصين قواعد العقود التي تتبعها في السياق الدولي داخل قانونها المحلي، فإن ذلك يساعد على كفالة سلامة نظامها القانوني.

وأما السبب الثاني فهو أن اتفاقية البيع تتضمن الأسس الموضوعية لكل من تقاليد النظام القانوني للقارة الأوروبية وتقاليد القانون الأنجلوسكسوني، كما أنها تجسد أحدث الاتجاهات التي تلبى المتطلبات المؤسسية للتجارة الدولية؛ وتساعد كثيراً على تيسير التعاملات السوقية. وما فتئت مشاركة الصين، منذ بدء مشروعها للإصلاح والانفتاح، تتزايد في التجارة الدولية. ويقتضي ذلك أن يكون قانون العقود الصيني استشرافياً ومتماشياً مع القواعد والممارسات الدولية.

وأما السبب الثالث، فهو اتساق اتفاقية البيع مع الاتجاه نحو العولمة الاقتصادية. فالعناصر الرئيسية الجوهرية لاتفاقية البيع، مثل الاستقلالية التعاقدية للأطراف وحسن النية وإعطاء الأفضلية للعقد، تلبى المتطلبات الأساسية لاقتصادات السوق. وجوهر مشروع الإصلاح في الصين هو الانتقال من الاقتصاد المخطط مركزياً بدرجة كبيرة إلى اقتصاد السوق. وقد أنجز تشريع قانون العقود الصيني خلال فترة انتقالية لم يكن اقتصاد السوق وقتئذ متجذراً بعمق في الصين. ومع ذلك، فقد توافقت آراء مُعدّي صيغة ذلك القانون على ضرورة أن يتوافق قانون العقود الصيني مع جوهر اقتصاد السوق؛ لأن ذلك لا يقتصر على التنظيم الرقابي للأنشطة الاقتصادية بصورة حسنة خلال الفترة الانتقالية فحسب بل إنه يفيد كأداة لتسريع تطور اقتصاد السوق الصيني في المستقبل.

وهذه هي الخلفية الاجتماعية والاقتصادية الأساسية لتشريع قانون العقود الحالي في الصين. ويمكن القول، في عبارة مختصرة، إن الصين استعارت مفاهيم كثيرة من اتفاقية البيع لأنها تعلم أن اتفاقية البيع قد وضعت العديد من القواعد الحديثة والمتطورة التي ساعدت على تيسير إقامة اقتصاد السوق.



## سمات تأثير اتفاقية البيع على قانون العقود الصيني

في عام ١٩٩٩، أنهى اعتماد قانون العقود الحالي في الصين الوضع المضطرب للنظام القانوني الصيني في مجال العقود، الذي كان يضم ثلاثة قوانين منفصلة. ومنذ أكثر من عقد من الزمن، أثبت قانون العقود الجديد نجاحه في الحفاظ على كفاءة وقوة اقتصاد السوق في الصين. واليوم، ينظر كثيرون إلى قانون العقود الحالي في الصين كعامل مهم في تيسير إنشاء اقتصاد السوق في الصين وتحقيق نمو اقتصادي قوي.

وأودُّ هنا أن أقدِّم بضعة أمثلة مفصّلة عن التأثير القوي لاتفاقية البيع على قانون العقود في الصين.

ضمن ناحية أولى، أدت الاستعارة الواسعة من اتفاقية البيع إلى تعزيز عملية تحديث قانون العقود الصيني. وأورد فيما يلي ثلاثة أمثلة.

الأول هو على مفاهيم عدم المطابقة التي اعتمدها اتفاقية البيع. فقد اقترح العديد من الزملاء في الصين أن تُستنسخ في قانون العقود الصيني قواعد المسار الثنائي المعتمدة في القانون الألماني، والتي تميز بين الأداء غير السليم وضمن المسؤولية عن العيوب. وأنا أرى أن التفريق بين مفهوم الأداء غير السليم ومفهوم ضمان المسؤولية عن العيوب غير ضروري. وقد بينت في النقاش أن قواعد اتفاقية البيع تسعى بصورة أفضل إلى إنفاذ العقد وتوفر سبل انتصاف كافية للطرف المغبون في حالات الأداء غير السليم. وانتهى الأمر باعتماد السلطة التشريعية لقاعدة عدم المطابقة الواردة في اتفاقية البيع. ولاحظت أيضاً أن تعديلاً أدخل على قانون الالتزامات الألماني، بعد عدة سنوات، ألغى المسار الثنائي واعتمد القاعدة المعمول بها في اتفاقية البيع.

ويتعلق المثال الثاني بما إذا كان قانون العقود الصيني يحتاج إلى قاعدة عامة بشأن إنهاء العقود، وهذه القاعدة مدرجة في اتفاقية البيع ولكنها غير موجودة في القانون المدني الألماني. وقد احتدم النقاش بشأن النهج الذي ينبغي للصين أن تتبعه: نهج اتفاقية البيع، أم نهج القانون الألماني. وأقر الجميع بأن النهج العلمي يقتضي اعتماد قاعدة المخالفة الجوهرية المدرجة في اتفاقية البيع، لأن هذه القاعدة العامة تضع معياراً واضحاً لإنهاء العقد في حال الإخلال به. وفي نهاية المطاف، اعتمدت المادة ٩٤ من قانون العقود الصيني قاعدة المخالفة الجوهرية.

أمّا المثال الثالث فيتعلق باشتراط الشكل الكتابي. وكانت قوانين العقود في الصين تركز بقدر مفرط على الشكل الكتابي للعقد، مما حدا بالصين إلى إصدار إعلان بشأن "الشكل الكتابي" عند تصديقها على اتفاقية البيع في عام ١٩٨٦. ولكن تبين في العقود الثلاثة الماضية أن كثيراً من متطلبات الشكل الكتابي تعوزها الكفاءة في سياق الأعمال التجارية المحلية، مما جعل الصين خلال السنوات القليلة الماضية تتحول تدريجياً إلى قبول النهج المتبع في المادة ١١ من اتفاقية البيع وتسحب إعلانها بخصوص "الشكل الكتابي" في عام ٢٠١٣.

ومن ناحية ثانية، وكما ذكرت من قبل، فإن اشتراط قانون العقود الصيني قد أنجز قبل أن تنتهي الصين تماماً من إنشاء اقتصاد السوق الاشتراكي فيها. ولكن ذلك القانون خطا خطوة متقدمة في نشر أفكار اقتصاد السوق والعمل على تعزيز بيئة اقتصاد السوق في الصين. وبمعنى أوسع، فإن تعميم وتطبيق قانون العقود الصيني على نطاق واسع بالنهج الحديث المستمد من روح اتفاقية البيع ومن مصادر أخرى عجلاً وتيرة الإصلاح الاقتصادي الشامل في الصين على مدى العقد الماضي.

ومن ناحية ثالثة، فإن تطابق قانون العقود الصيني مع المعايير الدولية يقلل من تكاليف معاملات الشركات التجارية الصينية اللازمة للعمل في الخارج. وذلك لأن تشابه قانون العقود المحلي مع قواعد التعاقد الدولية يقتصد أولاً من نفقات تلك الشركات اللازمة لتعلم النظم القانونية المختلفة والامتثال لها، ويمنحها ثانياً الثقة للدخول في أسواق التجارة الدولية. وهذه المزايا متاحة على قدم المساواة أمام المستثمرين الأجانب للعمل في السوق الصينية، وهي في الواقع تجعل السوق الصينية مؤاتية للمستثمرين الأجانب.

ومن ناحية رابعة، فإن المحاكم والمحكمين في الصين ينفذون قانون العقود الصيني واتفاقية البيع على السواء. ووفقاً لتقرير عمل المحكمة الشعبية العليا في الصين، الصادر عام ٢٠١٥، فقد سوّت المحاكم الصينية حوالي ٨ ملايين منازعة بشأن قضايا مدنية وتجارية، تعلق حوالي نصفها بقضايا عقود. وبلغ عدد القضايا التي سويت عن طريق التحكيم رقماً لا بأس به أيضاً. وعلى حد علمي، فإن قانون العقود الصيني واتفاقية البيع يحظيان كلاهما بمكانة مرموقة في الصين. ويدعم رأبي هذا أيضاً تقارير العمل الصادرة عن لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال).

وعلاوة على ذلك، فأنا أعلم أن اتفاقية البيع كانت لها آثار إيجابية على ولايات قضائية أخرى في شرق آسيا، مثل اليابان وجمهورية كوريا وغيرها.

## مستقبل قانون العقود الصيني واتفاقية البيع

عند الاحتفاء بما قدمته اتفاقية البيع من مساهمات كبيرة في التجارة الدولية (وفي الاقتصادات المحلية، وسيادة القانون عموماً)، من الضروري أن يلاحظ أن العالم يشهد تغيرات سريعة لم يسبق لها مثيل. وفي عصر البيانات الضخمة، يشهد شكل المعاملات وحجمها بخاصة تحولات عميقة. فإذا أخذنا الصين كمثال، نجد أن التجارة الإلكترونية أحدثت تغييرات ثورية في المعاملات التقليدية. فإن حجم المبيعات على الإنترنت عام ٢٠١٤ في الصين بلغ أكثر من ١٠٠ بليون دولار، في حين بلغ حجم التمويل بالاتصال الحاسوبي المباشر نحو ١,٦ تريليون دولار.

وتتحدى هذه التغييرات الحكمة التقليدية لقانون العقود على الصعيد الوطني والدولي. ومن أجل التصدي لقضايا من قبيل أشكال العقود الإلكترونية وحماية المستهلك الإلكتروني، وأدوار الأطراف الثالثة في التجارة الإلكترونية، يلزم إصلاح القوانين الوطنية والاتفاقيات الدولية على السواء.

وقد لاحظت أن لجنة الأونسيترال وضعت قانوناً نموذجياً للتجارة الإلكترونية الدولية، أي اتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة باستخدام الخطابات الإلكترونية في العقود الدولية، التي تتضمن العديد من القواعد الرامية إلى تيسير المعاملات الإلكترونية عبر الحدود. وأنا أرى أن هذه الاتفاقية ستحسن كثيراً من سيادة القانون التجاري الدولي في إطار اتفاقية البيع. وتعكف الصين، التي سبق أن وقعت على الاتفاقية، أيضاً على تقييم وتحسين قانونها المحلي المعني بالتجارة الإلكترونية.

وقد اكتسبت الصين في الواقع خبرات في التصميم المؤسسي للتجارة الإلكترونية والصيرفة الإلكترونية؛ فعلى سبيل المثال، استناداً إلى قانون حماية المستهلكين في الصين، يحق للمشتري بالاتصال الحاسوبي المباشر إعادة البضاعة إلى البائع في غضون سبعة أيام من دون إبداء الأسباب، وقد أثبتت هذه القاعدة كفاءة عالية في الممارسة العملية.

وعلاوة على ذلك، فإن الصين تعمل على تدوين قانونها المدني بهدف توحيد وتنظيم قوانينها المدنية الحالية المنفصلة التي تحدثت عنها في بداية كلمتي. ففي عام ٢٠١٤، اتخذت اللجنة المركزية للحزب الشيوعي الصيني الثامنة عشرة بكامل هيئتها قراراً رسمياً يقضي بالمضي قدماً في تحسين النظم القانونية السوقية للصين عن طريق تدوين القانون المدني. ومن المقرر أن ينفذ مشروع التدوين على مرحلتين. وتتمثل المرحلة الأولى في اشتراع المبادئ العامة للقانون المدني في عام ٢٠١٧، في حين تتمثل المرحلة الثانية في وضع قانون جامع في عام ٢٠٢٠.

ومن ناحية الشكل، لا تزال اتفاقية البيع تمثل مرجعاً مهماً للصين في عملية تدوين قانونها المدني. وسيصبح قانون العقود، على سبيل المثال، أحد المكونات المستقلة لذلك القانون الجامع المستقبلي، بدل أن يكون جزءاً من قانون التزامات مستقل. ومن المحتمل أن يشمل القانون المدني الصيني مجموعة صغيرة من مبادئ

الالتزامات العامة التي تهدف إلى شمول الالتزامات غير التعاقدية. أمّا من حيث الجوهر، فإننا سنبدل قسارى جهدنا للتصدي للتحديات الناشئة عن التكنولوجيا الجديدة والمفاهيم الحديثة.

واعتقد أنّ خبرات الصين ستفيد في تحسين القواعد المدرجة في اتفاقية البيع.

وبطبيعة الحال، ليس من السهل إدخال تعديلات على اتفاقية البيع، فهي في نهاية المطاف اتفاقية دولية انضم إليها عدد كبير من الدول. ولكن، كما سبق لي أن اقترحت في مناسبات أخرى، قد يكون من المفيد أن تضع الأونسيترا ل قانوناً نموذجياً للبيع يكمل اتفاقية البيع ويساعد الدول الأعضاء على استخدامها على نحو فعال وتفسيرها بصورة موحّدة. ومن المؤكد أنّ إصلاح اتفاقية البيع، بغض النظر عن الطريقة المتبعة في ذلك، يجب أن يراعي تجارب مختلف الدول الأعضاء وسائر النصوص الحالية، مثل مبادئ العقود التجارية الدولية (مبادئ اليونيدروا). واعتقد أيضاً أنّ الإصلاح الفعال لاتفاقية البيع على النحو الواجب سيوفر مراجع قيمة لعمليات الإصلاح القانوني المحلية تماماً، كما سبق أن فعلت اتفاقية البيع في العقود الثلاثة الماضية.





