

دور مصطلحات التجارة الدولية في تحديد التزامات أطراف عقد البيع الدولي للبضائع

The role of the terms of international trade in determining the obligations of the parties to a contract for the international sale of goods

عبدلي نزار*

جامعة الشاذلي بن جديد الطارف (الجزائر)، nezar.abdelli@gmail.com

تاريخ النشر: 2022/06/10

تاريخ القبول: 2022/06/02

تاريخ الاستلام: 2021/12/25

ملخص:

تعتبر مصطلحات التجارة الدولية والتي تعرف باسم "الإنكوترمز" من أهم إصدارات غرفة التجارة الدولية بباريس في سنة 1936، وقد اكتسبت الإنكوترمز أهميتها بالنظر لاستخداماتها المستمرة من أطراف عقد البيع الدولي للبضائع. تلعب هذه المصطلحات دورا كبيرا في تحديد التزامات كل من البائع والمشتري في إطار عقد البيع الدولي للبضائع، كما تعمل على تنفيذ عمليات هذا العقد بطريقة آمنة، مما يؤدي إلى تفادي النزاعات المحتملة وقوعها بين أطرافه، إضافة إلى أن استعمال هذه المصطلحات من شأنه أن يجنب الأطراف في العقد تضيق الوقت وإهدار المال تماشيا مع مقتضيات ومبادئ التجارة الدولية. كلمات مفتاحية: دور، مصطلحات التجارة الدولية، الإنكوترمز، عقد البيع الدولي للبضائع، التزامات أطراف العقد.

Abstract:

The terms of international trade, known as "INCOTERMS", are considered one of the most important publications of the International Chamber of Commerce in Paris in 1936. Incoterms have gained in importance due to their continued use by the parties to the international sales contract of goods,

The terms of international trade play a major role in determining the exact obligations of the seller and the buyer under this contract, in addition to the fact that the use of these terms would save the parties to the contract wasting time and money in accordance with the requirements and principles of international trade.

Keywords: The role, International trade terms, incoterms, international sales of goods contract, obligations of the parties to the contract.

مقدمة:

يعد عقد البيع الدولي للبضائع من بين الدعائم الأساسية للتجارة الدولية في جميع البلدان، مهما كان نظامها القانوني أو مستوى التنمية الاقتصادية فيها، وينظم هذا العقد -كمبدأ عام- بموجب اتفاقية فيينا بشأن عقود البيع الدولي للبضائع لسنة 1980¹، والتي تعد ثمرة جهود تشريعية استهلكت في بداية القرن العشرين، حيث تهدف هذه الاتفاقية إلى تحقيق توازن دقيق بين مصالح كل من البائع والمشتري، وقد استُلهمت أحكامها أيضا في إصلاح قوانين العقود على الصعيد الوطني².

إلا أن عقد البيع الدولي يثير مجموعة من الاشكالات التجارية والقانونية، منها ما يتعلق ببيع البضائع كتضارب المصالح بين كل من البائع والمشتري واختلاف الالتزامات التي تقع على كل طرف في العقد، والبعض الآخر منها يرتبط باختلاف النصوص والأحكام القانونية المطبقة داخل الدولة التي ينتمي إليها كل طرف من أطراف هذا العقد، إضافة إلى تطور وسائل إبرام هذه العقود وظهور وسائل جديدة لسداد الثمن ونقل البضائع من مكان إنتاجها وتخزينها إلى غاية مكان وصولها المحدد في العقد، ناهيك عن تزايد المخاطر التي قد تواجه مراحل إبرام هذا العقد.

أمام تزايد العلاقات والمعاملات التجارية بين الدول ازدادت الحاجة إلى الرجوع إلى قواعد تجارية موحدة لتجنب أي لبس أو سوء فهم يحدث عند إبرام عقود تجارية بين طرفين متواجدين في دولتين مختلفتين بسبب تباين التشريعات الداخلية للدول، مما يؤدي إلى عدم استقرار التعامل التجاري الدولي وعدم معرفة القائمين بهذه التجارة لمضمون التشريعات الوطنية للدول الأخرى، بالإضافة إلى رغبة كل طرف في إخضاع العلاقة القانونية التي تربطه بطرف آخر للقانون الذي يعرفه، والذي قد لا يتناسب في أغلب الأحيان وطبيعة عقود تجارتهم الدولية³.

إن اتساع نطاق الاعتماد على هذا العقد على المستوى الدولي وتنوع العمليات التي تتم خلاله من نقل، تسليم، تأمين وتخليص للرسوم ومختلف النفقات، دفع بالمعاملين إلى وضع أوصاف لهذه البيوع بحروف مختصرة أطلق عليها تسمية المصطلحات أو التعبيرات التجارية، الأمر الذي أدى إلى تباين مدلول هذه المصطلحات من دولة إلى أخرى، لذلك عملت غرفة التجارة الدولية بباريس على إعطاء تفسيرات موحدة لهذه المصطلحات بالشكل الذي يجعلها مقبولة عالميا، حيث تم ذلك فعليا سنة 1936 من خلال وضع مدونة تضم مجموعة من المفردات المختصرة والتي أطلق عليها تسمية "مصطلحات التجارة الدولية"⁴.

يقصد بمصطلحات التجارة الدولية تلك المفردات التجارية الموحدة الموجهة لبيع البضائع المرفقة بالنقل، حيث يتم عرض الخيارات الممكنة في شكل اختصارات، ترتبط بتعريف المهام المنوطة بكل طرف من الطرفين المتعاملين أي التزاماتهما وتكاليفهما، وخاصة ما يتعلق بإمكان التسليم، إمدادات الشحن والتأمين، توزيع مخاطر النقل وعملية تسليم البضائع، ولقد أشار المشرع الجزائري إلى هذه المصطلحات أو ما يطلق عليها بقواعد الإنكوترمز في النظام رقم 07-01 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج، من خلال منح الامكانية للمتعاملين في التجارة الخارجية لإدراج هذه المصطلحات ضمن العقود التجارية التي يبرمونها، بشرط عدم وجود نص تشريعي أو تنظيمي يمنع ذلك⁵.

مع التطورات المتلاحقة لأساليب تنفيذ عمليات البيع أو التبادل التجاري وتعدد المصروفات والنفقات المرفأة والرسوم والجمارك وتكاليف الشحن والتأمين، أصبح من الضروري على غرفة التجارة الدولية بباريس المراجعة والتحديث المستمر لإصداراتها من قواعد مصطلحات التجارة الدولية، حيث كان آخر إصدار لها سنة 2020⁶، حيث راعت غرفة التجارة الدولية من خلال إصداراتها المختلفة إشراك الأطراف المرتبطة بعملية نقل وتسليم البضائع من شركات نقل وشركات تأمين وتجار وخبراء بالبنوك وقانونيين لضمان تغطية جميع بنود الالتزامات والمسؤوليات المتضمنة تحت عمليات البيع الدولي للبضائع⁷.

تهدف هذه الدراسة إلى بيان إسهامات مصطلحات التجارة الدولية في مجال توحيد الأحكام والقواعد المتعلقة بتنفيذ عمليات عقد البيع الدولي، حيث تساعد على تحديد نطاق الالتزامات التي تقع على عاتق كل طرف في العقد سواء بالنسبة للبائع أو المشتري، كما تعتبر وسيلة للتعرف على الإجراءات التي تتعلق بكل شرط أو مصطلح من قوانين الإنكوترمز، إضافة إلى التعرف على حجم المخاطر التي تعترض تنفيذ هذا العقد، وتحديد القيمة الإلزامية لهذه المصطلحات ودورها في تكييف عقد البيع الدولي للبضائع وفقا للمستجدات القانونية والاقتصادية.

لدراسة الموضوع بشيء من التفصيل انتقلنا من معالجة الإشكالية الآتية: إلى أي مدى تساهم مصطلحات

التجارة الدولية في تحديد وضبط الالتزامات المترتبة على عاتق أطراف عقد البيع الدولي للبضائع؟

قصد الوصول إلى أهداف الدراسة انطلقنا من الفرضيات التالية:

- الكشف عن دور مصطلحات التجارة الدولية في تحديد التزامات البائع في عقد البيع الدولي للبضائع.
- الكشف عن دور مصطلحات التجارة الدولية في تحديد التزامات المشتري في عقد البيع الدولي للبضائع.
- بيان القيمة الإلزامية لمصطلحات التجارة الدولية ودورها في تكييف عقد البيع الدولي وفقا للمستجدات الاقتصادية والقانونية.

للإجابة عن الإشكالية المطروحة في هذه الدراسة اعتمدنا على المنهج التحليلي، من خلال تحليل مضمون مصطلحات التجارة الدولية واستخراج الالتزامات التي تقع على عاتق كل من البائع والمشتري في عقد البيع الدولي للبضائع، كما اعتمدنا على المنهج الوصفي من خلال وصف وتحديد مدلول هذه المصطلحات وقيمتها الإلزامية وفق ما جاء في إصدارات غرفة التجارة الدولية بباريس.

لمعالجة هذه الإشكالية قمنا بتقسيم هذه الورقة البحثية إلى ثلاث محاور، حيث نتناول في **المحور الأول** دور مصطلحات التجارة الدولية في تحديد التزامات البائع في عقد البيع الدولي للبضائع، ونبين في **المحور الثاني** دور مصطلحات التجارة الدولية في تحديد التزامات المشتري في عقد البيع الدولي للبضائع، في حين نخصص **المحور الثالث** لاستعراض القيمة الإلزامية لمصطلحات التجارة الدولية ودورها في تكييف عقد البيع الدولي للبضائع وفقا للمستجدات الاقتصادية والقانونية.

المحور الأول: دور مصطلحات التجارة الدولية في تحديد التزامات البائع في عقد البيع الدولي للبضائع:

تكمن أهمية مصطلحات الإنكوترمز في المساهمة في إنجاح مرحلة تنفيذ عقود التجارة الدولية ومنها عقد البيع الدولي للبضائع، بالنظر لما تقدمه من قواعد لتفسير مفردات التجارة الدولية والسماح للأطراف بالتعرف على الممارسات التجارية السائدة في مختلف البلدان، كما أنها تتدخل على المستوى الأساسي للعقد وتنظم العمليات اللاحقة له، ومن بين هذه العمليات المساهمة في تحديد التزامات الطرفين في العقد من مرحلة تجهيز البضاعة وتسليمها إلى غاية وصولها للمكان المتفق عليه في العقد، كالتزامات البائع في مجال التسليم، نقل المخاطر، نقل البضائع، توزيع التكاليف وغيرها، وهنا نلاحظ أن هذه الالتزامات تكون محدودة في بعض المصطلحات (أولاً) وموسعة في أخرى (ثانياً).⁸

أولاً: التزامات محدودة على عاتق البائع بموجب مصطلحات المجموعتين E و F:

تضم المجموعة E مصطلح واحد وهو EXW والذي يعني تسليم البضاعة في المصنع، بموجب هذا المصطلح يتحمل المشتري جميع التكاليف والمخاطر، في المقابل تنحصر مسؤولية البائع في تغليف البضائع وتحضيرها للمشتري في أماكن معينة مثل مخزنه أو مصنعه، كما يلتزم البائع بمساعدة المشتري للحصول على رخصة التصدير أو أي وثيقة أخرى تكون ضرورية لعملية التصدير، ويكون ذلك بناء على طلب المشتري وعلى نفقته، ويعفى البائع من المسؤولية بمجرد وضع البضائع تحت تصرف المشتري، حيث يصبح هذا الأخير هو المسؤول عن جميع التكاليف والمخاطر المتعلقة بالبضائع. من الناحية العملية، تقع على عاتق المشتري التزامات أخرى، نذكر من بينها تحميل البضائع فوق وسيلة النقل مهما كان نوعها وربما لعدة مرات، مباشرة كافة الإجراءات الجمركية، تفريغ الشحنات وتخزينها واستخدامها أو إعادة بيعها كلما دعت الضرورة إلى ذلك.

يلاحظ مما سبق، أن مصطلح EXW هو من أكثر المصطلحات التي تخدم مصالح البائع عند تنفيذ بنود عقد البيع الدولي للبضائع، مادام أن المشتري هو المسؤول الوحيد عن الأضرار التي قد تحدث من وقت تسلم البضاعة من مخازن البائع إلى غاية وصولها لمخزنه أو مصنعه، غير أنه إذا رغب طرفا العقد على تحميل البائع مسؤولية شحن البضاعة من مكان المصنع إلى المكان الذي يريده المشتري، وكذا المخاطر والنفقات المتعلقة بذلك عند مسار النقل فيجب عليهم تحديد ذلك بصفة واضحة بدمج بند صريح ينص على ذلك ضمن بنود عقد البيع، كما ينصح بعدم استعمال هذا المصطلح إذا كان المشتري غير قادر - بصفة مباشرة أو غير مباشرة - على اتخاذ الإجراءات الجمركية اللازمة للتصدير.⁹

أما المجموعة F فتتكون من ثلاثة مصطلحات تجارية دولية وهي FAS / FCA/ FOB، حيث نجد أن مصطلح FCA والذي يعني تسليم البضاعة للنقل يترتب التزام على عاتق البائع بتسليم البضاعة إلى المشتري، وتوريدها له طبقاً لبنود العقد المبرم بينهما مع تقديم شهادة تفيد ذلك مرفقة بالفاتورة التجارية، حيث يتحمل البائع على حسابه وتحت مسؤوليته تكاليف استخراج ترخيص التصدير وباقي التراخيص الرسمية، والالتزام بإنهاء الإجراءات الجمركية اللازمة لتصدير البضاعة، لكنه لا يكون ملزم بإبرام عقدي النقل والتأمين على البضائع ودفع التكاليف المترتبة عنها.¹⁰

يسلم البائع بموجب مصطلح FCA البضاعة بوضعها في عهدة الناقل أو متعهد الشحن أو خلافه، في المكان والموعد المتفق عليهما، وفي حالة عدم الاتفاق على مكان معين للتسليم، يكون من حق البائع اختيار المكان الذي يناسبه، ويتحمل البائع جميع التبعات والمصاريف حتى لحظة تسليم البضاعة للناقل، ويتم تحويل الأخطار وبقية التكاليف إلى المشتري لحظة استلام الناقل للبضاعة¹¹.

نستخلص مما سبق، أن استعمال مصطلح FCA يمكن أن يكون في جميع طرق النقل بما فيها النقل المتعدد الوسائط، كما أن استعمال عبارة "الناقل" في عقد النقل يعني كل شخص يلتزم بالقيام بعملية نقل برية عبر الطرق بالشاحنات أو بالسكك الحديدية، أو بحرية عن طريق البحر والمياه الداخلية، أو جوية أو عن طريق المزرع بين العديد من وسائل النقل.

كما لا يختلف مصطلح FCA عن FOB سوى في نقطة واحدة وهي طريقة النقل، حيث يستخدم FOB فقط للنقل البحري ويستعمل FCA للنقل عبر وسائل نقل متعددة، ويقصد بمصطلح FOB التكاليف مدفوعة حتى ظهر السفينة في ميناء التصدير¹²، حيث يترتب هذا المصطلح على البائع بموجب عقد البيع البحري الالتزام بتجهيز البضاعة التي تم الاتفاق عليها مع المشتري، إذ يجب أن تكون هذه البضاعة مطابقة لشروط العقد من حيث نوعيتها وكميتها وحجمها ووزنها، حيث تنص المادة 35 من اتفاقية فيينا للنقل الدولي للبضائع لسنة 1980 بأنه: "... على البائع أن يسلم بضائع تكون كميتها ونوعيتها وأوصافها وكذلك تغليفها أو تعبئتها مطابقة لأحكام العقد..."¹³، وفي حالة عدم مطابقة البضاعة التي قام البائع بتجهيزها لشروط العقد سواء من حيث نوعها أو كميتها أو وزنها أو حجمها، تقع المسؤولية على عاتق البائع تجاه المشتري ويلتزم بتعويضه عن الضرر الذي قد ينجم نتيجة عدم مطابقة البضاعة لشروط العقد.

أما بخصوص من يتحمل التزام تسديد تكلفة شحن الحمولة على ظهر السفينة، فيتم الرجوع إلى مضمون العقد التجاري المبرم بين البائع والمشتري، ففي الحالة العادية يتحمل البائع هذه التكاليف والأخطار أما إذا نص العقد على خلاف ذلك تكون تكاليف الشحن والأخطار على عاتق المشتري، مع التزام البائع بإكمال إجراءات التصدير، ومن النقطة التي توضع فيها البضائع على ظهر السفينة تتحول الالتزامات من البائع إلى المشتري¹⁴.

كما يلتزم البائع في عقد البيع البحري FOB بتسليم جميع المستندات المتعلقة بالبضاعة للمشتري وأهمها سند الشحن الذي يصدر عادة عن الناقل، حيث يترتب على تسليم البائع لهذا السند للمشتري حصوله على الثمن، على أن يلتزم البائع عند تسلمه لسند الشحن من الناقل بالتأكد من كافة البيانات التي جرى تدوينها فيه من طرف الناقل، بمعنى التحقق من صحة البيانات ومن مطابقتها للشروط الواردة في العقد، ومن مدى تضمن السند "شرط لأمر" حتى يتمكن المشتري من نقل هذا الحق للغير عن طريق التظهير¹⁵.

لتفادي النزاعات التي تقوم بشأن البضائع المسلمة وفقا للشروط المبينة في عقد الفوب FOB، فإننا نلاحظ أن التعامل الدولي قد أنشأ شهادة تعرف بشهادة النوع أو شهادة المطابقة، والتي تثبت قيام البائع بواجب تسليم البضائع وفقا للنوعية والكمية المشروطة في العقد، ولا يلتزم البائع بتقديم هذه الشهادة إلا إذا اشترط عقد البيع ذلك أو أن العرف

التجاري يفرض تقديمها، وليس لهذه الشهادة الحجية المطلقة في الإثبات، بحيث يمكن للمشتري إثبات عكس ما جاء بها من بيانات بشرط أن يثبت غش البائع، ولكن يمكن أن يتفق الطرفين على أن يكون لهذه الشهادة الحجية المطلقة، وفي هذه الحالة لا يمكن للمشتري الاحتجاج بعدم صحة الشهادة، إلا إذا أثبت أن عدم صحة البيانات راجع لغش وتواطؤ بين البائع والخبير المصدر لهذه الشهادة.

أما في مصطلح FAS والذي يعني التكاليف مدفوعة حتى رصيف ميناء التصدير، فيقوم البائع بتسليم الشحنة إلى المشتري عندما تكون البضاعة بجانب السفينة، وهذا يدل على أن التزامات البائع تنتهي بعد إتمام إجراءات تعبئة وتغليف البضاعة ودفع تكاليف جمرتها وتحمل مخاطر كل ذلك، مع التزامه بإيصال الحمولة إلى رصيف الميناء، أين تنتقل كل التكاليف وأعباء الأخطار إلى المشتري¹⁶.

الملاحظ على هذا المصطلح أن تسليم الشحنة إلى المشتري يتم بجانب السفينة في رصيف ميناء الشحن الذي عينه المشتري، وهو أمر واضح لا يثير اللبس والغموض، لكن التساؤل الذي يطرح في هذا الصدد هو كيف يتحقق التسليم خاصة إذا رست السفينة بعيدا عن الرصيف؟ والجواب على ذلك هو أن التسليم يتحقق طبقا لما انصرفت إرادة الطرفين إليه، فما دامت البضاعة ستنقل من الرصيف إلى السفينة بواسطة الزوارق، فإنه يتم على الرصيف بجانب الزوارق، أو في الزوارق بجانب السفينة بحيث تصبح الزوارق وكأنها من الرصيف، بحيث تكون البضاعة جاهزة لأن تلتقط بواسطة روافع السفينة، أو أن التسليم يتحقق عند وضع البضائع في الزوارق، وعند غياب اتفاق الطرفين، فالبائع ملزم بوضع البضائع في متناول روافع السفينة، أي أن نقلها في الزوارق يكون من مسؤولية البائع.

ثانيا: التزامات موسعة على عاتق البائع بموجب مصطلحات المجموعتين C و D:

تحتوي المجموعة C على عدة مصطلحات والتي توسع من نطاق الالتزامات التي تقع على عاتق البائع بالمقارنة مع التزامات المشتري في عقد البيع الدولي للبضائع، حيث نجد المصطلحين CFR والذي يقصد به التكاليف وأجرة الشحن مدفوعة و CPT الذي مدلوله أجرة النقل مدفوعة حتى مكان الوصول المعين يتفقان في حجم الالتزامات التي تقع على البائع¹⁷، حيث يتحمل البائع بموجبهما مسؤولية دفع كافة التكاليف التي تسبق عملية النقل البحري للبضائع إلى غاية ميناء الوصول، كما يرتب كل منهما مسؤولية المخاطر التي تنجم على عاتق البائع إلى حين شحن الحمولة في ميناء الانطلاق ما لم ينص العقد على خلاف ذلك، إلا أن الفرق بينهما يكمن في أن مصطلح CPT يتم استعماله لكافة وسائل النقل أما CFR فينحصر استعماله في النقل البحري للبضائع¹⁸.

أما المصطلح CIF والذي يعني التكاليف والتأمين وأجرة الشحن مدفوعة، فيلتزم بموجبه البائع بدفع تكاليف تجهيز البضائع وشحنها بعد إبرام عقد النقل والتأمين عليها من مخاطر النقل البحري، كما أن البائع (الشاحن) لا يتعاقد بوصفه وكيلا عن المشتري وإنما يتعاقد باسمه وحسابه الخاص، إذ يمثل إبرام عقد النقل البحري التزاما على عاتقه، ويترتب على ذلك أن البائع يكتسب صفة الشاحن، في حين أن المشتري غالبا ما يتحدد بوصفه المرسل إليه، ويثبت البائع التزامه

بإبرام هذا العقد بمقتضى سند الشحن، ويثبت أيضا قيامه بالتأمين على البضاعة بموجب وثيقة التأمين، كما يقع على البائع التزام إرسال هذه المستندات إلى المشتري.

في حال استلام المشتري لهذه المستندات يتوجب عليه دفع الثمن الذي يمثل قيمة البضاعة وأجرة النقل وقسط التأمين، ولا يجوز للمشتري الامتناع أو رفض دفع الثمن المطلوب بحجة عدم وصول البضاعة إليه، لأن انتقال ملكية البضاعة إليه يكون من تاريخ قيام البائع بشحنها على السفينة واستلامه (أي المشتري) لمستنداتها¹⁹.

تتوسع التزامات البائع بموجب المصطلح CIP والذي يعني أجرة النقل والتأمين مدفوعة حتى مكان الوصول المعين، فبالإضافة إلى الالتزامات التي يتحملها هذا الأخير بموجب مصطلحات المجموعة C كدفع تكاليف التعبئة والتغليف، التخليص الجمركي للتصدير، كلفة شحن حمولة النقل الأساسي والنقل البحري للبضاعة، يتحمل البائع أيضا الالتزام بدفع أقساط التأمين على البضائع، كما يكون مسؤولا على الضرر الذي يلحق البضاعة إلى حين شحنها على وسيلة النقل مهما كان نوعها، ونقطة تحول التكاليف إلى المشتري تكون عند وصول الحمولة إلى الميناء أو المحطة أو المطار، حيث يتكفل هذا الأخير بتسديد كافة التكاليف المتبقية²⁰.

من خلال استعراض مصطلحات المجموعة C فإننا توصلنا إلى أن هذه الأخيرة تلزم البائع بدفع النقل الرئيسي، حيث يتحمل التكلفة ولكن لا يتحمل المخاطر أثناء النقل (خطر فقدان أو تلف البضاعة) أو التكاليف الإضافية بسبب الأحداث اللاحقة المرتبطة بالتحميل أو الشحن، كما لا تكون جميع مصطلحات المجموعة C صالحة لكل وسائل النقل، فباستثناء المصطلحين CIP و CPT اللذين يستعملان في كل وسائل النقل، فإن المصطلحين CIF و CFR يتعلقان بالنقل البحري فقط.

كما تضم المجموعة D جملة من مصطلحات التجارة الدولية على غرار DAT/ DAP/ DDP، حيث نجد أن الالتزامات والأخطار التي تقع على عاتق البائع تبلغ حدها الأقصى في حالة تطبيق هذه المصطلحات، حيث نجد مصطلح DAT والذي مفاده تسليم البضاعة في محطة الوصول يرتب مجموعة من الالتزامات على البائع منها تحمل تكاليف التعبئة والتغليف، وبقية المصاريف المتعلقة بإجراءات ما قبل إرسال البضاعة، نفقة شحن حمولة النقل الأساسي، ونقل البضاعة عبر أي وسيلة من وسائل النقل إلى محطة الوصول في بلد المشتري²¹، في المقابل لا يلزم البائع بإبرام عقد التأمين أو دفع أقساطه.

يتحمل المشتري بموجب المصطلح DAT مخاطر هلاك أو تلف البضاعة منذ تسلمها في المحطة الطرفية، ومباشرة الإجراءات الجمركية الخاصة بالاستيراد، مع الإبقاء على التزام البائع بالقيام بالإجراءات الجمركية الخاصة بالتصدير، كما يفضل استخدام المصطلحين DAP و DDP عن مصطلح DAT في حالة اتفاق طرفي العقد على تحمل البائع لنفقات النقل والمخاطر وأعمال المناولة من محطة نقل طرفية إلى مكان آخر²².

أما في المصطلح DAP والذي يعني تسليم البضاعة في المكان المتفق عليه، فيقوم البائع بدفع تكاليف التعبئة والتغليف، والمصاريف الأخرى ما قبل إرسال البضاعة، التخليص الجمركي للتصدير، كلفة شحن حمولة النقل الأساسي، والنقل البحري للبضاعة في أي وسيلة من وسائل النقل إلى المكان المتفق عليه، إضافة إلى التزامه بإبرام عقد التأمين على

البضائع ودفع تكلفة تفريغ حمولة النقل الأساسي المشحونة في المكان المتفق عليه، ونفقة إرسال البضاعة من مكان الوصول، ما عدا مصاريف الجمركة في بلد المستورد، أما بخصوص تحمل الأخطار المتوقع حدوثها فيكون البائع مسؤولاً على الضرر الذي يلحق البضاعة حتى بعد تفريغها من وسيلة النقل البرية، البحرية أو الجوية، ونقطة تحول التكاليف والأخطار إلى المشتري تكون عند مباشرة الإجراءات الجمركية في بلد المشتري²³.

يقصد بمصطلح DDP تسليم البضاعة خالصة الرسوم الجمركية الحد الأقصى من الالتزامات التي تقع على عاتق البائع، وبموجب هذا المصطلح يلتزم البائع بتجهيز البضاعة المباع والقيام بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالاستيراد والتصدير على نفقته الخاصة مع تزويد المشتري بسند النقل الصادر عن الناقل، كما يلتزم بنقل البضاعة على نفقته الخاصة وتحت مسؤوليته إلى غاية تسليمها في مكان الوصول، ورغم عدم التزام البائع بالتأمين وفق هذا المصطلح، إلا أنه وبالنظر لطول المدة التي يلتزم خلالها البائع بالمحافظة على البضائع وتخزينها إلى حين تسليمها في مكان تواجد المشتري، فإنه يضطر لإبرام عقد تأمين قصد المحافظة على البضائع من مخاطر النقل²⁴.

أما في مجال الأخطار، فيكون البائع بموجب المصطلح DDP مسؤولاً على الضرر الذي يلحق البضاعة منذ بدء عملية نقلها إلى حين تسليمها للمشتري عند الباب، وبالتالي لا تتحول التكاليف والأخطار في هذا المصطلح إلى المشتري لكون أن البائع قد أوفى بجميع الالتزامات التي يرتبها العقد.

يفهم مما سبق، أنه لا يجوز استعمال مصطلحات المجموعة D إن كان البائع غير قادر - سواء بطريقة مباشرة أم غير مباشرة- على استصدار ترخيص أو إذن الاستيراد، حيث يتحمل المشتري نفقات التفريغ إلا إذا كان هناك بند في عقد البيع ينص على عكس ذلك، إلا أنه إذا رغب طرفا العقد على أن يتحمل المشتري كل المخاطر والتكاليف المتعلقة بالاستيراد فعليهم اختيار المصطلح DAT أو DAP.

كما تجدر الإشارة، إلى أنه يتوجب على البائع أن يتعامل بحرص شديد مع مصطلحات المجموعة D في تنفيذ عملياته التجارية، إذ قد يتعرض لمخاطر عدة قد تصل إلى فقد البضائع (دون وجود من يعوضه عن هذا الفقد) أو عدم القدرة على الوفاء بإشتراطات عقد البيع والتبعية تحمله لخسائر أو غرامات، ونقصد هنا بالأخص مصطلح DDP والذي يمثل أقصى المسؤوليات على البائع، والتبعية يمكن الاستنتاج أن البنوك التي قد تقوم بتمويل البائع في التبادلات التجارية التي تستخدم بها مثل هذه المصطلحات تتعرض لنفس درجة المخاطر التي يتعرض لها عميلها، وهو ما قد يؤثر في قرار المنح الائتماني والضمانات المطلوبة للتمويل.

المحور الثاني: دور مصطلحات التجارة الدولية في تحديد التزامات المشتري في عقد البيع الدولي للبضائع:

يسعى الأطراف من وراء تبادلاتهم التجارية الدولية إلى تقليص حجم النفقات والتكاليف إلى أدنى مستوياتها، من خلال التقليل من المخاطر الكثيرة والمتعددة التي تعيق سير البضاعة وانتقالها من البائع إلى المشتري دون تلف أو نقصان في قيمتها، وتحقيقاً لهذا الغرض قامت مصطلحات التجارة الدولية بتفسير البنود الأساسية التي قد تتضمنها العقود التجارية الدولية على غرار عقد البيع الدولي للبضائع كالأستيلا، الشحن، النقل، التأمين، توزيع التكاليف وغيرها، وذلك بغرض

التحديد الدقيق لالتزام كل طرف من أطراف هذا العقد والتعرف على المسؤوليات التي يتحملها كل طرف ومن بينها التزامات المشتري في هذا العقد، مما يساهم في تسهيل تنفيذ عمليات العقد وتجنب الوقوع في الخلافات المحتملة بين أطراف العقد حول تفسير أو تطبيق بنوده، إلا أن الملاحظ هو تفاوت الالتزامات التي تقع على عاتق المشتري من مصطلح لآخر، حيث تكون محدودة في بعض المصطلحات على غرار مصطلحات المجموعتين C و D (أولاً)، في حين يتسع نطاقها عند تطبيق مصطلحات المجموعتين E و F (ثانياً).

أولاً: التزامات محدودة على عاتق المشتري بموجب مصطلحات المجموعتين C و D:

سبق لنا الإشارة في المحور الأول بأن نطاق الالتزامات التي ترتبها مصطلحات المجموعتين C و D على عاتق البائع يتجاوز بكثير نطاق التكاليف والأخطار التي يتحملها المشتري²⁵، ففي مصطلح CFR والذي يعني دفع نفقات وأجرة نقل البضاعة على البائع حتى ميناء الشحن المحدد، تنتقل مسؤولية تحمل المخاطر والنفقات الزائدة التي قد تلحق بالبضاعة إلى المشتري بمجرد تسليم وشحن البضاعة على ظهر السفينة، وبالتالي تحول التكاليف على عاتق المشتري لحظة وصول البضائع إلى ميناء الشحن، في حين تحول الأخطار إليه من لحظة عبور تلك البضاعة حاجر السفينة في ميناء الشحن، وعليه يكون المشتري مسؤولاً عن دفع تكاليف تأمين النقل البحري، حقوق الجمارك، إرسال البضاعة وتفريغ الحمولة عند الوصول²⁶.

أما عن التزامات المشتري بموجب المصطلحين CIF و CPT فتتمثل في تحمل تكاليف تفريغ حمولة النقل البحري للبضاعة في ميناء الوصول عند تطبيق مصطلح CIF، وتحمل التكاليف عند وصول الحمولة إلى الميناء أو المخططة أو المطار عند تطبيق مصطلح CPT، مع تكفله بالإجراءات والرسوم الجمركية ودفع النفقات الأخرى المرتبطة بإرسال البضاعة من مكان الوصول، في حين تكمن الأخطار التي يسأل عنها المشتري في الضرر الذي قد يلحق بالبضاعة من نقطة شحن الحمولة في ميناء الانطلاق إلى غاية وصولها وجمركتها وإرسالها إلى مستودعاته²⁷.

يستنتج من خلال تصفحنا لمصطلح CPT أن انتقال مخاطر الطريق وتحول عبء النفقات، يتم في مكان مختلف عن الآخر، وينصح طرفا عقد البيع بأن يبيّنا في العقد بكل دقة ممكنة، كل من مكان التسليم الذي تنتقل فيه المخاطر إلى المشتري، وكذلك مكان الوصول المسمى الذي يتعين على البائع التعاقد على نقل البضاعة إليه، كذلك ينصح طرفا عقد البيع بتعيين -بأقصى ما يمكن من الوضوح- النقطة التي سيتم عندها التسليم في حدود المكان المسمى للتسليم، ذلك أن تكاليف الوصول إلى تلك النقطة تكون على نفقة البائع، ويعتبر البائع قد أوفى بالتزامه بتسليم البضاعة منذ الفترة التي يضع فيها البضائع تحت تصرف الناقل أو أي شخص آخر يعينه البائع في المكان المتفق عليه.

في المقابل يتحمل البائع حد أقصى من الالتزامات والأخطار في حالة تطبيق مصطلحات المجموعة D، مما يعني أن التزامات المشتري تنقل في هذه المصطلحات في مواجهة البائع، حيث تقع على عاتق هذا الأخير بمقتضى المصطلح DAT مسؤولية دفع جميع تكاليف تجهيز البضائع ونقلها ودفع رسوم جمركتها في ميناء التصدير والتأمين عليها قصد المحافظة عليها من أخطار النقل، رغم أن عقد التأمين لا يدخل ضمن التزامات البائع، إضافة إلى دفع نفقة شحن حمولة النقل الأساسي²⁸.

تبدأ التزامات المشتري بموجب المصطلح DAT بعد تفريغ الحمولة في محطة الوصول، حيث يتكفل بدفع باقي النفقات والتكاليف المتمثلة في إتمام الإجراءات الجمركية في بلد الاستيراد وإرسال البضاعة من محطة الوصول، أما مسؤوليته على الأخطار فتبدأ عند تفريغ الحمولة في محطة الوصول، إضافة إلى الخطر الذي قد يلحق بالحمولة أثناء النقل إلى غاية وصول البضاعة إليه.

أما في المصطلح DAP تتقلص التكاليف والأخطار التي يتحملها المشتري في العقد، وبالتالي يتم تحويل الخطر من البائع إلى المشتري في المكان المتفق عليه قبل التفريغ زائد قوس المخاطرة للتخليص الجمركي المتعلق بالاستيراد، وبالتالي يتحمل المشتري مخاطر هلاك أو تلف البضائع من وقت تسليمها إليه، كما تتوقف التكاليف التي يتحملها البائع في مكان وصول البضاعة قبل التفريغ.²⁹

نلاحظ أن البائع عند استعمال مصطلح DAP يقوم بالتسليم عند وضع البضائع تحت تصرف المشتري على وسيلة النقل القادمة جاهزة للتفريغ في مكان الوجهة المحدد بموجب شروط المشتري من نقطة الوصول المذكورة في عقد التسليم، بمجرد أن تصبح البضائع جاهزة للشحن، يقوم البائع بالتعبئة اللازمة على نفقته الخاصة، بحيث تصل البضائع إلى وجهتها النهائية بأمان، يتم إكمال جميع الإجراءات القانونية اللازمة في البلد المصدر من قبل البائع على نفقته الخاصة ويخاطر بتخليص البضائع للتصدير، بعد وصول البضائع إلى بلد المقصد، يجب على المشتري إكمال التخليص الجمركي في البلد المستورد، على سبيل المثال تصريح الاستيراد والمستندات المطلوبة من قبل الجمارك، بما في ذلك جميع الرسوم الجمركية والضرائب.

كما يوسع المصطلح DPU والذي معناه التسليم في مكان التفريغ من نطاق التزامات البائع بالمقارنة مع تلك التي تقع على عاتق المشتري، حيث يتحمل البائع كافة المخاطر والنفقات حتى يتم تفريغ البضاعة في المحطة المحددة، والقيام بالتخليص الجمركي عند التصدير، في حين يكون المشتري مطالب بتنظيم عملية توجيه البضائع إلى الوجهة النهائية والقيام بالإجراءات الجمركية المتعلقة باستيراد البضائع وتفريغها من مركبة التسليم في مخازنه الخاصة، ويتم تحويل مخاطر النقل من البائع إلى المشتري وفق هذا المصطلح عندما يتم تفريغ البضائع في المحطة أو غيرها قبل التخليص الجمركي.

مما سبق يمكننا القول، أن مصطلح DPU هو من بين المصطلحات التي تستعمل في عمليات نقل البضائع عبر وسائط متعددة، أي أنه ينطبق على جميع وسائل النقل الدولي، وبموجبه يتم نقل المخاطر عندما يتم تفريغ البضائع في المكان المحدد من قبل المشتري، فقد يكون الموقع هو مقر العميل أو محطة طرفية متفق عليها، يتكفل فيه المشتري بالتخليص الجمركي للاستيراد في بلده، أي دفع الضرائب والرسوم الجمركية في بلده.

أما التزامات المشتري بموجب المصطلح DDP فتتمثل في دفع الثمن الاجمالي وفق الشروط الواردة في عقد البيع مع تحمل مخاطر هلاك البضاعة منذ تسلمها، بمعنى أن هذا المصطلح يخفف من مسؤولية المشتري في العقد لكنه يفرض التزامات متعددة على البائع، تبدأ من تجهيز البضائع ونقلها وشحنها في وسيلة النقل الأساسي مروراً بالتأمين ودفع مختلف النفقات والرسوم الجمركية وصولاً إلى تسليم البضاعة للمشتري عند الباب.³⁰

يلاحظ مما سبق، أن هذه الصيغة تعتبر من أقل الصبغ إرهاقا للمشتري في مواجهة البائع، حيث يلتزم هذا الأخير بتسليم البضاعة في بلد الاستيراد، بمعنى أن الالتزام بالتسليم في هذا النوع من الإنكوترمز يركز بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري في المكان والتاريخ أو المهلة المتفق عليهما، وإحطار المشتري بالإرسال في مهلة كافية، كما يجب على البائع في هذه الصيغة أن يقوم بجمركة البضاعة محل البيع في بلد التصدير وبلد الاستيراد معا، وبهذا فإن الصيغة DDP هي معاكسة تماما للصيغة EXW.

ثانيا: التزامات موسعة على عاتق المشتري بموجب مصطلحات المجموعتين E و F:

يتحمل المشتري بموجب مصطلحات المجموعة E والتي تضم مصطلح واحد وهو EXW التزامات واسعة، حيث تقع على عاتقه مسؤولية دفع كافة النفقات وتحمل جميع المخاطر المتعلقة بنقل البضاعة من منشأة البائع أو من أي مكان آخر توجد به البضاعة إلى حين وضعها تحت تصرفه (المشتري)، ويعني ذلك أن هذا المصطلح يربط على المشتري التزامات أكثر من تلك التي تقع على عاتق البائع.

حيث يلتزم البائع فقط بتسليم البضاعة حسب المواصفات والشروط المحددة في العقد مع إرفاقها في الغالب بشهادة مطابقة تسلم من طرف شركات متخصصة، في المقابل يلتزم المشتري بالقيام بإجراءات الشحن، النقل، التأمين والجمركة، إضافة إلى دفع كافة المصاريف التي تتطلبها البضاعة سواء قبل الإرسال أو عند إرسالها إلى مخازنه أو المكان الذي يحدده³¹.

يستنتج مما سبق، أنه بالرغم من اتساع نطاق الالتزامات التي تقع على عاتق المشتري بالمقارنة مع البائع، عند استخدام مصطلح EXW، إلا أن هذا المصطلح يوفر مجموعة من المزايا لصالح المشتري، إذ أنه بمجرد حصوله على وثيقة FCR وهي عبارة عن إقرار من مرحل البضائع والذي يقوم باسمه وحسابه باستلام البضائع بحالة ظاهرية جديدة من البائع وإرسالها وتسليمها إلى المرسل إليه، يقوم المشتري بدفع قيمة البضاعة التي تم شراؤها، وبحصوله على هذه الوثيقة يكون واثقا أن البضائع خرجت فعلا عن سيطرة البائع، وتأخذ هذه الخصوصية نفس دور سند الشحن باستثناء أن هذه الوثيقة غير قابلة للتداول.

أما مصطلحات المجموعة F فإنها تعفي البائع من دفع تكاليف وسائل النقل الرئيسي، بل يقوم فقط بتسليم السلع إلى المشتري الذي يلتزم بتسديد تكاليف نقل البضاعة، ففي مصطلح FCA تنتقل المخاطر وبقية التكاليف إلى المشتري لحظة استلام الناقل للبضاعة لتبدأ عندئذ مسؤوليات المشتري، أي أن نقطة تحول الالتزامات من البائع إلى المشتري هي لحظة تسليم البضائع من البائع إلى الناقل الدولي³²، فإذا طلب المشتري من البائع تسليم البضاعة إلى شخص غير الناقل، يعتبر البائع بأنه أوفى التزامه بالتسليم في اللحظة التي تسلم البضاعة فيها لذلك الشخص.

يمكن القول هنا، أن لمكان التسليم في هذا المصطلح أثر بالغ على التزامات شحن أو تفريغ البضاعة في المكان المحدد، فإذا اتفق الطرفان على أن يتم التسليم في أماكن عمل البائع، فعليه أن يقوم بشحن البضاعة، أما إذا تم التسليم في مكان آخر فلا يكون البائع مسؤولا عن تفريغ البضاعة لشحنها فوق وسيلة النقل التي يوفرها الناقل.

في مصطلح FAS تنتقل كل التكاليف والمخاطر على عاتق المشتري وتحت مسؤوليته عند شحن البضاعة إلى رصيف ميناء التصدير، وهي نقطة تحول الالتزامات من البائع إلى المشتري الذي يقوم على نفقته بشحن البضاعة على ظهر السفينة، إضافة إلى النقل الأساسي والتأمين وتفريغ الحمولة في ميناء الوصول إلى بلد المستورد، ناهيك عن القيام بإجراءات التخليص الجمركي ودفع التكاليف الأخرى المرتبطة بإرسال الحمولة إلى مكان الوصول³³.

يلاحظ أن مصطلح FAS يلزم البائع بالتخليص الجمركي للبضاعة عند التصدير، غير أنه إذا اتجهت رغبة طرفي العقد بأن يقوم المشتري بالتخليص الجمركي للبضاعة عند التصدير، فعلى طرفي العقد تحديد ذلك بوضع بند صريح ينص عليه في عقد البيع، وهناك نقطة ذات أهمية خاصة، ألا وهي أن هذا المصطلح لا يستعمل إلا إذا كان النقل عبر البحر أو المياه داخلية.

كما تتوسع التزامات المشتري عند تطبيق مصطلح FOB، حيث تكون نقطة بدايتها من الوقت الذي توضع فيه البضائع على ظهر السفينة، حيث تتحول الالتزامات من البائع إلى المشتري، ويتحمل هذا الأخير جميع النفقات والأخطار التي قد تلحق بالبضاعة، فيتكفل بتسديد أجرة النقل البحري، التأمين على المخاطر التي قد تصيب البضائع ونفقة تفريغ الحمولة، زيادة على ذلك يتكفل المشتري بتسديد مصاريف الجمارك عند الوصول وتكاليف إرسال البضاعة من مكان الوصول إلى مخازن المستورد.

نلاحظ أن تسليم البضاعة في عقد البيع فوب FOB يتم منذ شحن البضائع على ظهر السفينة التي عينها المشتري، فالبائع عندما يضع البضاعة محل العقد على ظهر السفينة، فإنه منذ هذا الوقت يتخلى عن حيازتها المادية لربان السفينة الذي يتولى حيازة البضاعة لحساب المشتري، ومقابل تخلي البائع عن حيازة البضاعة ووضعتها في عهدة الناقل، فهو يأخذ من هذا الأخير عند شحن البضاعة سند الشحن، حيث أن احتفاظه بهذا السند يكون لحين استيفائه لثمن البضاعة من المشتري.

المحور الثالث: القيمة الإلزامية لمصطلحات التجارة الدولية ودورها في تكييف عقد البيع الدولي للبضائع وفقا للمستجدات الاقتصادية والقانونية:

تعتبر قواعد التجارة الدولية " الإنكوترمز " الوسيلة المناسبة لتوحيد وتفسير مجموعة من المفاهيم والمصطلحات الشائعة في التجارة الدولية، والتي قد تكون محل خلاف حول مدلولها بين الأطراف المتعاقدة، كما تمثل هذه القواعد مشيئة أطراف العقد، بمعنى أنها تعبر عن إرادة أطراف العقد، ويتمثل دورها المحوري في تنظيم مختلف العمليات اللاحقة لإبرام العقود الدولية، لاسيما فيما يتعلق بعمليات التغليف، التسليم وتسديد قيمة البضاعة، خاصة في ظل التحولات الكبرى التي عرفتها المعاملات التجارية في الوقت الراهن، لذلك سوف نستعرض من خلال هذا المحور القيمة الإلزامية لهذه المصطلحات (أولاً)، ثم نتطرق لدورها في تكييف عقد البيع الدولي للبضائع وفقا للمستجدات الاقتصادية والقانونية (ثانياً).

أولاً: القيمة الالتزامية لمصطلحات التجارة الدولية:

إن إدراج مصطلحات التجارة الدولية ضمن بنود العقود التجارية يعد من المسائل ذات الأهمية البالغة من الناحية القانونية، إلا أن ذلك متوقف على تحديد الطبيعة القانونية لهذه المصطلحات، ومدى اعتبارها قواعد ملزمة للأطراف المتعاقدة، مثلها مثل النصوص التشريعية والتنظيمية التي لا يجوز للمخاطبين بها مخالفتها أو عدم تطبيقها، أم أنها مجرد قواعد اختيارية تخضع لإرادة ومشئة أطراف العقد، ولا يترتب على عدم إدراجها في عقودهم أي أثر قانوني اتجاهاً³⁴.

لقد اختلف الفقه حول القيمة الالتزامية لمصطلحات التجارة الدولية، فمنهم من يعتبر أن هذه القواعد أو المصطلحات لا تتمتع بطابع الالتزام في مجال البيوع التجارية الدولية، فهي ليست قواعد أمرة بل هي عبارة عن قواعد اختيارية تصدرها غرفة التجارة الدولية، يمكن الاحالة إليها في عقد البيع الدولي للبضائع³⁵، إذا توافق أطراف هذا العقد على ذلك، كما يحق لهم تعديل بعض بنودها أو الإضافة عليها، على عكس النصوص التشريعية والاتفاقيات الدولية التي تلزم الدول المنضمة إليها. أما البعض الآخر من الفقه فيعتبر أن هذه المصطلحات تكون ملزمة في حالة وجود اتفاق بين الأطراف على الأخذ بها، حيث تستمد هذه المصطلحات إلزاميتها متى أشار المتعاقدان إليها في عقودهم، ويفضل أطراف العقد عادة تبني هذه القواعد عندما ينتمون إلى دول تشابه أنظمتها القانونية بقصد توحيد تفسير المصطلحات الواردة في عقودهم³⁶.

يفهم مما سبق، أن قواعد الإنكوترمز ليست معاهدات أو اتفاقيات دولية أو نصوص تشريعية، ولكن في حالة وجود إشارة إلى هذه القواعد والمصطلحات في العقد، فإنه يتوجب الالتزام بها وبأحكامها بين الأطراف المتعاقدة، وهذا ما أشارت إليه غرفة التجارة الدولية سنة 1953 أين اعتبرت أن قواعد الإنكوترمز تتماشى مع المعاملات التجارية وعلى كل متعامل تجاري العلم بها، بالتالي نرى أن غرفة التجارة الدولية قد أشارت منذ زمن البداية إلى أهمية هذه القواعد لا إلى إلزاميتها.

إن استخدام قواعد الإنكوترمز في عقود البيع الدولي للبضائع لا يعني أن هذه القواعد تتمتع بالصفة الآمرة، إذ أنها تستمد قوتها الالتزامية من إرادة الطرفين، أي البائع والمشتري، وذلك بضمها في العقد، وبهذا لا يوجد ما يمنع طرفي العقد من التعديل من مضمون هذه الشروط عند الأخذ بها، وتصبح ملزمة بعد تعديلها، أي أن أطراف العقد يلتزمون بها بمجرد الاتفاق عليها وتدوينها ضمن بنود عقد البيع ودخول هذا الأخير حيز النفاذ، أي يصبح وجوب الالتزام بها باعتبارها التزامات تعاقدية.

تطبق قواعد الإنكوترمز في غالب الأحيان في عقد البيع الدولي للبضائع وفق صورتين، تتمثل الأولى في حالة تضمين قاعدة من هذه القواعد ضمن أحكام عقد البيع من قبل طرفي العقد بصفة صريحة؛ أما الثانية فلا يحتاج الأطراف إلى دمجها بالعقد، حيث يتم تطبيقها بطريقة ضمنية، وذلك إذا جرت العادة على استخدام تلك القواعد في المعاملة التجارية الدولية.

يمكن إدراج قواعد الإنكوترمز بصفة صريحة في العقد من خلال تطبيق مبدأ سلطان الإرادة، حيث يجوز لطرفي العقد اختيار قاعدة الإنكوترمز التي تناسب مع عملية تنفيذ عقد البيع الخاص بهم، فالمصطلح الذي يتم استعماله يعتبر "

العنصر التأسيسي لعقد البيع" فالعمل به على الصعيد الدولي يكسبه الطابع الدولي، ويساهم في تفسير موحد لبنود هذا العقد من قبل كل أطراف العقد، تماشياً مع مقتضيات مبدأ "العقد شريعة المتعاقدين"، وبالتالي تصبح إرادة المتعاقدين التزاماً يقع على عاتقهما بحسب ما تم الاتفاق عليه، حتى وإن تم تعديل مضمون نقطة محددة بذاتها في القاعدة المختارة والمدججة بعقد البيع³⁷.

في حالة ما إذا لم يتم دمج قاعدة الإنكوترمز بعقد البيع، فهنا يتم تطبيقها بمجرد استخدامها في المعاملات التجارية الدولية السابقة، أي إن جرت العادة بين طرفي العقد في عقود تجارية مبرمة بينهما استخدام قاعدة مخصصة بذاتها من قواعد الإنكوترمز في معاملاتهم التجارية السابقة، ومنه فإن تطبيق هذه القواعد يستمد قوته الإلزامية من الإرادة المشتركة لطرفي العقد، مما يؤدي إلى إنشاء الرابطة القانونية الملزمة لأطراف العقد.

ثانياً: دور مصطلحات التجارة الدولية في تكييف عقد البيع الدولي للبضائع مع المستجدات الاقتصادية والقانونية:

تعد مصطلحات التجارة الدولية بمثابة دليل للمفاهيم التجارية المثبتة في غرفة التجارة الدولية بباريس سنة 1936، حيث تنصرف إلى صيغ قانونية تجارية معروفة على الصعيد الدولي، وتستخدم بشكل خاص في مجال البيوع الدولية، من خلال تحديد التزامات طرفي عقد البيع الدولي، والالتزامات المترتبة عن عملية نقل البضائع والتأمين عليها، وكذا تخليص ثمنها، ومباشرة الاجراءات اللازمة أمام المصالح الجمركية، كما يتم إعمالها في حالة نشوب نزاع تجاري بين أطراف هذه العقود، باعتبارها الصيغة الأمثل لحل هذه النزاعات.

لقد بادرت غرفة التجارة الدولية إلى إصدار نسخ جديدة من قواعد الإنكوترمز عبر فترات متتالية كان آخرها إصدار سنة 2020 تماشياً مع التطور الحاصل في مجال التجارة الدولية، لاسيما في مجال النقل، التأمين، التسليم، الشحن والتفريغ، وانتشار المناطق الجمركية الحرة وزيادة حجم المعاملات الالكترونية في المجال التجاري، وظهور نمط جديد من النقل وهو النقل من الباب إلى الباب والذي يتجسد في النقل المتعدد الوسائط، الذي عرف رواجاً كبيراً في السنوات الأخيرة، حيث كان الهدف من هذه الإصدارات هو وضع مجموعة من القواعد الدولية لتفسير المفاهيم والمصطلحات الأكثر استعمالاً في العلاقات التجارية الدولية، قصد رفع اللبس والغموض بشأنها وتفادي النزاعات التي قد تنشأ بين الأطراف عند إبرام عقد البيع الدولي وصياغة بنوده وأحكامه³⁸.

لم تعد وظيفة مصطلحات التجارة الدولية مقتصورة على تحديد التزامات كل من البائع والمشتري في عقد البيع الدولي، وتوزيع الأعباء والتكاليف على أطراف هذا العقد، وتوضيح الإطار الزمني لانتقال المسؤولية المتعلقة بنقل البضائع من البائع إلى المشتري، بل أصبحت بموجب إصدار سنة 2010 تهتم بالعلاقات القائمة بين من يؤدي الخدمات المصاحبة للعمليات التجارية مثل: الناقلون البحريون، والوكلاء الملاحين، متعهدي النقل المتعدد الوسائط، مرحلي البضائع، شركات التأمين والبنوك، بالإضافة إلى سائر المهتمين بالمعاملات التجارية.

تضمنت قواعد الإنكوترمز وفق إصدار سنة 2010 تحديث لعدة مجالات، سواء تعلق الأمر بالنقل البحري أو النقل المتعدد الوسائط، كما أتت هذه القواعد أكثر يسرا ووضوحا من سابقتها، وفي هذا الإطار يمكن الإشارة إلى أحد هذه القواعد الواردة في عقود بيع البضائع سواء الدولية أو الداخلية في تحديد التزامات أطراف العقد، فبالإضافة إلى أنها تقلل من احتمالات وقوع المنازعات القانونية بين الأطراف المتعاقدة على عملية البيع، فهي تشمل كذلك كل الخدمات المصاحبة للعمليات التجارية والمتعاملين في بيع وشراء البضائع، لأن هذه القواعد الجديدة قد وسعت من مجال تطبيقها ليشمل المجال الوطني والدولي، بمعنى أنه يمكن العمل بهذه القواعد بين التجار الوطنيين وداخل الدولة الواحدة وعبر المناطق الحرة مثل: قواعد EXW، DAP.³⁹

تعد قواعد الإنكوترمز أداة شاملة للتجارة الدولية كونها تؤثر في كل مراحل البيع الدولي، سواء في مرحلة التفاوض، النقل، التأمين أو الضرائب، فخلال مرحلة التفاوض بين البائع والمشتري على مكان ووقت تسليم البضائع، تتأثر هذه المرحلة بالإنكوترمز أو المصطلح المستخدم خلال التسليم في بلد البائع أو المشتري وفترة التسليم حسب وسيلة النقل، في ظل ظهور نمط جديد من أنماط النقل وهو النقل المتعدد الوسائط، وكثرة الاعتماد عليه ورواجه في الآونة الأخيرة، لذا يكون من الأفضل اختيار مصطلح التجارة الدولية الذي يبرز تسليم البضائع ووثيقة النقل التي يقدمها البائع كدليل على تسليمه البضائع من أجل الحصول على الائتمان.⁴⁰

خاتمة:

لقد تم تسليط الضوء في هذه الدراسة على دور مصطلحات التجارة الدولية "الإنكوترمز" في تحديد مسؤوليات أطراف عقد البيع الدولي للبضائع، من خلال إبراز مساهمة هذه المصطلحات في توزيع التزامات البائع والمشتري في هذا العقد، وبالتالي تقسيم وتحديد التكاليف والمخاطر المرتبطة بنقل وتسليم البضائع من البائع إلى المشتري عن طريق مختلف وسائل وطرق النقل تنفيذاً لمقتضيات عقد البيع الدولي للبضائع، ناهيك عن استعراض القوة الإلزامية لهذه المصطلحات ودورها في تكييف عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً للمستجدات الاقتصادية والقانونية.

أولاً: النتائج:

انطلاقاً مما سبق، فإننا نستخلص النتائج التالية:

- تعتبر قواعد الإنكوترمز مجموعة من المصطلحات التجارية التي صدرت عن غرفة التجارة الدولية بباريس، ويمثل كل واحد منها عقداً من عقود الببوع الدولية، حيث تتضمن الإجراءات المتبعة في الاستيراد أو التصدير لتنفيذ عمليات البيع الدولي، كما خضعت هذه المصطلحات للتعديل والمراجعة الدورية لمواكبة التطورات الحاصلة في مجال التجارة الدولية لاسيما تطور وسائل وطرق النقل الدولي للبضائع.
- لقد عملت غرفة التجارة الدولية منذ إنشائها على الحد من مخاطر التفسيرات المختلفة للمصطلحات التجارية، وعلى هذا الأساس أعدت مجموعة من القواعد أطلقت عليها تسمية الإنكوترمز أي مصطلحات التجارة الدولية، حتى تضمن الأمان القانوني وتبسط الإجراءات التجارية التي يقوم بها متعاملي التجارة الدولية، كما قامت غرفة التجارة الدولية باستخلاص أوجه الشبه بين التفسيرات القانونية المختلفة للمصطلحات الأكثر استعمالاً في عقود البيع الدولي.

- تلعب مصطلحات التجارة الدولية دورا هاما في تحديد وتوزيع المسؤوليات بين أطراف عقد البيع الدولي، مما ييسر على الأطراف سيرورة المعاملات ووضوح العلاقات القائمة بينهم، حيث أضحت هذه المصطلحات تشكل أداة أساسية من الأدوات التي تستعملها التجارة الدولية في الحياة اليومية.
- تحظى مصطلحات التجارة الدولية بأهمية كبيرة في تنسيق عمليات البيع الدولي، حيث أنها تجنب أطراف هذا العقد الوقوع في غموض أو نزاع قد ينشأ عند تنفيذ عقد البيع الدولي، فهي تحد من الخلافات الناشئة بشكل معتبر كونها تحدد التزامات كل من البائع والمشتري.
- رغم أهمية الدور الذي تلعبه مصطلحات التجارة الدولية كعنصر أساسي في عقد البيع الدولي بصفة خاصة وعقود التجارة الدولية بصفة عامة، إلا أنها تبقى قاصرة على حل جميع المشاكل المرتبطة بالنشاط التجاري الدولي، كما أنها تترك بعض الثغرات بين الأطراف كمشكل نقل ملكية البضائع، طابعها الاختياري، مما يقتضي التزام الدقة من طرف المتعاقدين في تحديد هذه المصطلحات قصد إدراجها في عقودهم بشكل جيد.
- لا تتمتع مصطلحات التجارة الدولية بالصفة الآمرة، بل هي عبارة عن قواعد اختيارية يتم استخدامها في عقد البيع الدولي بإعمال مبدأ سلطان الإرادة، وبالتالي تصبح ملزمة لأطراف هذا العقد، إلا أن هذا لا يمنع طرئي العقد من تعديل مضمون هذه المصطلحات عند الأخذ بها، لتصبح ملزمة بعد تعديلها.

ثانيا: التوصيات:

- على ضوء النتائج المتوصل إليها، فإننا نقدم التوصيات التالية:
- العمل على نشر الوعي لدى أطراف عقد البيع الدولي للبضائع من أجل تطبيق هذه المصطلحات في عقودهم التجارية الدولية، على اعتبار أن إعمال هذه القواعد أو المصطلحات متوقف على إرادة الأطراف في العقد، كما أن ترك هذه القواعد من شأنه أن يخلق اللبس وسوء الفهم للأحكام التعاقدية والنصوص القانونية التي تحكم عمليات البيع الدولي لدى الأطراف، مما قد يتسبب في وقوع خلافات بين الأطراف يصعب حلها لاحقا.
- إعادة توجيه الإسم المختصر من المكان المرجعي (منفذ، حد، وما إلى ذلك)، والمعلومات التي بدونها لا يوجد معنى لها، وكأمثلة عن ذلك يجب أن يتبع مصطلح FOB دائما بالمنفذ المختار، ويجب أن يتبع مصطلح DAF دائما بالحدود ذات الصلة.
- ضرورة توسيع مضمون مصطلحات التجارة الدولية لتشمل أحكام أخرى في عقد البيع الدولي على غرار تلك المتعلقة بإبرام العقد وكذا المسؤولية في حال الإخلال بالالتزامات التعاقدية، وعدم الاكتفاء بتناول الالتزام بتسليم البضاعة والالتزامات الأخرى المتعلقة بها مثل النقل، التأمين، الشحن وغيرها.
- لا بد من التنوع في استخدام مصطلحات التجارة الدولية للاستفادة من المزايا التي يقدمها كل مصطلح، بما أن مصطلحات المجموعة F لا تدفع تكاليف وسائل النقل الرئيسي من قبل البائع، بل يسلم فقط السلع إلى المشتري والمجموعة C يتم دفع النقل الرئيسي من قبل البائع الذي يتحمل الكلفة ولكن لا يتحمل المخاطر أثناء النقل، في حين يتحمل البائع

في المجموعة D جميع التكاليف والمخاطر المترتبة على توريد السلع إلى الوجهة المسماة، بما فيها خطر فقدان أو تلف البضاعة أو تكاليف إضافية بسبب الأحداث اللاحقة للتحميل أو الشحن.

قائمة المراجع:

(¹)-الكتب :

أ- باللغة العربية:

- أحمد حسني محمود، البيوع البحرية: دراسة لعقود التجارة البحرية الدولية، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2001، ص 245.
- جاك صابونجي، المصطلحات التجارية الدولية الحديثة "الانكوتيرمز 2000"، إتحاد المصارف العربية، لبنان، 2001، ص 55.
- شريف محمد غنام، أثر تغيير الظروف في عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 468.
- عبد الهادي كاظم الحميري، شروط التجارة الدولية incoterms وعقود الاستيراد والمواضيع ذات الصلة، مطبعة هيفي، العراق، 2013، ص 120.
- عدلي أمير خالد، أحكام دعوى مسؤولية الناقل البحري، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 106.
- عصام أنور سليم، خصائص البيع الدولي وفقا لاتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع المبرمة في فيينا سنة 1980، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2004، ص 34.
- علاء عمر محمد، انتقال المخاطر في البيوع الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2012، ص 120.
- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية: النظرية المعاصرة، دار هومة، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2016، ص 196.
- لطيف جبر كوماي، مسؤولية البائع في البيوع البحرية: دراسة في البيع سيف والبيع فوب، مؤسسة الثقافة العمالية، بغداد، العراق، 1982، ص 157.
- محمد حسين منصور، العقود الدولية: ماهية العقد الدولي، أنواعه وتطبيقاته، مفاوضات العقد وإبرامه، مضمونه وأثاره وانقضاءه الصياغة والجوانب التقنية والائتمانية والالكترونية، الاختصاص القضائي والقانوني، التحكيم وقانون التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، 2009، ص 253.
- محمد نصر الله محمد، الوافي في العقود التجارية الدولية، دار الراية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2013، ص 178.
- محمود سمير الشراوي، العقود التجارية الدولية: دراسة خاصة لعقد البيع الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2001، ص 119.
- محمود محمد عبانية، أحكام عقد النقل: النقل البحري، النقل البري، النقل الجوي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص 195.
- مختار السويفي، مصطلحات التجارة الدولية والنقل البحري وأنواع النقل الدولي الأخرى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثانية، 1999، ص 31.
- وجدي حطوم، النقل البحري في ضوء القانون والمعاهدات الدولية، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2011، ص 165.

ب- باللغة الأجنبية:

- Bettina DESCOURS et Pascale DI FELICE, Incoterms 2020 et enjeux commerciaux, Le Génie éditeur, Paris, janvier 2020.
- Bilingual, Incoterms 2020: Les règles ICC pour l'utilisation des termes commerciaux nationaux et internationaux ICC Publications, Paris, septembre 2019.
- Claire QUESADA , Valérie LUVARA, Les règles Incoterms, fiche technique, Grex international, CCI Grenoble, octobre 2019.
- Michel PIQUET, Bien comprendre et utiliser les règles Incoterms 2020, ICC Publications, France, 2020.
- Moncef KORTAS, INCOTERMS 2020 Exercices pratiques avec corrections, commerce international, Paris, janvier 2020.
- S . Haddad et Collectif, Les Incoterms 2000, pages bleues éditions, Bouira Algérie, 2009 .

(2)-الرسائل والأطروحات الجامعية:

- حكيمة بن شعبان، الاعتماد المستندي والتجارة الخارجية، رسالة ماجستير في القانون، تخصص القانون الدولي للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2014، ص 39.
- خديجة يعقوبي، أحكام عقد البيع البحري على ضوء اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع والقانون الجزائري، رسالة ماجستير، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2011، ص 118.
- فريدة بن عثمان، النظام القانوني للبيع التجاري الدولية، أطروحة دكتوراه، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2016-2017، ص 117.
- مختار رزايقية، التزامات أطراف عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا لسنة 1980، رسالة ماجستير، العلوم القانونية، تخصص العقود والمسؤولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2010-2011، ص 27.

(3)-المقالات :

- جوهر خلخال، قواعد الانكوترمز وتطبيقاتها على النقل البحري للبضائع في الجزائر، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة المسيلة، العدد 11، 2018، ص 562.
- زاهية توام، رزاي سعاد، مصطلحات التجارة الدولية " الانكوترمز" - قراءة في إصدار 2020-، مجلة المنهل الاقتصادي، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، المجلد 04، العدد 01، جوان 2021، ص 315.
- سميرة بن جيلالي، محمد كحلولة، تطورات قواعد 2010 مواكبة لمستحدثات النقل، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، العدد 11، سبتمبر 2018، ص 153.
- كميلة أعراب، البيع البحري "فوب"، المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، المجلد 04، العدد 05، مارس 2017، ص 136.
- ليلي مشطر، مصطلحات التجارة الدولية Incoterms : عنصر أساسي في عقد التجارة الدولية، مجلة أبحاث قانونية وسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جيجل، العدد السادس، جوان 2018، ص 233.
- محمد أمين شبيخي، تفسير مصطلحات التجارة الدولية، مجلة القانون والعلوم السياسية، المركز الجامعي صالحى أحمد النعمة، المجلد 03، العدد 02، جوان 2017، ص 428.

- نجاد عسكر، مصطلحات التجارة الدولية 2010 " Icoterms"، مجلة الجمارك المصرية، تصدر عن الجمارك المصرية، مصر، العدد 463، السنة 2011، ص 66.

(4)-الوثائق القانونية:

- المادة 27 من النظام رقم 01-07 المؤرخ في 03 فيفري 2007 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية في الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد 31، السنة 44، الصادرة في 13 ماي 2007، ص 14.

(5)-المواقع الإلكترونية:

-KOSMIDIS Abraam, Les incoterms dans le commerce international, <http://avocat-grece.fr>, consulté le mercredi 01 décembre 2021 à 15h 30.

¹ - فريدة بن عثمان، النظام القانوني للصيغ التجارية الدولية، أطروحة دكتوراه، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2016-2017، ص 117.

² - ليلي مشطر، مصطلحات التجارة الدولية Incoterms : عنصر أساسي في عقد التجارة الدولية، مجلة أبحاث قانونية وسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جيجل، العدد السادس، جوان 2018، ص 233.

³ - محمد أمين شبيخي، تفسير مصطلحات التجارة الدولية، مجلة القانون والعلوم السياسية، المركز الجامعي صالحى أحمد النعام، المجلد 03، العدد 02، جوان 2017، ص 428.

⁴ - S . Haddad et Collectif, Les Incoterms 2000, pages bleues éditions, Bouira Algérie, 2009, PP 9-10.

⁵ - المادة 27 من النظام رقم 01-07 المؤرخ في 03 فيفري 2007 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية في الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد 31، السنة 44، الصادرة في 13 ماي 2007، ص 14، حيث تنص: " يمكن استعمال مجمل المصطلحات التجارية التي تضمنتها أصول وأعراف الغرفة التجارية الدولية في العقود التجارية، ما لم تنص الأحكام التشريعية أو التنظيمية على خلاف ذلك".

⁶ - زاهية توام، رزاي سعاد، مصطلحات التجارة الدولية " الانكوترمز"- قراءة في إصدار 2020-، مجلة المنهل الاقتصادي، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، المجلد 04، العدد 01، جوان 2021، ص 315.

⁷ - محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية: دراسة خاصة لعقد البيع الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2001، ص 119.

⁸ - عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية: النظرية المعاصرة، دار هومة، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2016، ص 196.

⁹ - مختار السويفي، مصطلحات التجارة الدولية والنقل البحري وأنواع النقل الدولي الأخرى، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثانية، 1999، ص 31.

¹⁰ - علاء عمر محمد، انتقال المخاطر في البيوع الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2012، ص 120.

¹¹ - سميرة بن جيلالي، محمد كحلولة، تطورات قواعد 2010 مواكبة لمستحدثات النقل، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، العدد 11، سبتمبر 2018، ص 153.

- ¹² - كميلة أعراب، البيع البحري "قوب"، المجلة الجزائرية للقانون البحري والنقل، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، المجلد 04، العدد 05، مارس 2017، ص 136.
- ¹³ - خديجة يعقوبي، أحكام عقد البيع البحري على ضوء اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع والقانون الجزائري، رسالة ماجستير، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2011، ص 118.
- ¹⁴ - نهاد عسكر، مصطلحات التجارة الدولية 2010 "Incoterms"، مجلة الجمارك المصرية، تصدر عن الجمارك المصرية، مصر، العدد 463، السنة 2011، ص 66.
- ¹⁵ - علي أمير خالد، أحكام دعوى مسؤولية الناقل البحري، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 106.
- ¹⁶ - KOSMIDIS Abraam, Les incoterms dans le commerce international, <http://avocat-grece.fr>, consulté le mercredi 01 décembre 2021 à 15h 30.
- ¹⁷ - مختار رزايقية، التزامات أطراف عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا لسنة 1980، رسالة ماجستير، العلوم القانونية، تخصص العقود والمسؤولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2010-2011، ص 27.
- ¹⁸ - عبد الهادي كاظم الحميري، شروط التجارة الدولية incoterms وعقود الاستيراد والمواضيع ذات الصلة، مطبعة هيفي، العراق، 2013، ص 120.
- ¹⁹ - زاهية توام، رزاي سعاد، مصطلحات التجارة الدولية "الانكوترمز" - قراءة في إصدار 2020-، مجلة المنهل الاقتصادي، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، المجلد 04، العدد 01، جوان 2021، ص 322.
- ²⁰ - ليلي مشطر، مصطلحات التجارة الدولية Incoterms : عنصر أساسي في عقد التجارة الدولية، مجلة أبحاث قانونية وسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جيجل، العدد السادس، جوان 2018، ص 233.
- ²¹ - حكيمة بن شعبان، الاعتماد المستندي والتجارة الخارجية، رسالة ماجستير في القانون، تخصص القانون الدولي للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2014، ص 39.
- ²² - جاك صابونجي، المصطلحات التجارية الدولية الحديثة "الانكوترمز 2000"، إتحاد المصارف العربية، لبنان، 2001، ص 55.
- ²³ - محمد أمين شبيخي، تفسير مصطلحات التجارة الدولية، مجلة القانون والعلوم السياسية، المركز الجامعي صالح أحمد النعامة، المجلد 03، العدد 02، جوان 2017، ص 435.
- ²⁴ - جوهر خلخال، قواعد الانكوترمز وتطبيقاتها على النقل البحري للبضائع في الجزائر، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة المسيلة، العدد 11، 2018، ص 562.
- ²⁵ - سميرة بن جيلالي، محمد كحلولة، تطورات قواعد 2010 مواكبة لمستحدثات النقل، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، العدد 11، سبتمبر 2018، ص 156.
- ²⁶ - أحمد حسني محمود، البيوع البحرية: دراسة لعقود التجارة البحرية الدولية، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2001، ص 245.
- ²⁷ - محمد نصر الله محمد، الوافي في العقود التجارة الدولية، دار الراجية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2013، ص 178.

- ²⁸ - لطيف جبر كومان، مسؤولية البائع في البيوع البحرية: دراسة في البيع سيف والبيع فوب، مؤسسة الثقافة العمالية، بغداد، العراق، 1982، ص 157.
- ²⁹ - شريف محمد غنام، أثر تغيير الظروف في عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 468.
- ³⁰ - محمد حسين منصور، العقود الدولية: ماهية العقد الدولي، أنواعه وتطبيقاته، مفاوضات العقد وإبرامه، مضمونه وأثاره وانتقائه الصياغة والجوانب التقنية والائتمانية والالكترونية، الاختصاص القضائي والقانوني، التحكيم وقانون التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، 2009، ص 253.
- ³¹ - عصام أنور سليم، خصائص البيع الدولي وفقا لاتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع المبرمة في فيينا سنة 1980، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2004، ص 34.
- ³² - وجدي حطوم، النقل البحري في ضوء القانون والمعاهدات الدولية، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2011، ص 165.
- ³³ - محمود محمد عبانية، أحكام عقد النقل: النقل البحري، النقل البري، النقل الجوي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص 195.
- ³⁴ - Claire QUESADA , Valérie LUVARA, Les règles Incoterms, fiche technique, Grex international, CCI Grenoble, octobre 2019. P 02.
- ³⁵ - Bettina DESCOURS et Pascale DI FELICE, Incoterms 2020 et enjeux commerciaux, Le Génie éditeur, Paris, janvier 2020, p 134.
- ³⁶ - Moncef KORTAS, INCOTERMS 2020 Exercices pratiques avec corrections, commerce international, Paris, janvier 2020, p 10.
- ³⁷ - Bilingual, Incoterms 2020: Les règles ICC pour l'utilisation des termes commerciaux nationaux et internationaux ICC Publications, Paris, septembre 2019, p 276.
- ³⁸ - Michel PIQUET, Bien comprendre et utiliser les règles Incoterms 2020, ICC Publications, France, 2020, p 40.
- ³⁹ - ليلي مشطر، مرجع سابق، ص 234.
- ⁴⁰ - محمد أمين شبيخي، مرجع سابق، ص 436.