

رّة قانون لاهاي الموحد لمعيار دولية عقد البيع

العياشيشتواح*

المخلص

يكشف هذا البحث عن بعض الاحكام العامة لقانون لاهاي الموحد لسنة 1964 بشأن البيع الدولي للبضائع ، زيادة على هذا يدرس مسألة جوهرية من مسائل القانون المادي الموحد لعقود البيع الدولي ، والتي يتوقف عليها فتح الطريق لتطبيق قواعد مادية لعدت خصيصا للبيع الذي يتصف بالدولية. من خلال محاولة شرح معايير دولية عقود بيع البضائع التي اعتمدها.

الكلمات المفتاحية: قانونالموحد ، البيع الدولي ، معايير الدولية

Résumé

Cette recherche dévoile quelques jugements généraux relatifs à la loi unifiée du tribunal de Lahaye du 1964 concernant la vente internationale des marchandises, cette réflexion étudie aussi la question importante du droit matériel .Celui-ci a unifié les contrats de vente internationale, dont dépend le cheminement pour l'application des règles de vente, taxée d'internationaliste, à travers l'explication des normes d'internationalité des contrats cités plus haut.

Mots clés : Loi Uniforme, Vente Internationale Des Marchandises, Critères D'internationalité

Summary

This research reveals some of the general rules of The Hague uniform laws in 1964, which concern the international sale of goods In addition to that; it deals with a fundamental issue on the physical unified law of the international sale contracts upon which the way to the application of the rules, conducted for the international sale, is open. And this would be through the application of the criteria of the international sale of goods contracts that have been granted.

Keywords: Hague Uniform Laws, International Sale Of Goods, Criteria Of The International Sale

*أستاذ مساعد² بقسم الحقوق كلية الحقوق و العلوم السياسية جامعة محمد المنين دباغين سطيف2

مقدمة

1964 ، لكل من إثار وتكوين عقود البيع الدولي للأشياء المنقولة المادية.

ومن الجدير بالذكر بخصوص الدراسات المتوفرة في الفقه العربي والفرنسي حول موضوع هذا المقال إنها لا تغطي كافة جوانب الموضوع بالشكل الذي اخترناه لدراسته ، فالملحظ بشأنها تقصيرها في إبراز نظرة واضحة وشاملة لنظام معيار دولية عقد البيع في قانون لاهاي الموحد ، ناهيك عن مرورها مرور الكرام على مسألة مدى نجاح هذا القانون في تحقيق أهدافه.

وتتمحور إشكالية بحث هذا الموضوع حول تحديد طبيعة نظام معيار دولية عقد البيع في قانون لاهاي الموحد ، وبيان مدى نجاح ضوابطه في ضمان تطبيق واسع لهذا القانون على ضوء ما استقر عليه الفقه العربي والفرنسي في هذا الشأن.

ولمعالجة هذه الإشكالية قسمنا هذا الموضوع إلى مطلبين ، تناولنا في المطلب الأول بعض الأحكام العامة عن قانون لاهاي الموحد ، وفي المطلب الثاني معيار دولية عقد البيع في قانون لاهاي الموحد.

المطلب الأول: أحكام عامة عن قانون لاهاي

الموحد

قانون لاهاي الموحد ، مصطلح أطلقناه على ثمرة جهود عمل المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص على مدار لزيد من ربع قرني مجال توحيد القواعد المادية للبيع الدولي ، يتضمن أسس توحيد القواعد المنظمة للبيوع الدولية للبضائع بنيت عليها مبادرات منظمات دولية الأخرى إشتغلت في هذا المجال.

وشرح الأحكام العامة المتعلقة بقانون لاهاي الموحد في نظري ، يتطلب منا توضيح نشأة هذا القانون ، وتحديد لهيئته ، وكذا بيان مصيره بعد إقرار قانون فيينا الموحد.

وعليه نتطرق في الفرع الأول لنشأة قانون لاهاي الموحد ، وفي الفرع الثاني لأهمية قانون لاهاي الموحد ، وفي الفرع الثالث لتقييم قانون لاهاي الموحد.

الثابت اليوم إن توحيد القانون الحاكم للتجارة الدولية اضحى واقعا ملموسا في التشريع الدولي ، ولعل السبب الجوهرى في ذلك ، الاستجابة لرغبة مؤسسات التجارة الدولية في إزالة كل القيود القانونية الناجمة عن تباين حلول القوانين التي وضعتها الدول لتنظيم المسائل الخاصة بتجاريتها الخارجية ، لأن من شأنها الإخلال بالأمن التجاري الدولي وإشاعة لاستقرار المعاملات التجارية الدولية ، وإحداث اضطرابات في السوق التجاري الدولي.

ولما كان هذا التباين في غير صالح التجارة الدولية ، فلا عجب إذن إن نشهد جهود لمنظمات دولية واسعة النطاق لتحطيم هذه القيود ، وتوحيد قانون التجارة الدولية توحيدا عالميا أو إقليميا ، بهدف تنمية التعامل التجاري الدولي وحماية رجال الأعمال الدوليين من المخاطر التي قد تنجم عن تطبيق القوانين الوطنية المختلفة التي يجهلون أحكامها.

ومن ثم ، لا احد يمكنه إن يشك في أهمية توحيد قانون البيع الدولي باعتباره فرع من فروع قانون التجارة الدولية ، و من الطبيعي إذن إن تتجه جهود المنظمات الدولية منذ بداية حركة توحيد القانون الخاص نحو توحيد أحكام البيع الدولي للبضائع ، لما لعقد البيع من أهمية خاصة تفوق أهمية أي عقد لآخر ، فهو بحق على المستوى الدولي الوسيلة القانونية المثلى لتحقيق التبادل الدولي وتميمته ، و لاية أعمال لحماية رجال الأعمال الدوليين من المخاطر التي قد تنجم عن تطبيق القوانين الوطنية المختلفة التي يجهلون أحكامها ، ولهذا يصدق وصفنا لهذا العقد " بدم التجارة الدولية " و " بالحجر الاساسي للنظام القانوني لمعاملات التجارة الدولية " .

وقد سارت جهود التوحيد في إتجاهين: الإتجاه الأول عمل على وضع قواعد إسناد موحدة لتحديد القانون الواجب التطبيق على مسائل البيع الدولي عند قيام نزاع بشأنها ، بينما الإتجاه الثاني تولى مهمة وضع قواعد مادية موحدة للبيع الدولي للبضائع.

ومن لهم ثمار جهود التوحيد في إطار الإتجاه الثاني تلك القوانين الموحدة الناشئة عن إتفاقيات لاهاي لسنة

- الإتفاقية الاولى: تضمنت القانون الموحد بشأن البيع الدولي للأشياء المنقولة المادية ، دخلت حيز النفاذ بالسنة للدول التي صادقت عليها بتاريخ: 18/ 8/ 1974 ، تضمنت مائة و واحد مادة.

- الإتفاقية الثانية: تضمنت القانون الموحد بشأن تكوين عقود البيع الدولي للأشياء المنقولة المادية ، دخلت حيز النفاذ بالنسبة للدول التي صادقت عليها بتاريخ: 23/ 8/ 1972 ، واحتوت على ثلاثة عشر مادة.

وقيل في تبرير عدم دمج الإتفاقيتين في اتفاقية واحدة بان الفصل بينهما كان مقصوداً لصالح فكرة التوحيد ، إذ قد تلائم إحداها بعض الدول ، ولا تلائم دولا اخرى. فإذا ادمجت الإتفاقيتان فإن مثل هذه الدول تضطر إلى الإعراض عنها ، وفي هذا الفصل مكسب واضح لضمان تطبيق واسع لكليهما⁶.

الفرع الثاني: اهمية قانون لاهاي الموحد

تجلى اهمية قانون لاهاي الموحد من حيث كونه منفذاً رئيسياً لإعراض قضاة المحاكم التجارية عن تطبيق قواعد تنازع القوانين للفصل في المنازعات الخاصة بمواضيعه. وهذا ما يستفاد من نص المادة 4 منه. علاوة على الطبيعة المادية لقواعده لاسيما تلك الخاصة بلتأثير العقد إتجاه المتعاقدين ، والتي في نظر بعض الفقهاء إفضل بكثير من تلك المنصوص عليها في القوانين الوطنية⁷.

ويضيف الفقيه الفرنسي René David مبرزاً الاهمية الخاصة لهذا القانون بان "... المجموعة الخاصة التي شكلتها لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي ، اقترحت في اجتماعها بجنيف في ديسمبر 1970 تعديلات هامة جداً للمواد من 1 إلى 17 من الإتفاقية الرئيسية لقانون لاهاي الموحد لي الإتفاقية الاولى ، وجديد النقاشات التي دارت في الجولة الرابعة للجنة ، يظهر في فكرة التوازن بين مصالح المشتري ومصالح البائعين ، وفي فكرة مراعاة مبدأ حسن النية في هذا القانون ، وعليه لا يحمل هذا القانون اي صلة معارضة للدول الاشتراكية ولا يندر باي خطر يترتب بدول العالم الثالث ". كما بين أيضاً بان الإتفاقيات المكونة لقانون لاهاي الموحد لسنة 1964 ، قد تجنبت عن قصد عدم

الفرع الاول: نشأة قانون لاهاي الموحد

بدأت الجهود الدولية لتوحيد القواعد الموضوعية للبيع الدولي سنة 1929 ، برعاية المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص¹ ، الذي شكل في البداية لجنة من كبار الفقهاء يمثلون مختلف النظم القانونية الموجودة في العالم لوضع مشروع قانون موحد للبيع الدولي ، وبالفعل قامت اللجنة بإعداد هذا المشروع وقصرته على آثار البيع فقط دون باقي مسائل عقد البيع ، لان توحيد لآثار البيع في تقدير اعضاء اللجنة اسهل من توحيد باقي مسائل عقد البيع الاخرى². واللافت للنظر ان اللجنة الاولى لهذا المشروع هي الدراسة التي قام بها الفقيه الالمانى Ernst Rabel حول توحيد قانون البيع الدولي.

وفي سنة 1931 إحال المعهد المشروع على عصابة الأمم لاستطلاع رأي الدول حوله ، فجاءت ردودها بعضها مؤيداً والبعض الاخر معارضاً للمشروع ، وبعد دراسة المعهد لهذه الردود شكل لجنة مصغرة متكونة من اعضاء اللجنة الاولى صاغت مشروعاً جديداً في افريل 1937.

ولكن نشوب الحرب العالمية الثانية ادى إلى توقف مسار استكمال المشروع ، وبعد نهاية الحرب واصل المعهد جهوده في التوحيد بالتنسيق مع الحكومة الهولندية ، وتوصل في سنة 1963 إلى وضع مشروع إتفاقية اخر يتعلق بتكوين البيع إلى جانب المشروع الاول الخاص بلآثار البيع. وفي سنة 1964 دعت الحكومة الهولندية إلى عقد مؤتمر دبلوماسي بمدينة لاهاي لمناقشة المشروعين خلال فترة النصف الاول من شهر افريل من نفس السنة. وقد استجابت لهذه الدعوة 28 دولة و 6 منظمات دولية³ ، ولم يشارك الإتحاد السوفييتي في إشغال هذا المؤتمر ، ولم تمثل الولايات المتحدة الامريكية إلا في ساعة متأخرة ، في حين ان دول العالم الثالث كانت هي الغائب الأكبر عن إشغال المؤتمر⁴

و اسفر المؤتمر عن إبرام إتفاقيتين دوليتين بتاريخ 01/ 06/ 1964⁵ ، وهما :

المطلب الثاني: معيار دولية عقد البيع في قانون

لاهاي الموحد

الامر اللافت للانتباه ان قانون لاهاي الموحد لا يتعلق إلا بالبيع الدولي ، وهذه الصفة تستخلص من التسمية التي اطلقت عليه ، فهو قانون موحد للبيع الدولي ، ولهذا كان من المنطقي ان يستهل احكامه ببيان نظام معايير دولية البيع الذي يرسم الحدود بين البيع الدولي الخاضع له والبيع الوطني الخارج عن نطاقه.

وسنشرح في الفرع الاول: طبيعة نظام معيار دولية عقد البيع في هذا القانون ، وفي الفرع الثاني: ضوابط نظام معيار دولية عقد البيع في هذا القانون.

الفرع الاول: طبيعة نظام معيار دولية عقد البيع في

قانون لاهاي الموحد

بعد نقاشات حادة في مؤتمر لاهاي حول طبيعة نظام المعايير الواجب الاخذ بها لتعيين دولية عقد البيع ، بحيث انقسمت لراء المؤتمرين إلى عدة لراء: فمنهم من رأى ضرورة وضع نظام معايير لدولية عقد البيع بشكل واضح وصريح وكاف يؤمن الانتشار الواسع لهذا القانون ، ومنهم من رأى عدم ضرورة تحديد معنى الدولية اصلاً اي صرف النظر عن هذه المسألة بشكل نهائي في أصل هذا القانون اسوة بالاتفاقيات الخاصة بقواعد التنازع في مجال البيع الدولي لاسيما على وجه الخصوص إتفاقية لاهاي لسنة 1955 حول القانون الواجب التطبيق على البيوع الدولية للمنتقلات الهادية¹⁴.

ومنهم من بدى له انه لا وجود لمعيار خاص بالبيع الدولي ولاخر خاص بالبيع الداخلي ، وان كل ما في الامر هو ان المسألة تتعلق بالتكييف والقاضي هو الذي يتولى تكييف كل واقعة قانونية طبقاً لقانونه ، فإذا تبين له ان إخضاع البيع للقانون الاجنبي يلحق أضرار بالقواعد الامرة في قانونه الوطني استبعده وطبق قانونه الوطني ، اي ان البيع يكون داخلياً. اما إذا كان تطبيق القانون الاجنبي ليس من شأنه ان يضر بالقواعد الامرة في قانونه ، فهنا يطبق القانون الاجنبي ويكون البيع دولياً¹⁵.

المساس بمسائل النظام العام ذات الاهمية الخاصة بالنسبة لمختلف الدول ، وقد جاءت بقواعد تكميلية لإرادة الاطراف⁸.

وتظهر اهمية قانون لاهاي الموحد على وجه الخصوص في كونه المصدر التاريخي لقانون فيينا الموحد ، ولم يكن كذلك فحسب ، وإنما كان مصدره من المصادر الهامة التي اعتمدت عليها اليونسترال Unictral في صياغة إتفاقيات دولية اخرى صدرت عنها تنظيم مواضيع هامة في التجارة الدولية⁹.

الفرع الثالث: تقييم قانون لاهاي الموحد

بالرغم من كون هذا القانون الخطوة الاولى نحو توحيد شامل لقواعد البيع الدولي ، إلا انه لم يعرف إلا نجاحاً محدوداً ، ويحكم عليه غالبية الفقه بالفشل ، إذ لم يدخل حيز النفاذ سوى في تسع دول كما ذكرنا في الصفحة السابقة ، ويظهر هذا النجاح القليل برأي الفقيه Philippe Kahn في تلك المفاهيم التقنية للتجارة الدولية التي اخذ بها¹⁰. وفي تلك الاجتهادات القضائية الكثيرة التي صدرت حوله من قبل المحاكم الالمانية التي لم تلقى إي إهتمام حتى على مستوى الدول الاخرى التي صادقت عليه ، وهذا دليل على فقدانه الصفات التي من شأنها ان تجعله قانوناً عالمياً لتجار البيع¹¹. زيادة على هذا ، يمكننا تفسير عدم نجاح قانون لاهاي الموحد بعدة اسباب نطرحها كالآتي:

- 1- النطاق الموضوعي الضيق لقانون لاهاي الموحد ، حيث استبعد العديد من عقود البيع الجاري العمل بها في نطاق التجارة الدولية.
 - 2- فتحه الباب امام الدول المتعاقدة لتنويع تحفظاتها عليه.
 - 3- التطبيق القضائي المحدود لهذا القانون في الدول التي صادقت عليه باستثناء المانيا.
 - 4- عدم مشاركة الدول الاشتراكية ودول العالم الثالث في تحضيره¹².
- ولهم ما يمكن قوله بصدد اسباب فشل هذا القانون ، هو بدء الدول التي شاركت في إعدادة ، وحتى تلك التي صادقت عليه إتخاذ إجراءات التخلي عنه ، لتتمكن من المساهمة في إعداد قانون فيينا الموحد¹³.

وسوف نشرح اولاً: الضابط الشخصي ، وثانياً: الضابط الموضوعي.

اولاً: الضابط الشخصي

خلال الجولة السابعة لمؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص بحث المؤتمرين مسألة تحديد الضابط الملائم الذي يكون الضابط الاساسي لتحديد دولية البيع ، وتوافقت محاولاتهم على استبعاد ربطه بجنسية المتعاقدين ، وهذا ما عبرت عنه الفقرة الثالثة من المادة الاولى من قانون لاهاي الموحد لاثار البيع بقولها " ان تطبيق القانون الموحد لا يعتمد على جنسية الاطراف " ، ويرجع سبب استبعاد ضابط الجنسية إلى تباين القوانين الوطنية بشأنها تبايناً يخشى معه اضطراب الحدود الفاصلة بين قانون لاهاي الموحد والقوانين الوطنية²⁰.

غير ان واضعي قانون لاهاي الموحد ادركوا ضرورة الاحتكام لواقع البيع من حيث كونه يجري بين التجار ، لذلك فضلوا تعيين دولية عقد البيع ضابط مناسب لهذا الواقع ، وهو ضابط اختلاف اماكن عمل اطراف البيع ، نصت عليه الفقرة الاولى من المادة الاولى المشار إليها لعلاها كالآتي: " يطبق القانون الموحد على عقود بيع الأشياء المنقولة المادية المبرمة بين اطراف توجد اماكن عملهم في دول مختلفة²¹ . وتضيف الفقرة الثانية من نفس المادة بأنه " إذا لم يكن لاحد الاطراف مكان عمل ، فالعبرة تكون بمحل الإقامة العادية " .

والمستخلص من نصي هاتين الفقرتين ان البيع لا يكون دولياً إلا إذا وجدت اماكن العمل او محال الإقامة المعتادة لكل من البائع والمشتري على اقاليم دول مختلفة بغض النظر عن جنسية كل منهما ، او صفة الدول المختلفة متعاقدة كانت او لا ، والعبرة في حالة كون مكان عمل احد الاطراف غير معروف بمحل إقامته العادية لإعمال هذا الضابط .

وعليه ، يتعين على قضاء الدولة المتعاقدة تطبيق قانون لاهاي الموحد على كل نزاع يترتب على عقد بيع توجد اماكن عمل طرفيه في دول مختلفة سواء كانت متعاقدة او غير متعاقدة ، ومهما كانت جنسيتها ، حتى ولو كان من مواطني

وفي الرد على لراء هؤلاء المؤتمرين يصف جانب من الفقه " لرائهم هذه بالفاسدة فساد لا يحتاج لبيان ، لان الامر يتعلق بمسألة جوهرية يتوقف عليها فتح الطريق لتطبيق قواعد موضوعية اعدت خصيصاً للبيع الدولي ، بحيث إذا انفتحت صفة الدولية فيه ظل البيع خاضعاً للقانون الوطني الواجب التطبيق ولا محل للقياس على إتفاقيات تنازع القوانين في مجال البيع ، لان تعيين صفة البيع فيها ليس امراً جوهرياً ، إذ لا يتوقف تطبيق قاعدة التنازع الموحدة على صفة البيع ، وإنما على وجود قوانين تنازع فيما بينها لوجود عنصر اجنبي في العقد ، ويختلف الوضع عندما يتعلق الامر بقاعدة موضوعية يتوقف تطبيقها على توافر صفة معينة في البيع كالدولية ، إذ يكون من الجوهري عندئذ تعيين هذه الصفة مادام وجودها هو الذي يعطي الإشارة الخضراء لتطبيق تلك القاعدة¹⁶ .

وعليه ، بعد ان ايقن واضعو قانون لاهاي الموحد عدم جدوى التجاذبات الفقهية حول مسألة مفصلية في أعمال القانون الموحد ، وتأمين تطبيق لوسع له في العالم ، اختاروا حسم المسألة وقرروا ان نظام المعيار المفضل لتحديد دولية عقود البيع هو نظام المعيار الجامع بين ضابطين للدولية ، الاول شخصي والاخر موضوعي . فحسب هذا النظام الذي اعتمده قانون لاهاي الموحد المعايير المقبولة لتحديد دولية العقد لا تكون شخصية فقط بمعنى تتعلق بالاطراف ، وإنما موضوعية ايضاً بمعنى تتصل بالجوانب الخاصة للعلاقة التعاقدية¹⁷ . ومن شأن هذا النظام ان يحقق شمولية قانون لاهاي الموحد لكل بيع دولي يهيم التجارة الدولية دون تقريط لو إفراط¹⁸ .

الفرع الثاني: ضوابط نظام معيار دولية عقد البيع

في قانون لاهاي الموحد

من المستقر عليه فقهاً وقضاء ان ضوابط معيار دولية عقد البيع في قانون لاهاي الموحد نوعين ضابط شخصي يتعلق باشخاص البيع من حيث ان يكون لهم اماكن عمل في دول مختلفة ، وضابط موضوعي يتعلق بالبيع ذاته يتألف من ثلاث عناصر تتعلق بعقد البيع ذاته ، من حيث ظروف إبرامه و تنفيذ و محله¹⁹ .

ولكن بشرط ان يكون هذا الإعلان صحيح وساري ، وبالتالي طبقا لذلك تنحسر عن العقد صفة الدولية²⁵.

ثانياً: الضابط الموضوعي

لم يكتفي قانون لاهاي الموحد بالضابط الشخصي لتقدير ثبوت دولية عقد البيع ، وإنما علقها على توافر احد عناصر الضابط الموضوعي ، التي تجتمع حول فكرة مشتركة هي احتواء البيع على عنصر خارجي يقتضي حدوث امر خارج حدود الدولة²⁶ ، وهي كما نصت عليها الفقرة الاولى من المادة الاولى من هذا القانون ثلاثة عناصر:

1- وقوع البيع على سلع تكون عند إبرام عقد البيع محلاً للنقل من دولة إلى أخرى او تكون بعد إبرام البيع محلاً لمثل هذا النقل: فهذا العنصر يتضمن امرين هما:

- أ- ان العقد يتضمن بيع سلع يتم نقلها بحراً من دولة إلى أخرى.
- ب- ان العقد يتضمن بيع سلع سوف يتم نقلها او حملها من إقليم دولة إلى إقليم دولة أخرى ، فإن توافر اي امر من هذين الامرين مع الضابط الشخصي سواء كان مطلقاً او مقيداً ، فإن العقد يعد عقد بيع دولي. ولقد تطلب رأي في الفقه شروط صحة لهذا العنصر من عناصر الضابط الموضوعي ، وهي ان تكون عملية النقل حقيقة حيث يكون كل طرف من اطراف العقد عالماً بضرورة تحققه ، وإلا لا يمكن اعتباره مرتبطاً بالعقد ، فليس مجرد شحن البضائع على السفن يجعل النقل قد تم²⁷.

2- صدور الإيجاب والقبول في دولتين مختلفتين:

وهذا العنصر واضح ، وبالمثل يتضح أكثر كان يصدر الإيجاب في دولة (أ) ، وإن يصدر القبول في دولة (ب). وهكذا يكون الإيجاب والقبول قد صدرا في دولتين مختلفتين. ولا يشترط ان تكون الدولة (أ) او الدولة (ب) هي مكان عمل اي من الموجب او القابل ، كما لا يشترط ان تكون اي من الدولتين المتقدمتين هي دولة محل الإقامة العادية لاي من المتعاقدين²⁸.

3- تسليم الشيء المبيع في دولة غير تلك التي صدر فيها الإيجاب والقبول: ويكون البيع وفقاً لهذا العنصر دولياً

دولة غير متعاقدة ، وذلك متى توافر احد الضوابط الموضوعية الأخرى²².

وهذه الحقيقة كان قد أدركها الفقيه Khan قبل إبرام قانون لاهاي الموحد في مقال نشره سنة 1961 ، إذ اعتبر ان البيع في الاصل يكون دولياً في كل مرة تكون فيها مراكز الأعمال التجارية لكل من البائع والمشتري موجودة على إقليم دول مختلفة ، وليقن بوجود "مجتمع دولي للبائعين والمشتريين" يحكمه قانون ذاتي يضعه هذا المجتمع ويطبقه ، ولكي لا تتشتت رؤيته هذه بدى له ان هذا الضابط عام جداً ، ووافق على فكرة تقييده²³.

وبالفعل قام صانعي قانون لاهاي الموحد بتقييد دولية عقد البيع في حالتين: الحالة الاولى ، نصت عليها المادة الثالثة من هذا القانون ، إذ ورد فيها بأنه "خلاف لما هو منصوص عليه في المادة الاولى من القانون الموحد ، يجوز لكل دولة ان تقرر عند إيداع وثائق التصديق على الإتفاقية او الإنضمام إليها انها سوف لا تطبق القانون الموحد إلا إذا كانت اماكن عمل الاطراف او مجال إقامتهم عند عدم وجود هذه الاماكن موجودة في إقليم دولة متعاقدة مختلفة"²⁴. ويفهم من نص هذه المادة انه يجوز لدولة ما ان تعلن وقت إيداع وثيقة الموافقة على القانون الموحد بانها لا تطبقه إلا إذا كانت اماكن عمل طرفي العقد او مواطنهم المعتادة توجد في دول مختلفة ومتعاقدة في نفس الوقت ، أما إذا كانت موجودة في دولة مختلفة غير متعاقدة فعقد البيع لا يعد دولياً وفقاً لهذه المادة.

وبخصوص الحالة الثانية التي تنحصر فيها صفة الدولية عن العقد ، فتمثل في إعلان دولتان او أكثر من الدول المتعاقدة انهما قد اتفقا فيما بينهما على الا اعتبار كل دولة بالنسبة لأخرى دولة مختلفة فيما يتعلق بالشرط المشار إليه في الفقرة الاولى والثانية من المادة الاولى من قانون لاهاي الموحد بخصوص مكان عمل اطراف العقد او محل إقامتهم. وبالتالي فإنه تطبيقاً لذلك في هذه الحالة ، فإن هذه الدول لا تعتبر دول مختلفة فيما يتعلق باماكن عمل الاطراف ومحال إقامتهم العادية ، متى قامت هذه الدول بهذا الإعلان ،

- إجماع فقه القانون التجاري الدولي على الحكم على هذا القانون بالفشل في تحقيق أهدافه ، حتى وان كانت ملامح احترامه للمبادئ التي تحكم عقود التجارة الدولية واضحة ، بسبب فقدانه المؤهلات الكافية لكي يصبح قانونا عالميا لتجار البيع ، ومع ذلك لا ينكر أهميته كمصدر تاريخي لقانون فيينا الموحد. ومن اقوى الاسباب التي ادت إلى فشل هذا القانون عدم اخذه في الاعتبار تنوع النظم الاجتماعية والاقتصادية والقانونية السائدة في العالم ، ولاسيما تلك السائدة في الدول الاشتراكية ودول العالم الثالث.

- تبني قانون لاهاي الموحد نظام المعيار الجامع بين الضابط الشخصي والضابط الموضوعي لتعيين دولية عقد البيع ، المعبر عن المعيار القانوني الاقتصادي لحدث ما لجمع عليه الفقه والقضاء بصدد تحديد دولية العقد. غير ان تباين تطبيقات هذا النظام من دولة إلى أخرى أدى إلى تعدد تعريفات دولية عقد البيع ، الامر الذي يتناقض مع غاية التوحيد التي يسعى قانون لاهاي الموحد لبلوغها ، ومع ذلك نسجل بلان وجود تحديد لدولية عقد البيع في قانون لاهاي الموحد حتى ولو كان ناقصا خيرا من عدم وجوده اصلا.

- استبعاد قانون لاهاي الموحد قواعد القانون الدولي الخاص كضابط تكميلي لتحديد دولية عقود بيع البضائع.

ولو لم يقتضي انتقال المبيع من دولة إلى أخرى²⁹. ومثال ذلك ان تكون لشركة سوناطراك النفطية مقرها بالجزائر العاصمة بضاعة نفطية مخزونة في احد المستودعات بتونس وتجري بينها وبين شركة مقرها بميلانو (ايطاليا) مفاوضات بشأن شرائها وترسل سوناطراك الجزائرية مندوبا عنها إلى ميلانو لإجراء المفاوضات ، ثم يتم الإيجاب والقبول بميلانو ويرم عقد البيع على ان يكون تسليم البضاعة في المكان المخزونة فيه ، اي في تونس. فهذا البيع لا يتضمن انتقال الشيء المبيع من دولة إلى أخرى ، ومع ذلك يعتبر دوليا. وبظل كذلك ولو ثبت ان الشركة الايطالية لا تنوي إخراج المبيع من تونس ، كما إذا كانت تريد إعادة بيعه فيها.

الخاتمة

بعد التعرف على بعض احكام قانون لاهاي الموحد ، وعلى نظرتة لشان مسألة معيار دولية عقد البيع ، توصلنا إلى النتائج التالية:

- بالرغم من حجم الصعوبات التي اعاقت ميلاد اول قانون موحد للقواعد المادية لعقود البيع الدولي للبضائع ، إلا انها لم تحبط عزيمة المجتمع الدولي في العمل على بلوغ هذا الهدف ، إذ تمكن من بالفعل في بداية الربع الثالث من القرن الماضي من إقرار قانون لاهاي الموحد لعقود البيع الدولي للمنتولات المادية كخطوة أولى نحو توحيد شامل لقواعد هذه العقود.

الهوامش

1. يصطلح على هذا المعهد باللغة الفرنسية اسم "unidroit" ، وهو احد المؤسسات الغير الرسمية التي تعمل على تحقيق التوحيد المنشود لقواعد التجارة الدولية ، ومحاولة من هبلو عهد الهدفقا مبيعاة مايسمى مبادئا يونيدروا
2. unidroit وهي عبارة عن مجموعة قواعد عامة صاغها فيش كلنصوصا قانونية واضحة ومختصرة من اجل تنظيمها الجوانب المختلفة لعقود التجارة الدولية يتبعها شرح وتحليل يهدف الى توضيح المعنى المقصود من النص ، وقد صدرت اول طبعة لها سنة 1994 باللغة الإنجليزية ، و عدلتها الطبعة سنة 2004 . تتميز هذه المبادئ بخصائصها متين
3. والخاصية الاول بانها مبادئ جامعة للمبادئ التي تقبل عليها الاتفاقيات الدولية واهمها القوانين الوطنية بشأن الموضوع الذي ينظمه ، والخاصية الثانية
4. انها مبادئ عادلة وملائمة لمقتضيات عقود التجارة الدولية . ايمن دواس : نطاق تطبيق مبادئا يونيدروا العام 2004 على عقود التجارة الدولية ، مجلة الحقوق ، العدد 2 ، كلية الحقوق ، جامعة الكويت ، 2008 ، ص : 191 - 194 . ولمزيد من التفصيل على الاشكال التي تطرحها هذه المبادئ بالنسبة للدول العربية ننصح بمرجع / ابو العلا علما ابو العلا النهر : دراسة تحليلية لمبادئ معهد روما المتعلقة بعقود التجارة الدولية ، الطبعة 1 ، دار النهضة العربية ، القاهرة - مصر ، 1999 .
5. محسن شفيق : اتفاقيات لاهاي لعام 1964 بشأن البيع الدولي للمنفق لالاتحادية ، مجلة القانون والاقتصاد ، العدد 4 ، كلية الحقوق - جامعة القاهرة ، 1974 ، ص : 283-284 . ونذكر بان المصادرات القانونية لقواعد البيع التجاري الدولي تتخذار بعاشكا الهي : العقود النموذجية ، الشروط العامة للبيعا والشراء ، مصطلحات التجارة الدولية Incoterms ، القانون الموحد ، وقد لجأتا لاونستر المؤخر الباعتماد تقنية القانون الموحد النموذجي ، ونحيل الاخذ ف فكرة موجزة عن هذا المصدر لمرجع : Pierre Brunat : Lamy detransport, éd: LAMY, Paris, 1991 - 125 - 124 . p.
6. ولمزيد من التفصيل عن تقسيمات مصادرات قانون البيع التجاري الدولي ، راجع : BernardJadaudetRobertPalaisant : droitducommerceinternational, éd: Dalloz, Paris, 1999, p:87-88-
7. 3. BernardAudit: laventeinternationaledeMarchandises, L. G.D.J, Paris, 1990, p:5.
8. 4. RenéDavid: lacommissiondesnationsuniespourledroitducommerceinternationale, AnnuairefrançaisdeDroitinternational, N °2, V : XVI, éd : CentreNationalDeLaRechercheScientifique, 1970, p: 461 .
9. 5. نشرالماننا اثرنا تسميتها بمصطلح "قانون لاهاي الموحد" نظرا لوحدة نظرتها المسألة المعيارية في فتحديد دولية عقد البيع ، وفضلنا استعمال المواد القانونية الموحد لاثار البيع (الاتفاقية الاولى) لبيان اسناد القانوني لاحكام هذا البحث ، ولجوئنا لمثل هذه التقنية من باب الاقتصاد وتقايد التكرار ، لذلك نكتفينا بالقارئ ان يستحضر هذا البيان عند قراءة البحث .
10. 6. BernardAudit: op. cit, p:5. محسن شفيق: المرجع السابق ، ص : 288 - .
11. 7. تذكر بانها لغاية سنة 1976 ، الاتفاقية الاول لصادق عليها كل من بلجيكا وايطاليا وسانمارانو هولندا وانجلترا وايطاليا ، بينما الاتفاقية الثانية قد صادقت عليها كل من بلجيكا وايطاليا وسانمارانو هولندا وانجلترا . فحينئذ تعدد الدول التي صادقتوا نضمها اليها سنة 1989 تسعة دول ، JeanFoyer المتهتكفرنسا من بينها بالرغم من الدور الكبير الذي لعبته في تحضيرها بسبب معارضة رجال القانون البارز السيد رئيس لجنة التشريعات الجمعية الوطنية الفرنسية في ذلك الوقت لمشروع قانون التصديق عليها المودع على البرلمان من قبل الحكومة ، بحجة ان احكامها تطغى عليها احكام القانون الانجلوسكسوني .
12. 8. JeanPierrePlantard : unnouveaudroituniformedelaventeinternationale, journaldedroitinternational, N °2, éd : EditionTechniquesS-A, N °2, 1988, p : 313.
13. 9. Philippekhan : ventecommercialinternationale, droitinternationalcommercial, Juris-classeur, Fas565- A-5, 2009, p : 5.
14. 7. وائل احمد حمدي علي : حسناتية فيا البيوعا الدولية ، رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة عين شمس ، 2008 . ص : 45 .
15. 8. RenéDavid : op.cit., p : 462.
16. 9. وائل احمد حمدي علي : المرجع السابق ، ص : 46 .
17. 10. PeterSchlechtriemetClaudeWitz : conventiondeviennesurlescontratsdeventeinternationale demarchandises, éd: SIREY-DALLOZ, Paris, 2008, P: 5.
18. 11. Philippekhan: ventecommercialinternationale, droitinternationalcommercial, Juris-classeur, Fas565- A-5, 2009, P: 5.
19. 12. PeterSchlechtriemetClaudeWitz :op. Cit, P : 5.
20. 13. لمعرفة المزيد عن هذا الاسباب الاربعة راجع : - وائل احمد حمدي علي : المرجع السابق ، ص : 4-3 وايضا : JeanMarcMousseronetAutres : Droitducommerceinternational, 2^{me} éd, éd : Litec, Paris, 1999, P : 177.
21. 14. CharlesLeben: ledroitinternationaldesaffaires, 6^{eme} éd, éd ; P.U.F, Paris, 2003, P: 93.
22. 15. محسن شفيق: المرجع السابق ، ص : 294 .
23. 16. الطيز روتي : النظام القانوني للعقد الدولي في القانون الجزائري بالمقارن ، اطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة الجزائر ، 1990-1991 ، ص : 17 .
24. 17. محسن شفيق: المرجع السابق ، ص : 294 .

17. FrancoFerrari: Contratdeventeinternationale, 2^{ème} éd, éd: helbing&Lichtenhahn - bale. Genève. Munich, bruyant-Bruxelles, forumeuropéendelacommunication - Paris, 2005, P: 28.
18. محسنشفيق:المرجعالسابق، ص: 296.
19. YvonLoussouarnetJeanDenisBredin : Droitducommerceinternational, éd : Sirey- Paris, 1969, P: 679.
20. محسنشفيق:المرجعالسابق، ص: 296.
21. المرجع نفسه ، ص: 296.
22. YvonLoussouarnetJeanDenisBredin : op. Cit, P : 679.
23. Ibid., P : 679.
24. وائلحمدياحمدعلي:المرجعالسابق، ص: 56.
25. وائلحمدياحمدعلي:المرجعالسابق، ص: 57.
26. محسنشفيق:المرجعالسابق، ص: 301.
27. وائلحمدياحمدعلي:المرجعالسابق، ص: 58.
28. هشامخالد: ماهيةالعقدالدولي، منشاهالمعرف، الإسكندرية - مصر، 2007، ص: 135.
29. محسنشفيق:المرجعالسابق، ص: 304.