



إشكالية عدم تحديد الثمن في اتفاقية البيع الدولي للبضائع

The Problematic of non- determining the Price in United Nations Convention on the International Sale of Goods 1980

اسم الباحث: أ.م. فيصل عدنان عبد شياح

جهة الإنتساب: الجامعة المستنصرية - كلية الادارة والاقتصاد

Author's name: Faisal Adnan Abed shiaa

E-mail: fisaladnan@Uomustansiriyah.edu.iq

work type: research paper

discipline: [public law](#), [Finance law](#)

نوع العمل العلمي: [بحث](#)

مجال العمل: [القانون العام](#) - [قانون مالية](#)

DOI <https://doi.org/10.61279/ebec6f18>

Issue No. & date: Issue 23 - Jan. 2024

رقم العدد وتاريخه: العدد الثالث والعشرين - كانون الثاني - ٢٠٢٤

Received: 1/10/2023

تاريخ الاستلام: ٢٠٢٣/١٠/١

Acceptance date: 1/12/2023

تاريخ القبول: ٢٠٢٣/١٢/١

Published Online: 25 Jan 2024

تاريخ النشر: ٢٥ كانون الثاني ٢٠٢٤

© All rights are reserved to the Journal of the College of Law and Political Science at Aliraqia University

© حقوق الطباعة محفوظة لدى مجلة كلية القانون والعلوم السياسية في الجامعة العراقية

Intellectual property rights are reserved to the author

حقوق الملكية الفكرية محفوظة للمؤلف

Copyright reserved to the publisher (College of Law and Political Science - Aliraqia University)

حقوق النشر محفوظة للناسر (كلية القانون والعلوم

Attribution – NonCommercial - NoDerivs 4.0

السياسية - الجامعة العراقية)

International

نسب المصنّف - غير تجاري - منع الاشتقاق ٤,٠ دولي

For more information, please review the rights and license

للمزيد من المعلومات يرجى مراجعة الحقوق والترخيص



CC BY-NC-ND 4.0 DEED



تاريخ الاستلام ١٠/١ تاريخ القبول ١٢/١
تاريخ النشر ٢٠٢٤/١/٢٥

إشكالية عدم تحديد الثمن في اتفاقية البيع الدولي للبضائع

The Problematic of non- determining the Price in United
Nations Convention on the International Sale of Goods 1980

أ.م. فيصل عدنان عبد شياح
الجامعة المستنصرية - كلية الادارة والاقتصاد
Faisal Adnan Abed shiaa
fisaladnan@Uomustansiriyah.edu.iq

المستخلص

تحديد ثمن البيع الدولي، تضمنته المادتين (١٤) و(٥٥) من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع "فيينا ١٩٨٠" ان تطبيق المادتين أثار العديد من المتناقضات، خصوصاً ما يتعلق بمسألة عدم تحديد الثمن وأثره في صحة العقد، بوصفها مستوحاة من مفاهيم عدة تبدو انها مختلفة ومتناقضة فيما بينها. ومن ثم فقد برزت مرحلة تكوين العقد الى السطح، وتميز منها بالخصوص العرض المقدم لإبرام العقد، وما يتعلق بكفاية تحديده لكمية البضائع وثمرتها أو البيانات التي يمكن بموجبها تحديد الثمن. ولمواجهة الغموض الذي أحاط بنص المادة (١٤) من الاتفاقية ظهر للوجود نص المادة (٥٥) منها، وتصدر فيها موضوع صحة إبرام العقد التجاري الدولي وترتيبه للأثار القانونية، بالرغم من عدم نصه الصريح أو الضمني على تحديد الثمن، أي ان العقد لا يصبح باطلاً بسبب عدم قابليته لتحديد ثمن البضائع، لذلك ذهبت الاتفاقية للأخذ بنظر الإعتبار المعيار الذي يتم بموجبه تحديد الثمن، بعيداً عن أرادة المتعاقدين.

الكلمات المفتاحية : صحة العقد، الثمن، الإيجاب، التناقض، المعقول

Abstract:

To determining the price of international sale stipulated in the articles 14 and 55 of the United Nations Convention on the International Sale of Goods (Vienna 1980, CISG). The application of these two articles raised many contradictions, especially, the issue of not specifying the price and its impact on the validity of the contract. As a result of several concepts that seem to be different and contradictory among themselves. Therefore, in the stage of contract formation, emerged to the surface and distinguished from it in particular, such as, the offer submitted to conclude the contract and what is related to the adequacy of its determination of the quantity of goods and their price or the data according to which the price can be determined. In order to face the ambiguity of Article (14) of the Convention, Article (55) of it came into existence. This article came to address the validity of concluding the international commercial contract and its arrangement of legal effects. Despite the absence of an explicit or implicit of determining the price, meaning that the contract does not become void due to its inability to be determined. Then, the agreement takes into account the standard by which the price is determined, far from the will of the contracting parties.

Key words : contract validity, price, offer, contradiction, reasonable

المقدمة :

يحتل عقد البيع قمة الهرم في عقود المعاوضة، ولا يوجد أدنى شك في إن الثمن في هذه العقود، يُعد عنصراً أساسياً، بيد ان عدم تحديده من الفرقاء أو فشلهم في ذلك قد يتسبب في بطلان هذا العقد، بالرغم من ان عدم تحديده صراحة أو ضمناً، وفقاً للقواعد العامة، لا يرتب بطلان البيع اذا تبين من الظروف إن قصد المتعاقدين كان إعتداد سعر التجارة المتداول أو ما جرى عليه التعامل في هذا الشأن. وتأتي أهمية الثمن بالتزامن مع تنفيذ التزام أساسي في العقد، وإرتباطه الوثيق بركن المحل والسبب. والأصل فيه ان يلتزم المشتري بدفعه، بعد أن يتم تحديده من المتعاقدين في عقد البيع بشكل مباشر، ويحصل ذلك عند إبرامه، أو غير مباشر، بإتفاق المتعاقدين على عناصر موضوعية يتحدد وفقاً لها، بيد ان التطور الذي شهدته الحياة الاقتصادية والسرعة في التعامل، أوجدا حاجة ملحة لتترك موضوع تحديد الثمن الى اتفاق لاحق. ويفهم منه قابليته للتحديد، وذلك ما أجازته الكثير من التشريعات الوطنية.

وطبقاً لمبدأ سلطان الإرادة، فان لطرفي التعاقد في عقد البيع الدولي للبضائع دور مهم في إبرامه وتكوينه فضلاً عن المسائل الأساسية فيه، وعنصر الثمن يحتل المقدمة فيها، وتحديده قد يكون بشكل صريح بحيث لا يتسبب في إثارة المنازعات بينهما، وفقاً لما جاء به نص المادة (١٤) من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع «فيينا ١٩٨٠»، وقد يكون ضمناً أو قابلاً للتحديد وفقاً لمعايير لاحقة تتبنى نية الأطراف المتعاقدة، إعتداداً على ما جاء به نص المادة (٥٥) من الاتفاقية.

هدف البحث :

للبحث في موضوع إشكالية عدم تحديد الثمن في إطار عقود البيع الدولي والآثار المترتبة عليها، وفقاً لنصوص اتفاقية فيينا ١٩٨٠، أهمية كبيرة في التخفيف من حالات البطلان التي قد يتعرض لها العقد التجاري الدولي، إعمالاً وتطبيقاً لمبدأ التقليل من حالات فسخ العقود، لما يتسبب فيه من إضاعة لجهود الأطراف المتعاقدة، من مفاوضات والتزامات وجهود بدنية وأموال انفقت من أجل إبرامها، وما يترتب عليها من منازعات كثيرة تحصل جراء ذلك. ونبحث في دور وأهمية ما جاءت بهما المادتين (١٤، ٥٥) من هذه الإتفاقية لغرض تسهيل الأمور للأطراف المتعاقدة، وتفعيلاً لمبدأ سلطان الارادة، والأخذ بالإرادة الضمنية.

منهجية البحث :

نظراً لخصوصية المعالجة في إطار "نصوص الاتفاقية الدوليّة" باعتبارها توفر

مرونة لأطراف التعامل الدولي، للمساهمة في المحافظة على الرابطة العقدية بما يضمن استمرارية تنفيذ البيع الدولي للبضائع، فقد تناولنا الموضوع من خلال الطرح العلمي للفكرة وعرضها بشكل يتناسب مع أهميتها في هذا المجال بالاعتماد على المنهج التحليلي، والاستعانة بالمصادر والمراجع القانونية وما هو متوافر من معلومات على شبكة الانترنت، فضلاً عما جرى عليه القضاء والتحكيم التجاري.

مشكلة البحث :

الإشكالية الرئيسية للبحث تتمثل في ظهور خلاف فقهي تفاوضي وغموض بخصوص المادتين (١٤) و (٥٥) من اتفاقية فيينا ١٩٨٠ جراء خلو الإيجاب المقدم للتعاقد من التحديد الكافي للثمن، وفقاً لنص المادة (١٤) مع إن الإتجاه السائد في أغلب التشريعات الوطنية يقرر بطلان العقد الخالي من تحديد صريح أو ضمني لعنصر الثمن، وإذا كانت هذه المادة تعالج عدم نفاذية العرض الا بالتحديد الدقيق للثمن، فان نص المادة (٥٥) جاء لمعالجة حالة عدم تحديد أطراف البيع الدولي للثمن، لا صراحة ولا ضمناً، من خلال الإعتماد على اسس تسهل ذلك التحديد. وحل هذه الإشكالية يسهل الوصول الى حلول تتوافق مع طبيعة العقود الدولية، من خلال الإبتعاد عن الجمود الذي تتميز به القوانين الوطنية.

هيكلية البحث :

تحقيقاً لأغراض هذا البحث، فإننا تناولنا إشكالية عدم تحديد الثمن في اتفاقية البيع الدولي للبضائع من خلال مبحثين. سيكون المبحث الأول منه لإبراز المتطلبات الخاصة بتحديد الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع من خلال البحث في النصوص التي جاءت بها اتفاقية فيينا ١٩٨٠، ثم تناولنا في المبحث الثاني، الإشكاليات التي يثيرها عدم تحديد الثمن في هذا العقد.

المبحث الأول

متطلبات تحديد الثمن وفقاً لنصوص الاتفاقية

يوصف الثمن بأنه عنصر جوهري في عقد البيع، وان الالتزام بدفعه يُعد التزاماً أساسياً يتحمله المشتري^(١) وهو أحد أركان عقد البيع، وان الإتفاق على تحديده غالباً ما يتضمنه العقد بشكل صريح بين الطرفين، أو من خلال الأسس التي تُمكن من هذا التحديد، في حال لم يتم الاتفاق عليه صراحة.^(٢) وقد نظمت المادتين (١٤) و (٥٥) من اتفاقية فيينا ١٩٨٠ مسألة تحديد الثمن في عقود البيع الدولية ويبدو ان هناك نوع من الازدواجية في تحديد عنصر الثمن في هذه الاتفاقية، جراء تطبيق المادتين، حول تحديد الثمن أو قابليته للتحديد والثمن غير المحدد في العقد، بوصفه أحد شروط صحة إبرامه، ومن ثم ظهر للواقع العملي غموض وتناقض في مضمون المادتين، أو وجد صعوبات في اعتماد نص جامع تتفق عليه الدول المشاركة في إعداد الاتفاقية، وللبحث في هذا الشأن فقد قسمنا هذا المبحث الى مطلبين.

المطلب الأول: شروط تحديد الثمن في مرحلة إبرام العقد

نصت المادة (١٤) من اتفاقية البيع الدولي للبضائع على إنه « ١- يعتبر إيجاباً أي عرض لإبرام عقد اذا كان موجهاً الى شخص أو عدة أشخاص معينين، وكان محددًا بشكل كاف وتبين منه إتجاه قصد الموجب الى الالتزام به في حالة القبول، ويكون العرض محددًا بشكل كاف اذا عين البضائع وتضمن صراحة أو ضمناً تحديداً للكمية والثمن أو بيانات يمكن بموجبها تحديدهما. ٢- ولا يعتبر العرض الذي يوجه الى شخص أو أشخاص غير معينين الا دعوة الى الإيجاب ما لم يكن الشخص الذي صدر عنه العرض قد أبان بوضوح عن إتجاه قصده الى خلاف ذلك.»

عرضت الفقرة الاولى من المادة (١٤) من الاتفاقية لمعنى الإيجاب بأنه عرض لإبرام عقد، اذا تم توجيهه الى شخص أو أشخاص معينين، وتم تحديده بشكل كاف، وبقصد الالتزام به عند قبوله، وان تعيين البضائع، والتحديد الصريح أو الضمني لكميتها وثمانها أو البيانات التي يمكن التحديد بموجبها، يمثل تحديداً كافياً لهذا العرض. وللبحث في نطاق تطبيق هذه الفقرة، فاننا نتعرض لشروط تطبيقها في عقد البيع الدولي للبضائع. أولاً. تحديد الثمن أو قابليته للتحديد كشرط لصحة العقد إذا كان الأصل أن يكون الثمن محددًا بشكل واضح لا يدع مجالاً للشك، وفقاً لنص المادة (١٤) من الاتفاقية، إلا أنه يمكن تحديده من خلال تفسير إرادة الطرفين، وفقاً لعادات التجارة الدولية، إذ يفترض

(١) د. خالد أحمد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع، مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، الاسكندرية، ٢٠٠٢، ص ١١٣.

(٢) د. محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية « دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع » ط ٢، دار النهضة العربية،

القاهرة، ٢٠٠٢، ص ١٧٣.

ان يكون قابل للتحديد دون أن يلجأ الأطراف الى تحديده باتفاق جديد.^(٣) فإذا صدر الإيجاب ولم يتضمن تحديداً للثمن أو قابليته للتحديد، وتم قبوله فقد إنعقد العقد بشكل صحيح، وبذلك يكون التطبيق لنص المادة (٥٥) من الاتفاقية، والأخيرة تشترط لتطبيقها عدم وجود بند صريح أو ضمني للثمن أو آلية لتحديده. فإذا أشار الطرفان بشكل ضمني الى ضرورة التوصل الى إتفاق بشأن تحديد الثمن في المستقبل، ولم يتم التوصل لذلك في وقت لاحق، فلا يطبق نص المادة (٥٥) من الاتفاقية.^(٤) وقبل تطبيق نص المادة (٥٥) لابد من تحديد قصد الطرفين المتعاقدين، إذ لا يمكن للقاضي أن يحدد الثمن وفقاً للشائع في التعامل التجاري، إذا تم تحديده أو إنه كان قابلاً للتحديد، ومن ثم لا يمكن تطبيقها عندما يخضع العقد بإرادة الطرفين لإتفاق لاحق بخصوص الثمن.^(٥)

فإذا تم مطالبة الموجب بتحديد الثمن، واشترط ان يتم تحديده في وقت لاحق، ولم يحصل ذلك، فيمكن التمسك بعدم صحة وجود العقد، ومن ثم لا مجال لتطبيق المادة (٥٥) من الاتفاقية، والاحالة إعمالاً على سعر السوق وقت إبرام العقد، تتوقف على عدم وجود خلاف ذلك، أو إن المتعاقدين قد إتفقوا على خلاف ذلك، بان الثمن سيحدد في إتفاق لاحق.^(٦)

وبتحديد نص المادة (٥٥) من الاتفاقية لوسيلة تحديد الثمن في حالة عدم تحديده من طرفي عقد البيع، أو كيفية تحديده، فيكون هذا النص قد جاء مكملاً لإرادة الطرفين، بافتراض ان هذه الإرادة قد إتجهت الى تحديد الثمن وفقاً للأساس الذي ورد فيه، إذ يفترض ان تكون الإحالة صراحة أو ضمناً عند عدم الإتفاق، الى السعر المتداول في التجارة.^(٧) وقد صدرت العديد من الأحكام التي إعتمدت في مضمونها على نص المادة

(٣) جاك غستان، تكوين العقد، ترجمة منصور القاضي، ط١، مجد المؤسسة الجامعية للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ٢٠٠٠، ص٧٥٨-٧٥٩.
 (٤) د. وائل حمدي أحمد، حسن النية في البيوع الدولية، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، ٢٠١٢، ص٣٩٣.
 (٥) الحكم الصادر من محكمة Darmstadt في ألمانيا في القضية رقم ٣٤٣ بتاريخ ١٩٩٦/٤/٢٦. نقلاً عن: د. لطيف جبر كوماني، د. علي كاظم الرفيعي، عقد البيع الدولي للبضائع، منشورات مكتبة السنهوري، بغداد، ٢٠١٢، ص١٠١. يعود تأريخ المادة (٥٥) الى المادة (٦٧) من مسودة عام ١٩٥٦ لاتفاقية لآهاي للبيع الدولي للمنتجات المادية (ULIS ١٩٦٤) وفيها يلتزم المشتري بدفع الثمن المقرر، والذي تم تحديده من البائع عند إبرام العقد، أو الثمن المعقول المستند الى سعر السوق السائد.

Eorsi Gyula، Article 55، in Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law، Giuffrè، Milan، 1987، p. 409-401. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/eorsi-bb55.html>.

وتحديد الثمن يتم بالإشارة اليه كاملاً في العقد، أو بالإستناد الى عوامل خارجية تجعل منه قابلاً للتحديد، أما إمكانية تحديد الثمن من القاضي أو المحكم عندما يلجأ اليه المتعاقدين، فيكون وفقاً لسعر السوق ومكان ممارسة التجارة، أو فمن التعامل السابق بين الطرفين، أو وفقاً لنتائج الخبرة التي يأمر بها القاضي أو المحكم أو بطب من أطراف التعاقد.

Heuz'e Vincent، la vente internationale de marchandises des contrats traite، Droit Uniforme، paris، delta، J.D.G. Editions L، 2000، p.315

(٦) ارميض عبيد خلف العزاوي، مستقبل منهج النزاع في عقد البيع الدولي للبضائع، دراسة تحليلية في ضوء أحكام اتفاقية فيينا ١٩٨٠، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، ٢٠١٨، ص١٤٢.

(٧) وفاء مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فيينا ١٩٨٠، دار النهضة العربية، =

(٥٥) من الاتفاقية، وفقاً لمُعيَار الظروف المماثلة في التجارة، عند خلو العقد من تحديد للثمن، فإذا اتفق الطرفان على تحديد الثمن قبل عشرة ايام من بداية العام الجديد، وفشلا في ذلك، فقد إنتقل الفشل في تحديد الثمن الى الشروط الجوهرية للعقد.^(٨)

ثانياً. التحفظ على الأخذ بالسعر الإعتياد وقت انعقاد العقد

ورد في الجزء الثالث من الاتفاقية الخاص بآثار عقد البيع، إمكانية إعلان الدول المتعاقدة وقت تصديقها أو إنضمامها للاتفاقية، عدم التزامها بالجزء الثاني أو الثالث من هذه الاتفاقية، وفقاً لنص المادة (٩٢) منها،^(٩) حيث إن نص المادة (٥٥) قد تضمنه الجزء الثالث من الاتفاقية، فإن تحفظ الدولة على هذا الجزء، وفقاً لنص المادة (١/٩٢) منها، سيفتح الباب أمام تطبيق المادة (١/١٤) من الاتفاقية ومن ثم تستبعد محاكم الدولة المتحفظة تطبيق نص المادة (٥٥).^(١٠)

ولما كان الإيجاب في الفقرة الاولى من المادة (١٤) من اتفاقية البيع الدولي للبضائع، هو أي عرض لإبرام عقد اذا تم توجيهه الى شخص أو أشخاص معينين، وكان محدد بشكل كاف، وتبين ان إتجاه قصد الموجب منه الالتزام به عند قبوله، فان صحة صدوره من شخص ينتمي لهذه الدولة، في كونه يتضمن بند خاص بالثمن أو قابليته للتعين من عدمه، وسكوت الطرف الموجب، يُفسر على إنه قبول، وبه ينعقد العقد الصحيح، ولا يمكن بعد ذلك الإدعاء بعدم صحته، لخلوه من الثمن أو كيفية تحديده، فالتمسك بعدم صحة الايجاب مع عدم الإعلان عن ذلك، يتعارض مع مبدأ حسن النية، إذا وجدت تعاملات سابقة بين الطرفين.^(١١)

ثالثاً. التحفظ على الشروط الشكلية لإبرام العقد وإثباته

عاجت اتفاقية فيينا ١٩٨٠ مسألة صحة العقد بتزكها للقانون الواجب التطبيق وفقاً لقواعد القانون الدولي الخاص بالمحكمة المختصة بالنزاع، من خلال نص المادة (١١) منها، الذي يفهم منه عدم ضرورة إبرام عقد البيع الدولي للبضائع، أو إثباته

=القاهرة، ٢٠٠٦، ص٥٢ وما بعدها، د. عادل محمد خير، عقود البيع الدولي للبضائع من خلال اتفاقية فيينا وجهود لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية والغرفة التجارية الدولية، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٤، ص٩٩، وفي الفقه الغربي انظر : **Mouly, Le Prix de vente et Son Paiement Selon La Convention de Vienne de, 1980 P.A.1990, N.72**

(٨) حكم محكمة التحكيم الصادر عن الغرفة التجارية في روسيا بتاريخ ١٩٩٥/٣/٣ في القضية رقم ١٩٩٣/٣٠٩. نقلاً عن : وفاء

مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فيينا ١٩٨٠، مصدر سابق، ص٦١. (٩) وذلك ينطبق على موقف الدول الاسكندنافية الراضة للمصادقة على الجزء الثاني من الاتفاقية. ونشير الى ان الجزء الثالث من الاتفاقية تضمن (٦٤) مادة في خمسة فصول وهي المواد(٢٥-٨٨) وبهذا تكون هذه الدول قد أخذت بمبدأ السعر المفتوح، بتبنيها لنص المادة (٥٥) من الاتفاقية في الجزء الثالث منها.

(١٠) عبد الناصر محمود محمد معبدي، إختلال التوازن بين التزامات الأطراف وأثره على عقد البيع الدولي للبضائع طبقاً لاتفاقية فيينا ١٩٨٠، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق جامعة اسيوط، مصر، ٢٠١٥، ص١٣١.

(١١) د. وائل حمدي أحمد، حسن النية في البيوع الدولية، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، ٢٠١٢، ص٣٩٣

بالتبابة، وعدم خضوعه لأي شروط شكلية أخرى، مع إن صحة البيع وفقاً للعديد من النظم القانونية، تعتمد الشكل كشرط من شروط هذه الصحة.^(١٢)

لذلك فإن بعض الدول التي تلتزم في تشريعاتها بالتبابة، كشرط لصحة العقد وإثباته، عارضت الأمر بتحفظ يسمح لها بعدم إسقاط شرط التبابة، عندما تكون الدولة منشأة لأحد طرفي التعاقد.^(١٣) مع إن المادة (١١) من الاتفاقية لا تمنع أي من الطرفين من الإتفاق على شكل معين وفقاً لمبدأ حرية التعاقد بموجب المادة (٦) منها، عدا الحالة المشار إليها في المادة (١٢) من الاتفاقية.^(١٤) إي إتفاق المشرعين على الأخذ بمبدأ حرية إبرام وإثبات عقود البيع الدولية من خلال نص المادة (١١) منها، والذي تم التأكيد عليه في نص المادة (٢٩).^(١٥) ويستفاد من نص المادتين، وضع مبدأ يتعلق بتحرر العقد من الشكليات، كمبدأ عام ومرن، بقصد إطلاق حرية إبرام العقود، بإيراد عبارة « ولا يخضع لأي شروط شكلية »

وذلك يعني إبعاد العقد عن القواعد الوطنية الخاصة بالشكلية والتي تؤثر في صحة إبرامه، أي إستبعاد شرط التبابة لغرض الإنعقاد.^(١٦) لكن تبقى أهمية شرط التبابة في إبرام العقود الإقتصادية ذات القيمة الكبيرة، وفيها يكون من النادر أن لا يتفق الأطراف على ثمن البضائع، صراحة أو ضمناً بتحديد الطريقة اللازمة لذلك.

كذلك، يوجد قيد يرد على تطبيق اتفاقية البيع الدولي وفقاً لنص المادة (٩٦) منها، وتكررت الإشارة إليه في المادة (١٢) يتمثل بعدم سريان نصوص الإتفاقية المتعلقة بشرط التبابة، لصحة العقد أو لإثباته بالنسبة للدول المتحفظة على نص المادة (٩٦) منها، وكان فيها حضراً على مخالفة الحكم أو تعديل آثاره. ومن ثم يخضع العقد من الناحية الشكلية للنصوص الوطنية بدلاً من نص المادة (١١) من الاتفاقية، في حال لم تتحفظ الدولة على المادة (٩٦).^(١٧)

ان التحفظ المنصوص عليه في المادة (٩٦) من الاتفاقية، يعطي لكل دولة متعاقدة

(١٢) الاونسترال : نبذة عن السوابق القضائية الخاصة باتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع، الأمم المتحدة، نيويورك ٢٠١٢، ص ٢٥.

(١٣) د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع «دراسة في قانون التجارة الدولي»، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٩، ص ٤٦.

(14) Peter SCHLECHTRIEM et Claude WITZ, Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises, éd. SIREY-DALLOZ, paris, 2008. P..78

(١٥) د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع «دراسة في قانون التجارة الدولي»، مصدر سابق، ص ٤٦.

(16) Bernard AUDIT, Vente, Rép.D.Int, Encyclopédie Dalloz, éd: DALLOZ, Paris - France, 2006, p.16.

(١٧) إن الشكلية في تكوين العقد، تكاد تكون عميقة الجذور في ظل أحكام القانون العام، خلافاً للقانون المدني، لذلك فإن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ تمثل نموذجاً ممتازاً لمبدأ التوفيق بين القانون العام والقانون المدني. انظر :

BUTLER Allison, A Practical Guide to the CISG, Negotiations, Through Litigation, Aspen Publishers, 2007, p.1



يشترط تشريعها إبرام عقد البيع أو إثباته بالكتابة، الحق في إصدار إعلان، في أي وقت، وفقاً للمادة (١٢) منها، يفيد إن أي حكم من أحكام المادة (١١) أو المادة (٢٩) أو الجزء الثاني من هذه الاتفاقية، يجيز إبرام العقد أو تعديله أو إنهائه رضائياً، أو أن يصدر الإيجاب أو القبول، أو أي تعبير آخر عن النية بأي صورة عدا الكتابة، لا ينطبق على الحالات التي يكون فيها مكان عمل أحد المتعاقدين في تلك الدولة. لذلك فإن الكتابة، كشكل للقبول، في الدولة التي تحفظت على نص المادة (٩٦) شرط لآزم، وبخلافه يُعد القبول غير صحيح، وذلك يعني خضوع القبول من ناحية الشكل لقواعد القانون الوطني^(١٨).

المطلب الثاني: صحة العقد بغياب التحديد الاتفاقي للثمن

تضمنت المادة (٥٥) من اتفاقية فيينا ١٩٨٠، إمكانية إبرام عقد البيع الدولي وفقاً للاصول القانونية الصحيحة، حتى في حالة عدم تحديد الثمن، أو كونه قابلاً للتحديد، بنصها على إنه "إذا إنعقد العقد على نحو صحيح دون أن يتضمن، صراحة أو ضمناً، تحديداً للثمن البضائع أو بيانات يمكن بموجبها تحديده، يعتبر إن الطرفين قد أحالا ضمناً في حالة عدم وجود ما يخالف ذلك، الى السعر الإعتيادي الموجود وقت إنعقاد العقد بالنسبة لنفس البضائع المباعة في ظروف مماثلة في نفس النوع من التجارة." لذلك فإن صحة إبرام العقد شرط لتطبيق المادة (٥٥)، ويستشف من الأعمال التحضيرية للاتفاقية، إن هذه الصحة قد يرجع فيها الى القانون الوطني الواجب التطبيق وفقاً لقواعد القانون الدولي الخاص^(١٩). وبالرجوع للنص يبدو انه جاء متناقضاً مع نص المادة (١/١٤) لذلك أصبح لكل مادة شروطها الخاصة بالتطبيق، وذلك ما نتناوله في الفقرات الآتية.

أولاً. وجود عقد صحيح بين الطرفين

يُعد الثمن ركناً أساسياً في عقد البيع وقد شهد هذا الركن، حتى وقت قريب، إجماعاً بين الفقه والقضاء بخصوص الأثر المترتب على عدم تحديده^(٢٠) ولتعلق عدم التوافق على الثمن بمسألة عدم توافق على الرضا ذاته، كونه يتصل بركن من أركان عقد البيع، فإن تخلفه يؤدي الى إنعدام سبب التزام البائع وعدم موضوعية التزام المشتري ومن ثم انعدام العقد^(٢١) وقد خضعت صحة إبرام العقد من عدمه في حالة عدم

(١٨) ارميض عبيد خلف العزاوي، مستقبل منهج التنازع في عقد البيع الدولي للبضائع (دراسة تحليلية في ضوء أحكام اتفاقية

فيينا ١٩٨٠)، مصدر سابق، ص ١٧٦.

(19) John O. Honnold, Uniform Law for international sales under the 1980 UN Convention, 3rd edition, Kluwer Law International, 1999, p.78.

(٢٠) ربما فرج مكي، تصحيح العقد، ط١، المؤسسة الحديثة للكتاب، بيروت، ٢٠١١، ص ١٥٤.

(٢١) وذلك ما جاء في المادة (١٥٩١) من القانون المدني الفرنسي بنصها على ان « ثمن المبيع يقتضي ان يكون محدداً ومعيناً من المتعاقدين والا يكون عقد البيع غير مبرم. »

تحديد ثمن البيع لجدل واسع خلال مرحلة إعداد الاتفاقية. (٢٢) نظراً لإختلاف الدول في تنظيمها لعنصر الثمن، ومن ثم أثار الالتزام بتحديدته في عقد بيع البضائع الدولي وما يرتبه ذلك من إشكاليات، إذ ان نص المادة (١٤-١) من الاتفاقية بخصوص ابرام العقد، يتطلب تحديداً دقيقاً للثمن، حتى لا يدخل الشك في وجوده من عدمه في الإيجاب أو العرض المقدم لإبرامه. (٢٣)

وذلك يعني ان الاتفاقية رسمت الكيفية التي يبرم بها عقد البيع، وتبنت مبدأ الرضائية في هذا الخصوص، فينعقد البيع الدولي بوجود إرادتين متطابقتين لطرفيه، وان يكون القبول مطابقاً للإيجاب في كل الجزئيات، وبذلك يكون إتفاق الطرفين على ثمن محدد عنصراً جوهرياً لصحة العقد.

ان الإيجاب الذي نصت عليه المادة (١٤) من الاتفاقية هو العرض الموجه لشخص أو مجموعة أشخاص معينين لإبرام عقد، بحيث يتحدد بشكل كاف، بتعيين البضائع من حيث كميتها وقيمتها، أو إي بيانات أخرى لأزمة لهذا التحديد. ويمكن الرجوع الى التعاملات السابقة بين الطرفين لتحديد نوعية وكمية البضائع المطلوبة، وحيث يمثل عدم الإتفاق على الثمن مجالاً خصباً للكثير من المنازعات المرتبطة بعقود التجارة الدولية، خصوصاً عقد البيع الدولي للبضائع، فقد تعرضت المادة (١٤) من الاتفاقية باشتراطها لضرورة كون الإيجاب محدد بشكل كاف، للكثير من الخلافات الفقهية والقضائية، فالعقود التجارية الدولية ذات القيمة الاقتصادية الكبيرة، تحتاج الى تفاوض في كل مرحلة من مراحل إبرامها، يتم خلالها الإتفاق على بعض عناصر العقد، فتثور مسألة الإيجاب أو الإيجاب المقابل حتى يكون مقبولاً من الطرف الآخر. (٢٤)

ومن خلال نص الفقرة الاولى من المادة (١٤) من الاتفاقية، يتبين ان العرض الخالي من تحديد الثمن لا يُعد إيجاباً، ومن ثم لا يكون العقد قد ابرم بشكل صحيح، في حالة انه لآقى قبولاً من الطرف الآخر. لذلك يفترض أن يكون الإيجاب موجه الى شخص أو أشخاص معينين، كالعرض الذي يوجهه تاجر تجزئة الى المنتج لغرض شراء كمية محدودة

(22) Hassan Nizami. An Efficiency Based Resolution of Contentious Issues under the Convention on International Sales of Goods. Doctorate Thesis. University of Warwick. 2015. p.177-168.

(23) KAHN Philippe، La Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vent internationale de marchandises »، RIDC. Vol. 33 n4°، Paris، 1981، p.964-963.

(24) Ole Lando & Hugh Beale eds.، principles of European Contract Law، parts I and II، Kluwer Law International، 2000، p.157.

ولم تتعرض الاتفاقية لمرحلة التفاوض، بالرغم من أهميتها، الا ان نص المادة (١٤) منها قد تضمن شروط خاصة بالإيجاب، في حالة عدم تحققها فاننا نكون أمام دعوة للتعاقد أو التفاوض، ولا يعتبر إيجاباً، إلا إذا كانت صورة نهائية لعرض محدد إكتملت فيه شروط المادة (١٤) من الاتفاقية. د. احمد سعيد الزقرد، اصول قانون التجارة الدولية «البيع الدولي للبضائع»، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، مصر، ٢٠١٠، ص ١٢٩-١٣٠.

من منتجاته، بخلاف العرض الذي يوجهه الى الجمهور أو الكافة.^(٢٥) بحيث يكون العرض قد تم بشكل جازم معبراً عن إرادة حقيقية نهائية لإبرام العقد، عندما يصادف قبولاً مطابقاً.^(٢٦) وحيث بينت هذه الفقرة شروطاً لكفاية العرض بتحديدده وفقاً للطريقة المنصوص فيها، فضلاً عن الإشارة في الجزء الثاني من الاتفاقية الى مسألة الايجاب والقبول، فان إنعقاد العقد لا يحصل وفقاً لذلك، الا إذا تضمن العقد نصاً يشير الى ثمن البضائع، فيكون مبدأ تحديد الثمن من المسائل الجوهرية في ظل هذه المادة من الاتفاقية، إذ لا يتم العقد بدونه.^(٢٧)

وإذا كان التحديد الكافي يُشكل أحد المعايير المهمة في نص الفقرة الاولى من المادة (١٤) من الاتفاقية، فان كمية البضاعة وثمانها يُعدان من العناصر الجوهرية في أي عقد، ومن ثم يجب ان تحدد بشكل كاف، فاذا كانت البنود الأساسية في العقد محددة بشكل واضح، فلا إشكالية في كفاية التحديد.^(٢٨)

بيد إن التطبيق غير المناسب لهذه الفقرة لا يقتصر على وجوبية الإشارة الى البضائع، بل يجب ان يعبر عنها بصراحة أو على الأقل تحديد كميتها وثمانها ضمناً. وذلك ما كان محل اعتراض الولايات المتحدة الامريكية خلال مرحلة تشريع الاتفاقية، مع ذلك فانها لم تنجح في محاولتها لإلغاء هذه الفقرة منها.^(٢٩)

ثانياً. غياب التحديد الاتفاقي للثمن

يتميز البيع الدولي للبضائع بشكل خاص وتعاملات التجارة الدولية بشكل عام، بوجود الكثير من المنازعات التي تتعلق بمسألة تحديد الثمن، جراء عدم الإتفاق عليه بشكل صريح في بنود العقد التجاري. ويعتبر عيباً جوهرياً يلحق عقد البيع ويعدمه ويؤدي الى بطلانه، خلوه من تحديد ثمن المبيع أو بيان الأسس التي يتحدد بموجبها، لتخلف ركن مهم في هذا النوع من العقود،^(٣٠) أو إنعدام الوسيلة التي تسمح بتحديدده

(٢٥) د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع «دراسة في قانون التجارة الدولي»، مصدر سابق، ص ٩٢.

(٢٦) د. حسام الدين كامل الأهواني، المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل إبرام العقد الدولي، بحث منشور في مجلة العلوم

القانونية والاقتصادية، جامعة عين شمس، العدد الثاني، السنة ٢٨، ١٩٦٦، ص ٤٠٠.

(٢٧) أمين دواس، السعر المفتوح في ظل اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع لعام ١٩٨٠، بحث منشور في مجلة

أبحاث اليرموك، منشورات جامعة اليرموك، المجلد ٢٣، العدد ٣، ايلول ٢٠٠٧، ص ٨٣٥.

(٢٨) ارميض عبيد خلف العزاوي، مستقبل منهج التنازع في عقد البيع الدولي للبضائع (دراسة تحليلية في ضوء أحكام اتفاقية

فيينا ١٩٨٠)، مصدر سابق، ص ١٣٦ : في إشارة لرأي الاستاذ LUDWIG.

(29) John O. Honnold, Uniform Law for international sales under the 1980 UN Convention, 3rd edition, Kluwer Law International, 1999, p. 187.

(٣٠) د. محمود سمير الشرفاوي، العقود التجارية الدولية (دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع)، مصدر سابق، ص ١٧٢، د.

عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، ط٣، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ١٩٨٦، ص ٤٨٣-٤٨٤.

بشكل موضوعي^(٣١). وللرغبة في المحافظة على إستمرار العقد الدولي لبيع البضائع، قدر الإمكان، فإن اتفاقية فيينا ١٩٨٠ لم تشترط تعيين الثمن في العقد، بل انها إكتفت بالنص على وجوب دفعه^(٣٢).

وبذلك يكون للأطراف المتعاقدة في التعامل التجاري الدولي إمكانية إحالة تقدير الثمن الواجب الدفع الى الثمن الإعتيادي الساري بين الطرفين للبضاعة نفسها، وفي نفس الظروف، أي إن سكوتهم عن التحديد دلالة على إن هناك إتفاقاً ضمناً لترحيل مسألة تحديد الثمن الى الثمن المتداول في التجارة^(٣٣).

وفي هذا النطاق جاء نص المادة (٥٥) من الاتفاقية ليطبق على عقد البيع الدولي عند خلوه من تحديد لثمن البضائع، بعد ان يتم ابرامه ليكون قابلاً للتنفيذ، فيكون هناك تعارض بين المبادئ العامة التي تقضي بوجود ثمن محدد أو قابل للتحديد ومضمون هذه المادة، الذي لا يشترط وجود مثل هذا المطلب^(٣٤).

وإعمالاً لنص المادة (٥٥) من الاتفاقية مع ما يقضي به نص المادة (٥٦) منها، يمكننا القول ان عدم تقدير الثمن، صراحة أو ضمناً، لا يعني بطلان عقد البيع الدولي، اذا تضمن الأسس الصالحة لتقديره، ومنها الثمن الإعتيادي الذي يوجد وقت إبرام العقد، للبضائع نفسها في ظل ظروف مماثلة في نفس النوع من التجارة. بيد ان تحقيق ذلك، ليس بالشيء اليسير، الا اذا كان هناك ثمن للبضائع في السوق، وبخلاف ذلك لا ينعقد العقد لتخلف ركن الثمن فيه^(٣٥).

ثالثاً. تحفظ الدول على المسائل المتعلقة بتكوين العقد

وفقاً للمادة (٩٢-١) من الاتفاقية، قد تتحفظ الدول التي ترغب في الإنضمام اليها على الجزء الثاني أو الجزء الثالث منها، ونصها « للدول المتعاقدة ان تعلن وقت التوقيع أو

(٣١) أحمد محمد الرفاعي، تحديد الثمن وأثره على رضا المشتري، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٩، ص١٩-٢٠. د. محمد حسين منصور، أحكام البيع التقليدية والالكترونية والدولية وحماية المستهلك، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، ٢٠٠٦، ص٣٧٠.
(٣٢) المادة (٥٣) من اتفاقية فيينا ١٩٨٠ وتنص على ان « يجب على المشتري بموجب شروط العقد وهذه الاتفاقية ان يدفع ثمن البضائع وان يتسلمها».

(٣٣) وليد علي محمد عمر، الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري، المكتب الفني للإصدارات القانونية، الاسكندرية، مصر، ٢٠٠١، ص١٠٣. وتكاد تجمع التشريعات الوطنية والاتفاقيات الدولية والفقهاء والقضاء المقارن على ان العناصر الجوهرية التي لا ينعقد العقد بدون تحديدها، تتمثل بالشيء المبيع وثمانه. انظر :

Heuz e Vincent، la vente internationale de marchandises des contrats traite، Droit Uniforme، op، cit، p.142.

(34) FONTAINE Marcel & DELY Filip. Droit des contrats internationaux. analyse et rédaction de clauses. 2 eme éd. FEDUCI. Bruylant. Bruxelles. 2003. p.570.

(٣٥) د. أحمد سعيد الزقرد، اصول قانون التجارة الدولية، مصدر سابق، ص٢٢٩-٢٣١.

التصديق أو القبول أو الإقرار أو الإنضمام، انها لن تلتزم بالجزء الثاني من هذه الاتفاقية أو إنها لن تلتزم بالجزء الثالث منها.“ فاذا ورد التحفظ على الجزء الثاني من الاتفاقية، فان ذلك سيؤدي الى تطبيق نص المادة (٥٥) منها، بخصوص تحديد الثمن لعقد البيع الدولي للبضائع، عندما تكون أماكن عمل المتعاقدين في هذه الدولة.

وحيث ان نطاق إبرام عقد البيع تضمن مسألة تحديد الثمن، فكان لابد من تحديده، وان إمكانية تحديده وقت التعاقد وفقا لسعر السوق من عدمه، تسبب في حصول إنقسام بين الدول، فكان الحق في استخدام التحفظ على الجزء الثاني من الاتفاقية، المتعلق بإبرام العقد، أو التحفظ على الجزء الثالث الخاص بنص المادة (٩٧) منها، المتعلق بتنفيذ الالتزامات، وحيث بدى ان هناك غلواً في نص المادة (١٤) من الاتفاقية، مما أثار الخلاف في مرحلة إعداد الاتفاقية، لذلك إقترح ممثل انكلترا، عدم ضرورة تحديد الثمن، أو قابليته للتحديد في مرحلة الإيجاب، إلا ان هذا المقترح تم رفضه.^(٣٦)

وإذا كان سريان نص المادة (٥٥) يحصل بمصادقة الدولة على الجزء الثالث من الاتفاقية، الخاص بآثار عقد البيع، فان ذلك يتطلب ان ينص قانونها على عدم اشتراط تعيين الثمن أو الكيفية التي يحدد فيها، وفقاً لتفسير امانة الاونسترال لهذه المادة، في صياغتها النهائية^(٣٧). فاذا صادقت الدولة على الجزء الثالث من الاتفاقية وحده، وتحفظت على الجزء الثاني منها، فانها تلتزم بما ورد في نص المادة (٥٥) من الاتفاقية، ومقتضاه ان عدم التعيين الصريح أو الضمني للثمن، لا ينتج عنه عدم انعقاد العقد، بل ينعقد صحيحاً على ثمن يقدر بالسعر الاعتيادي في وقت إبرام العقد بالنسبة لذات البضائع المباعة في ظروف مماثلة لنوع التجارة ذاته.^(٣٨)

هذه المصادقة تعطي الاختصاص في ذلك للمادة (٥٥) من الاتفاقية وحدها، إذ يفترض إتجاه قصد المتعاقدين الى الأخذ بالثمن الذي يتضمنه النص، بغض النظر عن اشتراط القانون الوطني الواجب التطبيق لتعيين الثمن من عدمه في العقد أو قابليته للتعيين.

أما سريان نص المادة (١٤) من الاتفاقية فانه مرهون بمصادقة الدولة على الجزء الثاني منها، الخاص بتكوين العقد لوحده، فاذا تمت المصادقة، فان الاختصاص في مسألة تحدد الثمن يخضع لحكم هذه المادة، اي أن الثمن وقابليته للتعيين، يكون شرطاً لصحة الإيجاب، فلا وجود للأخير بدونها، ومن ثم لا وجود لعقد البيع أيضاً. اما مصادقة

(٣٦) د. وائل حمدي أحمد، حسن النية في البيوع الدولية، مصدر سابق، ص ٥١٣.

(٣٧) د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع «دراسة في قانون التجارة الدولي»، مصدر سابق، ص ١٩٥.

(٣٨) د. أحمد سعيد الزقرد، اصول قانون التجارة الدولية، مصدر سابق، ص ٢٣٢.

الدولة على الجزئين معاً فذلك يعني أن يكون تفسير المادة (١٤) في ضوء المادة (٥٥) من الاتفاقية، أي أن خلو الإيجاب من تعيين الثمن أو كيفية تعيينه، يستوجب تطبيق نص المادة الأخيرة منها.

المبحث الثاني

الإشكاليات المتعلقة بتحديد الثمن في نصوص الاتفاقية

تنظم المادة (١٤) من الاتفاقية، شروط العرض الذي يشكل ايجاباً صالحاً لإبرام عقد البيع، وقد تضمنت المبادئ الأساسية التي تضيء صفة الأزام عليه، بقصد الإلتزام به عند قبوله، وذلك يتطلب أن يكون محدداً تحديداً كافياً، وإن مدى وجوبية الإلتزام على الثمن في العقد، لصحة إبرامه في ظل أحكام الاتفاقية، مسألة أثارت العديد من الإشكاليات، خصوصاً بالنسبة للأحكام الصادرة عن الاونسترال UNCITRAL، إذ تضمن النص شرطاً لإعتبار العرض إيجاباً لغرض إبرام عقد البيع. لذلك نبحت في "إشكالية عدم تحديد الثمن" من خلال مطلب أول، وتتبعه بمطلب ثان نخصه للبحث في "وسائل معالجة التناقض الخاص بتحديد الثمن".

المطلب الأول: إشكالية عدم تحديد الثمن

الثمن وفقاً لإتفاقية البيع الدولي للبضائع، يمثل أحد العناصر البارزة لصحة العقد، وذلك يتطلب تحديداً دقيقاً له، أو نصاً يتضمن كيفية تحديده على الأقل. وقد لا يتضمن عرض التعاقد هذا التحديد الدقيق أو الكيفية اللازمة لذلك، خصوصاً وإن تحديده يفترض أن يتزامن مع وقت التعبير عن الإرادة، بتطابق الإيجاب مع القبول، فتكون مدى صحة العقد وفقاً لتحديد الثمن من عدمه، وذلك ما يُعد مفهوماً جوهرياً في العقد، حتى بعيداً عن مسألة التراضي. ومع إن نصوص اتفاقية فيينا ١٩٨٠، لم تورد تعريفاً لمفهوم «صحة العقد» إلا انه يفهم منه توافر كل الشروط اللازمة لصحة رضا المتعاقدين ومحل وسبب العقد، إي إنه يمثل «كل شرط يجعل العقد باطلاً بموجب القانون الوطني أو قابلاً للإبطال أو عدم قابليته للنفاد»^(٣٩) فضلاً عن ذلك، فإن كلمة 'Validly' المشار إليها في نص المادة (٥٥) من الاتفاقية، تضمنت الإشارة الى عناصر اخرى غير تلك التي تتعلق بالاتفاق على الثمن.^(٤٠)

ومن ثم يثور تساؤل حول مدى خضوع المصطلح لأحكام هذه الإتفاقية، وذلك ما نبخته في النقاط الآتية :

أولاً. الكفاية الذاتية للعرض المقدم

إن مشكلة تحديد الثمن وفقاً للفقرة الاولى من المادة (١٤) من الاتفاقية، يمكن ان تظهر من بين عدة مشكلات يثيرها موضوع تكوين العقد في الجزء الثاني من الاتفاقية،

(٣٩) حكم محكمة الولايات المتحدة في منطقة واشنطن الغربية بتاريخ ٢٠٠٦/٤/١٣. الاونسترال: نبذة عن السوابق القضائية

الخاصة باتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع، الأمم المتحدة، نيويورك، ٢٠١٢، ص٢٥-٢٧.

(٤٠) حكم محكمة استئناف برشلونة / اسبانيا في قضية Ski Equipment Rental case بتاريخ ٢٧ نوفمبر ٢٠٠٣. أشار اليه :

ويتجسد عدم كفاية تحديد العرض بعدم استيفاء المتطلبات المحددة لذلك.^(٤١) وهذه المتطلبات حددها تعريف الإيجاب في هذه الفقرة بأنه ” أي عرض لإبرام عقد إذا كان موجهاً الى شخص أو عدة أشخاص محددين وكان محدداً بشكل كاف، وتبين منه إتجاه قصد الموجب الى الإلتزام به في حالة القبول، ويكون العرض محدداً بشكل كاف إذا عُين البضائع وتضمن صراحة أو ضمناً تحديد للكمية والتمن أو البيانات التي يمكن بموجبها تحديدها.“

إي ان التحديد الكافي للإيجاب لا يقف عند تحديد البضائع فحسب، وانما يتطلب ان يتحدد ثمنها أيضاً بشكل صريح أو ضمني بالإعتماد على معايير معينة، من خلال تقديم عرض موجه لشخص أو عدة اشخاص معينين، ويتم تحديده بشكل كاف، بحيث يتجه قصد الموجب فيه الى الإلتزام به عند قبوله. لذلك فان متطلبات التحديد الكافي للعرض المقدم للتعاقد كشرط لإعتبره ايجاباً، تحتاج تحقيق الكفاية الذاتية التي تتضمن المسائل الجوهرية في التعاقد. بيد ان المادة (١/١٤) من الاتفاقية تبدو غير واضحة في مسألة أي العروض الخالية من الثمن تشكل إيجاباً غير محدد تحديداً دقيقاً من عدمه. (٤٢)(٢) وذلك يثير معيار الكفاية وفقاً لهذه الفقرة صعوبة عملية أمام المحاكم لعدم وجود ضوابط موضوعية أو معايير واضحة ومحددة في هذا المجال، ومن ثم التجأت المحاكم الى قواعد التفسير المنصوص عليها في المادة (٨) من الاتفاقية، لتحديد فيما اذا كانت وسائل الإتصال أو التصرف الذي تم استخدامها محددة بشكل كاف.^(٤٣)

ولا يُشكل العرض إيجاباً الا اذا تحددت البضائع بطبيعتها من حيث الكمية والتمن صراحة أو ضمناً أو نص على طريقة لتحديدها. وفي هذا المجال لا تُعد المفاوضات إيجاباً، بل ان نتيجهتها تتمثل في الإيجاب.^(٤٤) ولتحديد عناصر الإيجاب وفقاً لنص المادة (١٤) يتم الأخذ بالتصرفات والبيانات التي تصدر من أحد الطرفين خلال أي مرحلة من مراحل تكوين عقد البيع.^(٤٥)

(٤١) هاني السيد ابراهيم حسن، أثر العدول عن الإرادة في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة حلوان، مصر، ٢٠١٤، ص ٨٩.

(42) Farnsworth, Allan, Formation of contract, in; Galston & Smit ed., International Sales, The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Matthew Bender, 1984, ch.3 p.3-1 to 18-3.

(٤٣) وفي ذلك قضت احدي محاكم النمسا، بان التحديد الكافي يتم عندما نقول « شراء ثلاث عربات محملة بالبيض»، وبذلك يكون الطرف الاخر قد فهم بشكل معقول ان الشاحنات يجب ان تكون ممتلئة بالبيض.“ القضية رقم ١٠٦ في ١٠ / november ١٩٩٤ ، oberster G erichtshof Austria.

(٤٤) انظر المواد (١٤-١٨) من اتفاقية البيع الدولي للبضائع، الملحق (٢). د. وفاء مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لإتفاقية فيينا ١٩٨٠، مصدر سابق، ص ٢٢٠.

Peter SCHLECHTRIEM et Claude WITZ, Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises, op cit, p.78.

(٤٥) د. محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية، ط١، دار الرابية للنشر والتوزيع، الاردن، ٢٠١٣، ص ٦٦.



وقد أيد القضاء ذلك، إذ جاء في حكم المحكمة الاقليمية العليا في ميونيخ/المانيا بتاريخ ٢٠٠٩/١١/١٤ « يكفي لادراك المضمون اللازم في العرض شخص سوي الادراك بنفس الصفة للشخص المخاطب به، اذا ما وضع في الظروف نفسها. »^(٤٦)

ولكي نتأكد من ان الاتفاقية تسمح بتكوين العقد دون تبادل الإيجاب والقبول، فمن الضروري ان نفهم التداخل بين المادة (٤) من الاتفاقية وقواعد تكوين العقد. فالمادة (٤) لا تغطي موضوع صحة العقد أو أية شروط أو أعراف متبعة في شأنه، فضلاً عن الآثار الخاصة بملكية البضائع المباعة. وبالرغم من إنها تميز بين صحة العقد، الذي يقع خارج نطاق هذه الاتفاقية، وبين تكوين العقد، الا إن هناك مجالاً للتداخل بين الإثنين، إذ ان إبرام العقد لا يتم الا بإستيفاء قواعد التكوين التي نصت عليها الاتفاقية. ان هذا التداخل ينتقل بموضوع تكوين العقد الى حقيقة مفادها ان صحته، تمثل في الحقيقة جزءاً من نطاق تطبيق الاتفاقية.^(٤٧)

من ناحية اخرى فان هناك إمكانية لحل مسألة صحة العقد بسبب عدم تحديد الثمن، بالرجوع الى القانون الوطني الواجب التطبيق، فاذا كانت المادة (٤) من الاتفاقية تستبعد المسائل المتعلقة بالصحة من نطاق الاتفاقية، وذلك واضح من حكم التحكيم الذي نص على ” ان المادة (٤) من اتفاقية البيع الدولي للبضائع لا تعني بصحة إبرام العقد نفسه، فهذه الصحة تتحدد وفقاً لقواعد القانون الواجب التطبيق. »^(٤٨) ان إقرار القانون الوطني لصحة العقد الذي لا يتضمن بند الثمن، يجعل المحكمة تستدل على الثمن المعين وقت إبرام العقد تبعاً لإتفاق الطرفين، كما مقرر في نص المادة (٥٥) من الاتفاقية.

وإذا كانت نصوص الجزء الثاني من الاتفاقية تفترض أن يكون إبرام العقد بتبادل الإيجاب والقبول، فان نص المادة (١٤) يحول دون صحة هذا الإبرام في حالة خلو العرض من أي نص على الثمن، لذلك يكون الثمن من العناصر الجوهرية التي لا يتم العقد بدونها، وفقاً لأحكام هذه المادة، فلا ينعقد صحيحاً وفقاً لمتطلباتها، الا بالتحديد الكاف له. وفي حالات كثيرة لا ينعقد العقد من خلال إيجاب قاطع، واضح، جازم وقبول، لكن بسلسلة من الإتصالات أو من خلال تنفيذ بسيط لهذا العقد.^(٤٩)

(٤٦) الاونسترال : نبذة عن السوابق القضائية الخاصة باتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع، مصدر سابق، ص ٥٦-٦١.
(47) Hassan Nizami, 'An Efficiency Based Resolution of Contentious Issues under the Convention on International Sales of Goods', op. cit. p. 178.

(٤٨) جاء في حكم التحكيم الصادر عن محكمة التحكيم للتجارة الدولية العائدة لغرفة التجارة والصناعة لروسيا الاتحادية في ٢٠٠١/٣/٣٠ : « حيث ان المادة ٤ من الاتفاقية لا تعني بصحة العقد نفسه، فان هذه الصحة يجب ان تقرر وفقاً للقانون الواجب التطبيق. »

(49) Loukas Mistelis. Article 55 CISG. The unknown Factor. 25. Journal of Law and Commerce. p.285.

فإذا تم الأخذ بقواعد المادة (١٤) من الاتفاقية، فإن صحة إبرام مثل هذه العقود لا يمكن ان تتحقق. ويترتب على ذلك نتائج كبيرة في عالم التجارة الدولية، إذ سوف تبطل كل الاتفاقيات ما عدا تلك التي تتم من خلال القواعد الخاصة بتبادل الإيجاب والقبول.^(٥٠)

ذلك ما لا يوجد له حل مناسب في نص المادة (٥٥) من الاتفاقية، نظراً للاختلاف الحاصل في موضوع بند الثمن المفتوح، إذ انها تطبق في حالة تم إبرام العقد بشكل صحيح.^(٥١) لذلك يؤمل منها ان تسد النقص الحاصل في شروط السعر المفتوح بشكل حسن وحقيقي.^(٥٢)

إذا تم تحديد البضاعة بشكل كاف من ناحية الجودة والنوع والكمية، فإن الإيجاب يجب أن يتضمن ثمن البضاعة، أو المعايير الواضحة والكافية لتحديده، ولم تشترط إتفاقية البيع الدولي للبضائع، وجوب تعيين الثمن في عقد البيع، بل إنها إكتفت بالنص على وجوب دفعه.

ونرى ان المتطلبات الأساسية للإيجاب وفقاً للمادة (١٤) من الاتفاقية، تشكل محددات لركن الرضى بشكل عام في الوقت ذاته، فليس مهماً في إبرام العقد، الإيجاب والقبول، بل ان الرضى أو تلاقي الإرادات بأي شكل من الاشكال، لذلك فان إعتبار الاتفاق على السعر، كأحد متطلبات التحديد الكافي للإيجاب وفقاً لأحكام هذه المادة، لا يُعد شرطاً لصحة إبرام العقد. أما الغياب الكلي لإرادة المتعاقدين في الالتزام، فيتجسد بغياب التحديد الإتفاقي لعنصر الثمن لعدم التعبير عن الرضى، ويدخل في مجال التحديد الكافي للإيجاب في ظل هذه الأحكام، آلية تحديد السعر، فإذا لم يتم تحديده في العرض المقدم من الموجب بشكل صريح، فينبغي النص على طريقة لتحديده، وذلك يحتاج الى البحث في مسألة التحديد الضمني للثمن في ضوء أحكام هذه الفقرة، من خلال البند ثانياً.

ثانياً. قابلية الثمن للتحديد

يتحدد الثمن في العقد بذكره كاملاً، أو بالإعتماد على العناصر الخارجية التي تجعله قابلاً للتحديد، كالإعتماد على سعر البورصة في يوم الإنعقاد، أو باللجوء الى التسعيرة السائدة في المكان الذي يتم فيه تصدير البضائع، أو وفقاً لسعر السوق المحلية أو وفقاً

(50) Hassan Nizami, An Efficiency Based Resolution of Contentious Issues under the Convention on International Sales of Goods, op. cit. p.181.

(51) Farnsworth, Allan, Formation of contract, in; Galston & Smit ed., International Sales, The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, op. cit. p.9-3.

(52) Koneru P. "The International Interpretation of the UN Convention on Contracts for the international Sale of Goods, An Approach Based on General Principles, 6) (1997) M J G Tr 152-105. <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/koneru.html> (last accessed 2019-4-25)

لسعر الذهب أو البترول، وقد يكون بإتفاق الطرفين على تكليف خبير أو محكم. فإذا كان الثمن من العناصر الجوهرية المهمة لكفاية تحديد الإيجاب، فيجب تحديده، وبخلاف ذلك يفترض ان العرض قد تضمن هذا الثمن بشكل صريح، وبالتالي حصل تعارض بين أحكام المادة (٥٥) من الاتفاقية والمادة (١٤-١) منها.

ان تحديد الثمن أو قابليته للتحديد ومدى إعتباره شرطاً لصحة العقد، أو وجود علاقة ملزمة بين الطرفين، يمكن ان يثيرا تساؤل بشأن وجود العقد قبل تنفيذه، فضلاً عن إن حقيقة إتمام تسليم البضائع، لا يمنع من تسديد ثمن البضائع للبائع كمقابل بموجب العقد، ومن ثم تنتفي المطالبة على أساس الإثراء بلا سبب أو الإسترداد.^(٥٣)

وفي ذلك قضت محكمة سانت جالين في سويسرا، بإن عدم إتفاق الأطراف الصريح على سعر البيع، مع حصول تنفيذ للعقد، لا يمكن ان يكون سبباً في عدم صحة العقد، بل ان السعر يمكن تحديده وفقاً للمادة (٥٥) من الاتفاقية.^(٥٤) والحالات التي يكون فيها السعر قابلاً للتحديد، تتمثل بالآتي :

١. حالة سكوت الأطراف عن تحديد الثمن

ينعقد البيع التجاري الدولي وينتج آثاره، مع عدم تضمنه للثمن أو قواعد تحديده، صراحة أو ضمناً، وذلك يعني اتفاق الأطراف على إحالة تحديده الى الثمن الإعتيادي في وقت إبرام العقد، لنفس البضائع وفي ظل الظروف نفسها في نوع التجارة ذاته. الا أن أحكام المادة (١٤) من الاتفاقية تحدد بوضوح بأن العرض المقدم للتعاقد لا يمكن ان يصبح إيجاباً في حالة السكوت التام عن تحديد الثمن.^(٥٥) لذلك فان الأطراف التي تبرم عقداً للبيع على أساس الصيغة المتداولة بتبادل الإيجاب والقبول يجب ان تعمل على تحديد الثمن. وفقاً للظروف التي تحيط بالتعاقد، فان السكوت مفاده اتفاق الإطراف الضمني على ترك تحديده للثمن المتداول في التجارة أو للتعاملات السابقة بين الطرفين.^(٥٦)

قضاءً، المحاكم الفرنسية غالباً ما تميل الى تحليل سكوت البيع التجاري عن مسألة تحديد الثمن، الى إن الأطراف قصدوا الإستناد الى السعر الإعتيادي، ذلك السعر الذي يعتاده الفرقاء عادةً *Prix d'usage* أو ما يسمى بالسعر الذي تحدده الأعراف التجارية

(٥٣) عبد الناصر محمود محمد معدي، إختلال التوازن بين التزامات الأطراف وأثره على عقد البيع الدولي للبضائع طبقاً لاتفاقية فيينا ١٩٨٠، مصدر سابق، ص ١٢٧.

(٥٤) إشار اليه : أمين دواس، السعر المفتوح في ظل اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع لعام ١٩٨٠، مصدر سابق، ص ٨٤٣.

(٥٥) الإستثناء الوحيد على هذه القاعدة عندما يؤسس لممارسة بين اطراف انفسهم في المسألة، أو توجد عادة أو عرف تجاري يتعلق بالثمن. انظر المادة (٩) من اتفاقية فيينا.

(٥٦) وليد علي محمد عمر، الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري، مصدر سابق، ص ١٠٣.

في مجال تعامل تجاري معين، وفقاً للظروف المحيطة والتعاملات السابقة بين الأطراف.^(٥٧)

٢. سعر السوق كأساس لتحديد الثمن

قد يتفق الأطراف على إتخاذ السعر الإعتيادي لبضاعة مماثلة وقت التسليم، فيكون أساساً صالحاً لتحديد السعر في المستقبل، وبذلك تتحقق كفاية التحديد للعرض المقدم.^(٥٨) ان الوسيلة التي يتحدد بها الثمن هنا تتمثل بسعر السوق الذي يتم الاتفاق عليه بين المتعاقدين بتاريخ لاحق للعقد، ويُعتد بثمنه في الوقت الذي يتم فيه تسليم البضائع الى المشتري، وفي حالة عدم وجود سوق في محل التسليم، فيتم اللجوء الى ثمن السوق في المكان الذي يحدد سريانه أسعاره العرف التجاري.^(٥٩)

وكذلك يُعتمد سعر السوق العادي، عندما لا يتفق الطرفين على الثمن صراحة أو ضمناً، إذ يشير نص المادة (٥٥) من الاتفاقية بشكل ضمني الى إعتبار الاتفاق قد جرى عليه، مع تحديد مدى للسعر يتراوح بين حد أدنى وحد أعلى، وذلك لا يحول دون صحة إبرام العقد وفقاً لهذه المادة.^(٦٠) وتفيد هذه الإحالة في الإبتعاد عن الإنهيار في قيمة العقد، إذ ان الثمن المتفق عليه يحافظ على قوته الشرائية وعدم تأثرها بتقلبات النقد.^(٦١) بيد ان المراكز القانونية لبعض المؤسسات المالية والاقتصادية الكبيرة، قد تؤثر في تحديد الثمن وفقاً لهذه الوسيلة، وذلك قد يتسبب في عرقلة التنافس لعملية تحديد الثمن على أساس سعر السوق.^(٦٢) أما تعديل الثمن وفقاً لأسعار السوق، فقد حكم فيه القضاء الفرنسي، بان التعديل لا يؤثر في كون السعر قابلاً للتحديد.^(٦٣)

(٥٧) انظر حكم محكمة التمييز الفرنسية، لدى: د. ربما فرج مكي، تصحيح العقد، مصدر سابق، ص ١٦٠.

V. Par ex. Cass. Com. 24 Mars 1965, Bull. Civ.III, NO.232.

(٥٨) عبد الناصر محمود محمد معدي، إختلال التوازن بين التزامات الأطراف وأثره على عقد البيع الدولي للبضائع طبقاً لاتفاقية فيينا ١٩٨٠، مصدر سابق، ص ١٢٩.

(٥٩) د. عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، مصدر سابق، ص ٣٧٦. د. الخطيب محمد محمد،

التزامات المشتري في البيع الدولي، دار الملايين للعلم، بيروت، ١٩٨٦، ص ١١٢.

(٦٠) انظر المواد (١٠-١١) و(١٤)، ٨- (٢٠٣)، (٥٥)، (٥٧) من اتفاقية فيينا ١٩٨٠. حكم المحكمة العليا في النمسا في القضية

٩٣/٥٤٧ في ١٩٩٤/١١/١٠ منشورة باللغة الالمانية موقع مركز الشرق الأوسط للقانون التجاري الدولي على الانترنت

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisgarabic/middleeast/abstract1.html>.

(٦١) د. الخطيب محمد محمد، التزامات المشتري في البيع الدولي، مصدر سابق، ص ١١٦.

(62) GIMENEZ Vincent, Le prix dans les contrats internationaux, thèse de doctorat, Université de Nice Sophia-Antipolis, Nice, 2000, p.105. Cass, Com, 3 juin, 28 octobre, 4 novembre, Dalloz 1986.

(٦٣) حكم محكمة إستئناف باريس في القضية رقم ٩٢-٠٠٠-٨٦٣، بتاريخ ١٩٩٢/٤/٢٢ أشار اليه أمين دواس، السعر المفتوح في ظل اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع لعام ١٩٨٠، مصدر سابق، ص ٨٤٧. سعر السوق وفقاً للتشريع المدني يختلف عنه في التشريع التجاري، فهو « سعر السوق في المكان والزمان اللذين يجب فيها تسليم المبيع للمشتري، فاذا لم يكن في مكان التسليم سوق، يجب الرجوع الى سعر السوق في المكان الذي يقضي العرف التجاري ان تكون اسعاره هي السارية». تجارياً، يعتمد سعر السوق على مكان إبرام العقد، او ما يقضي به الاتفاق او ما يجري عليه العرف التجاري، او ما يتبين من الظروف التي قد توجب إعتداد سعر آخر، واذا تم إعتداد سعر السوق فالعبرة بالسعر المتوسط. د. حاتم محمد عبد الرحمن، بنود عقد بيع البضائع، دراسة في القانون الإنكليزي مقارنة بالقانون المصري، مقالة منشورة في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، المجلد ٥٨، العدد ٢، يوليو ٢٠١٦، ص ٨٩٧-٨٩٨.

وبالعودة الى نص المادة (٥٥) من الاتفاقية، فإنه لم يخلو من تحديد الثمن، بل ان التحديد فيه كان بإحالتها الى سعر السوق وقت إبرام العقد لبضائع مماثلة، وهذا هو مذهب الاستاذ Honnold، إذ يقر بصحة العقد، مع خلوه من إشارة صريحة أو ضمنية للسعر، أو أي نص يمكن ان يتحدد بموجبه، وبذلك يمكن التغلب على الغموض الوارد في نص المادة (١/١٤) من الاتفاقية، بشأن عدم كفاية التحديد الدقيق للإيجاب، لعدم إشارته الصريحة أو الضمنية لعنصر الثمن فيه.^(٦٤) مع ملاحظة إن الإحالة الى سعر السوق وقت إبرام العقد، يتوقف على عدم وجود إتفاق بخلاف ذلك، فاذا إتفق الأطراف على تعيين سعر في وقت لاحق، فإنه يجوز التمسك بعدم صحة العقد.

ويسري حكم المادة (٥٥) من الاتفاقية، في هذه الحالة من خلال سد النقص الحاصل في عدم تحديد الثمن، أو عدم النص على طريقة تحديده، في حال لم يبدي المشتري تحفظه على هذا التقدير خلال مدة قصيرة.^(٦٥) ويُعد سعر السوق أكثر إستعمالاً من بين وسائل تحديد الثمن في وقت لاحق على الاتفاق، فهو طريق جماعي مستقل لتحديد الثمن، أي قابلية الثمن للتحديد بالاستقلال عن ارادة الطرفين.^(٦٦)

٣. حجم أو وزن البضاعة كأساس لتحديد الثمن

إذا كنا أمام غياب تام لعنصر الثمن، أو ما يسمى في القانون بسكوت العقد، لعدم تحديد الأطراف له، مع عدم وجود اسس موضوعية يتم الإعتماد عليها مستقبلاً في التقدير، ففي هذه الحالة يتم اللجوء الى أفضل المعايير التي يمكن إتباعها وتمثل في سعر السوق أو حجم الأعمال المنجزة أو وزن وكمية محل التعاقد، من أجل المساهمة في إنقاذ هذه العقود من البطلان، نظراً لما تتمتع به من قيم مالية كبيرة في مجال التجارة الدولية.^(٦٧) وتختلف معايير تحديد الثمن في مجال البيع الدولي للبضائع، فقد يتم الإعتماد على كمية القطع والوحدات، كما في بيع الآلات والمواد الاستهلاكية ومواد التجميل وما شابه ذلك، وقد يشار الى الوزن، وذلك شائع في مجال البضائع السائبة في المواد الكيماوية^(٦٨)، وفي مجال العقود التجارية الدولية، نجد المادة (٥٦) من الاتفاقية،

(٦٤) د. وفاء مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فيينا ١٩٨٠، مصدر سابق، ص ٥٤ وما بعدها.

(٦٥) ارميض عبيد خلف العزاوي، مستقبل منهج التنازع في عقد البيع الدولي للبضائع (دراسة تحليلية في ضوء أحكام اتفاقية فيينا ١٩٨٠)، مصدر سابق، ص ١٤٩.

(٦٦) د. أحمد محمد الرفاعي، تحديد الثمن وأثره على رضا المشتري، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٩، ص ٢١.

(٦٧) وقد مثل ذلك حلاً لانقاذ التعاقد التجاري واحتراماً لأحكام القانون الواجب التطبيق على الكثير من النزاعات التي فصل فيها القضاء والتحكيم، ويتم ذلك بتعيين خبير يتولى تحديد الثمن للعقد محل النزاع أو ما يتناسب مع العقد. انظر في التفاصيل : PANAYOTIS Glavinis، Le contrat international de construction، Editions GLN-JOLI، paris، 1993، p. 75.

وقد ساهم الفقه والقضاء من خلال محاولات كثيرة في وضع تصورات فقهية جديدة وحلول قضائية مبتكرة بهدف الابتعاد عن طلبات إبطال العقود. انظر لتفصيل أكثر : د. ريماء فرج مكي، تصحيح العقد، مصدر سابق، ص ١٧٠.

(٦٨) محمد صلاح عبد الله محمد، النظام القانوني لتنفيذ عقد البيع التجاري الدولي والحيولة دون فسخه، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠١٨، ص ١٠٥.

جاءت بإمكانية تقدير الثمن على أساس الوزن الصافي للبضائع، عند خلو عقد البيع من تحديده.^(٦٩) وهذا المعيار يحتاج الى تحديد دقيق لمحل عقد البيع، بحيث يكون التحديد مانعاً من الجهالة الفاحشة، كتحديد كمية البضاعة.^(٧٠) ويمكن تطبيق هذه المادة في حالة عدم وجود دليل على عرف أو عادة تجارية متبعة بين الأطراف في التجارة المعنية.^(٧١)

٤. سكوت الأطراف المتعاقدة مع وجود ممارسة أو تعامل سابق

وفقاً للظروف والملابسات التي تحيط بالتعاقد، فان سكوت الأطراف يتضمن إتفاقاً ضمناً على اعتماد ثمن التداول في التجارة أو التعاملات السابقة.^(٧٢) (٦) فإذا لم يحدد المتعاقدان الثمن في العقد، فانه ينعقد بالسعر الذي جرى عليه التعامل بينهما، ويعتمد هذا السعر في تحديده.^(٧٣) وطبقاً للمادة (٥٥) من الاتفاقية فانه بإمكان المتعاقدين في البيع الدولي للبضائع، ان يحيلو الثمن واجب الدفع الى الثمن الإعتيادي الذي تم التعارف عليه فيما بينهم من خلال تبادل تجاري سابق للبضاعة نفسها وفي الظروف نفسها.

بذلك تكون إرادة الأطراف الضمنية قد ذهبت بإتجاه الظروف والملابسات التي رافقت إبرام العقد.^(٧٤) وفي ذلك أشارت المادة (٩) من الاتفاقية، الى وجود تعامل سابق بشأن السعر يمكن أن يلتزم به المتعاقدان، ويفترض إنهما أحالا بشكل ضمني الى هذا السعر وفقاً للتعامل السابق.

ويدخل هذا الأساس في التقدير ضمن شروط خاصة بعقود بيع إبرمت لنفس البضائع، من ناحية البضائع التي لم يحدد الثمن فيها، بحيث تلتقي معها في جملة متشابهات فيما يتعلق بطرق الوفاء، مكان التسليم، شروط الائتمان، الجزاءات التي تترتب على الإخلال بالعقد، بعيداً عن التطابق التام معها.^(٧٥) فإذا كانت البضائع المشتراة مماثلة، وتضمنت نفس الظروف وبذات الشروط للبضاعة غير محددة الثمن، فيكون الثمن الإعتيادي، ثمناً للبضائع غير محددة الثمن.^(٧٦)

(٦٩) يشير مضمون المادة ٥٦ من الاتفاقية الى حالة تحديد الثمن، باعتماد الوزن الصافي عند الشك (الوزن الصافي هو الوزن مطروحاً منه وزن الأغافة والرطوبة، في حالة عدم وجود اتفاق بين الطرفين على الوزن او فقدان الاعراف التجارية المتعلقة بهذا الموضوع. وقد ذكر تقرير الاونسترال ان الأحكام المتعلقة بهذا الشأن تكاد تكون نادرة. د. لطيف جبر كومان، د. علي كاظم الرفيعي، عقد البيع الدولي للبضائع، مصدر سابق، ص ١٠٢.

(٧٠) د. طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، ١٩٩٧، ص ٧٥.
(71) John O. Honnold: Uniform Law for international sales under the 1980 UN Convention, op. cit. p.358.

(٧٢) وليد علي محمد عمر، الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري، مصدر سابق، ص ١٠٣-١٠٤.
(٧٣) المادة (١-٨٩) من قانون التجارة المصري، المادة (٤٢٤) من القانون المدني المصري، المادة (١-٥٢٨) من القانون المدني العراقي.
(74) KAHN Philippe · La convention d vienne du 11 avril 1980 sur les contracts de vente internationale de marchandises · RidC. Vol 33 no 4 Paris 1981 P 964.

خالد أحمد محمد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لإتفاقية فيينا ١٩٨٠، إطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠٠٠، ص ١٤٥.

(75) Gyula Eorsi· in Bianica – Boel Commentary on international sales law· Giuffre Milan· 1987· p.408.

(76) Fritz Enderlein· Dietrich Maskow· International sales law of UN Convention on contracts for=

ويشير بند الثمن الى ممارسة أو عرف معتبر لصحة العرض المقدم بموجب المادة (١٤) من الاتفاقية، ففي إحدى القضايا المعروضة امام القضاء في الولايات المتحدة الامريكية، قضت المحكمة بتوافر متطلبات المادة (١٤)، بالرغم من سكوت العقد عن الثمن، طالما وجد عرف أو ممارسة تثبت وجود الثمن، كتعهدات التجهيز العرفية، غير المكتوبة، في مجال صناعة الأدوية، والتي لا تتجسد في وثائق قانونية^(٧٧).

فالأخذ بالعرف الخاص بالثمن، مع سكوت العقد عنه، يتوافق مع ما جاء في نص المادة (٩) من الاتفاقية، وفقاً للقواعد والأعراف المرعية في مجال الصناعة، وذلك بشكل تحديداً كافياً للايجاب وفق المادة (١٤)، لتأييده بدليل من الممارسات المعتادة في هذا المجال^(٧٨). بشرط إقرار المتعاقدين بهذه العادات والممارسات، التي انشئت من قبلهم واتفقوا على احترامها، لان من غير المتصور أن يتم فرض شرط على الأطراف لم يحظى بموافقتهم^(٧٩).

٥. تخويل أحد الأطراف بتحديد الثمن

قد يتفق طرفا التعاقد على قيام أحدهما بتحديد الثمن، أي إنهما يتفقان على وضع طريقة معينة لذلك التحديد، وصولاً لتلبية متطلبات الكفاية في المادة (١/١٤) من الاتفاقية، وقد كان القانون المدني الفرنسي يرفض فكرة تحديد الثمن من أحد الطرفين^(٨٠)، الا ان الإجتهد والقضاء الفرنسي قد تحولوا بإتجاه قبول ترك تحديد الثمن في عقود المدة الى أحد المتعاقدين وليس كليهما^(٨١). بالرغم من مشروعية هذا الإسلوب في عقود بيع البضائع الدولية وعقود نقل التكنولوجيا، عندما تكون المؤسسة التجارية في وضع المهيمن والمحتكر لمحل التعاقد، سوى في مجال الانتاج أو التسويق، الا أنه يثير إشكالية عدم التوازن في المراكز القانونية وإحتمالية التعسف في تقديره، فضلاً عن المعالجات المختلفة للمسألة في ظل التشريعات القانونية^(٨٢).

=the international sales of Goods Convention on the limitation period in the international sales of Goods, Oceana Publications, 1992, p.212.

(٧٧) حكم القضاء الامريكي في ولاية نيويورك الجنوبية في ٢١/٨/٢٠٠٢ أشار اليه :

Hassan Nizami, An Efficiency Based Resolution of Contentious Issues under the Convention on International Sales of Goods, op.cit, p.187.

(78) Fritz Enderlein, Rights and Obligations of the Seller under the UN Convention Contracts for the International Sales of Goods, Oceana, 1996, p..187

(٧٩) د. حمد الله بركات محمود - الالتزام بحفاظ البضائع في اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع - ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٣، ص٩٠.

(80) Denis Tallon, The Buyer's Obligations Under the Convention on contracts for the international sale of Goods, in Galston & Smit ed, International Sales ;The UN Convention on contracts for the international sale of Goods, Matthew Bedder, ch, 7.p.20-7.

(٨١) التفاصيل لدى : د. ريم فرج مكي، تصحيح العقد، مصدر سابق، ص١٧١-١٧٣.

(82) Denis Tallon, La détermination du prix dans les contrats (Etude de droit comparé), Ed, Pedone, Paris, 1989, p.61.

ويشترط لصحة العقد عند إسناد تحديد الثمن فيه مستقبلاً الى المورد، عدم التعسف في تحديده، مع كون ان التقدير المبدئي للثمن تم بإرادة المتعاقدين، الا ان وجود التزام على أحد المتعاقدين بإبرام العقد أو وجود بند خاص بالإحتكار يُعصب من وضع المسألة.^(٨٣) لذلك يفترض ان يخضع هكذا تحديد لجملة شروط وفقاً للقواعد العامة وقواعد العدالة والممارسات العملية في نطاق التعامل التجاري الدولي، بحيث يكون الثمن حقيقياً ويخضع لمبدأ التناسب في المعاوضة وبعيداً عن التعسف من طرف الجهة المحتركة أو المهيمنة على السلع والخدمات.^(٨٤) ان التحديد الانفرادي للثمن في مرحلة متأخرة، يثير تناقض تام مع المبادئ العامة للاتفاقية التي أشارت اليها في المواد (٨، ٩، ١٨، ١٩، ٢٩) فكل الشروط يجب ان يتم الاتفاق عليها بين الطرفين، ولا يملك أحدهما سلطة فرض أي متطلب على الآخر، بدون رضا وموافقة سابقة منه. فضلاً عن انتفاء الرضا في حالة التحديد الاحادي للثمن في العقد، كذكر ثمن رمزي يعادل الثمن المفقود، وإلهمية الثمن بإعتباره أهم عناصر العقد، فإن عدم تحديده يؤدي الى إبطال العمل به، وذلك ما أكدت عليه محكمة التمييز الفرنسية بإبطال العقود الخالية من عنصر الثمن.^(٨٥)

إن طريقة وضع الثمن، عندما تستوفي متطلبات المادة (١٤) من الاتفاقية، في الحالات التي يتم فيها إبرام العقد بتبادل الإيجاب والقبول، يجب أن تستند على معايير موضوعية مميزة. لذلك فان تخويل أحد الأطراف صلاحية تحديد الثمن فيها، يدخل ضمن نطاق هذه المادة، طالما ان ممارسة هذا التقدير مقيدة بعوامل خارجة عن إرادة الأطراف المتعاقدة، فاذا ورد شرط « ان المشتري سوف يحدد الثمن » فان ذلك لا يمكن ان يوف بمتطلبات هذه المادة،^(٨٦) بينما صياغة الشرط وفقاً للعبارة « ان البائع سوف يحدد الثمن على أساس كلف الإنتاج والنقل وهامش الربح السائد في مجال التجارة» يمكن ان تستوفي تلك المتطلبات.^(٨٧)

المطلب الثاني: وسائل معالجة التناقض الخاص بتحديد الثمن

يُفسر نص المادة (٨) من اتفاقية البيع الدولي للبضائع، القواعد الواجب إتباعها في تفسير أي تصرف أو بيان يصدره أحد الطرفين ضمن نطاق تطبيق الاتفاقية، وهذا التفسير يكون ضرورياً في تحديد وقائع مهمة، كإبرام العقد، معنى هذا العقد، الأهمية

(٨٣) د. ريم فرج مكي، تصحيح العقد، مصدر سابق، ص ١٧٣.

(٨٤) د. صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، دار بلال للطباعة، بيروت، ١٩٩٩، ص ٢٠٥.

(85) Chaaban Rana, ' la caducite` des actes juridiques etude de droit civil', These de Doctorate, Universite` paris 2, paris, 2004, p.62-61.

(٨٦) بشرط ان لا يوجد عرف أو عادة تجارية وفقاً لما ورد في المادة ٩ من الاتفاقية، يمكن ان تكون معروفة في هذا المجال.

(87) Hassan Nizami, ' An Efficiency Based Resolution of Contentious Issues under the Convention on International Sales of Goods', op.cit, p..187

التي يتميز فيها الإخطار الموجه، أو أي من الأعمال التي تصدر عن أحد الطرفين سواء تم ذلك أثناء تنفيذه أو عند إنتهائه.^(٨٨)

لغرض التقليل من حدة التناقض بين النصوص التي عالجت مسألة تحديد الثمن، فإننا نبحت في بعض الوسائل التي يمكن أن تحقق هذا الهدف.

أولاً. الوسائل المساعدة في المعالجة

إذا قلنا بالرأي الذي يتضمن عدم جوهرية الإتفاق على الثمن في ظل أحكام إتفاقية فيينا ١٩٨٠، فإن ذلك يقودنا الى إمكانية إبرام العقد دون إتفاق صريح على الثمن، ومن ثم يتم الأخذ بمقتضى الفقرة (١) من المادة (١٤) من الاتفاقية لتحديد السعر وفقاً للشروط التعاقدية الصريحة أو الضمنية التي تبين طريقة التحديد أو اللجوء الى نص الفقرة (٣) من المادة (٨) من الاتفاقية، وفيها يمكن تحديد السعر بالأخذ بالتصرف اللاحق لإبرام العقد، أو الأخذ بالسعر المعقول وفقاً لأحكام المادة (٥٥) منها.

١. انعقاد العقد بتصرفات معينة

إذا حصل ان إنعقد البيع دون تبادل للإيجاب والقبول بين الطرفين، ودون تحديد الثمن أو قابليته للتحديد، فإن المادة (٥٥) من الاتفاقية تحول الى السعر الإعتيادي وقت إبرام العقد للبضائع المباعة نفسها في ذات الظروف لنوع التجارة نفسها، والأطراف الذين يرغبون في الدخول في عقود طويلة المدة، لا يتقيدون بقواعد المادة (١٤) من الاتفاقية بخصوص طريقة إبرام العقد، فضلاً عن ان هذه المادة تنص على واحدة من طرق عدة لإبرام العقود.^(٨٩) والظروف ذات العلاقة بالتعبير عن إرادة المتعاقدين قد تتضمن العديد من التصرفات، منها بالخصوص المفاوضات التي حصلت بينهما، العادات والأعراف التي إستند عليها التعامل وأي تصرف لآحق صدر عنهما. والتصريحات التي تصدر عن أي من الطرفين قبل إبرام العقد، والمراسلات المتبادلة بينهما خلال فترة المفاوضات، تخضع للمباديء الخاصة بتفسير التعبير عن إرادة المتعاقدين في الاتفاقية.^(٩٠) فضلاً عن القرائن العديدة التي يمكن أن يستدل منها على نية الأطراف في إبرام عقد بثمن مفتوح، كتبادل البضائع دون إعتراض أحد الطرفين أو إعتقاد البائع بوجود عقد بيع بعد إتمام شحن

(٨٨) وذلك ما جاء في مؤتمر الأمم المتحدة المنعقد في فيينا للفترة من ١٠-١١/٤/١٩٨٠ المتعلق لعقود البيع الدولي للبضائع، الوثائق الرسمية، وثائق المؤتمر والمحضر الموجزة للجلسات العامة ولسات اللجان الرئيسية في سنة ١٩٨١، ص ١٧، موجود على

موقع الاونسترال: www.uncitral.org ، اخر زيارة ٢٥/٢/٢٠١٨

(89) Hassan Nizami, 'An Efficiency Based Resolution of Contentious Issues under the Convention on International Sales of Goods', op.cit, p.179.

(٩٠) د. محسن شفيق، إتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، مصدر سابق، ص ٥٢، في تفسيره لعبارة «شروط العقد». ويرى د. محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، مصدر سابق، ص ١٠٧ « ان هناك اتصال مباشر بين المادة (٨) من الاتفاقية وتفسير التعبير عن إرادة المتعاقدين، واتصال غير مباشر بتفسير العقد.

البضائع، أو قبول المشتري وإستخدامه للبضائع المشحونة.^(٩١)

وفي نطاق إتفاقية البيع الدولي للبضائع نجد إنها سمحت بإبرام العقد من خلال طرق غير تبادل الإيجاب والقبول، وذلك واضح من نص الفقرة (٣) من المادة (١٨) التي تضمنت إمكانية إبرام العقد من خلال القيام بعمل، أي عدم إنكار مسألة تكوين العقد بوسائل أخرى، وذلك مراعاةً للإعتبارات العملية في البيع الدولي بالتوافق مع حاجات التجارة الدولية وتوافر مبدأ حسن النية في التعامل بين الطرفين، فسمحت للمشتري أو من يعرض الإيجاب أن يعبر عن القبول من خلال أداء معين أو تصرف دون توجيه إخطار للموجب، إذا كان الإيجاب يسمح بشكل صريح أو ضمني بذلك.^(٩٢) ويُعد دفع ثمن البضائع أو توريدها أمثلة واضحة للتصرف الذي ينطوي على قصد، وصيغة إرسال البضائع أو تسديد الثمن، تكفي بإصدار تعليمات للشركة الناقلة أو المصرف دون حصوله بالفعل.^(٩٣) فواقعة التسليم والتسلم تدل على بداية تنفيذ العقد، ومن ثم لا تبقى مصلحة في الإستناد على عدم صحة إبرامه، بل يتم المطالبة بتنفيذ الإلتزام المقابل.^(٩٤)

وفي ذلك جاءت أحكام القضاء بأن « نية الأطراف تتحدد في ضوء سلوكهم فيما يتعلق بإبرام العقد، فقد ثبت لدى المحكمة علم المشتري وكانت نيته باتجاه إنجاز البائع للصفقة.» أي ان العقد قد ابرم رغم بقاء ثمن البضائع غير محدد.^(٩٥) وفي مجال تحديدها لتصرف أحد الطرفين بالتوصل الى اتفاق بخصوص ثمن البضائع المبيعة، فسرت محكمة إستئناف غرينوبل في قرارها الصادر بتاريخ ١٩٩٤/٤/٢٦ بأن « تسلم المشتري للبضائع دون إعتراضه على ثمنها، الذي تم تحديده من البائع، يُعد قبولاً للثمن وفقاً لما حدده.» تماشياً مع مبدأ موضوعية التفسير بشأن تصرف المشتري.^(٩٦)

وإذا كان إبرام عقد البيع في ظل أحكام هذه الاتفاقية يتم من خلال تبادل الأيجاب والقبول للطرفين، وفقاً للمواد (١٤-٢٤) منها، إلا إن هناك حالات أخرى يصعب تمييز الأيجاب والقبول فيها أو قد يستحيل.^(٩٧)

(91) Matthew Boettcher J. And Jeffrey C. Garish- enforceable contract without agreement on price – Michigan bar journal- 2005.

(٩٢) د. وفاء مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فيينا ١٩٨٠، مصدر سابق، ص ١٢٠.

(٩٣) د. وفاء مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فيينا ١٩٨٠، مصدر سابق، ص ١٢٣.

(٩٤) أمين دواس، السعر المفتوح في ظل اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع لعام ١٩٨٠، مصدر سابق، ص ٨٤١، في

مجال عرضه لرأي الفقيه Bucher, Eugen. ١٩٩٠.

(95) Joseph M. Lookofsky, 'Understanding the CISG, a compact guide to the 1980 UN Convention on Contracts for international sale of Goods law international, 2008, p.50. Available at : <http://books.google.com/books?id>

(٩٦) الاونسترال: نبذة عن السوابق القضائية الخاصة باتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع، الأمم المتحدة، نيويورك، ٢٠١٢، ص ٥٧-٦١.

(٩٧) أمين دواس، السعر المفتوح في ظل اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، مصدر سابق، ص ٨٥٠، في إشارة لرأي

الاستاذ : Bucher Eugen , ١٩٩٠ , p.٣٩٢



فضلاً عن إن القبول الناتج عن تصرف معين، وفقاً للفقرة (٣) من المادة (١٨) من الاتفاقية، أثار جدلاً فقهياً واسعاً بين من شكك في كونه إستثناءً حقيقياً من المبدأ العام، أي إنه يعرض إيجاباً نظرياً مفاده القبول من خلال القيام بعمل^(٩٨) يجعل من لحظة التصرف، كإرسال البضاعة، وقتاً لإبرام العقد، وليس علم الطرف الآخر.^(٩٩)

٢. مبدأ الأولوية للأعراف والعادات التجارية

إن التصرف اللاحق للبائع يمكن ان يستفاد منه في تفسير بنود العقد مع المشتري، وفي حالة عدم وضوح مضمون الإيجاب الموجه للطرف الآخر، ووجوب تفسيره، فان تصديقه له يمكن أن يؤدي الى إثبات العقد، إذ ان الإتفاقية كرسّت لمبدأ تحرير العقد من الشكليات، تطبيقاً لمبدأ الرضائية المعروف في نطاق واسع في مجال التعامل التجاري الدولي، واذا كانت العادات والأعراف قد لعبت دوراً مهماً على مستوى التشريعات الوطنية، فقد إمتدت بتأثيرها الى التعاملات التجارية الدولية، باعتبارها قواعد عفوية خاصة لتنظيم العلاقات الدولية بين مختلف أشخاص التجارة الدولية، وفي نطاق اتفاقية البيع الدولي للبضائع، فان المادة (٩) منها عالجت علاقة هذه العادات والأعراف بإحكام الاتفاقية.

وتتمثل العادات في تصرفات متواترة خلال فترة معينة من الزمن محددة بين الطرفين، ووفقاً لمبدأ حسن النية يفترض مراعاتها من الطرفين مجدداً في حالات مماثلة، ومثالها التسامح بخصوص التسليم، التخفيضات النقدية المعينة عند الوفاء الحال، تجاهل مواعيد الإخطار، وهكذا.^(١٠٠)

وفي نطاق البيوع التجارية، فان القضاء الفرنسي غالباً ما يعالج موضوع الغموض أو عدم الدقة في تحديد الثمن باللجوء الى الاعراف المهنية.^(١٠١) وجاءت الإشارة إليها ثانياً بعد المفاوضات في الفقرة (٣) من المادة (٨) من الاتفاقية، ومثالها إعتياد المورد على تسليم طلبات العميل بشكل إعتيادي دون وجود قبول صريح لها، أو الإعتياد على ان السكوت يُعد قبولاً لها، وللمورد أن يظهر عدم موافقته على الطلب المقدم له، و بخلافه يحق له إعتبار ان العقد قد تم ابرامه.^(١٠٢)

وقد أجازت هذه الفقرة الأخذ بنظر الإعتبار تصرف الطرفين اللاحق بخصوص تفسير البيانات التي تصدر عنهما، أو في مجال تفسير العقد بحد ذاته، إذ يثبت القصد

(98) John O. Honnold, Uniform Law for international sales under the 1980 UN Convention, op. cit. p.121.

(٩٩) وفاء مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فيينا ١٩٨٠، مصدر سابق، ص١٢١.

(١٠٠) الاونسترال: نبذة عن السوابق القضائية الخاصة باتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع، الأمم المتحدة، مصدر سابق، ص٦٦-٦٩.

(101) Tian (p.), La protection judiciaire du lien contractuel, The'se Aix Marseille, 1996, p.62.

(102) Peter SCHLECHTRIEM et Claude WITZ, Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises, op. cit. p.71.

انظر أيضاً: حكم المحكمة الاتحادية في المقاطعة الجنوبية / نيويورك في ١٤/١١/١٩٩٢. ١١٢. وردت الإشارة اليه في نبذة عن السوابق القضائية الخاصة باتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع (الاونسترال)، الأمم المتحدة، مصدر سابق، ص٥٧-٦٢.

من هذا البيان أو التصرف، إذا تمت الإشارة إليه بشكل صحيح. إي إنها أخذت بكل الظروف المتصلة بالحالة، لاسيما المفاوضات التي تكون قد تمت بين الطرفين والعادات التي إستقر عليها التعامل التجاري بينهما والأعراف أو أي تصرف لاحق صادر عنهما.

وفي ظل غياب أي ظروف أو عادات لها علاقة بالطرفين، فإن قصد أي منهما يمكن إن يتضح من خلال التزامه بتصرف معين بعد إبرام العقد، وفي ذلك جاء حكم محكمة سانت غالين السويسرية في ١٩٩٧/٦/٣ « يُعد دليلاً كافياً لقصد المشتري بالالتزام، طلبه من البائع إصدار فاتورة بالمنتجات التي سلمها لطرف ثالث، وان مرور فترة شهرين قبل تقديم المشتري لشكواه، بخصوص كمية البضاعة المسلمة للطرف الثالث، كان أساساً جيداً لإستنتاج المحكمة بأن تلك الكمية مشمولة بالعقد».^(١٠٣)

وهناك العديد من السوابق القضائية في مجال العادات الملزمة وفقاً للفقرة الاولى من المادة (٩) من الاتفاقية، ومنها حكم هيئة التحكيم في غرفة التجارة الدولية في ١٩٩٧/١/٢٣، « بوجوب التزام البائع بتسليم المشتري قطعاً بديلة بشكل فوري، كونها ممارسة معتادة بين الطرفين»، وحكم محكمة استئناف غرونوبيل في ١٩٩٥/٩/١٣، «التزام البائع بأخذ مصلحة المشتري الذي سبق أن تعامل معه لشهور عديدة، دون أن يأخذ بنظر الإعتبار ملائته عند إعادة هيكلة تجارته، وبذلك يسأل البائع عن القطع المفاجيء لعلاقته مع المشتري، إذا جرت العادة بين الطرفين على وجوب إسترداد البائع للبضائع المتفق عليها عند تجهيز المشتري بالبضائع البديلة».^(١٠٤) الا أن هناك إشكالية تثور بشأن الفقرة الثانية من المادة (٩) من الاتفاقية، التي تستلزم ان تكون العادة متبعة بانتظام في عقود مماثلة في فرع التجارة ذاته، وهنا يثور التساؤل حول اللحظة التي تستوجب فيها مراعاة الانتظام، وبيان اللحظة التي تكتسب فيها التطورات التكنولوجية صفة العادة، و متى تكتسب تلك العادة.

مع ذلك هناك بعض الحالات، رغم وجود عادات مستقرة بين الطرفين في التعامل، الا إن وجودها لا يمكن أن يكون سبباً لإعفاءهما من الالتزامات المقررة بموجب المادة (١/١٤) أو المادة (١/١٧) من الاتفاقية، بخصوص التحديد الكافي للعرض المقدم، إذ إن السكوت من جانب الطرف الذي يتلقى العرض لا يُعد قبولاً بحد ذاته، لإختلاف نوع المنتجات عن تلك المباعة سابقاً، فاذا لم تكن العادات ذات إعتبار بينهما، فإن تأكيد الطلب يعتبر عرضاً للشراء لم يحصل على قبول المشتري.^(١٠٥) ويرى القضاء الدماري، انه

(١٠٣) الاونسترال، المصدر السابق، ص ٥٨-٦٣.

(١٠٤) حكم محكمة زيورخ في سويسرا بتاريخ ٢٤/١٠/٢٠٠٣ : الاونسترال : وردت الإشارة اليه في نبذة عن السوابق القضائية

الخاصة باتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع (الاونسترال)، الأمم المتحدة، مصدر سابق، ص ٦٥-٦٦-٦٩

(١٠٥) الاونسترال : نبذة عن السوابق القضائية الخاصة باتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع، الأمم المتحدة، مصدر سابق، ص ٦٦-٦٩.

بالرغم من ان الأعراف لا يمكنها تعديل قواعد الاتفاقية الخاصة بإبرام العقد في المواد (١٣-٢٤)، فانها تبقى نافذة اذا لم يتم إثبات ذلك العرف.^(١٠٦) وفي ذلك قضت محكمة غروبونيل في ١١/٢٦/١٩٩٥، بإستبعاد صحة العرف من نطاق الاتفاقية، وما تبقى من مسائل تتعلق بالعرف فهي معالجة ضمن المادة (٩) منها، خصوصاً ما يتعلق بمعرفة كيفية تحديد الأعراف، ومدى الزاميتها للطرفين، وعلاقتها بالقواعد المنصوص عليها في الاتفاقية.^(١٠٧)

ثانياً. النية المفترضة للمتعاقدين وأثرها في المعالجة

نظراً لأهمية عنصر الثمن في نطاق الاتفاقية، فانها أخذت بالثمن المحدد والقابل للتحديد والثمن غير المحدد في العقد، إي أن يتم الأخذ بالثمن الذي يحدده إتفاق المتعاقدين، أو الثمن القابل للتحديد تبعاً لمعايير موضوعية، فضلاً عن حالة عدم تحديد الثمن.^(١٠٨) والإشكالية التي يثيرها نص المادة (٥٥) من الاتفاقية هو إن خلو العقد من الثمن المحدد أو القابل للتحديد، لا يمنع من صحة إبرامه قانوناً. وقد جاء النص مكملاً لإرادة المتعاقدين، في حالة غياب تحديد الثمن في العقد، وهنا يفترض نص هذه المادة إن الإرادة الضمنية حالت دون بطلان العقد لخلوه من عنصر الثمن.^(١٠٩) ويبدو ان الإتفاقية عالجت مسألة عدم تحديد الأطراف لعنصر الثمن، بفرضية اعتمادها على سعر معين.

١. معيار الثمن الاعتيادي كأساس للنية المفترضة

يُعد الثمن عنصراً لصحة العقد، لكي ينتج آثاره القانونية، وذلك يتطلب وجود غرض صحيح، دون المساس بإرادة الأطراف المتعاقدة، فتكون رغبة الأطراف في إبرام العقد، دون تحديد الثمن، دلالة على إرادة ضمنية في مخالفة أحكام المادة (١٤) من الاتفاقية، لحماية العلاقة التعاقدية والمحافظة على إستقرارها.^(١١٠) والواضح من نص هذه المادة، إن المفوض بتحديد الثمن يعتمد في الأساس على كمية البضائع المحددة بشكل صريح أو ضمني.^(١١١)

(١٠٦) حكم محكمة HJESTRET في ٢٠٠١/٢/١٥. موجود على الموقع الإلكتروني : www.uncitral.org

(107) Franco FERRARI : Quelles sources de droit pour les contrats de vente internationale de marchandises ? Des raisons pour lesquelles il faut aller au – delà de la CVIM. Revue de droit des affaires internationales. éd : IBLJ. N2006 -3°. p.411.

(١٠٨) د. الخطيب محمد محمد، التزامات المشتري في البيع الدولي، مصدر سابق، ص ١٠٧.

(١٠٩) موكة عبد الكريم، تأثير تغير الظروف على إستقرار الثمن في عقود التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم

السياسية، جامعة مولود معمري « تيزي وزو»، الجزائر، ٢٠١٦، ص ١٠٢.

(١١٠) موكة عبد الكريم، المصدر السابق، ص ٢٥٤.

(111) Denis Tallon، La détermination du prix dans les contrats (étude de droit comparé). Ed. Pedone. Paris. 1989. p. 67.

إي ان البيع التجاري للبضائع ينعقد وينتج آثاره دون أن يتضمن تحديد الثمن صراحة أو ضمناً أو حتى البيانات التي يتم تحديده وفقاً لها، وهذا ما يشير إلى إن الأطراف قد أحالوا بشكل ضمني إلى الثمن الإعتيادي الموجود وقت إبرام العقد، بالنسبة للبضائع نفسها محل العقد وفي ظروف مماثلة في نوع التجارة نفسها، بشرط عدم وجود ما يخالف ذلك.^(١١٣)

إذا كانت الفقرة الأولى من المادة (١٤) من الاتفاقية تعتبر الثمن من الشروط الأساسية لإبرام العقد، فإن المادة (٥٥) منها، توضح الظروف التي يبرم فيها العقد بشكل صحيح، حتى بدون تحديد الثمن. فعندما يفشل الطرفان في الإشارة إلى ثمن البضائع، فيفترض إنهما أحالا إلى الثمن الإعتيادي. (١١٣)(٦) ومنها يمكن القول ان العقد موجود حقيقة مع انه لا يتضمن تحديداً صريحاً لثمن، بل تحديداً ضمناً له وفقاً للقانون، وذلك ما يطلق عليه بالثمن الإعتيادي، وهو ذلك الثمن الموجود وقت إبرام العقد، لنفس البضائع المباعة وفي ظل ظروف مماثلة لنوع التجارة ذاته. ويقصد به أيضاً ذلك الثمن المتداول من الطرفين في تعاملات سابقة جرت العادة عليها لتحديده في كل مرة لم يتم تحديده في نص العقد، وذلك كثير الحدوث بين أطراف يتمتعون بقدر من الثقة والإثتمان، للمساهمة في سرعة إنجاز التعامل التجاري.

وترك الثمن قابلاً للتقدير يعني الأخذ بالظروف والوقائع التي رافقت إبرام العقد، والتي يمكن أن نستنتج من خلالها إسترشاد الطرفين بشكل ضمني لتطبيق الثمن الإعتيادي للتعامل.^(١١٤) فقد يتم تحديد الثمن من خلال ما تم التوصل إليه في المفاوضات الأولية بين الطرفين، أو ثمن البضائع المحدد في سوق الأوراق المالية، أو سعرها في السوق أو قوائم الأسعار الموجودة لدى بائع البضاعة نفسها، وقد يتم الإشارة إلى الثمن النسبي في حالة وجود مستوى سعري موحد للبضائع نفسها، بحيث يشار إليه كأساس لتحديد الثمن.^(١١٥)

ويذهب جانب من الفقه إلى كفاية الإتفاق على الثمن الإعتيادي للبضائع في وقت معين،^(١١٦) كما ان الإتفاق على هذا الثمن في الزمان والمكان الذي يتم فيه تسليم البضائع، يكون صالحاً لتحديد الثمن في المستقبل.^(١١٧) إي أن الثمن السائد في السوق بشكل

(112) Fortier Vincente, « Le prix dans la convention de vienne sur la vente internationale de marchandise : articles 55-14 », JDI, Paris, 1990, p.381.

(١١٣) الجدل الذي اثير كان بخصوص تقديم المشتري عرض لمنتج جديد بدون اي تحديد الثمن، فان عرضه يُعد دعوة لعمل ايجاب. ورد البائع سوف يكون عرض يستوجب موافقة المشتري على قبوله، استخدام او اعادة بيع الكتب. اما اذا كان مثل هذا العرض خالي من تحديد لعنصر الثمن، فيصار الى الثمن الاعتيادي المطبق بين الطرفين. لتفاصيل أكثر انظر : Nguru Arstide Kahindo, International Sales Contracts in Congolese Law, op, cit, p.298.

(١١٤) د. عبد الرزاق أحمد السهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، مصدر سابق، ص٣٧٧.

(115) Eorsi, Gyula, in Bianca-Bonell commentary on the international sales law, op, cit, p. 405.

(116) Schlechtriem Peter, Uniform Sales Law, op, cit, p.128-1.

(١١٧) د. عادل محمد خير، عقود البيع الدولي للبضائع من خلال اتفاقية فيينا وجهود لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية والغرفة التجارية الدولية، مصدر سابق، ص٩٩.



عام، في نفس الفرع التجاري المعني أو التعامل التجاري الدولي، هو ما يسترشد به المتعاقدين،^(١١٨) وهذا ما جاء به نص المادة (٥٥) من الاتفاقية.

٢. معيار الثمن المعقول وقت إبرام العقد

جاء في أحد الأحكام القضائية، « إن إتفاق الطرفين على ثمن معين يشكّل عنصراً جوهرياً لصحة العقد»^(١١٩) ومع وجود نية للمتعاقدين لتكوين عقد البيع، لا يُعدّ العقد باطلاً في حالة ترك واحد أو أكثر من الشروط الخاصة به، كما هو الحال في عقد توريد طويل الأجل، فقد يكون من الصعب الإتفاق على ثمن موحد ابتداءً، لإحتمالات تتعلق بحصول أحداث تؤدي الى تقلبات في الأسعار، لذلك يترك تحديده لوقت لاحق. وتعتمد صحة عقد البيع على قابلية الثمن للتحديد لاحقاً وفقاً لبنود العقد وللعناصر غير المرتبطة بإرادة أي من المتعاقدين.^(١٢٠) أو على نتيجة حصول اتفاق لاحق على الثمن.^(١٢١)

ويبطل عقد البيع الذي يترك فيه تحديد الثمن لإرادة أحد المتعاقدين، لبطلان الشرط الإرادي المحض،^(١٢٢) لإحتمالية وقوع تعسف بالمتعاقد الاخر، قد يؤدي الى الحاق الغبن فيه.^(١٢٣)

ونظراً لإحتمالية حصول تقلبات في الأسواق، فإن العقد التجاري الدولي لابد ان يتضمن نصاً لما اتفق عليه الأطراف من ثمن للبضائع، وذلك يحتاج الى وضع التوقعات المستقبلية في دراسة متأنية،^(١٢٤) وما يحيط بها من ظروف تنفيذ العقد. مع ذلك فان بعض عقود التجارة الدولية لا يمكن تحديد الثمن فيها مسبقاً، كعقود الخدمات التي يعتمد التحديد فيها على كمية العمل المنجز، فيكون من الأفضل وجود بند صريح يحدد التزام المشتري أو متلقي الخدمة بدفع الثمن محدداً بأسعار مقدم الخدمة في وقت محدد أو وفقاً لنسبة معينة.^(١٢٥) وتبقى مسألة التوقيت جوهرياً باعتبار التقلبات

(118) Heuz e Vincent، la vente internationale de marchandises des contrats traite، Droit Uniforme، op، cit، p. 313. Denis Tallon، La détermination du prix dans les contrats، op، cit، p. 68-67.

(١١٩) حكم المحكمة السويسرية بالعدد ١٨/٩٧ ٣PZ في ١٩٩٧/٧/٣، أشار اليه : أمين دواس، السعر المفتوح في ظل اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع لعام ١٩٨٠، مصدر سابق، ص٨٤٣.

(١٢٠) أشارت له: د. ريم فرج مكي، تصحيح العقد، مصدر سابق، ص١٥٦، الى حكمي محكمة التمييز الفرنسية:

Cass. Civ. 6، 3 juin 1969، Bull. Civ.III، no. 464. et 5 Janv.1972، Bull.Civ.III، no.4

V.Par ex.، Cass.Com.، 24 Mars 1969، Bull.Civ.III، no.232. ،

(١٢١) حكم محكمة التمييز الفرنسية

مشار اليه لدى د. ريم فرج مكي، المصدر السابق، ص١٥٦.

(١٢٢) المادة (٨٤-١) من قانون الموجبات والعقود اللبناني «يكون الموجب باطلاً إذا جعل وجوده موقوفاً على إرادة الموجب عليه وحدها، وذلك ما يعرف بالشرط الإرادي المحض.

(١٢٣) د. محمد قاسم، العقود المسماة (البيع - التأمين-الإيجار)، دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠١، ص١٩٨.

(١٢٤) صالح بن عبدالله بن عطف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، د.ط، فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض، ١٩٩٨، ص٢١٤.

(١٢٥) د. محمودي مسعود، أساليب وتقنيات إبرام العقود الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ٢٠٠٦، ص١٥٥.

التي يتعرض لها الثمن *volatile price fluctuations* أو ما يعرف بـ "استمرارية التضخم الاقتصادي"^(١٢٦) لتجنب اي خطر ينتج عن هذه التقلبات، وذلك ما دفع الأطراف لإختيار آلية الثمن المفتوح.^(١٢٧) بالرغم من هذه التقلبات التي قد تحصل في الفترة بين إبرام العقد وإنهاء تنفيذه، فقد يلجأ الأطراف الى إعتداد الثمن السائد وقت إبرام العقد بدلاً من ثمن وقت حصول التسليم، وهو ما يسمى بالثمن المعقول *Reasonable Price* ويتم الأخذ به في حالات معينة،^(١٢٨) وقد أخذت به اتفاقية البيع الدولي للبضائع.

إن الثمن الذي يتم تحديده بشكل عام في العقد وفقاً للمادة (٥٥) من الاتفاقية، يطبق بدقة في الحالة التي لا وجود فيها لأسواق ذات صفة متقلبة *market Volatile*، وفقاً لطبيعة العقود التي تتضمن مواد كالإستيل والنفط، نظراً لوجود فترة زمنية طويلة بين وقت إبرام العقد ووقت التسليم، ففي اية لحظة من هذه الفترة يمكن ان يحصل تقلب في سعر المنتج، وذلك يعني ان ثمن وقت التسليم يبتعد عن الثمن العمومي المحدد في وقت الإبرام.^(١٢٩)

وإذا كانت الاتفاقية قد أخذت بالثمن المفتوح، بيد إنها لم تسمح بإعتداد الثمن وقت حصول تسليم البضاعة، كثمن فعال، لذلك لا يمكن لهذه المادة ان تحل المشكلة عندما يقرر الأطراف الأخذ بهذا المبدأ.

أما عدم وضوح الرؤية بشأن الثمن، فيمكن أن يحصل في حالات طارئة، كحالة الطلبات العاجلة لتصنيع الاجزاء البديلة الصغيرة، أو طلبات التسريع في شحن البضائع عندما لا يتمكن المشتري من الوصول الى قائمة الثمن للبائع، مثل هذه الحالات يمكن ان تكون شائعة لإنتشار البضائع التي تتميز بأسعار قياسية، مع وجود وسائل متطورة للاتصالات تسهل الطلبات بدون تعاقد.^(١٣٠) ويمثل ذلك سبباً رئيسياً لعدم تبني "السعر السائد" من قبل الأطراف في اتفاقاتهم عند إبرام عقد البيع الدولي، ليكون مفضلاً لديهم عدم الإتفاق على الثمن حتى تكون البضائع حاضرة وقد تم تسليمها، فيكون الثمن المعقول للبضائع، هو في وقت تسليمها، وهو ما يمثل الثمن التعاقدي. كذلك، إذا ما

(126) Daniel E. Murray, The "open price" sale of Goods contract in a Worldwide Setting, 8, 1984, Franchise law journal 491 at 493.

(127) Frankline R. Edwards and Ma W. Cindy. Futures & Options Mc.Graw Hill. Singapore. 1992. p.6-5.

(١٢٨) أشار القسم ٢/٨ من قانون بيع البضائع الانكليزي Sale of Goods ١٩٧٩ الى الحالات التي يمكن فيها إعتداد الثمن المعقول وهي ١- سكوت العقد عن تحديد الثمن. ٢- عدم إتفاق الطرفين على طريقة معينة لتحديده. ٣- عدم وجود تعامل سابق بين الطرفين. د. حيدر فليح حسن، البيع على أساس الثمن المفتوح «دراسة مقارنة»، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية، كلية القانون، جامعة بغداد، العدد الثاني/ ٢٠١٨، ص١٤٤.

(129) Ahmad- Hmad Tajudin, Amalina, Binti, Legal Enforceability of Intentional Open Price in the US, England and the United Nations, Durham University, Durham Law School, 2013, p.156.

(130) John O. Honnold, Criteria for an Offer, in uniform law for international sales under the 1980 UN Convention, 3rd edn, The Hague, Kluwer law international, 1999, p.157-147.

أخذنا بنظر الإعتبار اقتصار أثر المادة (٥٥) من الاتفاقية على حالة كون مكان عمل أحد الأطراف في دولة كانت قد صادقت أو قبلت بالجزء الثالث من الاتفاقية وليس الجزء الثاني منها، أو كان قانونها ينص على إن صحة إبرام العقد تتحقق بشكل صحيح، حتى لو لم يتضمن بند الثمن، بشكل صريح أو ضمني أو حتى النص على طريقة تحديده.^(١٣١)

مع ذلك، نرى ان الثمن السائد وقت إبرام العقد يحقق مزايا عدة، أهمها السهولة التي يتمتع بها المتعاقدين في التأكد من هذا الثمن، وإمكانية تحقق الأطراف من رغبتهم بالتعاقد وفقاً له، أو ما يستدل عليه من نص المادة (٥٥) من الاتفاقية. ان تطبيق هذه المادة في حالة إبرام العقد بإستخدام وسيلة اخرى، غير تبادل الإيجاب والقبول، وخلوه من بند الثمن، دلالة على ان ثمن البضائع هو الثمن المعين وقت الإبرام.

ويحقق اختيار ثمن وقت التعاقد، ميزة اخرى، بعدم إستفادة كلا طرفي التعاقد من التطورات التي تحصل في عنصر الثمن، خلال مراحل تنفيذه، وتبقى إرادة الإطراف هي الفصل في مسألة الأخذ بذلك، خصوصاً عند إبرام عقد طويل المدة.^(١٣٢) هنا يثور سؤال يتعلق بالمنفعة التي يحققها هذا البند، وقد جرت العادة على ان يتم تحديده بسهولة، وما هي أسباب عدم تضمينه في العقد من الأطراف المتعاقدة، إذا كانت لديهم النية في الالتزام به ؟ وتبعاً للطبيعة غير المكتملة لهذا الإتفاق، يظهر لنا مدى القلق الذي يسيطر على الأطراف بخصوص ثمن البضائع في المستقبل.

(131) Guide to CISG Article 2" ،55" of the Secretariat Commentary.

(١٣٢) د. حيدر فليح حسن، البيع على أساس الثمن المفتوح «دراسة مقارنة»، مصدر سابق، ص١٤٨.

الخاتمة :

أولاً . الإستنتاجات

١. تعرضت مسألة تحديد الثمن كشرط لصحة العقد لجدل فقهي واسع، فاذا انعقد البيع بشكل صحيح، ولم يتفق الطرفان على تحديد ثمن البضائع أو البيانات التي يمكن بموجبها تحديده، فإن ذلك لا يخول قانون الدولة التي يوجد فيها مقر عمل البائع، أو مقر عمل المشتري، تفسير الكيفية التي يحدد بها هذا الثمن، طبقاً لما جاء في نص المادة (٥٥) من اتفاقية البيع الدولي للبضائع « فيينا ١٩٨٠»، وذلك يعني ان الطرفين قد أحالا بشكل ضمني الى السعر الاعتيادي، أي سعر السوق وقت إبرام العقد بالنسبة لنفس البضائع المباعة في ظروف مماثلة في نوع التجارة المعنية.

٢. تضمنت الاتفاقية إمكانية تعيين قصد أحد الطرفين أو ما يفهمه شخص سوي الإدراك، من خلال الأخذ بجميع الظروف المتصلة بالحالة، خصوصاً مفاوضات الطرفين وعادات وأعراف التجارة التي إستقر عليها التعامل أو أي تصرف لاحق صادر عنهما. ويمكن ان نستنتج منها عمومية الأعراف فقد تكون وطنية أو محلية أو إنها تدخل في نطاق مهنة معينة. وفي نطاق عقود البيوع التجارية، نلاحظ ان المحاكم الفرنسية تعالج موضوع الغموض أو عدم الدقة في تحديد الثمن بالاستعانة بالأعراف المهنية.

٣. ان تنفيذ العقد ولو كان بشكل جزئي لا يتعارض مع حقيقة عدم صحة ابرامه، وان عدم الإتفاق على الثمن، لا يحول بين الثمن وحق البائع في الحصول عليه، وبذلك لا وجود لإثراء بدون سبب.

٤. يبدو من نص المادة (١٤) من الاتفاقية، إن الأساس في تحديد الثمن هو كمية البضائع المحددة بشكل صريح او ضمني. ويبقى الثمن العادل هو ما يتفق عليه الأطراف، في حالة من الرضا الحر والسليم بحيث تتحقق مصلحة كل طرف، لذلك وضعت القواعد العامة السعر موضع إهتمامها، فضلاً عن إن الاتفاقية لم تتضمن أحكاماً خاصة بتحديد الثمن من غير المتعاقدين.

٥. ان التعارض الحاصل بين نصي المادتين (١٤) و(٥٥) من الاتفاقية، أدى الى تضارب في الاتجاهات المطبقة في حسم موضوع الثمن في البيع الدولي للبضائع، مما أثر سلباً في فاعلية الاتفاقية وتنظيمها للتجارة الدولية. وإشكالية تحديد الثمن تعرضت للكثير من الخلافات الفقهية والقضائية، ويعود ذلك لإشتراط المادة (١٤) ان يكون الايجاب محدداً تحديداً كافياً، اي ضرورة تعيين الثمن فيه، مما أثار التعارض مع نص المادة (٥٥) من الاتفاقية.

ثانياً. المقترحات

١. نظراً للأهمية الجوهرية لعنصر الثمن في العقود التجارية الدولية، فإن على الفرقاء ومن تقع عليه مسؤولية الفصل في المنازعات الناشئة عن هذه العقود، من قضاة ومحكمين ان يولوا أهمية كبيرة له، خصوصاً في مرحلة التفاوض من خلال تفسير أحكام هذه العقود بما يتوافق مع اتفاق الاطراف في العقد.
٢. نؤكد على إمكانية الاعتماد على حل التناقض الوارد في المادتين من خلال المبادئ الموحدة للعقود التجارية الدولية، باعتبارها تعطي حلاً مناسباً للطبيعة المركبة لهذه العقود، والابتعاد عن النصوص الوطنية الجامدة.
٣. نرى من الأفضل ان يتم تغليب نص المادة (٥٥) على نص المادة (١٤) من الاتفاقية، للحفاظ على استمرارية العلاقات التعاقدية الدولية، لما لها من قيمة تجارية ومالية كبيرة.
٤. إمكانية اللجوء الى آلية الثمن المفتوح باعتبارها توفر حل واقعي وعملي في حالة خلو العقد من تحديد ثمن البضائع.