

Conclusion Phase of the international trade contracts (Comparative study) Part 2

Mohamed Salah

PHD, Faculty Of Law, Assiut University

Lawyer

Abstract: To conclude the first part, we will shed light on the acceptance pillar, which is the second pillar of the phase of signing international trade contracts. We notice that acceptance is the final stage of creating international trade contracts, hence, the contract appears to exist; As the contract does not take place in the affirmative alone.

Therefore, there must be accepted with the offer in order for those contracts to be concluded. Upon acceptance, each of the parties to the international trade contracts has rights and obligations towards the other party, and each of them is required to implement its obligations within the specified time. Given the importance of acceptance, we will shed light on it in the following sections.

Keywords: Commercial Contracts, Commercial Law, Acceptance.

Citation: Mohamed Salah, Conclusion Phase Of The International Trade Contracts (Comparative Study) part 2, " 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 الثاني) القبول (دراسة مقارنة)

المخلص:

استكمالاً للجزء الأول سوف الأول من هذا البحث، سوف نلقي الضوء علي الركن الثاني من مرحلة إبرام عقود التجارة الدولية وهو ركن القبول. هذا ونجد إن القبول يعد الجزء الأخير من مرحلة تكوين عقود التجارة الدولية، وبه يظهر العقد للوجود؛ حيث إن العقد لا ينعقد بالإيجاب وحده، ولذا فلا بد من وجود القبول معه حتي يتم إبرام تلك العقود، وبحدوث القبول يكون كل طرف من أطراف عقود التجارة الدولية يكون له حقوق وعليه والتزامات تجاه الطرف الآخر، وكلا منهم مطالب بتنفيذ التزاماته في ميعادها المحدد. ونظراً لأهمية القبول، فإننا سوف نلقي الضوء حوله في المباحث التالية:

المطلب الأول : ماهية القبول

المطلب الثاني : شروط القبول

المطلب الثالث : زمان انعقاد العقد

الكلمات المفتاحية: التجارة الدولية، العقود التجارية، القبول.

المطلب الأول ماهية القبول

نظراً لأن العقد لا يبرم علي نحو صحيح إلا إذا صادف قبولاً من الطرف الآخر، فبذلك يكون القبول هو الذي يترتب عليه وجود عقود التجارة الدولية، وإننا سوف نلقي الضوء حول ماهية القبول من خلال الأمور الآتية:

أولاً- تعريف القبول:

إن القبول عرف بعدة تعريفات علي **المستوي الوطني**، عرفها الفقه ولم توجد نصوص تشريعية تعرف القبول علي **المستوي الوطني**^(١)، وذلك عكس الحال علي **المستوي الدولي** فقد تضمنت التشريعات الدولية نصوص خاصة بتعريف القبول، ومن تلك **التعريفات الفقهية وتعريفات التشريعات الدولية الآتي :**

١- علي **المستوي الوطني :**

(أ) - **عرف القبول بتعريف بسيط، بأنه (الرد الإيجابي علي الإيجاب)**^(٢).

(١) د. وائل حمدي أحمد، حسن النية في البيوع الدولية (دراسة تحليلية مقارنة في ضوء الاتفاقيات الدولية والتشريعات المقارنة، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، ٢٠١٠، ص ٤٢٨.

(٢) Maria del Pilar, Perales Viscasillas, Op.Cit, p386.

(ب) - عرف القبول كذلك بأنه (البيان الذي يدلي به مقدم العرض، أو سلوكه الآخر الذي يشير إلى الموافقة على إيجاباً ما)^(٣).

(ج) - عرف القبول كذا بأنه (التعبير الذي يصدر من الموجه إليه الإيجاب، معلناً عن إرادته عن الرضا بالعرض الذي وجهه إليه الموجه دون تعديل فيه)^(٤).

(د) - عرف القبول في عقود التجارة الدولية بأنه (التعبير عن رضا من وجه إليه الإيجاب (المخاطب) بإبرام العقد بالشروط التي عينها الموجه، والتي تكون عادة ثمرة المفاوضات التمهيديّة)^(٥).

ونعتقد من وجهتنا، أن التعريف الأرحح هو التعريف الأخير؛ وذلك بسبب أن جميع التعاريف اكتفت بتوافر الرضا والموافقة فقط على الإيجاب، وذلك بخلاف التعريف الأخير الذي اشترط أن يكون الرضا والموافقة على الإيجاب دون تعديل في الإيجاب بالزيادة أو النقصان، وذلك لأن الرضا على الإيجاب مع إضافة بعض أو أي تعديل تمثل تلك الموافقة إيجاباً مضاداً.

٢- علي المستوي الدولي :

عرف القبول في اتفاقية فيينا ١٩٨٠ وذلك في الفقرة الأولى من المادة من ١٨ والتي نصت على أنه (يعتبر قبولاً أي بيان أو أي تصرف آخر صادر من المخاطب يفيد بالموافقة على الإيجاب، أما السكوت أو عدم القيام بأي تصرف فلا يعتبر أي منهما في ذاته قبولاً)^(٦). وهو نفس التعريف الذي عرف به القبول في مبادئ اليندروا مادة ١-٦-٢ والتي نصت على أن القبول يعد (البيان الذي يدلي به الشخص الموجه إليه الإيجاب أو سلوكه الآخر الذي يشير إلى الموافقة على عرض ما يعد قبولاً، وكذلك فإن الصمت أو عدم القيام بأي فعل إيجابي لا يعد في حد ذاته هو قبولاً)^(٧). هذا ولم تقم اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ بتعريف القبول كما نصت اتفاقية فيينا ١٩٨٠، وكذا مبادئ اليندروا .

ثانياً - اشكال القبول:

يجب أن يتم التعبير عن بيان القبول من خلال الموافقة على العرض، وشروطه، ولا يتعين عليه أن يعتمد أي صيغة محددة، ولذا فإنه يجوز أن يكون القبول بمؤشر بسيط على الموافقة، مثل موافق، أو تكرار العرض كلياً أو جزئياً، هذا ولا يعد قبول مجرد تأكيد استلام العرض، وكذلك التعبير عن الشكر بالنسبة للعرض، وكذا الإشارة إلى الاهتمام لا يعبر عن نية لقبوله، ويجوز، من حيث المبدأ، الاعلان عن القبول باستخدام أي طريقة للاتصال، ولا يكون المستلم ملزماً باستخدام نفس وسائل التي تم بها إيصال الإيجاب سواء كانت إلكترونية أو عادية، فيجوز قبول الإيجاب وإرساله إلى الشخص الذي قام بتوجيه الإيجاب كتابتاً

(٣) Kazuaki Sono, op.cit, p122.

(٤) د. محمود سمير الشراوي، مرجع سابق، ص ٨٧.

(٥) د. محسن شفيق، مرجع سابق، ص ١٠٤.

(٦) CISG Article 18

1-A statement made by or other conduct of the offered indicating assent to an offer is an acceptance.

Silence or inactivity does not in itself amount to acceptance

(٧) Unidroit Principles Article 2.6

A statement made by or other conduct of the offered indicating assent to an offer is an acceptance.

Silence or inactivity does not in itself amount to acceptance

أو شفهيًا أو عن طريق الوسائل الإلكترونية أو بأي وسيلة اتصال أخرى ما لم يحدد الموجب وسيلة معينة للإشارة إلى القبول^(٨).

كما أن القبول لا يكون له ثمة أثر يذكر ما لم يعلن إلى الموجب الذي قام بتوجيهه الإيجاب، وقد يتم هذا الاعلان بصورة صريحة، أو يتم الإعلان عن القبول بصورة ضمنية، وأن الاتفاقية قد اقرت كلا التعبيرين للقبول، وأن توافر أحدهما يغني عن الآخر، فلذا سوف نبين كلا التعبيرين علي النحو التالي:

١- الإعلان الصريح عن القبول :

إن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ قد استعملت مصطلح (بيان) وهي تعد إشارة إلى الإعلان الصريح عن القبول، وأن هذا الإعلان الصريح قد يكون شفاهه، وقد يكون كتابية، وإنما سوف نلقي الضوء علي كلا التعبيرين ، وذلك على النحو التالي:

(أ) - القبول الشفوي :

إن القبول الشفهي يحدث عندما يتحدث الموجب والشخص الموجه إليه الإيجاب وجهاً إلى وجهه، أو من خلال التليفون، ويقوم الشخص الموجه إليه الإيجاب بإعلان قبوله للموجب في وجه مباشرة، أو يعلنه بقبوله عن طريق التليفون^(٩).

وقد قيل إن القبول الشفهي: يعني الاتصالات عن طريق الهاتف أو من خلال غيرها من وسائل الاتصالات الحديثة (الإلكترونية) مثل التحدث عبر الانترنت، والتي يتم تبادل الرسائل الصوتية عبر تلك الاتصالات بحيث كلا منهم يسمع الآخر، وتتبادل تلك الرسائل الصوتية علي الفور أو في وقت لاحقاً ويكون الرد عن نفس تلك الوسائل^(١٠). هذا وأن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ قد نصت علي إعلان القبول شفاهه في الفقرة الثانية من المادة ١٨ والتي نصت على أنه (ويلزم قبول الإيجاب الشفوي في الحال ما لم يتبن من الظروف خلاف ذلك)^(١١).

ومن خلال النص السابق، نجد أن الاتفاقية قد اعتدت بالقبول الشفهي وجعلته في الحال، ما لم تشير الظروف إلى كونه لاحقاً، ففي حاله كونه لاحقاً لابد أن يكون بنفس الوسيلة المستعملة في الإيجاب.

وتطبيقاً لهذا قضت إحدى المحاكم الأمريكية في ٢٨/٩/٢٠٠٧ (حيث إنه قد وافق البائع الموجود في الولايات المتحدة على بيع الآلات إلى مشتري موجود في كندا، سلم البائع البضائع ولكن المشتري لم يدفع سوى جزء من سعر الشراء. وقد رفع البائع دعوى قضائية بسبب مخالفه العقد وقدم طلباً للاسترداد الفوري للبضائع، وقامت المحكمة بتطبيق اتفاقية فيينا ١٩٨٠ على عقد البيع بين الطرفين).

ورأت المحكمة أن قيام البائع بإعطاء (عروض الأسعار) الشفوية للمشتري الخاصة بالآلات التي زعم البائع أن المشتري قد قبلها (شفوياً) في نفس اليوم، ورأت المحكمة أن عروض البائع يمكن أن تشكل إيجاباً للبيع بموجب المادة ١٤ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠ لأنها (محددة بشكل كاف) وتشير إلى نية مقدم العرض أن يكون

^(٨) Giulio Giannini, op.cit, note 90-92.

^(٩) John O. Honnold , op.cit, p176

^(١٠) Peter Schlechtriem ,op.cit ,p54-55

^(١١) CISG Article 18

2-An oral offer must be accepted immediately unless the circumstances indicate otherwise

ملزم في حالة القبول، وخلصت المحكمة بعد ذلك إلى أن قبول المشتري الشفوي المزعوم، إذا ما أعطي في الحال، سيكون صحيحاً وذلك بموجب المادة ١٨ من الاتفاقية^(١٢).

ونجد كذلك أن اتفاقية تكوين العقد لاهاي ١٩٦٤ قد نصت القبول الشفهي وذلك في المادة ٨ والتي نصت على أنه (في حالات الإيجاب الشفوي، القبول يجب أن يكون فوراً، لو الظروف اظهرت أن المخاطب سوف لا يأخذ وقت لتدبير أموره) (١٣).

ونعتقد من جانبنا، أن الشفاهية في القبول تكاد تكون نادره في عقود التجارة الدولية؛ حيث إن العقد قيمته قد تكون كبيرة، وكذلك بين أشخاص من دول مختلفة، ومن الصعوبة بمكان إثبات القبول الذي يصدر من الشخص الموجه إليه الإيجاب في حالة نشوب نزاع حول صدور القبول من عدمه، فلذا يلجأ الطرف القابل إلى الوسيلة الثانية وهي القبول الكتابي.

(ب) - القبول الكتابي:

إن المعتاد في عقود التجارة الدولية، أن يتم التعبير عن القبول بالكتابة؛ وذلك لأنها أكثر تأكيداً وحسماً للمنازعات، فهي تعد معبرة عن الإرادة بالقبول بشكل لا لبس فيه^(١٤).

وأن الممارسة الشائعة في العقود التجارية الدولية هي أن يتوصل الطرفان إلى اتفاق شفوي يتم تأكيده كتابياً من قبل أحد الطرفين، ومما يؤسف له أن اتفاقية فيينا ١٩٨٠، وكذلك اتفاقية لاهاي ١٩٦٤، لم تتضمن النص على تلك الممارسة الشائعة، والنتيجة كما ذكر أحد الفقه، هي أن المحاكم التي تطبق الاتفاقية لم تكن للأسف معاملتها واحدة بشأن الإلزام بتحري تلك الرسائل التأكيدية علي إبرام العقد^(١٥).

وان هذا الخطاب الكتابي يؤكد في مضمونه أن العقد قد تم إبرامه بين المتعاقدين، والتفصيل الدقيق لما تم الاتفاق عليه^(١٦).

هذا وأن إعلان القبول الكتابي نصت عليه الاتفاقية عندما نصت علي الإعلان عن القبول في المادة ٢٤ من الاتفاقية عندما نصت علي أن (التسليم في مكان العمل أو العنوان البريدي، أو المسكن المعتاد، ولا يكون ذلك إلا من خلال من برقية كتابية).

وكذلك الأمر في حالة القبول المتأخر فلا بد أن يكون كتابياً.

٢- الإعلان الضمني عن القبول :

إن التعبير الضمني لا يكون بالسكوت المجرد، فالسكوت المجرد في حد ذاته لا يعد دليلاً علي القبول كما نصت القاعدة الشرعية (لا ينسب لساكت قول)، كما نصت اتفاقية فيينا ١٩٨٠ بأن السكوت أو عدم القيام بأي تصرف لا يعد في ذاته قبولاً. وإن ذات الحكم تضمنته مبادئ اليندروا أيضاً. وهذا ما قضت به المحكمة

(12)United States 28 September 2007 Federal District Court, available at (<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070928u1.html>)

(13)ULF Article 8

1-In the case of an oral offer, the acceptance shall be immediate, if the circumstances do not show that the offered shall have time for reflection

(٣) د. وائل حمدي احمد، مرجع سابق، ص ٤٣٢.

(15) Larry A. DiMatteo ,op.cit,p74

(16) Michael Esser , Commercial Letters of Confirmation In International Trade: Austrian, French, German And Swiss Law And Uniform Law Under The 1980 Sales Convention , 18georgia Journal Of International And Comparative Law (1988), p430, Available at (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/esser.html>)

الفرنسية في ٢٠٠٣/٩/١٠ (حيث قد أبرم بائع ألماني، ومشتري فرنسي، عقد لبيع كمية معينة من القماش، غير أن المشتري الفرنسي لم يسلم سوى جزء من البضائع، بحجة أنه لم يتم إبرام عقد صحيح، ولذلك بدأ البائع الألماني في رفع دعوى قضائية يطالب فيها بدفع ثمن البضائع، والأضرار).

فقضت محكمة أول درجة وثاني درجة بتطبيق اتفاقية فيينا ١٩٨٠. وقضت لصالح المشتري بأن السكوت أو عدم النشاط لا يشكل في حد ذاته دليل على القبول^(١٧). وكذلك نصت علي ذات الحكم اتفاقية تكوين العقد لاهاي ١٩٦٤ في المادة ٢ بأن (الشرط في الإيجاب الذي يتضمن أن السكوت يعد قبولاً يعد شرطاً باطلاً)^(١٨).

فوجد من خلال النص السابق، أن تلك الاتفاقية لم تتعرض لإلتك الحالة من السكوت التي يتم النص عليها في الإيجاب، وان الحالات الأخرى من السكوت فأنها تسري عليها أحكام القانون الواجب التطبيق^(١٩).
واعتقد من جانبنا، أن هذا يمثل قصور في الاتفاقية، ويمنع من التوحيد في القواعد الموضوعية التي تحكم النزاع.

هذا كان على المستوى الدولي، أما على المستوى الوطني، فوجد أن القاعدة العامة في المملكة المتحدة أن السكوت لا يرتقي إلى درجة القبول، وأن الموجب لا يستطيع أن يطالب بتنفيذ عقد لمجرد أن الشخص الموجه إليه الإيجاب سكت عن الرد في العرض الموجه إليه، وكذلك الأمر بالنسبة للقانون الأمريكي، فلم يكن يعد السكوت في حد ذاته قبولاً فيه، وكذا القاعدة العامة في دولة فرنسا^(٢٠)، و دولة ألمانيا لم تجعل من السكوت قبولاً أو رفضاً في نفسه^(٢١).

و كذلك الفقه المصري، يرى أن السكوت في ذاته لا يعبر عن الإرادة، لأن الإرادة عمل إيجابي والسكوت موقف سلبي لا يرقى إلي كونه دليل^(٢٢).

هذا ويثار التساؤل حول صورة الإعلان الضمني الذي يعبر عن القبول، فوجد أن الإعلان الضمني الذي يعبر عن القبول يكون بتصرف من الشخص الموجه إليه الإيجاب ويدل علي قبوله، وهذا ما نصت عليه اتفاقية فيينا ١٩٨٠ في الفقرة الثالثة من المادة ١٨ والتي نصت على أنه (ومع ذلك، إذا جاز، بمقتضي الإيجاب أو التعامل الجاري بين الطرفين أو الاعراف، أن يعلن المخاطب الذي عرض عليه الإيجاب عن قبوله بالقيام بالتصرف ما، كإرسال البضائع أو تسديد الثمن، دون إخطار الموجب، عندئذ يكون القبول نافذاً في اللحظة التي تم فيها التصرف المذكور بشرط أن يجري ذلك خلال المدة المذكورة في الفقرة السابقة)^(٢٣).

⁽¹⁷⁾France10/9/2003 Cour d'Appel de Paris, available at(<http://www.unilex.info/case.cfm?id=935>)

⁽¹⁸⁾ULF Article 2

(term of the offer stipulating that silence shall amount to acceptance is invalid)

^(١٩) د. محسن شفيق، اتفاقيات لاهاي لعام ١٩٦٤ بشأن البيع الدولي للمنقولات المادية (دراسة في قانون التجارة الدولية)، ملخص المحاضرات التي ألقيت علي طلبة دبلوم الدراسة العليا في القانون الخاص في العام الجامعي ١٩٧٢-١٩٧٣، بحث منشور في مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، سبتمبر ١٩٧٤، العدد الثالث السنة الثالثة والاربعون، ص ٣٣.

^(٢٠) د. بلال عبدالمطلب بدوي، حول نظرية عامة لمبدأ حسن النية في المعاملات المدنية، رسالة دكتوراة، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، ٢٠٠٠، ص ١٢٦-١٥٠-١٧٧.

⁽²¹⁾ Michael Esser, op.cit, p429 .

^(٢٢) د. محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق، ص ٨٨.

⁽²³⁾ CISG Article 18

وكذلك أن مبادئ اليندروا قد تضمنت نفس النص في المادة ٣-٦-٢ فنصت على أنه (ومع ذلك، إذا كان الإيجاب أو نتيجة للممارسات التي أقامها الطرفان فيما بينهما أو من العادات، قد يشير مقدم الطلب إلى الموافقة من جانب الطرف الموجه إليه الإيجاب من خلال القيام بعمل دون إخطار مقدم العرض، ويصبح القبول نافذاً عند تنفيذ الفعل)^(٢٤).

ف نجد من خلال النصوص السابقة، أن الإعلان الضمني للقبول يكون في ثلاث حالات، وهي على النحو التالي^(٢٥):

- ١- إذا كان الإيجاب ينص صراحة على الإذن بالسلوك الضمني للقبول.
 - ٢- إذا كانت الأطراف قد قامت، من خلال معاملات سابقة، بممارسة القبول بالسلوك الضمني.
 - ٣- إذا كان العرف التجاري يعترف بالقبول الضمني كوسيلة للقبول.
- هذا وأن تلك الفقرة الخاصة بالقبول الضمني في اتفاقية فيينا ١٩٨٠ يجب أن تكون مقترنة مع الفقرة الثانية من ذات المادة، والتي تجعل أنه لا يحدث القبول أثره إذا لم يصل إلى الموجب خلال المدة المحددة التي اشترطها، أو خلال مدة معقولة في حاله عدم وجود مثل هذا الشرط، علي أن يؤخذ في الاعتبار ظروف الصفقة وسرعة وسائل الاتصال التي استخدمها الموجب^(٢٦).

هذا وأن التعبير الضمني يجب أن يحدث خلال المدة المحددة في الإيجاب أو خلال مدة معقولة وتتناول الفقرة الثالثة من المادة ١٨ مشكلة القبول بالتصرف، وتذكر في شكل استثناء للقاعدة العامة في الفقرة السابقة أن القبول لا يكون نافذاً إلا عندما يصل إلى الموجب، وإن الحالتين التي نصتا عليهما الفقرة الثالثة من المادة ١٨ لا ينبغي القياس عليهما أو التوسع، حيث إنهما استثناء من الأصل العام، وهو وصول القبول، وأن هاتين الحالتين هما المتعلقةتين بإرسال البضائع، أو دفع الثمن، وهناك من الفقه من يرى أن تلك الحالات تعد الوحيدة التي تعبر عن القبول الضمني^(٢٧).

ونعتقد من جانبنا، مع جانب من الفقه أن الإرسال والدفع تعد أمثلة واضحة للخطوات الحاسمة التي يتخذها الشخص الموجه إليه الإيجاب للدخول في العلاقة التعاقدية التي تمت الدعوة إليها من الموجب^(٢٨).

هذا وإننا وسوف نقوم بتوضيح بعض حالات القبول الضمني، وهي على النحو التالي:

However, if, by virtue of the offer or as a result of practices which the parties have established between themselves or of usage, the offeree may indicate assent by performing an act, such as one relating to the dispatch of the goods or payment of the price, without notice to the offer or, the

acceptance is effective at the moment the act is performed, provided that the act is performed within the period of time laid down in the preceding paragraph

(²⁴) UNIDROIT Principles Article 2.6

3-However, if, by virtue of the offer or as a result of practices which the parties have established between themselves or of usage, the offeree may indicate assent by performing an act without notice to the offer or, the acceptance is effective when the act is performed.

(²⁵) Larry A. DiMatteo, op.cit, p77.

(²⁶) John O. Honnold, op.cit,p179

(²⁷) Peter Schlechtriem, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods, Oxford, 1998, p133.

(²⁸) Kazuaki Sono,op.cit,p123

الحالة الأولى - إرسال أو استلام البضاعة:

وتلك الحالة خاصة بالبائع في عقد البيع التجاري الدولي عندما يتم توجيه الإيجاب إليه من المشتري وتم النص في الإيجاب علي أنه قيام الموجب بإرسال البضاعة عن طريق الشحن وقيام الشخص الموجه إليه الإيجاب باستلام البضاعة يعد بمثابة قبول، أو كان هنالك تعامل سابق فيما بينهما يقضي بذلك. هذا وأن المحاكم قد جعلت من استلام المشتري البضاعة دليلاً علي القبول، وهذا ما قضت به وطبقته المحكمة الروسية في ٢٠١٠/١١/٢ (حيث رفع بائع إسباني دعوى قضائية ضد المشتري الروسي، مطالباً بتعويضه عن الأموال المستحقة والفوائد؛ لعدم قيام المشتري بالدفع بالكامل للبضائع الموردة (المواد الخام لتصنيع بلاط الأرضيات) وأدعي المدعي عليه (المشتري) أن العقد لم يبرم لأنه لم يعلن موافقته كتابياً). هذا ولم تقبل المحكمة حجة المدعى عليه بأن العقد باطل؛ لأنه لم يقدم موافقة كتابية، حيث أن ملف القضية يتضمن كلاً من (سند الشحن) الذي يبين أن البضائع قد قبلت للنقل عن طريق البحر، وإعلانات الشحن الجمركي، وأنه تم تسليم البضائع إلى عنوان (المدعى عليه)؛ وأن المشتري دفع جزءاً من الثمن بالنسبة لهذه البضائع، وقد سلمت البضاعة بموجب اتفاق نقل دولي، ووثقت في سند شحن، تبين فيه أن المدعى عليه هو المتلقي للبضائع، ويعتبر تسليم البضائع عملاً ينطوي على إبرام عقد ويدل علي القبول^(٢٩).

الحالة الثانية - دفع الثمن:

إن تلك الحالة خاصة بالمشتري عندما يكون موجه إليه الإيجاب من البائع وهو القابل، إذا نص الإيجاب علي ذلك أو كان هنالك سابق تعامل فيما بينه وبين الموجب، يجعل قيام الموجه إليه الإيجاب بتسديد الثمن بمثابة قبول، أو كان هنالك عرف يقضي بذلك.

وهذا ما قضت به المحكمة الاستئناف الأرجنتيني في ١٩٩٣/١٠/١٤

حيث اشترى المشتري الأرجنتيني بضائع من البائع الإيطالي، وعندما نشأ نزاع حول إبرام العقد رأت المحكمة في معرض الإشارة إلى الفقرة الثالثة من المادة ١٨ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠، إلى أن الموافقة على الإيجاب قد تحدث من خلال ارتكاب فعل مثل إرسال البضائع أو دفع الثمن، وأن القبول يحدث في اللحظة التي يكون فيها قبول القبول مفترض.

وأشارت المحكمة إلى أن المشتري وقع الفاتورة من أجل الحصول على ائتمان لدفع ثمن البضائع، واعتبر هذا بمثابة القبول الضمني لشروط الإيجاب^(٣٠).

الحالة الثالثة - حالات أخرى للقبول الضمني:

إن هنالك حالات اعترف بها القضاء والتحكيم أنها بمثابة قبول ضمني، ومنها قبول البائع الضمان المصرفي مع بدء إنتاج البضائع، ومنها إصدار خطاب الائتمان من جانب المشتري، وإصدار تحويل مصرفي كدفعة مقدمة^(٣١).

⁽²⁹⁾ Russia 2 November 2010 Supreme Arbitration Court, Available at

(<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/101102r1.html>).

⁽³⁰⁾ Argentina 14 October 1993 Appellate Court

Available at (Cite as: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/931014a1.html>).

⁽³¹⁾ Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce, December 1998, District Court, Northern District of Illinois, United States, 7 December 1999, . District Court, Southern District of Florida, United States 19 May 2008, Handelsgericht St. Gallen, Switzerland, 29 April 2004.

هذا علي المستوى الدولي، ووجد كذلك علي المستوى الوطني، ما يجعل من القيام بسلوك معين و عدم الرد الصريح بالقبول دليل علي القبول، ومنها الآتي:

١- المشرع المصري:

فقد نصت المادة ٩٦ من القانون المدني المصري على أنه (يعتبر السكوت عن الرد قبولاً إذا كان هنالك تعامل سابق بين المتعاقدين، واتصل الإيجاب بهذا التعامل، أو إذا تمخض الإيجاب لمنفعة من وجه إليه). فنجد من خلال النص السابق، أن المشرع المدني المصري يجعل من السكوت قبولاً، إذا كان هنالك تعامل سابق يجعل من السكوت قبولاً، كما أن السكوت يعد قبولاً إذا كان في إبرام العقد منفعة خالصة لمن وجه إليه الإيجاب.

٢- المشرع في المملكة المتحدة:

يذهب المشرع الإنجليزي إلى أن تنفيذ الشخص الموجه إليه الإيجاب بتنفيذ ما اشتمل عليه الإيجاب دليل علي القبول، وبه ينعقد العقد، ويلتزم الموجب بتنفيذ التزامه^(٣٢).

٣- المشرع الفرنسي:

يعتبر المشرع الفرنسي تنفيذ الشخص الموجه إليه الإيجاب لما جاء في الإيجاب تنفيذاً كاملاً بمثابة قبولاً صحيحاً ينعقد به العقد^(٣٣).

المطلب الثاني

شروط القبول

إن القبول حتي يكون صحيحاً وبه تيرم عقود التجارة الدولية لابد من توافر شروط معينة، وأنه دون توافر تلك الشروط في القبول يكون القبول هو والعدم سواء، وبالتالي لكي يتم إبرام تلك العقود لأبد من توافر الشروط الآتية في القبول، وهي على النحو التالي:

الشرط الأول : تطابق القبول مع الايجاب:

ان المقصود بالتطابق بين الإيجاب والقبول ليس التطابق في كل المسائل التي تدخل في العقد أو تنفرع عنه، بل تطابقهما في شأن المسائل الرئيسية أو الأركان التي لا يتم العقد بدون الاتفاق عليها، وعدم اختلافهما في شأن المسائل التفصيلية سواء لوجود التطابق في شأنها أو لتأجيل الاتفاق عليها إلى ما بعد انعقاد العقد^(٣٤). هذا وأن التطابق بين الإيجاب والقبول المقصود به : التطابق في الموضوع محل التعاقد لا في الألفاظ والصيغ^(٣٥).

وان عدم التطابق بين الإيجاب والقبول قد يتخذ أحد المتعاقدين ذريعة لخلق نزاعات قبل التنفيذ وبعد التنفيذ، فقبل التنفيذ قد يحدث هناك تغير في الظروف، مثل ارتفاع أو انخفاض في سعر السوق، فيتمسك أحد الطرفين بالتناقضات في الإيجاب والقبول كذريعة لعدم التنفيذ، وكذلك الأمر بعد شحن البضاعة من قبل البائع

(٣٢) د. بلال عبدالمطلب بدوي، مرجع سابق، ص ١٢٨.

(٣٣) د. بلال عبدالمطلب بدوي، مرجع سابق، ص ١٨٠.

(٣٤) د. عادل محمد خير، عقود البيع الدولي للبضائع من خلال اتفاقية فيينا وجهود لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولي والغرفة التجارية الدولية، دار النهضة العربية، الطبعة الأولى، مايو ١٩٩٤، ص ٤٧.

(٣٥) د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة مرجع سابق، ص ١٠٥.

واستلامها من قبل المشتري، ينشأ نزاع على بعض جوانب التنفيذ، وغالبا ما يكون النزاع حول نوعية البضائع⁽³⁶⁾.

ونظراً لما تقدم، كان تحديد الوقت الذي يتطابق الإيجاب والقبول من الأهمية، فلذا تناولتها التشريعات الدولية فنجد اتفاقية فيينا ١٩٨٠ نصت في الفقرة الأولى من المادة ١٩ (إذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول ولكنه تضمن إضافات أو تحديدات أو تعديلات يعتبر رفضاً للإيجاب ويشكل إيجاباً جديداً)⁽³⁷⁾.

ف نجد من خلال النص السابق، إن القبول يجب أن ينصرف إلى ذات الإيجاب، فيجب أن يكون القبول بطريقة سليمة، ويجب أن يكون مطابقاً للإيجاب الواضح والمحدد؛ بأن يكون القبول إيجابياً لا لبس فيه، ونقي وبسيط يؤكد تماماً ما تضمنه الإيجاب، وفي حالة الإضافات والتحديدات، والتعديلات، يتم التعامل مع القبول المزعوم الذي يحتوي على تغييرات في الإيجاب (**كإيجاب مضاد**)، ورفض للإيجاب الأولي، ومقرنا بإيجاب جديد وليس قبولاً⁽³⁸⁾.

هذا وأن المقصود من الإضافات، والتحديدات، والتعديلات، التي تكون جوهرية وأساسية، ويظهر الغرض من أنها تمثل إيجاباً مقابلاً هو تشجيع الأطراف على التفاوض والاتفاق المتبادل على جميع الشروط المادية للعقد قبل البدء في التنفيذ في التزاماتهم⁽³⁹⁾.

وهذا ما قضت به المحكمة الألمانية في ١٩٩٤/٣/٤

حيث دعت شركة سويدية شركة ألمانية لتقديم عرض لبيع بعض المنتجات (**مسامير**)، وأجابت الشركة الألمانية عن طريق ملء سعر ووقت التسليم، وأرسلت الشركة السويدية بعد ذلك أمراً يشير إلى البنود غير المذكورة في المراسلات السابقة بين الطرفين.

وبعد أن رأت المحكمة أن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ هي الواجبة التطبيق على النزاع رأت المحكمة إن أمر الشركة السويدية يشكل رفضاً لعرض الشركة الألمانية، حيث أنه عدله بطلب جملة أمور منها الشروط غير المذكورة في الإيجاب المقدم، ويشكل القبول المعدل عرضاً مضاداً⁽⁴⁰⁾.

ونجد كذلك أن اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ قد نصت على التطابق بين الإيجاب والقبول فنصت في الفقرة الأولى من المادة السابعة على أنه (ويجب أن يكون القبول الذي يحتوي على إضافات أو قيود أو تعديلات رفضاً آخر للإيجاب ويكون بمثابة إيجاب مقابل)⁽⁴¹⁾.

(36) E. Allan Farnsworth, The United Nations Convention, op.cit, ch3, p15.

(37) CISG Article 19

1- A reply to an offer which purports to be an acceptance but contains additions, limitations or other modifications is a rejection of the offer and constitutes a counter-offer.

(38) Andrea Fejős, Formation of Contracts in International Transactions: The Issue of Battle of the Forms under the CISG and the UCC, November 2006, note 34-35 Available at (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/fejios.html>) .

(39) Paul C. Blodgett , The U.N. Convention on the Sale of Goods and the "Battle of the Forms", 18 Colorado Lawyer (March 1989),p425, supra note 31.

(3) Germany 4 March 1994 Appellate Court Frankfurt, Available at (<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940304g1.html>).

(41) Ulf article 7

1-An acceptance containing additions, limitations or modifications shall be another rejected of the offer and shall constitute a counter-offer

هذا وأن شرط التطابق كما تم النص في التشريعات الدولية فقد تناولته كذلك التشريعات الوطنية، ومنها الآتي:

١- في ألمانيا :

إن القانون المدني الألماني (BGB) قد نص في المادة ١٥٠ على أن (القبول يجب أن يكون مطابق للإيجاب وإلا عد إيجاباً جديداً)^(٤٢). ونجد هنا من ظاهر النص أن المطابقة بين الإيجاب والقبول يجب أن تكون هنا تامة.

٢- في مصر :

نجد كذلك أن القانون المدني المصري قد نص على التطابق بين الإيجاب والقبول، وذلك في المادة ٩٦ والتي نصت على أنه (إذا أقرن القبول بما يزيد في الإيجاب أو يقيد منه أو يعدل فيه، اعتبر رفضاً يتضمن إيجاباً جديداً).

ويثار التساؤل حول مدى أثر الاختلاف في المطابقة المطلوبة، فنجد أن المطابقة المطلوبة لم يتم تطبيقها علي إطلاقها بل قد وردت عليها استثناء وقد تم النص عليه في اتفاقية فيينا ١٩٨٠ وذلك في الفقرة الثانية من المادة ١٩ والتي نصت على أنه (٢- ومع ذلك إذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول وتضمن عناصر متممة أو مختلفة لا تؤدي إلى تغيير أساسي للإيجاب، فهو يشكل قبولاً إلا إذا قام الموجب، دون تأخير مبرر، بالاعتراض علي ذلك شفويًا أو بإرسال إخطاراً بهذا المعنى، فإذا لم يعترض الموجب على النحو المذكور يكون العقد قد تضمن ما جاء في الإيجاب مع التعديلات التي جاءت في صيغة القبول)^(٤٣).

وطبقاً للفقرة السابقة، إن التغييرات التافهة في الإيجاب لا تؤثر علي العقد، فقد تكون المحكمة قادرة على العثور على عقد دون النظر إلى عدم المطابقة بين الإيجاب والقبول، وذلك إذا كان عدم المطابقة في أمور متممة، وشريطه أن لا يقوم الموجب دون تأخير بالاعتراض علي هذا التعديل شفويًا أو كتابة، فإذا قام الموجب بالاعتراض دون تأخير فإن القبول لا يعتد، وبالتالي لا يبرم العقد، وإن لم يعترض علي القبول المعدل أو تأخر تأخير غير مبرر فإن العقد ينعقد علي ضوء التعديلات التي أضافها القابل. وأنه نظراً لورود عبارة (تغيير أساسي) كانت غامضة وغير واضحة وسوف يكون هنالك تضارب في تفسيرها فجي بالفقرة الثالثة من المادة ١٩ لكي تكون مفسره لها، فنصت على أنه (الشروط الإضافية أو المختلفة المتعلقة بالثمن أو التسديد أو النوعية أو الكمية أو مكان وموعد التسليم للبضائع أو ما يتعلق بمدى مسؤولية أحد الطرفين تجاه الطرف الآخر أو تسوية المنازعات، هذه الأمور تعتبر انها تؤدي إلى تغيير أساسي بما جاءت به صيغة الإيجاب)^(٤٤).

(42) peter schlechtriem, op.cit, p55.

(43) CISG Article 19(1)

2-However, a reply to an offer which purports to be an acceptance but contains additional or different terms which do not materially alter the terms of the offer constitutes an acceptance, unless

the offeror, without undue delay, objects orally to the discrepancy or dispatches a notice to that effect. If he does not so object, the terms of the contract are the terms of the offer with the modifications contained in the acceptance.

(44) CISG Article 19(1)

فوجد من خلال النص السابق، أن أي تعديل إضافي يتعلق بالثمن أو تسديده، وكذلك نوعية وكمية ومكان وموعد التسليم للبضائع، ومدى المسؤولية، وكذا تسوية المنازعات، يعد بمثابة إيجاب جديداً .

ومن خلال ما تقدم، نجد أن حالات التعديلات التي لا تعتبر جوهرية ستكون في الواقع نادرة، ومن أمثلة تلك الحالات النادرة، تغيير البائع للسفينة المخصصة لشحن البضائع، والاختلاف الطفيف في تغليف البضائع، ومع ذلك، حتى في مثل هذه الحالات، فإنه يعتمد على ظروف الصفقة المعنية، فقد تكون التعديلات التي تعتبر غير مهمة بالنسبة إلى مقدم العرض مهمة للشخص الموجه إليه العرض، والعكس بالعكس، ولذلك، يبدو أن الحذر يدعو إلى توجيه إخطار أو استفسار من الشخص الموجه إليه الإيجاب والموجب في حالة وجود أي شك من أجل منع نشوب نزاعات خطيرة قد تنشأ فيما بعد^(٤٥).

وتطبيقاً لذلك قضت محكمة استئناف الرين في فرنسا في ٢٧/٥/٢٠٠٨

حيث إن شركة مقرها في فرنسا وضعت في سلسلة من إيجابيات لشركة مقرها في إيطاليا (لبطانات حمالة الصدر) لاستخدامها في صناعة المايوه.

وقد قضت محكمة الاستئناف في رين بأن عقدين كانا موجودين بالفعل، وفقاً لأحكام المادتين ١٨ ، ٢٣ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠، غير أن المحكمة وجدت أن عقداً ثالثاً لم يكن ساري المفعول، نظراً لحقيقة أن الشركة الإيطالية قد غيرت السعر المذكور في الأمر، وترى المحكمة أن هذا يشكل عرضاً مضاداً يتضمن التغيير في عنصرأ يعد إلى حد ما جوهرية، ألا وهو تغيير الثمن، فإنه بذلك يغير من شروط الإيجاب، وفقاً للمادة ١٩ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠^(٤٦).

وأنه مثال علي التعديل الذي لا يعد تغيير من الإيجاب، ما قضت به هيئة التحكيم الصينية في

٢٠٠٢/٦/١٠

حيث دخل مشتري سويدي وبائع صيني في مفاوضات لشراء (١٠٠٠٠٠ طن من حبوب بذور اللفت الصيني) وعندما البائع أرسل بالفاكس العقد وشروط خطاب الاعتماد إلى المشتري للتوقيع، قام المشتري بتغيير اثنين من أحكام العقد وهما

أولاً: حذف شرطاً يقتضي ألا تكون سفينة الشحن أكبر من عشرين عاماً.

وثانياً: استعويض عن عبارة (النقل المدفوعة) بعبارة (يدفع النقل).

وبعد مرور بضعة أيام على قيام المشتري بإرجاع العقد الموقع إلى البائع، أخطر الأخير المشتري بأنه لم يعتبر العقد قد ابرم أو صحيح؛ لأن المشتري أجرى تغييرات من جانب واحد عليه، ونتيجة لذلك، فإنها لن يؤدي التزاماتها بموجب العقد.

ورأت هيئة التحكيم أن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ تنطبق لأن كلا الطرفين يقعان في الدول المتعاقدة طبقاً للفقرة الأولى من المادة ١ من الاتفاقية).

3- Additional or different terms relating, among other things, to the price, payment, quality and quantity of the goods, place and time of delivery, extent of one party's liability to the other or the settlement of disputes are considered to alter the terms of the offer materially.

⁽⁴⁵⁾ Kazuaki Sono, op.cit, p126-127

⁽⁴⁶⁾ France 27 May 2008 Court of Appeals Rennes

Available at (<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080527f1.html>).

وفيما يتعلق بالأسس الموضوعية، رأت المحكمة أن العقد قد أبرم بصورة صحيحة، لأن التعديلات التي أدخلها المشتري لم تغير جوهرياً من شروط العقد بموجب المادة ١٩ اتفاقية فيينا ١٩٨٠، والواقع أنه نظراً لأنه طبقاً "إنكوترمز ٢٠٠٠" إن المشتري يدفع ثمن الشحن على نفقته الخاصة، فإن الشروط الجديدة المتعلقة بسن السفينة ودفع الشحن لا تؤثر على التزامات البائع بموجب العقد.

وعلاوة على ذلك، فإن اعتراض البائع على التعديلات لا يكون على النحو المطلوب في المادة، ١٩ من اتفاقية ١٩٨٠، وبالتالي فإنها لم تمنع دخول العقد حيز الوجود^(٤٧).

ونجد كذلك أن اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ قد اشترطت مطابقة القبول للإيجاب، وتضمنت النص على أثر الاختلاف، فنصت في الفقرة الثانية من المادة ٧ من الاتفاقية علي أنه (ومع ذلك، فإن الرد على إيجاب بقبول يشتمل عناصر تكميلية أو مختلفة لا تغير من جوهر وشروط الإيجاب يعتبر قبولاً إلا إذا قام الموجب بالاعتراض علي العناصر المختلفة، فإن لم يقوم الموجب بفعل هذا تم العقد بالشروط الواردة بالإيجاب مع التعديلات التي يشتمل عليها القبول)^(٤٨).

ومن خلال النص السابق، نجد أن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ تميزت عن اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ ببيان ماهية التغير الجوهرية .

وقد نجد أن (مبادئ قانون العقد الأوربي) قد نصت على مدى أثر اختلاف الإيجاب مع القبول فقد نصت المادة ٢:٢٠٨ على أنه (٢- الرد الذي يعطي موافقة محددة على عرض يعمل كقبول حتى لو كان ينص أو ينطوي ضمناً علي شروط إضافية أو مختلفة، شريطة أن هذه الشروط لا تؤدي إلى تغيير جوهرية لشروط الإيجاب، ثم تصبح الشروط الإضافية أو المختلفة جزءاً من العقد.

٣- ومع ذلك، سيتم التعامل مع هذا الرد على أنه رفض للإيجاب إذا :

(أ) الموجب حدد صراحة من قبول شروط الإيجاب خاصه دون اضافته. أو

(ب) يعترض الموجب على الشروط الإضافية أو المختلفة دون تأخير؛ أو

(ج) إذا كان الموجه إليه الإيجاب يجعل قبوله مشروطاً بموافقة الموجب على الشروط الإضافية أو المختلفة، ولا تصل الموافقة إلى الموجه إليه الإيجاب في حدود فترة معقولة)^(٤٩).

(47) Available at (<http://www.unilex.info/case.cfm?id=1114>).

(48) ULF Article 7

2- However, a reply to an offer which purports to be an acceptance but which contains additional or different terms which do not materially alter the terms of the offer shall constitute an acceptance unless the offeror promptly objects to the discrepancy; if he does not so object, the terms of the contract shall be the terms of the offer with the modifications contained in the acceptance.

(49)PECL Article 2:208

A reply which gives a definite assent to an offer operates as an acceptance even if it states or implies additional or different terms, provided these do not materially alter the terms of the offer. The additional or different terms then become part of the contract

However, such a reply will be treated as a rejection of the offer if: (a) the offer expressly limits acceptance to the terms of the offer; or(b) the offeror objects to the additional or different terms

ومن خلال ما سبق، نجد أن مبادئ قانون العقد الاوربي كانت أكثر تفصيلاً وأفضل حالاً من كلا من اتفاقية فيينا ١٩٨٠، وكذلك اتفاقية لاهاي ١٩٦٤.

هذا وأنه لم يتم النص علي الاستثناء من المطابقة التامة في التشريعات الدولية، فحسب بل تم النص عليها في القوانين الوطنية فنجد منها الآتي:

- في المملكة المتحدة:

إنه في المملكة المتحدة كانت تطبق قاعدة التطابق التام بين الإيجاب والقبول، بحيث يكون القبول صورة كربونية من الإيجاب الا في قضية

(Brogden v. Metropolitan Railway Co) أرسل الموجب مشروع عقد ينص على أن أي نزاع بين الطرفين سيقدم إلى محكم، وقد ترك أسم المحكم فارغاً، وقام الشخص الموجه إليه الإيجاب بإرسال المشروع مرة أخرى إليه موقعاً عليه منه بالقبول، مع إدراج أسم المحكم، وقد نشأ نزاع فيما بعد، ورأى مجلس اللوردات أن حكم التحكيم والعقد صحيحان. وفي الواقع، على الرغم من أن إدراج الأسم قد يعد تغييراً جوهرياً بحيث لم يتطابق الإيجاب والقبول^(٥٠).

ونستنتج من تلك القضية، أن التغيير الجوهرى هو الذي يعتد به في اعتبار القبول إيجاباً مضاداً. ومع ذلك فإن تلك القاعدة الجامدة قد تم التخفيف منها، وذلك في حالة إضافة عبارة إضافية إلى إيجاب ما وكانت متوافقة مع القانون، فإنه لا يمنع من انعقاد العقد. وفي نفس الوقت لن يعتبر القبول الذي يقصد به إضافة شروط جديدة إلى المنفعة الحصرية لمقدم العرض (أي السماح بدفع المتأخر مقابل فائدة محددة) إيجاباً مضاداً، وبفس الطريقة لا يعتبر طلب مجرد الحصول على معلومات مضمنة في القبول رفضاً، فالقبول الذي يطلب تساهلاً خاصاً إلى مقدم الطلب يكون ساري المفعول إذا كان مقدم الطلب جاهزاً لتنفيذ العقد حتى إذا لم يتم منح التساهلات^(٥١).

وأظهر التطور اللاحق في السوابق القضائية في المملكة المتحدة جهوداً معتدلة من قبل المحاكم لإضعاف هيمنة التطابق التام بين الإيجاب والقبول^(٥٢).

- في قانون التجارة الموحد الأمريكي (u.c.c)

نجد المادة ٢٠٧-٢ من قانون التجارة الامريكي الموحد تنص على أنه (يعتبر مقبول ومناسب في القبول أي تأكيد كتابي يرسل في غضون فترة زمنية معقولة يعد كقبول، على الرغم من أنه ينص على شروط إضافية أو مختلفة عن تلك المقدمة أو المتفق عليها، ما لم يكن القبول صراحة مشروطاً بالموافقة على المصطلحات الإضافية أو المختلفة).

without delay; or (c) the offeree makes its acceptance conditional upon the offerors assent to the additional or different terms, and the assent does not reach the offeree within a reasonable time (50)App. Cas. 666).1877

مشار اليه في

François Vergne , The "Battle of the Forms" Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 33 American Journal of Comparative Law (1985),supra note 22, Available at (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/vergne.html>)

(51) François Vergne ,Ibid, note 23-25.

(52) François Vergne ,op.cit, note 23-25.

- يجب أن تفسر الشروط الإضافية على أنها مقترحات إضافة إلى العقد، وتعد هذه الشروط جزءاً من العقد ما لم :

- (أ) يحدد الموجب صراحة قبول الشخص الموجه إليه الإيجاب يقتصر علي شروط الإيجاب فقط.
 (ب) أنها تغير الإيجاب جوهرياً؛ أو
 (ج) أن الإخطار بالاعتراض عليها قد وجه بالفعل أو وجه في غضون فترة زمنية معقولة بعد تلقي الإخطار بها^(٥٣).
 ومن خلال النص السابق، نجد أن قانون التجارة الموحد الأمريكي يجعل من الشروط الإضافية جزءاً من العقد.

- في القانون المدني المصري:

نجد أن القانون المدني المصري قد وجد فرضاً في نص المادة ٩٥ به، ويعد هذا الفرض قريباً وأن لم يكن مطابقاً لحكم الفقرة الثانية من المادة ٧ من اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ إلا ان يعد قريباً ويقوم حكمه علي عله حكم المادة ٧ من اتفاقية لاهاي^(٥٤).

هذا وأن المادة ٩٥ قد نصت على أنه (إذا اتفق الطرفان علي جميع المسائل الجوهرية في العقد واحتفظا بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد ولم يشترط أن العقد لا يتم عند عدم الاتفاق عليها اعتبر العقد قد تم، وإذا قام خلاف علي المسائل التي لم يتم الاتفاق عليها، فان المحكمة تقضي فيها طبقاً لطبيعة المعاملة ولأحكام القانون والعرف والعدالة).

وهذا النص يعني أن المتعاقدين قد اتفقا علي المسائل الجوهرية، وتركوا المسائل غير الجوهرية دون اتفاق، وأن العقد في تلك الحالة ينعقد، وأن القانون قد افترض أن نية المتعاقدين قد ذهبت الي ابرام العقد، حتي لو نشأ بينهم خلاف حول تلك المسائل مادام أنهما لم يشترط أن العقد لا يتم إذا لم يتم الاتفاق حولها، وأن ارادة القاضي تحل محل إرادة الأطراف في بشأن تلك المسائل في حالة عدم التوصل إلى بشأن تلك المسائل^(٥٥).

- في دولة فرنسا:

(⁵³) UCC Section 2-207

1- A definite and seasonable expression of acceptance or a written confirmation which is sent within a reasonable time operates as an acceptance even though it states terms additional to or different from those offered or agreed upon, unless acceptance is expressly made conditional on assent to the additional or different terms

2-The additional terms are to be construed as proposals for addition to the contract. Between merchants such terms become part of the contract unless

a) (the offer expressly limits acceptance to the terms of the offer ؛

b)(they materially alter it; or

c)(notification of objection to them has already been given or is given within a reasonable time after notice of them is received.

(^{٥٤}) د. محسن شفيق، اتفاقيات لاهاي مرجع سابق، ص ٣٣٥.

(^{٥٥}) د. عبدالرزاق أحمد السنهوري، نظرية الالتزام بوجه عام، مصادر الالتزام، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ١٩٥٢، ص ٢١٨.

نجد أنه في ظل قانون عقد البيع في فرنسا، أن العقد يتكون مع مطابقة الإيجاب والقبول مطابقة تامة أو مع وجود اختلاف بسيط، ومع ذلك عندما يتفق الأطراف على الشروط الأساسية، والشروط الفرعية لا يتم الاتفاق عليها ينعقد العقد، ما لم تتجه نية الأطراف إلى أن الشروط الفرعية المتناقضة لا بد من الاتفاق عليها^(٥٦).

ف نجد أن هناك اتفاق بين القانون الفرنسي والمصري.

ونعتقد من وجهتنا، أن القبول الذي يتم فيه إضافات فإنه لا يعتد بها، وذلك إذا كانت تلك الإضافات تصب في مصلحة الشخص الذي قام بتوجيه الإيجاب، أو كانت متطابقة مع القانون، فإن تعد قبول، وليس إيجاباً مضاداً كما نص على ذلك الاتجاه الحديث للقانون الانجليزي .

الشرط الثاني - أن يصدر القبول خلال الفترة المحدد أو المعقولة:

إن القبول لكي ينتج أثره، ويتكون به العقد، وتنتج هنالك التزامات تقع على كل طرف من الأطراف المتعاقدة، لا بد أن يصدر القبول من الشخص الموجه إليه الإيجاب خلال المدة التي يحددها الموجب في إيجابه، وإن لم تكن المدة محددة في الإيجاب، فإن القبول يكون خلال مدة معقولة، ولذلك سوف نلقي الضوء حول تلك المدتين بشيء من التفصيل، وذلك على النحو التالي:

١ - المدة المحددة:

إن الموجب في الغالب قد يقوم بتحديد مدة للشخص المخاطب يقبل فيها أموره بشأن الصفقة التي يرغب الموجب بالتعاقد معه، لاسيما وأن كانت الصفقة ضخمة القيمة كما في عقد البيع التجاري الدولي، وأن الغالب أن تكون تلك المدة محددة حتى لا يكون الموجب معلق إيجابه فترة طويلة تحت رغبة المخاطب بالإيجاب، فيعمل على تحديدها بالتقويم الميلادي بأن ينص في إيجابه أن آخر موعد للقبول ١٥/٧/٢٠٢٠، أو أن يتم تحديدها بمدة معينة بأسبوع أو بشهر مثلاً^(٥٧).

هذا وأن المخاطب بالإيجاب يجب عليه إذا كان يريد إبرام الصفقة أن يصدر قبوله خلال تلك الفترة، وإلا كان قبوله هو والعدم سواء، وهذا ما نصت عليه الفقرة الثانية من المادة ١٨ اتفاقيه فيينا ١٩٨٠ والتي نصت على أنه (لا يحدث القبول أثره إذا لم يصل إلى المخاطب خلال المدة التي اشترطها)^(٥٨).

هذا وأن لحظة بداية تلك المدة نصت عليه الفقرة الأولى من المادة ٢٠ حيث نصت على أنه (يبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول في برقية أو رسالة من لحظة تسليم البرقية للإرسال أو من التاريخ المبين بالرسالة، أو إذا لم يكن التاريخ مبيناً بها فمن التاريخ المبين على الغلاف، حيث يبدأ سريان المدة التي يحددها الموجب للقبول بواسطة الهاتف أو التلكس أو غير ذلك من وسائل الاتصال الفوري لحظة وصول الإيجاب للمخاطب)^(٥٩).

^(٥٦) François Vergne ,op.cit, note37

^(٥٧) Dietrich Maskow, Fritz Enderlein, op.cit,p95

(58) CISG Article 18

1- An acceptance is not effective if the indication of assent does not reach the offer or within the time he has fixed

(59)CISG Article 20

1- A period of time for acceptance fixed by the offer or in a telegram or a letter begins to run from the moment the telegram is handed in for dispatch or from the date shown on the letter or, if no such date is shown, from the date shown on the envelope. A period of time for acceptance

فوجد من خلال النص السابق، أن لحظة وصول الإيجاب هي نفس لحظة بداية المدة المحددة في الإيجاب ونصت على ذلك مبادئ اليندروا في المادة ٢.٧ والتي نصت على أنه (الإيجاب يجب أن يتم قبوله خلال الوقت الذي حدده الموجب)^(٦٠).

هذا وأن بداية تلك المدة من لحظة وصول الإيجاب كما نصت اتفاقية فيينا ١٩٨٠ من لحظة وصول الإيجاب .

وكذلك نصت الفقرة الأولى من المادة ٨ من اتفاقية تكوين العقد لاهاي ١٩٦٤ بأن (إعلان قبول الإيجاب سوف يحدث أثره فقط لو اتصل بالموجب ضمن الفترة التي حددها الموجب)^(٦١).

هذا وأن لحظة بداية تلك المدة لم تكن تختلف عن اتفاقية فيينا ١٩٨٠، حيث إن لحظة بدايتها من تاريخ إرسال البرقية أو الخطاب، حيث نصت الفقرة الثانية من المادة ٨ على أنه (وإذا حدد الموجب وقت قبوله في رسالة أو برقية، يفترض أن يبدأ تشغيله من تاريخ الرسالة أو الساعة التي تم فيها تسليم البرقية لإرسالها)^(٦٢). **ومن خلال ما سبق**، نجد أن كل التشريعات الدولية قد تضمنت لحظة الإرسال كبداية للقبول وذلك لأنه من السهل إثبات وقت الإرسال بيقين؛ حيث إن التاريخ قد يظهر علي غلاف الخطاب في خاتم البريد أو في خطاب الإيجاب نفسه^(٦٣).

ونجد كذلك أن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ تميزت عن اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ بالأمر الآتية :

- ١- بنصها علي بداية المدة إذا كان الاتصال شفوي، وهو مالم تنص عليه اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ .
 - ٢- إن اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ في حالة إرسال خطاب إلى الشخص الموجه إليه الإيجاب تجعل العبرة بتاريخ خاتم البريد، وليس بالتاريخ المحدد في الخطاب لاحتمال كونه مكذوباً^(٦٤).
- هذا وإن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ قد اعتمدت تاريخ الخطاب لأنه في الغالب الأعم ألا يحتفظ الموجه إليه الإيجاب بالغلف، وإنما يحتفظ بالرسالة، وأن الموجب في العادة لا يكتب التاريخ علي غلاف الخطاب بل يحتفظ بنسخة من الخطاب^(٦٥).

fixed by the offer or by telephone, telex or other means of instantaneous communication, begins to run from the moment that the offer reaches the offered

(60) UNIDROIT Principles Article 2.6

(An offer must be accepted within the time the offer or has fixed)

(61) ULF Article 8

(A declaration of acceptance of an offer shall have effect only if it is communicated to the offeror or within the time he has fixed)

(62) ULF Article 8(2)

If a time for acceptance is fixed by an offer or in a letter or in a telegram, it shall be presumed to begin to run from the day the letter was dated or the hour of the day the telegram was handed in for Dispatch.

(63) E. Allan Farnsworth, in Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law ,op.cit, p186.

(٦٤) د. محسن شفيق، اتفاقيات لاهاي مرجع سابق، ص ٣٦٦.

(65) E. Allan Farnsworth, in Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law ,op.cit, p186 .

هذا كان علي المستوى الدولي، أما علي المستوى الوطني، فنجد العديد من الدول قد نصت على هذا الشرط ومنها الآتي:

(أ) في مصر:

إن القانون المدني المصري يجعل القبول يبقى قائماً طالما بقي الإيجاب قائماً، وأن الإيجاب الذي يقترن باجل لايد أن يصدر القبول خلال هذا الأجل^(٦٦).

وأن لحظة بداية المدة المحددة لم يتم النص عليها، حيث إنه في الغالب أن يكون اتصال الشخص الموجه إليه الإيجاب، أن يكون الإيجاب شفوياً فيحدث الإيجاب لحظة الوصول (ب) في فرنسا:

أن القانون الفرنسي يوجب أن يتم القبول خلال المدة المحددة في الإيجاب إن وجدت^(٦٧).

٢- في إيطاليا:

إن القانون المدني الإيطالي يوجب ان يصل القبول من الشخص الموجه إليه الإيجاب خلال الوقت الذي حدده الموجب^(٦٨).

٢- المدة المعقولة :

إن المدة المعقولة تكون في حالة عدم تحديد مدة محددة للقبول، قد تضمنها اتفاقية فيينا ١٩٨٠، فنصت في الفقرة الثانية من المادة ١٨ على أنه (أو خلال مدة معقولة خلال عدم وجود هذا الشرط، علي أن يؤخذ في الاعتبار ظروف الصفقة وسرعة وسائل الاتصال التي استخدمها الموجب)^(٦٩).

وأن المادة ٧-٢ من مبادئ اليندوا لا تختلف عن تلك الفقرة السابقة من اتفاقية فيينا ١٩٨٠، وأن الفقرة الأولى من المادة ٨ من اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ قد نصت على أنه (في ميعاد معقول مع مراعاة الظروف وسرعة وسائل الاتصال التي استخدمها الموجب والعادات المرعية)^(٧٠).

فنجد أن هذا النص قد اختلف اختلافاً يسيراً عن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ حيث إنه قد اعتد بالعرف في تحديد الفترة المعقولة.

هذا وأن المدة المعقولة يتم تحديدها في ضوء ثلاثة عناصر، وهي على النحو التالي^(٧١):

(٦٦) د. عبدالرزاق السنهوري، مرجع سابق، ص ٢١٣.

(٦٧) Marty et Raynaud, dorit civil .II.ler Vol.les Obligations.s 1962.

مشار اليه في

د. حمزه الحداد، مرجع سابق ، ص ١٢٨.

(٦٨) Giulio Giannini, op.cit, note 126

(٦٩) CISG Article 18

2-within a reasonable time, due account being taken of the circumstances of the transaction, including the rapidity of the means of communication employed by the offeror. An oral offer must be accepted immediately unless the circumstances indicate otherwise.

(٧٠)ULF Article 8

within a reasonable time due account being taken of the circumstances of the transaction, including the rapidity of the means of communication of the employed by the offeror, and usage.

(٧١) Peter Schlechtriem, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods, Oxford, 1998, supra note 4, at 133

مشار اليه في

Giulio Giannini, op.cit, note 111.

العنصر الأول : الوقت الذي يستغرقه الإيجاب للوصول إلى الشخص الموجه إليه الإيجاب.

العنصر الثاني : الوقت اللازم للوصول القبول إلى الموجب.

العنصر الثالث : فترة للنظر في الإيجاب.

ومن خلال ما سبق، نجد أن الفترة المعقول دائماً ما يعتمد في تحديدها على ظروف كل حالة على حدها، ويجوز للشخص الموجه إليه الإيجاب أن يطالب على أية حال ببعض الوقت للتفكير في أمر الصفقة، والذي يعد في بعض الأحيان طويل الي حد ما، وذلك في حالة إذا ما كان الصفقة كبيرة ومعقدة، وفي حالة البضائع القابلة للتلف، حيث يعتبر التسليم الفوري أمراً مفروغاً منه، فإن هذا الوقت المعقول سيكون على سبيل المثال أقصر مما هو عليه في حالة الآلات والمعدات، ويجب أن يؤخذ في الاعتبار عند حساب الوقت المعقول الطريقة التي ينقل بها الإيجاب، فمكالمة بسيطة تدعو إلى وقت أطول للتفكير من الرسالة المرسلّة، وبصرف النظر عن فئة ونطاق المعاملة، قد يتأثر الوقت المعقول بالممارسة القائمة بين الطرفين، ويجب أن تؤخذ في الاعتبار اللوائح الحكومية التي قد تتطلب فحص ما إذا كانت الصفقة التجارية قد تمت الموافقة عليها^(٧٢).

هذا وأن الوقت المعقول قد يكون في حالة ما إذا كان القبول شفوياً أو كتابياً، أو ضمناً.

وتطبيقاً لهذا قضت المحكمة الأسترالية في ٢٠١٢/١٢/١٣

عندما تلقت شركة نمساوية تسليم مواد معزولة من مشترٍ روماني، وقد وضعت الأوامر من شخص يدعى أنه يعمل كممثل للبائع، فرفض البائع دفع ثمن الشراء، محتجاً بأنه لم يأمر بالبضاعة.

وخلصت المحكمة إلى أن عقد البيع قد أبرم بصورة صحيحة بين الطرفين، وفي التوصل إلى هذا الاستنتاج، رأت المحكمة أنه، بموجب المادة (١٨) من اتفاقية فيينا ١٩٨٠، لا يمكن إبرام عقد ليس فقط ببيان القبول وإنما كذلك بسلوك الشخص الموجه إليه الإيجاب الذي يشير إلى الموافقة. وفي الحالة قيد النظر، فإن الشركة النمساوية، رغم أنها لم تقبل صراحة التسليم، فقد طبقت جزءاً كبيراً من هذه المادة بعد وقت قصير من استلامها للبضائع، وكان الوقت معقول، حيث إن الشخص من نفس النوع الذي يقوم به الطرف الآخر في نفس الظروف كان سيفسر هذا السلوك على أنه قبول ضمني.

وعلاوة على ذلك، فإن السلوك ذي الصلة قد حدث في غضون فترة زمنية معقولة وفقاً لما تقضي به المادة الفقرة الثانية من ١٨ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠^(٧٣).

هذا وقد تم النص كذلك على المدة المعقولة في التشريعات الوطنية، ومنها الدول الآتية:

١- في فرنسا:

إن المدة المعقولة يحددها القاضي وله مطلق الحرية في تقدير تلك الفترة المعقولة حسب ظروف كل حاله وفقاً للأعراف المتبعة^(٧٤).

٢- في ألمانيا الاتحادية وسويسرا :

(72) Fritz Enderlein, Dietrich Maskow, op.cit, p95.

وأنظر أيضاً

د. وفاء مصطفى محمد عثمان ، مرجع سابق ، ص ٩٩ .

(2) Austria13.12.2012 Oberster Gerichtshof, Available at <http://www.unilex.info/case.cfm?id=1959>

(74) د. حمزه الحداد، مرجع سابق، ص ١٢٨ .

نجد أن كلاً من تلك الدول اعتدت بالمدة المعقولة، واخذت بذات القاعدة التي طبقتها دولة فرنسا^(٧٥).
ويثار التساؤل حول حكم انتهاء المدة المعقولة أو المحددة ولم يصدر قبول، فنجد أنه إذا انتهت تلك
المدة المحددة أو المعقولة ولم يصدر قبول، فإن القبول لا يكون له ثمة أثر يذكر اللهم إلا في حالتين معترف
بهما علي المستوي الدولي، وهما علي النحو التالي:

الحالة الأولى - قبول الموجب للقبول المتأخر:

في تلك الحالة يخبر الموجب الشخص الموجه إليه الإيجاب بقبوله للقبول المتأخر، وقد تم النص علي تلك
الحال في الفقرة الأولى في المادة ٢١ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠ فقد نصت علي أنه (١) - ومع ذلك يحدث القبول
المتأخر أثاره إذا ما قام الموجب دون تأخير بإبلاغ المخاطب شفويًا بذلك أو أرسل إليه إخطاراً بهذا المعنى^(٧٦).

فمن خلال النص السابق، نجد أن الموجب إذا ما أراد الإبقاء علي الإيجاب بعد أن قام المرسل إليه
الإيجاب بإصدار قبول متأخر فإنه يجب عليه أن يبادر بإرسال هذا القبول المتأخر، ولا بد أن يسرع بالقبول؛
حيث إن قبول الشخص الموجه إليه الأيجاب قد أصبح إيجاباً مضاداً يحتاج إلى قبول من الموجب، فيجب أن
يبادر بإرسال قبوله حتى لا يبقى الشخص المرسل القبول معلقاً^(٧٧).
وتطبيقاً لما تقدم، قضت غرفة التحكيم التجارية الدولية في ١٩٩٤
قامت شركة نمساوية تعمل كمقاول رئيسي في مشروع تحديث أنظمة الاتصالات الراديوية في النمسا
بالإتصال بشركة نمساوية أخرى نظراً لتعيينها كمقاول من الباطن.

ورأى المحكم الوحيد أن الاتفاق المبرم بين المقاولين النمساويين المحتملين، والمورد السويسري يخضع
لأحكام اتفاقية فيينا ١٩٨٠ من أجل تقرير ما إذا كان يمكن أن يستمر العقد في المستقبل، هذا وأن المحكم
الوحيد قد اعتبر العلاقة بين المقاول من الباطن والمتعاقد الرئيسي المرتقب موجودة؛ حيث كان الأول قد قدم
عرض إلى هذا الأخير يحدد وقتاً للقبول، الذي انتهت صلاحيته دون قبول.

والمحكم رأي أنه طبقاً للمادة ٢١ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠ أن الإيجاب لا يمكن قبوله بعد انتهاء مدة
القبول، إلا إذا أبلغ مقدم الطلب شفويًا الطرف القابل دون تأخير أنه يعتبر القبول المتأخر نافذاً في حقه^(٧٨).
هذا وأن اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ قد نصت علي تلك الحالة، وكان ذلك في الفقرة الأولى من المادة ٩ والتي
نصت علي أنه (١) - إذا تأخر القبول، قد يرى مقدم الطلب مع ذلك أنه قد وصل في الوقت المناسب بشرط
إبلاغه فوراً القابل سواء شفويًا أو بإرسال إخطار بذلك^(٧٩).

(٧٥) د. حمزه الحداد، مرجع سابق، ص ١٢٨.

(٧٦) CISG Article 21

1-A late acceptance is nevertheless effective as an acceptance if without delay the offeror orally so informs the offeree or dispatches a notice to that effect.

(٧٧) Fritz Enderlein, Dietrich Maskow, op.cit,p103.

(١) Arbitral Award 1994ICC Court of Arbitration – Paris, Available at (<http://www.unilex.info/case.cfm?id=123>).

(٢) ULF Article 9

1-If the acceptance is late,the offeror may nevertheless consider it to have arrived in due time on condition that he promptly so informs the accept or orally or by dispatch of a notice

ونفس المعني قد تضمنته المادة ٢.٩.١ من مبادئ اليندروا فقد نصت في الفقرة الأولى من المادة ٩ علي تلك الحال فنصت على أنه (وإذا تأخر قبوله، فقد يرى الموجب مع ذلك أنه وصل في الوقت المناسب، بشرط إخطار القابل فوراً بالاستلام سواء شفويًا أو كتابيًا)^(٨٠).
ونجد ان التشريعات الدولية لا تكاد تختلف حول تلك المسألة، حيث إن إبرام العقود وخاصة العقود التجارية الدولية أساسه الرضا، وفي تلك الحالة يعد متوفر.

الحالة الثانية - كون التأخير في القبول نتيجة ظروف خارجة عن الإرادة:

إن التأخير في إعلان القبول لظروف خارجة عن الإرادة يعد أمراً خارج عن إرادة الشخص الموجه إليه الإيجاب، ويجب احترام اعتقاد الشخص الذي قام بالإرسال بقبول الإيجاب، وبأنه قد قام بإبرام العقد، فيجب أن يحفظ إليه اعتقاده^(٨١).

وهذا ما اوجبه الفقرة الثانية من المادة ٢١ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠ والتي نصت على أنه (إذا تبين من الرسالة أو الوثيقة المتضمنة قبولاً متأخراً أنها قد أرسلت في ظروف ظهر معها أنه لو كان إيصالها قد جرى بشكل اعتيادي لوصلت إلى الموجب في الوقت المناسب، فإن هذا القبول المتأخر يحدث أثاره إلا إذا قام الموجب دون تأخير بإعلام المخاطب شفويًا بأن الإيجاب قد اعتبر ملغياً أو أرسل إليه إخطاراً بهذا المعنى)^(٨٢).

هذا وأن اتفاقية تكوين العقد لاهاي ١٩٦٤ قد نصت على تلك الحالة في الفقرة الثانية من المادة ٩ والتي نصت على أنه (ولكن إذا تم إبلاغ القبول في وقت متأخر، فإنه يعتبر أنه قد تم إبلاغه في الوقت المناسب، إذا كانت الرسالة أو الوثيقة التي تحتوي على القبول تبين أنه قد أرسل في مثل هذه الظروف، يعد إرساله طبيعياً لو كان قد تم في الوقت المناسب؛ غير أن هذا الحكم لا ينطبق إذا أبلغ مقدم الطلب على الفور المستلم شفويًا أو بإرسال إخطار يعتبره عرضه قد انقضى)^(٨٣).

ونفس الحكم السابق قد نصت عليها المادة ٢.٩.٢ من مبادئ اليندروا فقد نصت على أنه (إذا تبين من رسالة أو كتابة أخرى تحتوي على قبول متأخر أنها أرسلت في مثل هذه الظروف أنه إذا كان انتقالها كان

^(٨٠)UNIDROIT Principles Article 2.9

(1) A late acceptance is nevertheless effective as an acceptance if without undue delay the offeror so informs the offeree or gives notice to that effect.

^(٨١) Dietrich Maskow, Fritz Enderlein, op.cit, p104.

^(٨٢)CISG Article 21

2- If a letter or other writing containing a late acceptance shows that it has been sent in such circumstances that if its transmission had been normal it would have reached the offeror in due time, the late acceptance is effective as an acceptance unless, without delay, the offeror orally informs the offeree that he considers his offer as having lapsed or dispatches a notice to that effect.

^(٨٣)ULF Article 9

If however the acceptance is communicated late, it shall be considered to have been communicated in due time, if the letter or document which contains the acceptance shows that it has been sent in such circumstances that if its transmission had been normal it would have been communicated in due time; this provision shall not however apply if the offeror has promptly informed the acceptor orally or by dispatch of a notice that he considers his offer as having lapsed.

عادياً لو كان قد وصل إلى العارض في الوقت المناسب، فإن القبول المتأخر يكون فعالاً كقبول، ما لم يكن ذلك بدون تأخير لا موجب له، يقوم مقدم العرض بإخطار مقدم الطلب بأنه يعتبر أن العرض قد انقضى^(٨٤).
علي ذات الفقرة الثانية من المادة ٢١ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠ من قبل فنجد أن التشريعات الدولية قد اعترفت بالظروف الخارجة عن الإرادة والتي تجعل القبول لا يصل في ميعاده الطبيعي، وأن دول القانون العام لم تكن تذكر تلك الحالة، حيث إنه وفقاً لنظرية العلم بالقبول المأخوذ بها في دول القانون العام لا تنشأ هذه المشكلة^(٨٥).

المطلب الثالث

زمان انعقاد العقد

ان تحديد زمان انعقاد العقد من الأهمية بمكان وذلك لعدة أسباب، ومنها الآتي:

١ - إن تعيين ثمن البضاعة قد يتوقف في كثير من الأحيان علي زمان إبرام العقد، وذلك إذا اتفق الأطراف المتعاقدة أن سعر البضاعة سوف يحدد على أساس سعر السوق لحظة إبرام العقد، فنجد في تلك الحالة أن عامل جوهري في العقد، وهو تحديد الثمن يتوقف على زمان إبرام العقد، كما أن ميعاد التسليم قد يتوقف على زمان إبرام العقد، وذلك إذا اتفق المتعاقدين على أن المدة المحددة للتسليم تبدأ من تاريخ إبرام العقد^(٨٦).

٢ - إن تطبيق القوانين المالية الخاصة بالضرائب في الدول قد يتوقف على زمان إبرام العقد، حيث إن تلك القوانين سوف تطبق على العقود التي يتم إبرامها داخل حدود تلك الدول^(٨٧).

٣ - إن تبعية الهلاك قد تقع على المشتري منذ اللحظة التي يتم فيها إبرام العقد.

٤ - إن لحظة الإبرام ذات أهمية عظيمة في شروط الكوميكون، ذلك ان شروط الكوميكون^(٨٨) فتتص على بطلان جميع المفاوضات منذ لحظة إبرام العقد، وبذلك فإن تحديد لحظة الإبرام تعد ذو عامل جوهري لإلغاء كل الشروط والخطابات التي تسبق إبرام العقد^(٨٩).

فلكل ذلك قد تم النص على لحظه الانعقاد في التشريعات الدولية والوطنية، وإننا سوف نوضح ذلك على النحو التالي:

أولاً - في التشريعات الدولية:

^(٨٤) UNIDROIT Principles Article 2.9

2- If a letter or other writing containing a late acceptance shows that it has been sent in such circumstances that if its transmission had been normal it would have reached the offer or in due time, the late acceptance is effective as an acceptance, unless without undue delay, the offer or informs the offeree that it considers the offer as having lapsed.

^(٨٥) John O. Honnold, op.cit, p198 .

^(٨٦) د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة، مرجع سابق، ص ١١ .

^(٨٧) John O. Honnold, op.cit, p200 .

^(٨٨) إن شروط الكوميكون هي قواعد موحده تحكم صفقات التجارة الخارجية التي تبرمها الدول الاعضاء في لجنة الكوميكون فيما بينها .
مشار إليها

د. حمزه الحداد، مرجع سابق، ص ٦ .

^(٨٩) د. حمزه الحداد، مرجع سابق، ص ١٣٥ .

إن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ قد نصت على لحظة إبرام العقد وذلك في المادة ٢٣ والتي نصت على أنه (ينعقد العقد في اللحظة التي يحدث فيها الإيجاب أثره وفقا لأحكام هذه الاتفاقية)^(٩٠). وطبقا للمادة ١٨ من اتفاقية فيينا ١٩٨٠ يحدث القبول أثره منذ لحظة وصول القبول للموجب. وفي اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ لا يحدث القبول أثره في إبرام العقد الا اذا وصل القبول^(٩١). وهو ما تضمنته (مبادئ قانون العقد الأوربي) حيث إنه في الفقرة الأولى من المادة ٢:٢٠٥ حيث نصت على أنه (لو القبول أرسل من الموجه إليه الإيجاب إلى الموجب فإن العقد ينعقد لحظه وصول القبول)^(٩٢). ومن خلال ما تقدم، نجد ان التشريعات الدولية تجمع على أن العقد ينعقد منذ لحظة وصول القبول إلى الموجب.

ثانياً - في التشريعات الوطنية:

فجد أنه قد وجد اختلاف واضح بين التشريعات الوطنية في لحظه إبرام العقد، فنجد الآتي:

١- في القانون السوري والتونسي والمغربي وقانون الالتزامات اللبناني:

إن تلك الدول تجعل من اللحظة التي يعلن فيه الشخص المخاطب بالإيجاب قبوله هي لحظه إبرام العقد، سواء قام المخاطب بإرسال هذا القبول إلى الموجب من عدمه^(٩٣). وان هذا الاتجاه التي تبنته تلك الدول قد وجه إليه النقد، على أساس أن القبول إرادة، والإرادة لا تنتج أثرها إلا من وقت العلم بها، وهذا ما لم يحدث في تلك النظرية^(٩٤). ومن ذلك النقد، أنه يصعب إثبات هذا القبول لأنه يصدر من طرف واحد، ولا يشترط علم الطرف الموجب بهذا القبول^(٩٥).

٢- في البرازيل وسويسرا:

إن العقد ينعقد منذ اللحظة متي قام الشخص الموجه إليه الإيجاب بوضع الخطاب الذي يتضمن القبول بصندوق البريد، أو بتسليم البرقية إلى الموظف المختص بمكتب البريد^(٩٦).

هذا وأن ذلك الاتجاه يتفق مع الاتجاه الأول، ونفس النقد وجه إليه بان الموجب لا يعلم بالقبول

٣- في إيطاليا وألمانيا وإسبانيا^(٩٧)

إن العقد ينعقد منذ لحظة علم الموجب بقبول الشخص الموجه إليه الإيجاب، ويتخذون من وصول القبول قرينة علي علم الموجب، وهي قرينه تقبل إثبات العكس.

^(٩٠) CISG Article 23

(A contract is concluded at the moment when an acceptance of an offer becomes effective in accordance with the provisions of this Convention).

^(٩١) د. محسن شفيق، اتفاقيات لاهاي مرجع سابق، ص ٣٣٦.

^(٩٢) PECL Article 2:205

1-If an acceptance has been dispatched by the offered the contract is concluded when the acceptance reaches the offer

^(٩٣) د. عادل محمد خير، مرجع سابق، ص ٥٢

^(٩٤) د. عبدالرزاق السنهوري، مصادر الالتزام مرجع سابق، ص ٢٤١.

^(٩٥) د. سليمان مرقس، نظريه العقد، دار النشر للجامعات المصرية، ١٩٥٦، ص ١٣٣

^(٩٦) د. سليمان مرقس، المرجع نفسه، ص ١٣٤، د. محسن شفيق، اتفاقية الامم المتحدة مرجع سابق، ص ١١٤

^(٩٧) د. سليمان مرقس، مرجع سابق، ص ١٣٤

ونحن نفضل الاتجاه الذي سلكته تلك الدول في اللحظة التي ينعقد بها العقد؛ حيث إن العلم بالقبول يجعل الموجب علي بينة من أمره ويتصرف علي ضوء هذا القبول من القيام بإعطاء توجيهاته بتصنيع البضائع إذا كانت غير مصنعة، أو استيراده للمواد الخام.

ونعتقد من جانبنا، أن اعتماد نظرية وصول القبول يعد مناسباً، ويسهل إثباته بخلاف اللحظة التي يعلم فيها الموجب بالقبول .

الخاتمة

نظراً لصعوبة إبرام عقود التجارة الدولية فقد تناولنا في ذلك المبحث إبرام تلك العقود بشي من التفصيل سواء في ظل التشريعات الوطنية، وكذلك في ظل التشريعات الدولية، مسلطين الضوء حول الإيجاب الصحيح الذي على إثره إذا صادف قبولا تم إبرام عقود التجارة الدولية، وقد تناولنا تعريفه والشروط الذي يجب توافرها فيه، وكذا الأثر القانوني الذي يترتب عليه، كما قد سلطنا الضوء حول ركن القبول وقد تناولنا بيان ماهيته والشروط التي يجب توافرها فيه، وكذلك زمان انعقاد العقد.

List of references

Arabic references:

1. Dr .Mohsen Shafiq, 1964 Hague Conventions on the International Sale of Material Movables (Study in International Trade Law), Summary of lectures given to students of the Higher Diploma in Private Law in the university year 1972-1973, Research published in the Law and Economics Journal of Legal and Economic Research, 1999, No. 43.
2. Dr. wafaa Mustafi Mohamed Osman, Balance of Interests in the Formation of the Contract for the International Commercial Sale of Goods
3. Dr. Abdulrazak Ahmed al-Sinhuri, Theory of Commitment in General, Sources of Commitment, House of Arab Heritage Revival, Beirut, Lebanon, 1952.
4. Dr. Adel Mohamed Kheir, Contracts for the International Sale of Goods through the Vienna Convention and Efforts of the United Nations Commission on International Trade Law and the International Chamber of Commerce, Dar Al-Nahda Al-Arabiya, Preliminary Edition, May 1994
5. Dr. Bilal Abdel moteleb Badawi, on a general theory of the principle of good faith in civil transactions, PhD, Faculty of Law, Ain Shams University, 2000.
6. Dr. Hamza al-Haddad, International Trade Law, United Publishing House, 1980.

7. 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.
8. Dr. Mohamed Hassan Kassem, broker of the sales contract in the light of recent judicial directives, legislation and consumer protection legislation, New University House, without a year of publication.
9. Dr. Mohsen Shafiq, United Nations Convention on the International Sale of Goods, "Study in International Trade Law," Dar Al-Nahda Al-Arabiya, Cairo, 1988.
10. Dr. Soliman Marghaz, Contract Theorist, Egyptian University Publishing House, 1956
11. Dr. Wael Hamdi Ahmed, Goodwill in International Sales (Comparative Analysis in Light of International Conventions and Comparative Legislation, PhD thesis, Faculty of Law, Ain Shams University, 2010.
12. Dr. Mohamed Hassan Kassem, Negotiation Stages of the Information Mechanization Contract (comparative study), New University Publishing House, no year of publication.

English references:

1. Andrea Fejős, Formation of Contracts in International Transactions: The Issue of Battle of the Forms under the CISG and the UCC, November 2006, Available at (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/fejos.html>).
2. 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).
3. Carlos A. Gabuardi, Open Price Terms in the CISG, the UCC and Mexican Commercial Law, June 2001, Available at (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gabuardi.html>).
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. François Vergne , The "Battle of the Forms" Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 33 American Journal of Comparative Law (1985), Available at (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/vergne.html>).
7. 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, Available at (<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html>).
8. georgia Journal Of International And Comparative Law (1988). Available at(<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/esser.html>).
9. Giulio Giannini, International Sale of Goods : A Comparative Analysisi, Nordic Journal of Commercial Law (2006/1), Available at (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/giannini.html>).
10. Gyula Eörsiin, Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law, Gruffer: Milan(1987).
11. Henry Mather, Firm Offers under the UCC and the CISG, Dickinson Law Review 10- (Fall 2000).
12. Ingeborg Schwenger, Florian Mohs, Basel, Internationales Handelsrecht, 2006, published by Sellier, Eruopean Law Publishers, Available at (<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenger-mohs.html>).
13. 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).
14. 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>).
15. 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>)
16. 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.

17. Maria Del Pilar Perales Viscasillas, The Formation Of Contracts And The Principles Of European Contract Law, Pace International Law Review (Fall 2001).
18. Michael Esser , Commercial Letters of Confirmation In International Trade: Austrian, French, German And Swiss Law And Uniform Law Under The 1980 Sales Convention .
19. 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).
20. Paul C. Blodgett , The U.N. Convention on the Sale of Goods and the "Battle of the Forms", 18 Colorado Lawyer (March 1989).
21. Peter Schlechtriem, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods, Oxford, 1998.
22. Peter Schlechtriem, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods, Oxford, 1998.
23. 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>).
24. 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).
25. Shahdeen Malik, Offer: Revocable or Irrevocable. Will Art. 16 of the Convention on Contracts for the International Sale Ensure Uniformity?, Indian J. Int'l L. vol 25,(1985), p27, Available at (<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/malik.html>).
26. Sieg Eiselen, E- Commerce and the CISG: Formation, Formalities and Validity, 6 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration (2002).