

Conclusion Phase Of The International Trade Contracts
(Comparative study)
Part 1

Mohamed Salah

PHD, Faculty Of Law, Assiut university

Lawyer

Abstract: International trade contracts hold a significant role all over the globe, and are the largest and most widespread means of communication between different peoples, as well as the exchange of cultures, technology, and technical knowledge, and through which countries benefit from and excel in a specific aspect of the industry. They also meet the demands of the poor countries to meet their numerous life demands of clothing, food, and other necessities.

Because of the growth of current technology methods, the world has shrunk to the size of a tiny hamlet, and international economic relationships have become increasingly common in daily life. The worldwide community, as well as those interested in international trade, became aware of the widespread use of these contracts and their significance in economic and political life, as well as capital exchange. Furthermore, international trade contracts are defined as consensual contracts that are concluded with a valid offer and acceptance, so those contracts are held by exchanging (the offer and acceptance), and these two pillars will shed light on the first pillar, which is the offer, in the first part of this research. The other pillar, acceptance, will be addressed in the second part.

Keywords : International Trade – Commercial Contracts – Offer.

Citation: Mohamed Salah, Conclusion Phase of the international trade contracts (Comparative study) part1 , The International Journal of Advanced Research on Law and Governance, Vol. 2, Issue 1, 2020.

© 2020,. Mohamed s, licensee The Egyptian Knowledge Bank (EKB). This article is published under the terms of the EKB which permits non-commercial use, sharing, adaptation of the material, provided that the appropriate credit to the original author(s) and the original source is properly given.

مرحلة إبرام عقود التجارة الدولية (الجزء الأول) (ركن الإيجاب)

المُلخَص:

إن عقود التجارة الدولية تحتل مكانة عظيمة في جميع أنحاء العالم، وتعد الوسيلة الأكبر والأكثر انتشاراً في التواصل بين الشعوب المختلفة، وتبادل الثقافات، والتكنولوجيا، والمعارف الفنية، ويتحقق من خلالها الاستفادة من الدول التي تقدمت في جانب معين من الصناعة ونبغت فيه أكثر من غيرها من باقي الدول، كما أنها تلبي مطالب الدول الأكثر احتياجاً لتوفير مطالبها الحياتية المختلفة من ملابس، ومأكّل، وكذلك جميع أنواع مطالب الحياة المختلفة .

وفي ظل انتشار وسائل التكنولوجيا الحديثة وقد أصبح العالم كالعقود الصغيرة، وانتشرت عقود التجارة الدولية بصورة كبيرة في الحياة اليومية، وقد لاحظ المجتمع الدولي، والمشتغلين في التجارة الدولية الانتشار المكثف لتلك العقود وأهميتها في الحياة الاقتصادية والسياسية وفي تبادل رؤوس الاموال، أهتموا بمراحل إبرام تلك العقود لما تتمتع به من أهمية.

كما إن إبرام عقود التجارة الدولية ليست عمل سهل، بل إن أصعب ما يواجه تلك العقود هي مرحلة ما قبل الإبرام، ومرحلة إبرامها، لا سيما وإن أطرافها يكونون من دول مختلفة. هذا وإن عقود التجارة الدولية تتميز بأنها عقود رضائية تنعقد بإيجاب وقبول صحيحين، فبتبادل (الإيجاب والقبول) تنعقد تلك العقود، وإن هذين الركبين سوف نلقي الضوء في الجزء الأول من هذا البحث علي الركن الأول وهو الإيجاب. وسوف نتناول في الجزء الثاني الركن الآخر وهو القبول.

الكلمات المفتاحية: التجارة الدولية، العقود التجارية، الإيجاب.

تمهيد وتقسيم :

إن مرحلة إبرام عقود التجارة الدولية من الأهمية بمكان إذا أن تلك العقود لا تظهر للنور إلا اذا تم تكوينها وإبرامها علي نحو صحيح، كما أن الأطراف المتعاقدة لا يكون كل طرف منهم في تلك العقود مطالب بتنفيذ ما عليه من التزامات إلا إذا تم إبرام العقد علي نحو صحيح، فلذلك كانت مرحلة تكوين بمثابة حجر الأساس التي يبنى عليها العقد .

هذا وإن عقود التجارة الدولية تتميز بأنها عقود رضائية تنعقد بإيجاب وقبول صحيحين، فبتبادل (الإيجاب والقبول) تنعقد تلك العقود، وإن هذين الركبين سوف نلقي الضوء دون باقي الاركان (الأهلية، المحل، السبب) ؛ وذلك لأن كلا من اتفاقيتي لاهاي ١٩٦٤، واتفاقية فيينا ١٩٨٠، الخاصين بالبيع التجارية الدولية لم تتناول في مسألة إبرام عقد البيع التجاري الدولي الا سواء هذين الركبين، دون باقي الاركان ، وذلك بسبب الآتي:

١- إن ركن الأهلية يتعلق بقانون الاحوال الشخصية، وإنه في الغالب أن تكون قيمة عقد البيع التجاري الدولي تنسم بالضخامة، وبالتالي فيصبح في الأعم الأغلب أن يكون طرفاه من الشركات العملاقة .

٢- إن ركني المحل والسبب فإنهما يختلفا من دولة الي أخرى، وذلك حيث إنهما يتعلقا بالنظام العام لكل دولة^(١).

ونظراً لما تقدم، فإننا سوف نلقي في هذا الجزء الضوء علي ركن الإيجاب وذلك علي النحو التالي:

المبحث الأول: تعريف الإيجاب

المبحث الثاني: الشروط الواجب توافرها في الإيجاب الذي يتم به أبرام عقود التجارة الدولية

المبحث الثالث: آثار الإيجاب

المبحث الأول

تعريف الإيجاب

نظراً لأهمية الإيجاب قد تم تعريفه علي المستوي الوطني، وكذا في التشريعات الدولية على السواء، هذا وإننا سوف نوضح تعريفه علي المستويين الوطني، والدولي.

أولاً - في التشريعات الدولية:

إن كلاً من اتفاقية لاهاي ١٩٦٤^(٢)، وكذا اتفاقية فيينا ١٩٨٠^(٣)، وكذا مبادئ اليندروا، وذلك علي النحو التالي:

١- في اتفاقية فيينا ١٩٨٠:

إن المادة ١٤ في اتفاقية فيينا ١٩٨٠ قد تضمنت تعريف الإيجاب فنصت على أنه

- (١) - يعتبر إيجاباً أي عرض لإبرام عقد إذا كان موجهاً إلى شخص أو عدة أشخاص معينين، وكان محدداً بشكل كاف وتبين منه اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام به في حاله القبول، ويكون الغرض محدداً بشكل كاف إذا عين البضائع وتضمن صراحة أو ضمناً تحديد للكمية والتمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدهما.
- ٢- ولا يعتبر العرض الذي يوجه إلى شخص أو أشخاص غير معينين إلا دعوة إلى الإيجاب ما لم يكن الشخص الذي صدر عنه العرض قد أبان بوضوح عن اتجاه قصده إلى خلاف ذلك^(٤).

(١) د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع "دراسة في قانون التجارة الدولي"، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٨، ص ١٠١.

(٢) تتضمن اتفاقيتين دوليتين، احدها تتضمن قانوناً موحداً بشأن البيع الدولي للبضائع، والأخرى اتفاقية ملحقه تتعلق بتكوين عقد البيع التجاري الدولي.

(٣) وأن هذه الاتفاقية سميت باتفاقية فيينا ١٩٨٠ (اتفاقية الأمم المتحدة للبيوع الدولية للبضائع)، وقد لاقت قبولاً واسعاً على المستوي الدولي؛ إذ أنه حتى عام ٢٠١٧ م وطبقاً لتقرير الأونسترال قد تم التصديق عليها من قبل ٨٩ دولة منها الدول المتقدمة، والاشتراكية، والرأسمالية، والنامية، ومنها جمهورية مصر العربية.

(٤) (CISG Article 14)

1-A proposal for concluding a contract addressed to one or more specific persons constitutes an offer or to be bound in case of acceptance. A proposal is sufficiently definite if it indicates the goods and expressly or implicitly fixes or makes provision for determining the quantity and th price

2-A proposal other than one addressed to one or more specific persons is to be considered merely as an invitation to make offers, unless the contrary is clearly indicated by the person making the

٢ - في اتفاقيه لاهاي ١٩٦٤ :

فقد تم النص على تعريف الإيجاب بشكل غير مباشر، وذلك في المادة الرابعة من اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ والتي نصت على أنه (لا تشكل الرسالة الذي يوجه شخص إلى شخص أو أشخاص محددين بشأن النظر لإبرام عقد البيع لا يعتبر إيجاباً إلا إذا كان محدداً بشكل كافٍ من صدرت عنه إلى الالتزام به بحيث يتم بها إبرام العقد إذا صادفها قبول من الجانب الآخر)^(٥).

٣- في مبادئ اليندروا^(٦) :

إن مبادئ اليندروا قد تضمنت تعريف الإيجاب وذلك في المادة ٢-٢ والتي نصت على أنه (يشكل اقتراح إبرام عقد إيجاباً إذا كان محدداً بما فيه الكفاية، ويشير إلى عزم مقدم العرض على الالتزام به في حالة القبول)^(٧).

ثانياً : تعريف الايجاب علي المستوي الوطني

أنه قد وجدت العديد من الدول التي تناولت تعريف الإيجاب ، ومنها الآتي:

(أ) - في مصر:

ان التشريع المدني المصري لم ينص علي تعريف الايجاب لكن الفقه والقضاء قاما بتعريفه وذلك على النحو التالي:

- **فعر الفقه الإيجاب** بأنه (هو التعبير عن الإرادة المتضمن اقتراح بإبرام عقد معين وفقاً لشروط معينة بحيث يكفي قبوله ممن وجه إليه لانعقاد العقد)^(٨).

- **عرفته محكمة النقض المصرية** بأنه (العرض الذي يعبر الشخص الصادر منه علي وجه جازم عن إرادته في إبرام عقد معين، بحيث إذا اقترن به قبول مطابق له، انعقد العقد، ولا يجوز بعد ذلك لأي من الطرفين باردته المنفردة التنصل والتحلل من آثاره)^(٩).

proposal

(٥) (ULIS article 4)

The communication which one person addresses to one or more specific persons with the object of concluding a contract of sale shall not constitute an offer unless it is sufficiently definite to permit the conclusion of the contract by acceptance and indicates the intention of the offer or to be bound.

(٦) تلك المبادئ قد قام بإعدادها وصياغتها مجلس إدارة معهد اليونيدروا في روما في عام ١٩٩٤م، وقد قام بنشر وثيقة قانونية تتضمن تلك المبادئ المتعلقة بعقود التجارة الدولية وعلى رأسها عقد البيع التجاري الدولي، وكانت تلك محاولة لتوحيد قانون التجارة الدولي على عكس الطريق التقليدي المعهود وهي الاتفاقيات الدولية وأن تلك المبادئ قد تم تحديثها في عام ٢٠١٦م، وتعكس هذه المبادئ محاولة من جانب الفقهاء للتوفيق بين أحكام القانون التجاري الدولي الأساسية والاتجاهات القضائية المختلفة، والتوصل إلى مجموعة موحدة من المبادئ، تحكم العقود التجارية الدولية.

(٧) UNIDROIT Principles Article 2.2

(A proposal for concluding a contract constitutes an offer if it is sufficiently definite and indicates the intention of the offer or to be bound in case of acceptance)

(٨) د. محمد حسن قاسم، الوسيط في عقد البيع في ضوء التوجيهات القضائية والتشريعات الحديثة وتشريعات حماية المستهلك، دار الجامعة الجديدة، بدون سنة نشر، ص ٦١.

(٩) الطعن رقم ١٨٦٥، ١٦٩٦ لسنة ٧٠ - جلسة ٢٣/١/٢٠٠١

(ب) - في الولايات المتحدة الأمريكية :

فقد تم تعريف الإيجاب في قانون تقنين العقود الأمريكي (الجزء الثاني) بأنه (مظهر من مظاهر إبداء الرغبة في الدخول في صفقة، حين يظهر أحد الأطراف للطرف الآخر رغبته في إبرام الصفقة معه وبعد موافقة من وجه إليه سوف يتم إبرام الصفقة معه)⁽¹⁰⁾.

فنجد ان تعريف الإيجاب في تلك الدول لا يوجد فيه اختلاف فهو يتضمن عرض من احد المتعاقدين، يفيد هذا العرض ان صاحبه يتعزم علي ابرام عقد ما اذا لاقى هذا العرض قبولا من الطرف الاخر .
ومن خلال ما سبق، من تعريف الإيجاب علي المستوي الدولي والوطني، **نعتقد من وجهتنا، أن أفضل التعريفات التي عرف بها الإيجاب هو تعريف اتفاقية فيينا ١٩٨٠؛** حيث إنه تناول عرض تفصيلي لتعريف الإيجاب، وأنه يعد التعريف الذي يتناسب مع طبيعة عقود التجارة الدولية دون سواه، وهذا سوف يظهر جلياً في الشروط الواجب في الإيجاب حتي يكون ملزم لمصدره.

المبحث الثاني**الشروط الواجب توافرها في الإيجاب الذي يتم به إبرام عقود التجارة الدولية**

إن هنالك عدة شروط لا بد من توافرها في الإيجاب حتي يكون ملزم لموجبه بحيث إذا صادفه قبولاً انعقد به العقد، وتلك الشروط هي تتمثل في الآتي :

الشرط الاول - أن يكون الإيجاب موجه إلى شخص أو أشخاص معينين:

إن هذا الشرط يعد ذو أهميه في إبرام عقود التجارة الدولية؛ حيث إنه لو فسرت الرسالة الموجهة إلى مجموعات كبيرة بأنها إيجاباً لوقع التجار الذين يقومون بتوجيه تلك الرسائل في مخاطر صعبة جداً، فنجد مثلاً التجار الذين يقومون بعرض كميات كبيرة من الكتالوجات تصف البضائع الذين يقومون بإنتاجها، وبيان اسعارها في تلك الكتالوجات، قد تستمر عملية طبع الكتالوجات وتوزيعها فترة من الزمن، لأن البائع الذي يرسل الكتالوج في الغالب ينوي توزيع أكبر قدر من الكتالوجات، ويكون في غاية السعادة عندما يقوم المرسل اليه بتوزيع تلك الكتالوجات على التجار، فإذا كان العرض الموضح في الكتالوج يمثل إيجاباً، لكن في ذلك ضرر للشخص الذي وجه العرض، حيث إنه من الممكن أن تعدل الاسعار خلال فترة عرض الكتالوجات، ومن الممكن كذلك أن تنفذ الكمية التي كان يقوم بعرضها ويجد نفسه مطالباً بتنفيذ عقود بيع لا يعلم عنها شيء⁽¹¹⁾.

ونظراً لما تقدم، كان لا بد من اشتراط أن يكون العرض موجه إلى شخص أو أشخاص محددين، وأن هذا الشخص أو الأشخاص المحددين لم يكن يقتصر علي الأشخاص الطبيعيين فقط، بل الأمر يمتد إلى الأشخاص

مشار اليهم في

د. وفاء مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في تكوين عقد البيع التجاري الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فيينا ١٩٨٠، دار النهضة العربية، ٢٠٠٦، ص٤٤.

⁽¹⁰⁾ John E. Murray, An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 8Journal of Law and Commerce (1988), p11.

⁽¹⁾ John Honnold, Uniform law for International Sales under the 1980 United Nations Convention, 3rd edition (1999), the publisher, Kluwer Law International, p147-148, Available at (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>).

الاعتبارية مثل الشركات، هذا وإنه في حالة ما إذا كان العرض موجه إلى مجموعة شركاء فان توجيه العرض إلى أحد الشركاء يكون بمثابة توجيه إلى جميع الشركاء، بسبب أن كل شريك يعد وكيلاً عن الشريك الآخر، وبذلك فإن توجيه الرسالة إلى أحدهم يعد بمثابة توجيه العرض إلى جميعهم على السواء^(١٢). هذا وان هذا الشرط على المستوى الدولي قد تناولته كلاً من اتفاقيتي لاهاي ١٩٦٤، واتفاقية فيينا ١٩٨٠ من خلال تعريفهم للإيجاب .

وعلى المستوى الوطني، نجد أن هذا الشرط على المستوى الوطني وجدت دول اقرته وأخرى لم تقره، وأخرى قد وقفت موقفاً وسطاً .

ف نجد مثلاً أن كلاً من القانون الاسكندنافي، والقانون السويسري، جعلاً من العرض الموجه إلى الجمهور لا يمثل إيجاباً يعتد به^(١٣)، وبالتالي إذا صادفه قبولاً لا يبرم به العقد.

وبخلاف ما سبق، نجد كذلك أن القانون الإنجليزي، وكذلك القانون الفرنسي، يجوز فيهما توجيه الإيجاب إلى أشخاص غير محددين، ويجوز توجيه الإيجاب إلى العالم كله^(١٤).

ونعتقد من وجهتنا، أن الاتجاه الذي تبناه القانون الإنجليزي وكذلك الفرنسي، سوف يجعل الشخص الذي يوجه العرض يقع في مازق يسبب له المسؤولية، وذلك لأنه قد يستحل عليه تنفيذ التزاماته تجاه الأشخاص الذين يقبلون العرض، وذلك في حالة إذا صادف عرضه قبول من عدد كبير عكس ما توقع.

هذا وان الفقه المصري، لقد وقف موقفاً وسطاً في حالة العرض الموجه إلى شخص أو أشخاص غير محددين، حيث جعل الأمر يمثل إيجاباً في حدود ما يملكه التجار من بضاعة، فإذا نفذت تلك البضاعة، لا يعد العرض إيجاباً بل مجرد دعوته للتعاقد^(١٥).

ونعتقد من وجهتنا، إن هذا الاتجاه سوف يجعل الشخص الذي قبل العرض، وامتنع الموجب عن التنفيذ بحجة نفاذ الكمية، سوف يكون من الصعب عليه إثبات ما يملكه الموجب من بضاعة في وقت توجيه الإيجاب وفي وقت القبول، وأنه من السهل للشخص الذي قام بتوجيه الإيجاب أن يثبت علي عكس الحقيقة نفاذ الكمية لديه.

الشرط الثاني - أن يكون الإيجاب محدداً تحديداً كافياً:

إن هذا الشرط قد تم النص عليه في التشريعات الدولية لكلاً من اتفاقية فيينا ١٩٨٠، وكذا اتفاقية لاهاي ١٩٦٤، إلا أن اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ لم توضح ما المقصود بالتحديد الكافي، وكذا مبادئ ليندروا، وذلك علي عكس اتفاقية فيينا ١٩٨٠ التي حددت ذلك في المادة ١٤ والتي نصت على أنه (يكون العرض محدداً بشكل كافي إذا عينت البضائع، وتضمنت صراحة أو ضمناً تحديداً للكمية، والتمن، أو بيانات يمكن بموجبها تحديدهما).

فنجد من خلال هذا النص، أن العرض يكون محدداً إذا تم فيه تعيين البضاعة، وكذا تحديد كمية البضاعة، وتحديد ثمن البضاعة، ويكون ذلك علي النحو التالي:

^(٢) Gyula Eörsiin, Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law, Gruffer: Milan (1987),p137-138.

^(١٣) د. حمزه الحداد، قانون التجارة الدولي، الدار المتحدة للنشر، ١٩٨٠، ص ١١١.

^(١٤) د. حمزه الحداد، المرجع نفسه، ص ١١١.

^(١٥) د. سليمان مرقس، عقد البيع، طبعة نادي القضاة، ١٩٨٠، ص ٦٣-٦٤.

أولاً - تعيين المبيع:

إن تعيين البضاعة المباعة يكون ببيان نوعها سواء كانت سيارات نقل، أم ملاكي، أو أجرة، فإن ذلك التعيين يعد شرط أساسي في الإيجاب، وإذا لم يكن هنالك تعيين للبضاعة فلا يكن هنالك إيجاباً من الأساس، وبالتالي إذا صادف هذا العرض قبولاً فلا ينعقد به العقد، هذا ما طبقته المحكمة الألمانية في ٣١ مارس ١٩٩٥ (حيث إنه قد نشب نزاع بين الشركة المصنعة للزجاج الألماني "البائع"، والشركة الإيطالية "المشتري" علي ٢٢٠ ألف أنبوب اختبار من الزجاج، وفي اثناء التفاوض لم يقوموا الطرفين بتحديد نوعية الزجاج الذي سوف تصنع منه أنابيب الاختبار. وبعد عرض النزاع على المحكمة، فقد رات المحكمة أن اتفاقية قيينا ١٩٨٠ هي الواجبة التطبيق علي النزاع، ورات كذلك المحكمة أن قبول العرض المقدم من البائع كأن لم يكن؛ حيث إن العرض فقد شيئاً أساسي حتي يصير إيجاباً ألا وهو تحديد نوعية الزجاج المستخدم في أنابيب الاختبار)^(١٦).

هذا وأن القانون الألماني قد تضمن هذا الشرط، وجعل تعيين البضاعة شرطاً للإيجاب، وجعل من الممكن تحديد نوعية البضاعة بواسطة أحد الطرفين، أو بواسطة شخص ثالث يتولى سلطة تعيين نوعية البضاعة المباعة^(١٧).

ثانياً - تحديد الكمية:

إن تحديد كمية البضاعة المباعة يعد شرط أساسي حتى يعد تحديد العرض كافياً، ويصح اعتباره إيجاباً فينص مثلاً علي كمية ألف أو ألفين من السيارات، وهذا يعد التحديد الصريح، وقد يكون التحديد ضمناً، وذلك إذا وجد مثلاً شرط في العقد يلزم صاحب مصنع سيارات بتوريد جميع ما ينتجه المصنع من سيارات في عام ٢٠٢٠، فذلك يعتبر تحديداً ضمناً للبضاعة، وهذا التحديد الضمني معتد به في القانون التجاري الموحد الأمريكي في ما يسمى ببيع الإنتاج^(١٨).
ونعتقد من وجهتنا، أنه إذا لم يكن تحديد الكمية صريحاً أو ضمناً فإن الإيجاب لا يعتد به، ولم يبرم العقد في تلك الحالة إذا صادف قبولاً من الطرف الآخر.

وتطبيقاً لما تقدم، فقد قضت المحكمة الروسية في تاريخ ١٥ أبريل ٢٠١١: (حيث إنه قد نشب نزاع بين "بائع الماني" و "مشتري روسي" علي مواد لتجديد مطبخ مطعم ومواد لتسقيف مطبخ، ولم يتم في هذا العقد تحديد كمية البضائع التي سوف يقوم بتوريدها البائع للمشتري).
وبعد ما رات المحكمة أن اتفاقية قيينا ١٩٨٠ هي الواجبة التطبيق على النزاع، فقضت المحكمة بعدم وجود عقد من الأساس؛ حيث إنه لم يتم تحديد كمية البضائع صراحة أو ضمناً في العقد^(١٩).

⁽¹⁶⁾ Germany 31 March 1995 Appellate Court Frankfurt, Available at

(<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950331g1.html>).

⁽¹⁷⁾ Peter Schlechtriem, Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, (1986) Published by Manz, Vienna: 1986,p50, Available at (<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/slechtriem.html>).

⁽¹⁸⁾ Burt A. Leete, Contract Formation Under The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code: pitfalls for the unwary, 6 temple international and comparative law journal (1992), p200 .

⁽¹⁹⁾ Russia 15 April 2011 Supreme Arbitration Court, Available at

(<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/110415r1.html>).

ثالثاً - تحديد الثمن:

إن تحديد الثمن شرط أساسي في العرض الذي يعد إيجاباً في اتفاقية فيينا ١٩٨٠، وأن تحديد الثمن يكون في الغالب يتم تحديده بصورة ضمنية، وذلك على أساس سعر السوق مثلاً في وقت التسليم؛ حيث إنه من الممكن أن تكون هنالك فترة طويلة بين إبرام العقد وبين التنفيذ، ومن الممكن أن تتغير الأسعار خلال تلك الفترة، كما في حالة البيع على دفعات وأن تغير السعر أمراً وارداً، لذا كان التعيين الضمني من الأفضل لطرفي عقود التجارة الدولية.

هذا وأن مسألة تعيين الثمن كانت مثار خلاف في مرحلة الإعداد لاتفاقية فيينا ١٩٨٠، حيث إنه قد وجد خلاف بين دول القانون المدني والدول الاشتراكية من جانب، ودول القانون العام من جانب آخر بشأن تلك مسألة تعيين الثمن في العرض الذي يعد إيجاباً، وذلك لأن النظام القانوني لكلا من دولتي فرنسا، وإسبانيا لا يصح بموجبه إبرام العقد قبل تحديد الثمن^(٢٠)، وكذلك الأمر بالنسبة للدول الاشتراكية فقد اعترضت على إبرام عقود لم يتم تحديد سعرها، لأن شروط الأسعار المفتوحة ستدمر المبدأ القائل بأنه ينبغي للأطراف أن تمتثل في إبرام عقودها لخطة حكومية للاقتصاد الكلي محددة سلفاً، وبخلاف ذلك فقد رأى آخرون أن العقود الدولية ذات الأسعار المفتوحة سوف تضع الدول النامية التي تتاجر في المواد الخام في وضع حرج قد تتضرر منه اقتصادياً؛ وذلك في حالة حدوث لتقلبات في أسعار المواد الخام لا يمكن التنبؤ بها في ظل تقلب الأسعار في الأسواق العالمية^(٢١).

وهذا وأن كلاً من دول القانون العام يجوز فيها إبرام العقد دون تحديد للثمن، وهذا ما نص عليه القانون التجاري الموحد (U.C.C) في المادة 2-305 (إذا الأطراف المتعاقدة عقدوا النية لانعقاد عقد البيع، فإن عقد البيع ينعقد على الرغم من عدم تحديد السعر، في مثل هذه الحالة يكون الثمن هو الثمن المعقول وقت تسليم البضاعة)^(٢٢). وأن مسألة تحديد السعر يتم التعامل معها في ألمانيا كما تم التعامل معها في قانون التجارة الموحد الأمريكي^(٢٣).

ونتيجة هذا الخلاف، بين دول القانون المدني والدول الاشتراكية، وبين دول القانون العام، تم اقتراح نص المادة ٥٥ من الاتفاقية وذلك إرضاء لدول القانون العام، فنصت المادة ٥٥ علي (إنه إذا انعقد العقد علي نحو صحيح، دون أن يتضمن صراحة أو ضمناً، تحديداً لثمن البضائع أو بيانات يمكن بموجبها تحديده يعتبر أن الطرفين قد احالا ضمناً في حالة عدم وجود ما يخالف ذلك، إلى السعر الاعتيادي الموجود وقت انعقاد العقد بالنسبة لنفس البضائع المبيع في ظروف مماثلة في نفس النوع من التجارة)^(٢٤).

⁽²⁰⁾ Maria Del Pilar Perales Viscasillas, The Formation Of Contracts And The Principles Of European Contract Law, Pace International Law Review (Fall 2001), Page 378.

⁽²¹⁾ Carlos A. Gabuardi, Open Price Terms in the CISG, the UCC and Mexican Commercial Law, June 2001, note 13, Available at (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gabuardi.html>).

⁽²²⁾ Uniform Commercial Code § 2-305

The parties if they so intend can conclude a contract for sale even though the price is not settled. In such a case the price is a reasonable price at the time for delivery

⁽²³⁾ Paul Amato, U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods -- The Open Price Term and Uniform Application: An Early Interpretation by the Hungarian Courts, 13 Journal of Law and Commerce (1993), p20

⁽²⁴⁾ CISG Article 55

فان نص المادة ١٤ والتي توجب تحدد الثمن صراحة أو ضمناً حتي يكون الإيجاب صحيح وبالتالي ينعقد العقد تختلف كلياً وجزئياً عن نص المادة ٥٥ والتي تجعل اذا ابرم العقد علي وجه صحيح دون تحديد الثمن، فكيف ينعقد العقد دون تحديد الثمن، والمادة ١٤ اوجبت تحديد الثمن، فقد نصت الفقرة الأولى من المادة ١٤ على أنه (يعتبر إيجاباً أي عرض لإبرام عقد إذا كان موجهاً إلى شخص أو عدة أشخاص معينين، وكان محدداً بشكل كاف وتبين منه قصد الموجب إلى الالتزام به في حالة القبول).

ويكون العرض محدداً بشكل كاف إذا عين البضائع وتضمن صراحة أو ضمناً تحديداً للكمية والثمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدهما).

هذا وإن ازالة التعارض بين المادتين، فقد وجد اتجاهين مختلفين بشأن ازالة هذا التعارض، وهما على النحو التالي:

الاتجاه الأول : رأي الفقيه (E. Allan Farnsworth)^(٢٥):

فقد رأى ان اتفاقية فيينا ١٩٨٠، قد تم تقسيمها إلى أربعة أجزاء، الجزء الأول: أحتوى علي القواعد التي تتناول تطبيق الاتفاقية وأحكام عامة، الجزء الثاني: أحتوى علي قواعد تكوين العقد، والجزء الثالث : تناول القواعد التي تحكم حقوق والتزامات المشتري والبائع الناشئة عن العقد، والجزء الرابع : كان تناول أحكام ختامية، هذا وأن الفقرة الأولى من المادة ١٤ قد كانت موجودة في الجزء الثاني من الاتفاقية، وأن المادة ٥٥ موجودة في الجزء الثالث من الاتفاقية، وان الفقرة الاولي من المادة ٩٢ من اتفقيه فيينا ١٩٨٠ نصت على أنه (للدولة المتعاقدة أن تعلن، وقت التوقيع أو التصديق أو القبول أو الاقرار أو الانضمام، أنها لن تلتزم بالجزء الثاني من هذه الاتفاقية، أو أنها لن تلتزم بالجزء الثالث من هذه الاتفاقية)^(٢٦).

ومن خلال نص تلك المادة، نجد أنه يجوز للدولة المنضمة للاتفاقية أن تطبق أي جزء من الاتفاقية دون الآخر، وبالتالي لا يمكن الجمع بين المادتين بأي حال من الأحوال؛ حيث إن المادة اشارت إلى انعقاد العقد علي وجه صحيح في حالة عدم تحديد السعر، وأن المادة ١٤ من الاتفاقية تنص على استحالة انعقاد العقد علي وجه صحيح، مالم يتحدد الثمن بصورة صريحة أو ضمنية.

ونعتقد من جانبنا، أن هذا الاتجاه يصعب التسليم به، وذلك في حالة إذا ما اردت الدولة المتعاقدة التصديق والعمل بالاتفاقية كامله دون ترك جزء معين منها، فيكيف يمكن ازالة هذا التعارض والجمع بين المادتين، وهو ما لم يجيب عليه الراي السابق.

Where a contract has been validly concluded but does not expressly or implicitly fix or make provision for determining the price, the parties are considered, in the absence of any indication to the contrary, to have impliedly made reference to the price generally charged at the time of the conclusion of the contract for such goods sold under comparable circumstances in the trade concerned.

⁽²⁵⁾ E. Allan Farnsworth, International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Matthew Bender (1984), ch 3, p 8-9.

⁽²⁶⁾ CISG Article 92

(1-A Contracting State may declare at the time of signature, ratification, acceptance, approval or accession that it will not be bound by Part II of this Convention or that it will not be bound by Part III of this Convention).

الاتجاه الثاني : رأي الفقيه (John Honnold) (٢٧)

إن الفقيه الأمريكي (John Honnold) فقد رأى أنه نظراً لأهمية تحديد الثمن في الحياة الاقتصادية فإنه من النادر أن لا يتقف الأطراف علي تحديد الثمن أو علي الطريقة التي يتم من خلالها تحديد الثمن، فإن المشتري نادراً ما يقبل البضاعة قبل أن يتلقى فاتورة أو إخطاراً من البائع بسعر البضاعة . وعلى الرغم من مما تقدم، وإن حدث ولم يتم الاتفاق صراحة أو ضمناً علي سعر البضاعة، فإن العقد لا يعد باطلاً بل يعد صحيحاً، وأن سعر البضاعة يتم تحديده علي أساس القاعدة التي تم النص عليها في المادة ٥٥ وهو السعر الاعتيادي الموجود وقت انعقاد العقد بالنسبة لنفس البضائع المباعة في ظروف مماثلة في نفس النوع من التجارة ، وان الفقيه علي اعتمد هذا الراي لعهه أسباب، منها الآتي:

١- العواقب الوخيمة التي تترتب علي بطلان العقد:

يمكن أن تكون العواقب التي تترتب علي بطلان العقد خطيرة؛ وذلك عندما يقوم البائع بتصنيع البضاعة، أو الاتفاق علي نقلها، أو عندما يعتمد المشتري علي الإمدادات المتوقعة، لإعادة البيع، أو الإنتاج مرة أخرى؛ فيمكن في تلك الأحوال أن تترتب عواقب خطيرة، ويمكن أن تصبح العواقب أكثر خطورة عندما يتم تصدير البضائع للمشتري، وقبولها، ووضعها موضع الاستخدام بالنسبة له، وذلك نتيجة الاعتماد علي اتفائه مع البائع.

٢- حرمان الأطراف من جميع الحقوق المنصوص عليها في الاتفاقية:

إن القول ببطلان العقد لعدم التحديد الصريح أو الضمني لثمن البضاعة يؤدي إلى حرمان البائع والمشتري من جميع الحقوق التي تمنحها لهم الاتفاقية، فجد مثلاً البائع لا يستطيع المطالبة باسترداد البضاعة لعدم دفع الثمن المادة ٦٤ وكذلك المادة ٨١ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠، وكذا المشتري يفقد جميع الحقوق المقررة له في حالة عدم مطابقة البضاعة لما تم الاتفاق عليه، والتي تم النص عليها في المادة ٣٥ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠.

ونعتقد من وجهتنا، أن الاتجاه الثاني هو الاوفق لأنه سوف يؤدي الي اعمال النصين معاً، وأن اعمال النصين أفضل من العمل بأحدهما وترك الآخر، وقد عملت المحاكم علي تطبيق هذا الراي، فقد طبقته محكمه التحكيم الروسية في القرار رقم ١٩٩٥/٣٠٩ في تاريخ ١٩٩٥/٣/٣

(حيث قدم مشتري نمساوي دعوى ضد بائع أوكراني عن الأضرار الناجمة عن رفض البائع تسليم كمية معينة من البضائع، ونفى البائع المسؤولية عنه علي أساس أنه لم يتم التوصل إلى اتفاق من هذا القبيل بينه وبين المشتري، ولدى تسوية هذا النزاع، لاحظت المحكمة أنه بموجب المادة ١٤ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠، ينبغي أن يكون اقتراح إبرام العقد محدداً بما فيه الكفاية، وقد يتم اعتبار أنه قد تم مراعاة هذا الأمر إذا تمت الإشارة إلى تحديد البضائع، وأن يتم هذا التحديد سواء صراحة أو ضمناً، أو يتم النص على تحديد كمياتها، وسعرها، هذا وقد أشارت رسالة التلكس من البائع فيما يتعلق بتسليم البضاعة خلال فترة محددة إلى طبيعة البضاعة، وكميتها، غير أنها قد أغفلت الإشارة إلى تحديد سعر البضاعة أو أي وسيلة لتحديد سعرها. وقد رأت المحكمة أنه في هذه الحالة ، فإن المادة ٥٥ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠، والتي تسمح بتحديد سعر البضائع في الحالات التي لم يتم فيها تحديد الثمن صراحة أو ضمناً في عقد ما، أو التي لا ينص فيها العقد

(27) John Honnold ,op.cit, p151-155.

على حكم لتحديده، لا تنطبق لأن الأطراف المتعاقدة قد أشارت ضمناً إلى ضرورة التوصل إلى اتفاق بشأن الثمن في المستقبل⁽²⁸⁾.

وقد وجدنا أن هذا الحكم، قد بحث أولاً عن تحديد الثمن سواء تم تحديده بصورة صريحة أو بصورة ضمنية، فعندما وجد أن هذا التحديد غير متوفر، قام بتطبيق المادة ٥٥، إلا أنه قد وجد عائق يعوقه من التطبيق، وهو الاتفاق الذي يوجب علي الطرفين التوصل إلى اتفاق بشأن الثمن في المستقبل.

هذا وإن اتفاقية لاهاي ١٩٦٤، قد تناولت تلك مسالة عدم تحديد الثمن، وذلك في المادة ٥٧، والتي نصت على أنه (في حالة إبرام عقد، ولم يتم الاتفاق على الثمن أو وضع طريقة لتحديد الثمن، فيلتزم المشتري بدفع الثمن الذي يبيع به البائع عموماً عند إبرام العقد)⁽²⁹⁾.

ونعتقد من جانبنا، إن اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ كانت أفضل حال من اتفاقية فيينا ١٩٨٠، وذلك إن اتفقيه لاهاي قد نصت علي معالجة الحالة التي لم يتم فيها تحديد الثمن في العرض، وإن العقد في تلك الحالة ينعقد علي الرغم من عدم تحديد الثمن، وقد نصت علي الطريقة التي يتم بها تحديد الثمن، وذلك بخلاف اتفاقية فيينا ١٩٨٠ والتي وجد بها تضارب في النصوص.

كما أن مبادئ اليندوروا قد اجابت علي مسالة عدم التحديد للثمن، وذلك في الفقرة الأولى من المادة ٧-٥ والتي نصت (١- إذا لم يحدد العقد أو ينص على تحديد الثمن، يعتبر الطرفان، في حالة عدم وجود أي مؤشر على خلاف ذلك، قد أشارا إلى السعر المحدد عموماً وقت إبرام العقد عن مثل هذا التنفيذ في ظروف مماثلة في التجارة المعنية، أو إذا لم يكن هذا الثمن متاحاً، يكون السعر هو السعر المعقول)⁽³⁰⁾.

ومن خلال النص السابق، نجد أن مبادئ اليندوروا سلكت مسلك اتفاقية لاهاي فأجازت إبرام العقد علي الرغم من عدم تحديد السعر.

الشرط الثالث - أن تتجه نية الموجب إلى الالتزام بالإيجاب في حالة قبوله من الشخص الموجه اليه الإيجاب:

⁽²⁸⁾ Russia 3 March 1995 Arbitration proceeding 309/1993 ,Available at (<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950303r1.html>)

⁽²⁹⁾ ULIS Article 57

(Where a contract has been concluded but does not state a price or make provision for the determination of the price, the buyer shall be bound to pay the price generally charged by the seller at the time of the conclusion of the contract).

⁽³⁰⁾ UNIDROIT Principles Article 5.7

(1-Where a contract does not fix or make provision for determining the price, the parties are considered, in the absence of any indication to the contrary, to have made reference to the price generally charged at the time of the conclusion of the contract for such performance in comparable circumstances in the trade concerned or, if no such price is available, to a reasonable price).

إن هذا الشرط يعد شرطاً أساسياً وجوهرياً لإبرام العقد؛ وذلك أنه بموجب هذا الشرط يتميز الإيجاب عن الدعوة إلى التعاقد التي لا يكون فيها مقدم العرض ينوي الالتزام من خلال دعوته التي وجهها⁽³¹⁾.

هذا وأن توافر نية الالتزام هي التي تجعل مقدم العرض يكون ملزماً في حالة القبول من جانب الطرف الآخر بعرضه الذي قام بتوجيهه إليه، ويترتب على ذلك أنه عندما ينشأ عقد من خلال هذا العرض إذا صادف قبول، ولذا يجب على الطرف الذي يوجه العرض أن يوضح في العرض عبارات تدل على توافر نية الالتزام لديه، فعلى سبيل المثال، ينص في العرض على عبارة (إذا قبلت هذا العرض، فإن مقدم العرض يكون ملتزم بعرضه الذي قدمه إليك، وتنفيذ جميع التزاماته)⁽³²⁾.

هذا وأن مقدم العرض يمكن له أن ينفي عزمه على نية الالتزام باستخدام لغة معينة في عرضه، فعلى سبيل المثال، ينص في العرض التحفظ الصريح لإبرام العقد في حاله القبول بموجب هذا العرض، أو إضافة عبارة أن هذا الإيجاب دون التزام⁽³³⁾.

كما أن نية الالتزام ذات طابع شخصي، وهي تشير إلى حالة ذهنية لا يمكن التحقق منها في كثير من الأحيان، لاسيما وان الاتفاقيات الدولية لم تحدد العبارات التي تستخدم للتعبير عن نية الالتزام⁽³⁴⁾.

وفي حالة إذا وجد خلاف حول مدى توافر النية الملزمة من عدمه فإنه من الممكن الرجوع الي نص المادة ٨ اتفاقية فيينا ١٩٨٠⁽³⁵⁾، هذا وقد نصت المادة ٨ على أنه (١ - في حكم هذه الاتفاقية تفسر البيانات والتصرفات الصادرة عن أحد الطرفين وفقاً لما قصده هذا الطرف متى كان الطرف الآخر يعلم بهذا القصد أو لا يمكن أن يجله.

٢ - في حالة عدم سريان الفقرة السابقة تفسر البيانات والتصرفات الصادرة عن أحد الطرفين وفقاً لما يفهمه شخص سوي الإدراك، ومن نفس صفة الطرف الآخر إذا وضع في نفس الظروف.

٣ - عندما يتعلق الأمر بتعيين قصد أحد الطرفين أو ما يفهمه شخص سوي الإدراك يجب أن يؤخذ في الاعتبار جميع الظروف المتصلة بالحالة، لا سيما المفاوضات التي تكون قد تمت بين الطرفين، والعادات التي استقر عليها التعامل بينهما، والأعراف وأي تصرف لاحق صادر عنهم)⁽³⁶⁾.

(31) Ingeborg Schwenzer, Florian Mohs, Basel, Internationales Handelsrecht, 2006, published by Sellier, European Law Publishers, p240, Available at

(<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer-mohs.html>).

(32) Giulio Giannini, International Sale of Goods : A Comparative Analysis, Nordic Journal of Commercial Law (2006/1), note6, Available at

(<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/giannini.html>).

(33) Ingeborg Schwenzer, Florian Mohs, Basel, Ibid, p240.

(34) Gyula Eörsi, op.cit, p139.

(35) Gyula Eörsi, op.cit, p139.

(36) CISG Article 8

(1- For the purposes of this Convention statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to his intent where the other party knew or could not have been unaware . what that intent was

ونعتقد من جانبنا، أنه يؤخذ في تفسير نية الموجب بمعيار الشخص سوي الإدراك، وهو يعد من رجال الأعمال من نفس الطائفة التي ينتمي إليها طرفي العقد، وكذلك يؤخذ في الاعتبار المفاوضات؛ حيث إنه من خلالها تتضح نية الموجب، وكذا الاعراف، والعادات التي استقرا عليها كلا من الطرفين، وإذا لم يكن هناك تفويض جرى فيما بينهما، أو لم يكن هنالك اعراف وعادات فيما بينهم، ففي تلك الحالة يعتد بالسلوك اللاحق.

وهذا ما قضت به وطبقته المحكمة السويسرية في ١٩٩٧/٧/٣

(أنه في حالة عدم وجود أي ظروف، أو ممارسات ذات صلة بين الطرفين وقت إبرام العقد، يجب تفسير القصد من الالتزام وفقاً للسلوك اللاحق للأطراف بعد إبرام العقد، ورأت، على وجه الخصوص، أن طلب المشتري إلى البائع بإصدار فاتورة المنسوجات المرسله إلى الآخر كان دليلاً كافياً على نية المشتري بالالتزام في الوقت الذي قدم فيه اقتراحه)^(٣٧).

كما أن وجود تلك النية يتم تفسيره من خلال الاتصال التليفوني الذي تم اجراءها فيما بينهم^(٣٨).

ونعتقد من وجهتنا، أنه يمكن استخلاص نية الالتزام من خلال الرسائل التي تم مبادلتها فيما بينهم سواء كانت رسائل ورقية أو رسائل الكترونية .

ومن الممكن كذلك أن يتضح أن الموجب ينوي الالتزام، وذلك إذا قام الموجب بتحديد نوعية البضاعة، وكميتها، وتحديد ثمنها، فهذا يعد مؤشر قوي للدلالة على توافر نية الالتزام^(٣٩).

وان هذا الشرط قد نصت عليه اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ في الفقرة الأولى من المادة ٤ من اتفاقية لاهاي لتكوين العقد، والتي نصت على أنه (لا يشكل العرض الذي يوجهه شخص إلى شخص أو أكثر من الأشخاص المعينين لغرض إبرام عقد البيع إيجاباً ما لم يكن مؤكداً بما فيه الكفاية للسماح بإبرام العقد بالقبول ويشير إلى نية مقدم العرض بالالتزام به)^(٤٠).

2- If the preceding paragraph is not applicable, statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to the understanding that a reasonable person of the same kind as the other party would have had in the same circumstances

3- In determining the intent of a party or the understanding a reasonable person would have had, due consideration is to be given to all relevant circumstances of the case including the negotiations, any practices which the parties have established between themselves, usages and any subsequent conduct of the parties)

(³⁷) Switzerland 3 July 1997 District Court St. Gallen, Available at

(<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970703s1.html>).

(³⁸) John Honnold ,op.cit, p147.

(³⁹) Rob Schultz, Rolling Contract Formation Under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 35 Cornell International Law Journal (November 2001 / February 2002), p272-273.

(⁴⁰) ULF Article 4

(1-The communication which one person addresses to one or more specific persons with the object of concluding a contract of sale shall not constitute an offer unless it is sufficiently definite to permit the conclusion of the contract by acceptance and indicates the intention of the offer or to be bound).

هذا وأن مبادئ اليندروا قد نصت علي هذا الشرط وذلك في المادة ٢.٢ والتي نصت على أنه (ويشكل اقتراح إبرام عقد ايجاباً إذا كان محدداً بما فيه الكفاية، ويشير إلى عزم مقدم العرض على الالتزام في حالة القبول)^(٤١).

هذا وأن توافر نية الالتزام لدى الشخص الذي قام بتوجيه الإيجاب قد اوجبتها العديد من التشريعات الوطنية، ومنها الدول الآتية:

(أ) - في إسبانيا :

ان توافر نية الالتزام لدى الشخص الذي قام بتوجيه الإيجاب قد اوجبتها القانون المدني الإسباني وذلك في المادة ١٢٦٢ منه والتي اشترطت في الإيجاب أن يكون محدد، وكامل، ويجب أن تظهر فيه نية الالتزام^(٤٢).

(ب) - في الولايات المتحدة الأمريكية:

إن قانون التجارة الموحد الأمريكي حيث إنه قد اشترط توافر نية الالتزام في الشخص الذي قام بتوجيه العرض، وذلك في الفقرة الثالثة من المادة ٢٠٤-٢، والتي نصت على أنه (بالرغم من ترك شرط واحد أو أكثر مفتوحاً، فإن عقد البيع لا يخفق في عدم التحديد إذا كان الطرفان يعتزمان تكوين العقد، وهناك أساس معين معقول لإعطاء سبيل علاج مناسب)^(٤٣).

فجدد من خلال النص السابق، أن ترك شروط في العقد لم يتم تحديدها، لا يؤدي الي بطلان العقد، طالما نية الالتزام موجوده .

المبحث الثالث

آثار الإيجاب

إنه لطالما تحققت في العرض جميع الشروط السابقة، فانه يعد إيجاباً، وأن هذا الإيجاب تترتب عليه العديد من الآثار والنتائج، هذا وأن أثر الإيجاب يعني: أن الإيجاب اذا صادف قبولا فان الطرف الذي قام بتوجيه الايجاب يعد ملتزم به، ويصبح العقد واجب النفاذ بالنسبة له وبالنسبة للقابل^(٤٤). ونظراً لأهمية تلك الآثار والنتائج، فإننا سوف نلقي الضوء حولها في الآتي:

النتيجة الأولى - يسير الإيجاب ملزم لصاحبه :

(41) Unidroit Principles Article 2.2

(A proposal for concluding a contract constitutes an offer if it is sufficiently definite and indicate the intention of the offer or to be bound in case of acceptance).

(42) Giulio Giannini, op.cit, note 36.

(43) Uniform Commercial Code

(3- Even though one or more terms are left open a contract for sale does not fail for indefiniteness if the parties have intended to make a contract and there is a reasonably certain basis for giving an appropriate remedy).

(٤٤) د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة مرجع سابق، ص ٦٦.

إن الإيجاب متى توافرت متى توافرت شروطه يسير ملزم لمصدره، وهذا ما نصت عليه الفقرة الأولى من المادة ١٥ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠ فقد نصت على أنه (يحدث الإيجاب أثره عند وصوله الي المخاطب)^(٤٥)

ونفس تلك النتيجة قد نصت عليها اتفاقية تكوين العقد لاهاي ١٩٦٤ حيث نصت في الفقرة الأولى من المادة الخامسة على أن (الإيجاب لا يكون ملزم للشخص الذي قام بتوجيهه حتي يصل إلى المخاطب به)^(٤٦). كما أن الفقرة الأولى من المادة ٣-٢ من مبادئ اليندروا قد نصت على أنه (يحدث الإيجاب أثره عند وصوله الي المخاطب)^(٤٧).

ف نجد أن كلاً من اتفاقية لاهاي ١٩٦٤، وكذا اتفاقية فيينا ١٩٨٠، وكذا مبادئ اليندروا، قد اتفقوا علي أن الإيجاب يحدث أثره عند وصوله المخاطب به.

ويثار التساؤل حول الوقت الذي يتصل فيه الإيجاب إلي الشخص الموجه اليه، فنجد أن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ قد حددت الوقت الذي يتصل الإيجاب بعلم من وجه اليه فنصت في المادة ٢٤ (في حكم هذا الجزء من الاتفاقية يعتبر الإيجاب أو الإعلان عن قبول أو أي تعبير آخر عن القصد قد وصل إلى المخاطب عند إبلاغه شفويًا أو تسليمه إليه شخصياً بأي وسيلة أخرى أو تسليمه في مكان عمله، أو في عنوانه البريدي، أو لدى تسليمه في مكان سكنه المعتاد إذا لم يكن له مكان عمل أو عنوان بريدي)^(٤٨).

ومن خلال هذا النص، نجد إن تلك المادة قد نصت علي عبارة **(هذا الجزء)**، والمقصود بالجزء هنا الجزء الخاص بتكوين العقد، وقد اعتمدت علي العلم بالإيجاب لإبرام العقد في تلك الحالة، وذلك عندما يتم ابلاغ الشخص الموجه اليه شفاهة، وكذلك في حاله تسليمه اليه شخصياً، هذا وأن التسليم الشخصي يقطع بعلم هذا الشخص.

وقد اعتمدت تلك المادة علي وصول الإيجاب دون شرط العلم به، وذلك عندما يتم تسليمه في مكان عمل الشخص الموجه إليه الإيجاب، وكذلك في عنوانه البريدي، وكذا في مكان سكنه. وان التسليم في تلك الامكان لا يعتد به إلا إذا كان مكان التسليم مناسباً، مثل صندوق البريد أو عن طريق التسليم إلى شخص من أسرة الشخص الموجه إليه الإيجاب، وبذلك فإن ترك الرسالة تحت الباب، أو في مكان غير هام لا يشكل تسليم يعتد به^(٤٩).

(45) CISG Article 15.

1-An offer becomes effective when it reaches the offered

(46) Ulf Article 5

1- The offer shall not bind the offer or until it has been communicated to the offered

(47) UNIDROIT Principles Article 2.3.

1- An offer becomes effective when it reaches the offered.

(48) CISG Article 24

For the purpose of this Part of the Convention, an offer, declaration of acceptance or any other indication of intention "reaches" the addressee when it is made orally to him or delivered by any other means to him personally, to his place of business or mailing address or, if he does not have a place of business or mailing address, to his habitual residence.

(49) John O. Honnold, op.cit, p201.

ومن خلال ما سبق، فإن مجرد وصول الإيجاب أو تسليمه إلى أيّاً من تلك الأماكن دون علم الموجه إليه الإيجاب يجعل الموجه ملتزم بالإيجاب منذ ذلك الحين.

وان اتفقيه تكوين العقد لاهاي ١٩٦٤ قد نصت في المادة ١٢ علي (أن الاتصال يعني التسليم الي عنوان الشخص)^(٥٠).

ومن جميع ما تقدم، نجد أن كلاً من الاتفاقيات سواء اتفاقية فيينا ١٩٨٠ أو اتفاقية تكوين العقد لاهاي ١٩٦٤، فد اعتمدت علي العلم الحكمي دون العلم الحقيقي، وذلك يكون من خلال الاعتداد بوصول الإيجاب دون العلم به، ذلك أن الوصول يكون سهل من حيث الإثبات، وذلك خلاف العلم بالوصول^(٥١).

هذا علي المستوي الدولي أما علي المستوي الوطني، فنجد أن كثير من الدول قد اخذت بالعلم بالإيجاب وجعلت من الوصول قرينة علي العلم، تقبل إثبات العكس، ومنها الدول الآتية:

١ - في القانون المدني المصري:

حيث نجد المادة ٩١ من القانون المدني المصري قد نصت على أنه (ينتج التعبير عن الإرادة اثره في الوقت الذي يتصل بيه بعلم من وجه اليه، ويعتبر وصول الايجاب قرينه علي العلم به، مالم يقم الدليل علي عكس ذلك).

ف نجد أن هذا النص يجعل من التعبير عن الإرادة متي كان يمثل إيجاباً، فانه لا يكون له أثر إلا من الوقت الذي يعلم به الشخص الموجه إليه الإيجاب، وبذلك فإن النص قد أعتبر أن وصول الإيجاب قرينة علي العلم، وأن تلك القرينة تقبل إثبات العكس^(٥٢).

٢ - في القانون المدني اليوناني والبرتغالي والايطالي:

حيث نجد المادة ١٦٧ من القانون المدني اليوناني، والمادة ٢٢٤ من القانون المدني البرتغالي، والمادة ١٣٣٥ من القانون المدني الإيطالي، تشبه موقف القانون المصري، فانه طبقاً لتلك المواد من تلك القوانين، فإن الإيجاب لا يحدث أثره إلا إذا كان المرسل إليه علي علم به، وأن ذلك العلم مفترض حال وصول الإيجاب إلى عنوان الموجه إليه الإيجاب الصحيح^(٥٣)، وبذلك فانه تكون تلك الدول قد اعتدت بوصول الإيجاب إلى العنوان الصحيح.

٣ - قانون العقود الامريكي:

إن قانون العقود الامريكي يحول دون قبول الإيجاب قبل معرفة الإيجاب، ونتيجة لذلك كان الفقهاء القانونيين الأمريكيين غير راضين من نص المادة ١٥ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠ التي تجعل الإيجاب يحدث أثره منذ الوصول قبل أن يعلم به المرسل إليه^(٥٤).

⁽⁵⁰⁾ ULF Article 12

(communicated" means to be delivered at the address of the person).

⁽⁵¹⁾ E. Allan Farnsworth, in Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law, Giuffrè: Milan (1987), p203.

⁽⁵²⁾ د. محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية "دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع"، دار النهضة العربية، ٢٠٠١، ص ٨٢.

⁽⁵³⁾ Giulio Giannini, op.cit, note 57.

⁽⁵⁴⁾ John E. Murray, op.cit, note 44.

ونحن نؤيد اتفاقية فيينا ١٩٨٠ فيما ذهبت اليه من اعتدادها بوصول الإيجاب لا العلم؛ وذلك لأن الوصول دليل علي العلم، ويسهل إثباته بخلاف العلم الذي يكون صعب الإثبات.

ويثار التساؤل حول حكم إرسال الإيجاب إلكترونياً، فنجد أن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ قد نصت علي الوصول العادي بواسطة البريد عندما يكون الإيجاب مكتوباً، ويتم إرساله عن طريق البريد، أو عن طريق التلكس والفاكس، وأن اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ لم تنص إلا سوى علي الإرسال بالبريد فقط، أما الإرسال الإلكتروني الذي يكون عن طريق الإنترنت ممثلاً في البريد الإلكتروني نجد أن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ لم يتم النص فيها علي تلك الوسيلة، وكذا اتفاقية لاهاي ١٩٦٤، فلذا نجد أنه قد اختلف الفقه في تلك مسالة عما إذا كانت الوسائل الإلكترونية الحديثة، تدخل في نطاق اتفاقية فيينا ١٩٨٠ من عدمه إلى رأيين، وهما علي النحو التالي:

الرأي الأول - إن إرسال الإيجاب عبر الانترنت لا يدخل في نطاق الاتفاقية^(٥٥):

وطبقاً لهذا الرأي ان الرسائل الإلكترونية لا يمكن فيها قياسها علي التلكس أو الفاكس، وذلك علي اساس عدم استلام أي نسخة مطبوعة من الخطاب الذي سوف يقوم بإرساله مقدم العرض (الموجب).

الرأي الثاني - إن إرسال الإيجاب عبر الانترنت يدخل ضمن نطاق الاتفاقية^(٥٦):

إن هذا الرأي قد اعتمد على أن التطورات الإلكترونية، مثل الفاكس، والتبادل الإلكتروني للبيانات لم التأكد أن التبادل الإلكتروني سوف يحقق مشاكل أكثر خطورة من البريد والتلكس، ولذا ينبغي استيعابها في الاتفاقية، ولذلك ينبغي أن تفي الرسالة المرسله إلى عنوان البريد الإلكتروني، أو رقم الفاكس، أو عنوان الويب من المرسل إلى المرسل إليه بمتطلبات الصلاحية التي تفرضها اتفاقية فيينا ١٩٨٠.

وأن هذا الرأي قد طبقته محكمة النقض المصرية في ٢٠٠٦/٤/١١

(حيث أنها قد رأت أن البريد الإلكتروني، ووسائل الاتصال الإلكترونية الأخرى، تأخذ حكم الفاكس والتلكس)^(٥٧).

وإننا من وجهتنا، نؤيد ما ذهب اليه الرأي الثاني؛ وذلك لأن التطورات الإلكترونية اثناء إعداد الاتفاقية لم تكن موجوده، وأنها لو كانت موجوده في أثناء تلك الفترة لاعتمدها واضعو الاتفاقية، وكذلك أن الرسائل الإلكترونية تحقق عامل السرعة المطلوب في عقود التجارة الدولية، وفي البيوع الدولية علي وجه الخصوص، هذا بخصوص الاتفاقية ككل.

⁽⁵⁵⁾ Witz, W., Art. 13, in International Einheitliches Kaufrecht (Witz, W., Salger, H-C. and Lorenz, M., eds., Heidelberg, 2000), p 124.

مشار اليه في

Franco Ferrari, Brief Remarks on Electronic Contracting and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), 6 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration (2002), p298-299.

⁽⁵⁶⁾ John O. Honnold, op.cit, p141, Sieg Eiselen, E- Commerce and the CISG: Formation, Formalities and Validity, 6 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration (2002), p309

⁽⁵⁷⁾ Egypt 11 April 2006 Court of Cassation, Available at (<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060411e1.html>).

أما في حالة إرسال الإيجاب فإنه لم يكن هنالك ما يمنع من اعتماد الوسائل الإلكترونية في الإرسال، وذلك أن الوسائل الإلكترونية والوسائل العادية لا يسببان مشاكل جوهرية، وبذلك يمكن قياس الوسائل الإلكترونية بالوسائل العادية، وبذلك فإن المادة ٢٤ يمكن أعمالها في البيئة الإلكترونية^(٥٨).

ويثار التساؤل حول اللغة التي يكتب بها الإيجاب، فنجد أنه لم تتناول المادة ٢٤ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠ صراحة اللغة التي يكتب بها الإيجاب، لاسيما وأنه طرفي العقد الدولي قد يكونا من دولتين مختلفتين كل دولة تنطق بلغة تخلف عن لغة الدولة الأخرى.

ونعتقد من جانبنا، أنه في تلك الحالة يتم النظر عمّا إذا كان هنالك سابق تعامل فيما بينهم، فتكون اللغة التي يكتب بها الإيجاب هي نفس اللغة التي تمت الكتابة بها في العلاقات السابقة، وفي حالة إن لم يكن هنالك سابق تعامل، فلا بد أن يكتب الإيجاب بلغة يفهما الشخص المعقول، ويكون في نفس ظروف الطرف الآخر، وبذلك يكون الموجب يجب عليه أن يخط الإيجاب بنفس لغة المرسل إليه.

النتيجة الثانية - الحرمان من العدول عن الإيجاب:

إن العدول عن الإيجاب يعني: رفض الموجب الالتزام بالعقد، إذا تم قبوله من الشخص الموجه إليه الإيجاب^(٥٩).

هذا وأن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ تضمنت قواعد مختلفة للرجوع في الإيجاب، فنجدها قد فرقت بين حالتين للرجوع عن الإيجاب، الرجوع في الإيجاب (**revocation**)، وهي ذات أصل لاتيني، وسحب الإيجاب (**withdrawal**)، وهي ذات الأصل الأنجلو كسوني، حيث إنهما في اللغة العامة يعدان مترادفين، لكن في اتفاقية فيينا ١٩٨٠ لهما معاني مختلفة كلاً منهما عن الآخر^(٦٠)، وذلك الأمر يعد صعباً للغات الأخرى التي لم يوجد في لغاتها مصطلحات للسحب، وأخرى للرجوع، هذا وإنما سوف نوضح كلا الحالتين، وذلك علي النحو التالي:

الحالة الأولى - سحب القبول (Revocable offer) :

إن تلك الحالة نصت عليها الفقرة الثانية من المادة ١٥ اتفاقية فيينا ١٩٨٠ والتي نصت على أنه (يجوز سحب الإيجاب، ولو كان غير قابل للرجوع فيه، إذا وصل سحب الإيجاب إلى المخاطب قبل وصول الإيجاب، أو في وقت وصوله)^(٦١).

نستنتج من المادة السابقة، أن سحب الإيجاب يكون بالعدول عن الإيجاب قبل وصوله إلى المخاطب بالإيجاب أو في أثناء وصوله إليه.

(⁵⁸) Franco Ferrari, op.cit, p302.

(⁵⁹) Shahdeen Malik, Offer: Revocable or Irrevocable. Will Art. 16 of the Convention on Contracts for the International Sale Ensure Uniformity?, 25 Indian J. Int'l L. (1985), p27, Available at (<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/malik.html>).

(⁶⁰) Gyula Eörsi, op.cit, p147 .

(⁶¹) CISG Article 15

2- An offer, even if it is irrevocable, may be withdrawn if the withdrawal reaches the offered before or at the same time as the offer.

والسبب في جواز سحب الإيجاب، أن تنفيذ العقود مصمم لحماية التوقعات التي يتوقعها كلا الطرفين من الآخر، وتتمثل في إبرام العقد، وأن التوقعات في الغالب تكون لتحقيق مصالح شخصية، هذا وأنه لم ينشأ أي شيء من تلك التوقعات قبل أن يسحب الموجب إيجابه ويصبح يستحق الحماية^(٦٢)، هذا وأنه فقد تم إدراج عبارة (ولو كان غير قابل للرجوع فيه) للتأكيد على أنه بمجرد سحب الإيجاب فلا يوجد أي إيجاب عقب ذلك، وتفقد مسالة عدم قابلية الإيجاب للرجوع فيه أي أهمية^(٦٣).

هذا وأنه لا ينبغي أن يكون الانسحاب في نفس شكل الإيجاب، ولذلك فيجوز أن يكون الإيجاب برسالة موجهة إلى المخاطب، و أن يكون الانسحاب عن طريق التلكس أو الهاتف^(٦٤).

وان ذات الحكم قد تضمنه من قبل اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ لتكوين عقد البيع، حيث نصت الفقرة الأولى من المادة ٥ على أن (الإيجاب ينقضي إذا تم إرسال سحبه إلى مقدم العرض قبل أو في نفس وقت وصول الإيجاب)^(٦٥).

ف نجد من خلال هذا النص، أن هنالك فرقا ضئيلاً بين الاتفاقيتين، وذلك أن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ قد نصت على عبارة (ولو كان غير قابل للرجوع) وأن اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ لم تنص عليها.

الحالة الثانية - الرجوع في الإيجاب :

حيث أن تلك الحالة قد نصت عليها المادة ١٦ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠ والتي نصت على أنه (١- يجوز الرجوع عن الإيجاب لحين انعقاد العقد إذا وصل الرجوع عن الإيجاب إلى المخاطب قبل أن يكون هذا الأخير قد أرسل قبوله.

٢- ومع ذلك لا يجوز الرجوع عن الإيجاب :

(أ) إذا تبين منه أنه لا رجوع عنه، سواء بذكر فترة محددة للقبول أو بطريقة أخرى أو؛

(ب) إذا كان من المعقول للمخاطب أن يعتبر أن الإيجاب لا رجوع عنه وتصرف على هذا الأساس)^(٦٦).

(62) John O. Honnold, op.cit, p158.

(63) Gyula Eörsi, op.cit, p148.

(64) Fritz Enderlein, Dietrich Maskow, op.cit, p87.

(65) ULF Article 5

1- it shall lapse if its withdrawal is communicated to the offeree before or at the same time as the offer

(66) Article 16

1-Until a contract is concluded an offer may be revoked if the revocation reaches the offered before he has dispatched an acceptance.

:However, an offer cannot be revoked

(a) if it indicates, whether by stating a fixed time for acceptance or otherwise, that it is irrevocable or

(b) if it was reasonable for the offeree to rely on the offer as being irrevocable and the offeree has acted in reliance on the offer

ف نجد من خلال نص المادة السابقة، أن الرجوع في الإيجاب يكون بعد وصول الإيجاب إلى الشخص الموجه إليه الإيجاب، وقبل إرساله القبول، وحيث أنه بعد وصول الإيجاب فإن الشخص المخاطب بالإيجاب فإنه قد لا يتصرف على الفور بالرد علي الإيجاب خلال هذه الفترة، وقد يغير الموجب وجهة نظره، وقد يرغب في الرجوع في عن الإيجاب الذي قدمه، ويشكل ذلك الأمر رجوع في الإيجاب^(٦٧).

هذا وأن الرجوع في الإيجاب قد لا يصح، في حالة إذا قام الشخص الموجه إليه الإيجاب بإرسال قبوله، وبذلك فإن الرجوع عن الإيجاب يعد استثناء من القاعدة العامة التي تجعل الإيجاب ملزم للموجب بمجرد وصول الإيجاب للشخص الموجه إليه، لذا فإن هذا الاستثناء لم يتم التوسع فيه.

هذا وان اتفاقية فيينا ١٩٨٠ قد قامت باستثناء حالتين من جواز الرجوع في الإيجاب، وهما على النحو التالي:

الحالة الأولى - إذا اتضح أن الإيجاب لا رجعة فيه:

فقد يكون من الواضح أن الإيجاب لا رجعة فيه، وذلك من خلال العبارات الواضحة أو الكلمات التي يفهم منها عموماً في نطاق التجارة أنها ملزمة لمصدرها، وتشير إلى أن الإيجاب لا رجعة فيه، فعلي سبيل المثال أن استخدام عبارة (أعدك بعدم الرجوع) في الإيجاب. أو (سأحتفظ بهذا العرض مفتوح حتى ١٥ يونيو)، سيجعل النص علي تلك العبارات في الإيجاب أنه غير قابل للرجوع، وأيضاً أن عبارة مثل (هذا عرض ثابت) تشير بشكل لا لبس فيه إلى أنه لا رجعة فيه^(٦٨).

ومن الممكن أن يتضح أن الإيجاب لا رجعة فيه إذا تم تحديد مدة معينة في الإيجاب لقبول الطرف المخاطب بالإيجاب، وذلك في حالة إذا تمت الإشارة إلى (وقت محدد للقبول)، فإنه يعني عدم رجعة الموجب عنه، وهذا بلا شك إشارة إلى تقديم لغة تنص على وجوب قبول الإيجاب في غضون فترة زمنية محددة، أو أن الإيجاب سوف ينتهي في نهاية الوقت المحدد، وأن تحديد مدة معينة للقبول، سيجعل رجل القانون في (دول القانون العام) يفاجأ بهذه المسألة، حيث إنه في تلك الدول يفترض أن تحديد وقت لانتهاء الإيجاب لا يمكن بحال من الأحوال أن تعد أشاره إلى أن الإيجاب غير قابل للرجوع فيه، وذلك بخلاف رجل القانون في (دول القانون المدني) لن يفاجأ بهذا، حيث إن تحديد مدة في الإيجاب للقبول، تعد كدليل على عدم الرجعة في الإيجاب^(٦٩)، ونجد علي سبيل المثال النص علي مده محدد للقبول في الإيجاب يكون بذكر العبارات الآتية: (أنا أضمن عرضي لمدة ١٥ يوماً)، أو (سأحتفظ بهذا العرض مفتوحاً خلال فترة ٣٠ يوماً)، أو (لديك عشرين يوماً لقبول العرض)، ففي كلا الحالات يصير الإيجاب ملزم، ولا رجعة فيه.

⁽⁶⁷⁾ Kazuaki Sono, Formation of International Contracts under the Vienna Convention: A Shift above the Comparative law, Oceana (1986) Ch. 4 ,p116-117, Available At <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sono2.html>.

⁽⁶⁸⁾ Henry Mather, Firm Offers under the UCC and the CISG, Dickinson Law Review (Fall 2000), p44.

⁽⁶⁹⁾ Henry Mather, Ibid, p45.

ويجوز للقاضي أو المحكم استنتاج لزوم الإيجاب بأي طريقة خلاف العبارات السابقة، ويتضح من ذلك أن الاتفاقية تحاول بشتى السبل إبرام العقد كلما كان ذلك ممكناً.

الحالة الثانية- إذا كان في ضوء الشخص المعقول أن الإيجاب لا رجعه فيه وتصرف الشخص الموجه إليه الإيجاب علي هذا الأساس:

ويعبر تلك الحالة تجسيدا للمبدأ القائل بأنه (لا ينبغي لأي شخص أن يتصرف بطريقة متناقضة)، وذلك بأن يلتزم الموجه بإيجابه الذي اعتمد عليه الطرف الآخر. هذا وأن الغرض من هذا النص، يتمثل في حماية الشخص الموجه إليه الإيجاب ويتصرف بحسن نية، وبذلك فإن تلك القاعدة تحمي الأشخاص الذين من الممكن أن تحبط توقعاتهم، وأن تلك التوقعات لم تكن قانونية فحسب، بل كانت معقولة أيضاً^(٧٠).

ويجب استيفاء شرطين حتي يكون الإيجاب لا رجعه فيه، وهما على النحو التالي^(٧١):

الشرط الأول - يجب أن يكون هناك اعتماد معقول لعدم رجوع الإيجاب :

لا يكفي طبقاً لهذا الشرط أن يعتمد المرسل إليه نفسه على أن الإيجاب لا رجعة فيه، بل ينبغي له أن يكون الاعتماد عليه معقولا؛ وذلك بأن يكون طرفا آخر في نفس تلك الحالة قد توصل إلى النتيجة نفسها^(٧٢).

الشرط الثاني - ويجب أن يكون هناك تصرف من قبل الطرف الذي يعتمد على الإيجاب:

ويمكن أن يتألف هذا الفعل أو السلوك من الإعداد لإنتاج أو شراء أو استئجار مواد أو معدات لاستخدامها في العملية الانتاجية، أو تكبد نفقات إضافية، وذلك شريطة أن يعتبر هذا الفعل، أو ذلك التصرف طبيعياً في التجارة المعنية، أو مدعوماً بمفاوضات أولية، و ينبغي أن يكون التي يتوقعها أو يعرفها الشخص الموجه الإيجاب^(٧٣).

فبهذا يكون هنالك حماية للطرف الموجه إليه الإيجاب من الظلم الذي من الممكن أن يقع عليه لو تصرف علي أن الإيجاب ملزم لموجهه، وتصرف علي هذا الأساس، ثم يقوم بعد ذلك الموجه بالرجوع في إيجابه. هذا وأن الشخص الموجه إليه الإيجاب حتي يكون محمياً من رجوع الموجه، أن يقوم بإرسال رساله إلى الموجه يوضح من خلالها تصرفه في ضوء هذا الإيجاب، ويوضح له أن هذا التصرف بناء علي هذا الإيجاب^(٧٤).

هذا وأن مثال الاعتماد والتصرف علي ضوء الإيجاب، أن تعلن منشأة بجمهورية مصر العربية، عن مناقصة لتوريد معدات لإحدى مشاريعها، وتقوم إحدى الشركات المصرية الراغبة بالدخول في المناقصة

⁽⁷⁰⁾ Gyula Eörsi, op.cit, p158.

⁽⁷¹⁾ Giulio Giannini, op.cit, note 66-67.

⁽⁷²⁾Fritz Enderlein, Dietrich Maskow, International Sales Law United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, Oceana Publications, 1992, p90, Available at (<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html>).

⁽⁷³⁾Gyula Eörsi, op.cit, p158-159.

⁽⁷⁴⁾ Larry A. DiMatteo , Critical Issues in the Formation of Contracts Under the CISG, the University of Belgrade, Belgrade Law Review, Year LIX (2011) no. 3, p76.

بالاتصال (بخطاب نوايا) بأحدي الشركات الألمانية التي تقوم بتصنيع هذا النوع من المعدات، فتقوم الشركة الألمانية بإرسال إيجاب متضمنة سعر المعدات، والكمية المتاحة لديها، فتقوم الشركة المصرية بالدخول في المناقصة ويرسوا عليها المزداد، ثم تقوم بعد ذلك الشركة الألمانية فجأة بإرسال خطاب إلى الشركة المصرية بالرجوع في الإيجاب، فانه طبقا للفقرة الثانية (ب) من المادة ١٦ فإن هذا الرجوع في الإيجاب لا يعتد به^(٧٥). هذا وان اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ من قبل قد سلكت نفس المسك في مساله الرجوع في الإيجاب فقد نصت علي سحب الايجاب، وذلك في الفقرة الأولى من المادة ٥ والتي نصت على أنه (ولا يلتزم الموجب بإيجابه إلا بعد وصوله إليه، وأن الإيجاب ينقضي إذا تم إرسال سحبه إلى الشخص الموجه إليه الإيجاب قبل أو في نفس وقت الإيجاب)^(٧٦).

كما أن الاتفاقية كذلك قد نصت علي الرجوع في الإيجاب، وذلك في الفقرة الثانية والثالثة والرابعة من المادة ٥ والتي نصت على أنه (٢ - بعد إرسال الإيجاب إلى الشخص الموجه إليه الإيجاب، يمكن الرجوع فيه ما لا يكون الرجوع لا يتم بحسن نية، أو بما لا يتفق مع التعامل العادل، أو ما لم ينص في الإيجاب على وقت محدد للقبول، أو يشير إلى أنه ثابت ولا رجعة فيه).

٣ - ويمكن الإشارة إلى أن الايجاب ثابت أو لا رجعة فيه صراحة أو ضمنا من الظروف، والمفاوضات الأولية، وأي ممارسات أنشأها الطرفان فيما بينهما أو،

٤ - لا يكون الرجوع في الإيجاب نافذاً إلا إذا تم إرساله إلى الشخص الموجه إليه الإيجاب قبل أن يرسل قبوله، أو قام بأي فعل تعامل كقبول بموجب الفقرة الثانية من المادة)^(٧٧).

ف نجد من النص السابق، أن اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ قد جعلت الإيجاب لا رجعة فيه، إذا كان الشخص الذي وجه الإيجاب قد رغب في الرجوع عنه، وكان الرجوع بسوء نية، ولا يتفق مع التعامل العادل، كما أن الاتفاقية قد اشارت إلى حالات أخرى يعد فيها الإيجاب لا رجعة فيه بصورة ضمنية، وذلك حالة إذا ما كان هنالك تعامل سابق، أو إذا اتضح من خلال المفاوضات السابقة أن الإيجاب لا رجعة فيه.

(٧٥) د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة، مرجع سابق، ص ١٠٠-١٠١.

(١) ULF Article 5

1- The offer shall not bind the offeror until it has been communicated to the offeree; it shall lapse if its withdrawal is communicated to the offeree before or at the same time as the offer.

(٧٧)ULF Article 5

(2-After an offer has been communicated to the offeree it can be revoked unless the revocation is not made in good faith or in conformity with fair dealing or unless the offer states a fixed time for acceptance or otherwise indicates that it is firm or irrevocable

3-An indication that the offer is firm or irrevocable may be expressed or implied from the circumstances, the preliminary negotiations, any practices which the parties have established between themselves or

4-A revocation of an offer shall only have effect if it has been communicated to the offeree before he has dispatched his acceptance or has done any act treated as acceptance under paragraph 2 of Article 6).

ونعتقد من وجهتنا، أن اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ كانت أكثر تفصيلاً وأفضل حالاً، لاسيما استبعادها للرجوع في الإيجاب إذا كان بسوء نية، والأخذ بالتعامل السابق والمفاوضات السابقة، وهذا ما لم تنص عليه اتفاقية فيينا ١٩٨٠.

هذا قد كان عن سحب الإيجاب، والرجوع فيه، في ظل التشريعات الدولية، لكن في ظل التشريعات الوطنية، فنجد أن مسألة العدول عن الإيجاب لم تكن ذات اهتمام في الماضي يذكر، ولم يكن هنالك نص قانوني ينظمها؛ حيث إن الطرفان المتعاقدين في الماضي كانوا يلتقون وجهاً لوجه، وكان الإيجاب والقبول يتم بينهم لفظياً ولم يكن كتابياً، وكانت الصفقة تتم في التو واللحظة، وذلك عن طريق الدفع والاستلام، ولم يكن بين الإيجاب والقبول فاصل كبير، فلكل ذلك لم يتطرق رجال القانون لتلك المسألة في الماضي، ولكن تم النص عليها في العصر الحديث، **و من تلك الدول التي نصت على ذلك، الدول الآتية:**

١- في دول بروسيا والنمسا ومصر :

إن أول اهتمام يذكر لظاهرة العدول عن الإيجاب، كان ذلك منذ حوالي أكثر من مائتي وعشرون سنة، حيث قد تم النص في قانون دولة بروسيا، وكذلك قانون دولة النمسا، وذلك في عام ١٨١١، وكان النص على أنه (لا يجوز للموجب أن يرجع عن إيجابه إذا تم النص في الإيجاب علي تحديد فترة زمنية معينة يكون خلالها القبول)^(٧٨).

وأنة طبقاً لمفهوم المخالفة للنص السابق، يجوز العدول عن الإيجاب إذا لم يتم تحديد فترة زمنية معينة له. ونجد أن القانون المدني المصري قد اعتمد نفس النهج، فنجده إذ نص في الفقرة الأولى من المادة ٩٣ من القانون المدني المصري على أنه (إذا عين ميعاد للقبول التزام الموجب بالبقاء علي إيجابه إلى أن ينقضي هذا الميعاد). هذا وأن أساس بقاء الموجب علي إيجابه خلال الفترة المحددة لقبول طبقاً للفقهاء المصري أن العقد الضمني بين الموجب والموجه إليه الإيجاب، طبقاً لهذا العقد الضمني يلتزم الموجب بالبقاء علي إيجابه طول تلك الفترة التي يقوم بتحديد لها ولا يحق له الرجوع في إيجابه^(٧٩). وطبقاً لمفهوم المخالفة إذا لم يتم تحديد فترة معينة فإنه يحق له الرجوع قبل أن يحدث أثره ويتصل بعلم الشخص الموجه إليه الإيجاب.

٢- في المملكة المتحدة:

إن المملكة المتحدة، وكذلك باقي دول القانون العام، قد اعتمدت في الحق للرجوع عن الإيجاب على قاعدة مغايرة لدولة النمسا، وبروسيا، ومصر؛ حيث إن المملكة المتحدة وباقي دول القانون العام منحوا الموجب الحق في الرجوع في إيجابه في أي وقت قبل انعقاد العقد حتي لو حدد الموجب مدة معينة يكون إيجابه قائماً خلالها، وأن شرط هذا الرجوع عن الإيجاب أن يعلم بهذا الرجوع الطرف الموجه إليه الإيجاب^(٨٠).

وأن هذه تعد القاعدة التقليدية في دول القانون العام، إلا أن الاتجاهات الأخيرة في دول القانون العام اتجهت إلى التحرك نحو توجيه إيجاب لا رجعة فيه، أو على الأقل للحد من الظروف التي قد يلغي فيها الموجب إيجابه دون مسؤولية تذكر، هذا وقد علقت لجنة القانون الانجليزي على أن الاتجاه منذ عام ١٩٣٧، يتمثل في تفضيل تعديل القاعدة التقليدية وتقديم عروض ثابتة ملزمة في بعض الظروف التي لا تكون فيها

(78) Shahdeen Malik, op.cit, p26.

(٧٩) د. محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص ٨٢.

(٨٠) د حمزه الحداد، مرجع سابق، ص ١٨٨.

ملزمة، وقد اقترحت اللجنة، بعد تقييم قاعدة الإعادة الحالية للقانون الإنجليزي، والحاجة إلى تغيير هذه القاعدة، وذلك بأن يلتزم موجه الإيجاب الذي وعد بأنه لن يلغي إيجابه لفترة محددة أن يلتزم بشروط ذلك الوعد لفترة لا تتجاوز ست سنوات، شريطة أن يكون الوعد قد تم في سياق الأعمال التجارية^(٨١).

٣- في الولايات المتحدة الأمريكية:

إن قانون التجارة الأمريكي الموحد قد عدل القاعدة التقليدية المعمول بها في دول القانون العام علي أن الرجوع في الإيجاب يكون في أي وقت، فتم النص علي أن الإيجاب المحدد المدة يكون لا رجوع فيه، وذلك في المادة ٢-٢٠٥ من قانون التجارة الأمريكي الموحد والتي نصت على أن (الإيجاب من التاجر لشراء أو بيع البضائع الموضح في الكتابة الموقعة منه والتي بموجب شروطها يعطي التأكيد على أنها ستعقد مفتوحة، فانه لا يمكنه الغاء هذا الإيجاب لعدم اعطاء قرار بشأن الإيجاب، خلال الوقت المحدد أو إذا لم يتم تحديد وقت فإن الإيجاب يكون لوقت معقول، ولكن لا يجوز بأي حال من الأحوال أن تتجاوز هذا الوقت المعقول الذي لا رجعة فيها ثلاثة أشهر)^(٨٢). وكان النص علي تلك المادة يمثل خروجاً علي القاعدة التي كان معمول بها في الولايات المتحدة الأمريكية.

٤- في فرنسا وألمانيا وسويسرا:

إن كلا من القانون المدني الفرنسي والألماني والسويسري لم يتطرق إلى مسألة الرجوع في الإيجاب؛ حيث إن القاعدة العامة المتبعة في فرنسا هي جواز الرجوع في الإيجاب في أي وقت قبل القبول، وبالتالي فانه قبل القبول لا يعد الإيجاب ملزم، إلا إذا وجد اتفاقاً صريحاً أو ضمناً يلزم الموجب بالبقاء علي إيجابه^(٨٣).

وهذا ما قضت به محكمه استئناف الفرنسية (كولمار)، (أن العرض ملزم إذا كان تم الاتفاق بصورة صريحة أو ضمنية على أن الإيجاب غير قابل للرجوع ويكون ذلك إذا كانت الصياغة على أنه لا رجعة فيه لفترة معينة من الزمن)^(٨٤).

⁽⁸¹⁾ Shahdeen Malik, op.cit ,p29, note 13-14.

⁽⁸²⁾ Uniform Commercial Code§ 2-205

An offer by a merchant to buy or sell goods in a signed writing which by its terms gives assurance that it will be held open is not revocable, for lack of consideration, during the time stated or if no time is stated for a reasonable time, but in no event may such period of irrevocability exceed three months

^(٨٣) د حمزه الحداد، مرجع سابق، ص ١٨٨

⁽⁸⁴⁾ FRANCE Court of Appeal, Colmar, 4 February 1936

مشار اليه في

Giulio Giannini,op.cit, note 80

List of Reference

Arabic References:

1. Dr. Mohsen Shafiq, United Nations Convention on the International Sale of Goods, "Study in International Trade Law," Dar Al-Nahda Al-Arabiya, Cairo, 1988.
2. Dr. Mohamed Hassan Kassem, the broker of the sales contract in the light of judicial directives, recent legislation and consumer protection legislation, New University House, without a year of publication.
3. Dr. Mustafi Mohamed Osman, Balance of Interests in the Formation of the Contract for the International Commercial Sale of Goods in Accordance with the 1980 Vienna Convention, Dar Al-Nahda Al-Arabiya, 2006
4. Dr. Hamza al-Haddad, International Trade Law, United Publishing House, 1980.
5. Dr. Suleiman Mergham, Sales Contract, Judges Club Edition, 1980.
6. Dr. Mahmoud Samir Al-Sharqawi, International Commercial Contracts, "Special Study of the Contract for the International Sale of Goods," Dar Al-Nahda Al-Arabiya, 2001.

English References:

1. Burt A. Leete, Contract Formation Under The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code: pitfalls for the unwary, 6 temple international and comparative law journal (1992) .
2. Carlos A. Gabuardi, Open Price Terms in the CISG, the UCC and Mexican Commercial Law, June 2001, note 13, Available at (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gabuardi.html>).
3. E. Allan Farnsworth, in Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law, Giuffrè: Milan (1987).
4. E. Allan Farnsworth, International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Matthew Bender (1984).
5. Franco Ferrari, Brief Remarks on Electronic Contracting and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

- (CISG), 6 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration (2002).
6. Fritz Enderlein, Dietrich Maskow, International Sales Law United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, Oceana Publications, Available at <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html>).
 7. Giulio Giannini, International Sale of Goods : A Comparative Analysisi, Nordic Journal of Commercial Law (2006/1), note6, Available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/giannini.html>).
 8. Gyula Eörsiin, Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law, Gruffer: Milan, 1987.
 9. Henry Mather, Firm Offers under the UCC and the CISG, Dickinson Law Review (Fall 2000).
 10. Ingeborg Schwenzer, Florian Mohs, Basel, Internationales Handelsrecht, 2006, published by Sellier, European Law Publishers, Available at <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer-mohs.html>).
 11. John E. Murray, An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 8 Journal of Law and Commerce (1988).
 12. John Honnold, Uniform law for International Sales under the 1980 United Nations Convention, 3rd edition (1999), the publisher, Kluwer Law International, Available at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>).
 13. John O. Honnold, op.cit, p141, Siegfried Eisele, E- Commerce and the CISG: Formation, Formalities and Validity, 6 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration (2002).
 14. Kazuaki Sono, Formation of International Contracts under the Vienna Convention: A Shift above the Comparative law, Oceana (1986) Ch. 4, Available At <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sono2.html>).
 15. Larry A. DiMatteo, Critical Issues in the Formation of Contracts Under the CISG, the University of Belgrade, Belgrade Law Review, Year LIX (2011) no. 3.

16. Maria Del Pilar Perales Viscasillas, The Formation Of Contracts And The Principles Of European Contract Law, *Pace International Law Review* (Fall 2001).
17. Paul Amato, U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods -- The Open Price Term and Uniform Application: An Early Interpretation by the Hungarian Courts, *13 Journal of Law and Commerce* (1993).
18. Peter Schlechtriem, *Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, (1986) Published by Manz, Vienna: 1986, Available at (<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/slechtriem.html>).
19. Rob Schultz, Rolling Contract Formation Under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods, *35 Cornell International Law Journal* (November 2001 / February 2002).
20. -Shahdeen Malik, Offer: Revocable or Irrevocable. Will Art. 16 of the Convention on Contracts for the International Sale Ensure Uniformity?, *25 Indian J. Int'l L.* (1985), Available at (<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/malik.html>).
21. Witz, W., Art. 13, in *International Einheitliches Kaufrecht* (Witz, W., Salger, H-C. and Lorenz, M., eds., Heidelberg, 2000).