

المقاربة القانونية لعنصر الثمن في عقود التجارة الدولية*

موكه عبد الكريم⁽¹⁾

⁽¹⁾ أستاذ محاضر "أ"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة
جيجل، جيجل، الجزائر.

الملخص:

يعتبر الثمن عنصرا مهما في العقد التجاري الدولي على اعتبار أنه يبين في أول وهلة على العلاقة القانونية والعملية الاقتصادية المراد تحقيقها من خلال العقد المزمع إبرامه، وإذا كان الثمن كذلك "عنصرا مهما في العقد" فهو يمثل العقد الخاضع إلى قواعد القانون التي تشكل النظام القانوني، وهذا النظام يشكل شرطا لصيرورة واستمرار الاقتصاد.

الكلمات المفتاحية:

الثمن، العقد التجاري الدولي، القانون، الاقتصاد، السلع والخدمات.

* تاريخ إرسال المقال 2018/04/25، تاريخ مراجعة المقال 2018/07/08، تاريخ نشر المقال 2018/07/31

The legal approach to the element of price in international trade contracts

Summary:

The price is an important element in the international trade contract because it appears at first glance the legal and economic relationship that must be achieved through the contract. If the price is also an "important element in the contract," it represents the contract subject to the rules of law that constitute the legal system, and this system is a condition for the process and the continuation of the economy.

Keywords:

Price, international trade contract, law, economy, goods and services.

L'approche juridique de l'élément du prix dans les contrats de commerce international

Résumé:

Le prix est un élément très important du contrat commercial international, car il montre au premier lieu la relation juridique et économique à atteindre grâce au contrat conclu. Si le prix est également « un élément important du contrat », il représente le contrat soumis aux règles de droit qui constituent le système juridique, ce système qui constitue une condition du processus et de la poursuite des relations économiques.

Mots clés:

le prix, contrat de commerce international, l'économie, marchandises.

مقدمة

الغالب في العقود التجارية الدولية أن مدة التنفيذ تستغرق فترة زمنية طويلة، فإن الأطراف يولون الاهتمام الكبير لعنصر الثمن وبالتالي فصياغته تكون بطريقة متأنية، مع الأخذ بعين الاعتبار التوقعات المستقبلية والظروف التي قد تحيط بالعملية أو العقد التجاري الدولي، خاصة من طرف المشتري الذي يعتبر صاحب الالتزام بالوفاء بقيمة العقد وهذا الالتزام مقرر في جميع العقود الدولية وخاصة عقود البيع الدولية التي أصدرت نماذجها مجموعة "الانكوتيرمز" حيث نصت على التزامه بدفع الثمن الذي يتم الاتفاق عليه في عقد البيع الدولي⁽¹⁾ والثمن من خلال اتفاقية (الأمم المتحدة) فينا للبيع الدولي للبضائع لعام 1980، يمثل مبلغ من النقود الذي يتم دفعه من المشتري مقابل انتقال ملكية المبيع إليه.

من خلال التعريف المقدم في اتفاقية فينا يمكن استخلاص بعض الخصائص التي تتوافر في عنصر الثمن كالتزام رئيسي للمشتري وانه مبلغ من النقود. إلا أن هذا التعريف يتغير بتغير الزاوية أو المجال الذي يتم فيه دراسة الثمن؟ لذا سيتم تعريف الثمن من الناحية القانونية ثم من الناحية الاقتصادية باعتباره يمثل قيمة من النقود وهذه الأخيرة تعتبر هي المحرك الرئيسي للحياة الاقتصادية⁽²⁾، وفي الأخير يتم تقديم تعريف مزدوج للثمن يشمل ويجمع بين الناحية القانونية والاقتصادية معا (أولا)، ومن خلال التعريف والمقاربات المختلفة لعنصر الثمن في عقود التجارة الدولية، تتبين بعض خصائصه والتي تعتبر مستوحاة من النظم القانونية الداخلية للدول ومن تأثير عوامل التجارة الدولية، وكذلك تأثره بعامل مهم يتعلق بخصوصية وطبيعة العقد (ثانيا).

أولا: تعريف الثمن في عقود التجارة الدولية

الثمن مبلغ من النقود يتفق عليه طرفا العقد التجاري الدولي، فيلتزم المشتري بدفعه إلى البائع مقابل انتقال ملكية المبيع إليه. وتعيين الثمن على انه مبلغ من النقود هو ما ذهبت إليه أغلب التشريعات المقارنة⁽³⁾

1 وليد علي محمد عمر، الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري، المكتب الفني للإصدارات القانونية، دون بلد النشر، 2001، ص 34..

² BOUKHEZAR O.I, «Le concept de prix», RASJEP. n° 04, Alger, 1979. P. 667

³ MARTIN .H Godel, «Les contrats du commerce international», Cours du professeur JACQET, Institut de hautes études internationales, GENEVE, 25-06-2001, p 23. In www.stoessel.ch/hei .

إذن الثمن له علاقة وطيدة بالنقود وعلى هذا الأساس وفي مجال العقود الداخلية، تحديد الثمن أساسي لنقل الملكية ولوجود عقد البيع، فإذا ثبت أن المتعاقدين اتجهت نيتهم إلى نقل الملكية ولم يكن هناك قصد لتحميل المشتري الأداء النقدي وهو مكتسب الملكية - الالتزام بمقابلها من النقود- أي كان نقل الملكية بلا عوض، صار العقد هبة⁽¹⁾. غير أن الثمن في عقود التجارة الدولية لا يكون معياراً للتمييز بين العقود (عقد البيع وعقد الهبة) وهذا نظراً للقيمة النقدية الكبيرة التي تكون محل الأداء أو الدفع، وهذا ما يدفعنا للبحث في الثمن في حد ذاته كعنصر مهم في العقد التجاري الدولي لإيجاد مدلول جامع وكامل له.

أ- التعريف القانوني للثمن

من الناحية القانونية، الثمن قائم أساساً وعمامة على فكرة أو افتراض طبيعي وهو "عملية الدفع" أو على فكرة مقابل الأداء أو الخدمة مقيمة بالنقود، وهذا ما تؤكد الأستاذة :
FRAISON-ROCHE حول الطبيعة القانونية للثمن :

"Juridiquement, le prix consiste généralement, hormis l'hypothèse d'un paiement en nature, en une contre prestation en argent"⁽²⁾

بالتالي، يشكل الثمن في العقد التجاري الدولي قيمة نقدية "المقابل المرجو من أداء الخدمة" أو مال سواء كان منقولاً أو عقاراً، كما أن الثمن قد يرد تحت تسميات عديدة ومتنوعة تتغير بتغير طبيعة وشكل العقد المراد إبرامه، إلا أن المفهوم والمدلول العام للثمن يبني على أساس أنه المقابل المحدد بالنقود لخدمة أو أداء معين كما يؤكد الأستاذ TALLON Dennis :

« Le prix par essence une dette de somme d'argent soumise a ce titre a la réglementation propre de ce type d'obligation »⁽³⁾.

بمعنى أن الثمن من الناحية الجوهرية -الأصلية- هو دين من النقود خاضع في هذا المقام إلى تنظيم تام من طراز هذا الالتزام، التزام الوفاء بالثمن. كما أن تحديد مدلول الثمن يدفعنا إلى استبعاد من دراستنا المبادلات والمعاملات التي يكون محلها التعويض أو المبادلات بعوض لكون هذه المعاملات تخرج من إطار المعاملات التعاقدية ومن مجال التجارة الدولية.

1 الخطيب محمد محمد، التزامات المشتري في البيع الدولي - دراسة مقارنة بأحكام فقه الشريعة الإسلامية- دارالعلم للمالين، بيروت، 1986، ص 102.

² FRAISON -ROCHE M-A, «L'indétermination du prix», RTDciv, n° 02, avr-juin, Paris, 1992, p .270.

³ S/dir. TALLON Denis, op.cit, p. 09. Voir aussi : RACINE Jean-Baptiste, op.cit, p. 78.

يعبر فقهاء القانون المدني وعلى رأسهم الأستاذ السنهوري على أن الثمن يعتبر محل ثان في عقد البيع والالتزام الأساسي والرئيسي للمشتري، فالثمن يجد نفسه وتعريفه خاصة في عقد البيع كونه من العقود الأكثر إبراما في التعاملات بين الأطراف المتعاقدة، كما أن البيع يتميز عن عقود المعاوضة الأخرى كالمقايضة، بأن احد المحلين المتبادلين في البيع يجب أن يكون نقودا وهو الثمن، فإذا كان الثمن غير النقود اعتبر العقد مقايضة⁽¹⁾، فمختلف التشريعات تدل على نقدية الثمن وعلى سبيل المثال، القانون المدني السوري حين تعريفه لعقد البيع أشار إلى الثمن في نص المادة 376 على أن:

(البيع عقد يلتزم به البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حق مالي آخر في مقابل ثمن نقدي)⁽²⁾.

كما أن القانون المدني اللبناني نص على تحديد الثمن بمبلغ من النقود وذلك دائما عند تعريفه لعقد البيع إذ تنص المادة 372 منه على أن:

(البيع عقد يلتزم فيه البائع أن يتفرغ عن ملكية شيء ويلتزم فيه الشاري أن يدفع ثمنه).
فتحديد المقابل النقدي لنقل الملكية من البائع إلى المشتري أمر أساسي لوجود عقد البيع وتنفيذه بشكل صحيح ومنتج لأثاره⁽³⁾.

على غرار التشريعات السابقة، نص التقنين المدني المصري على نقدية الثمن وذلك من خلال المادة 133 والتي أكدت على أن الثمن محل التزام المشتري، فيتعين أن يكون معيناً أو قابلاً للتعيين وان لم يتفق الطرفين على ثمن نقدي معين أو على الأسس التي يتعين على أساسها هذا الثمن النقدي لم ينعقد البيع ووقع باطلاً⁽⁴⁾.

بينما في التشريعات الغربية، فأغلبها نصت على نقدية الثمن وأهمها التقنين المدني الفرنسي الذي نجد فيه إشارة وتأكيد على أن الثمن قيمة نقدية وذلك في النصوص المتعلقة بعقد البيع،

¹ السنهوري احمد عبد الرزاق ، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، الجزء الرابع (البيع والمقايضة) الطبعة الثانية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998، ص324.

² الخطيب محمد محمد، المرجع السابق، ص 37.

³ المرجع نفسه، ص 38.

⁴ وليد علي محمد عمر، المرجع السابق، ص38.

ولقد أكد ذلك الأستاذ RACINE عند استقراءه لنصوص المواد 1592، 1591، 1583 من التقنين المدني أن الثمن قيمة من النقود التي يدفعها الذي انتقلت الملكية إليه إلى البائع⁽¹⁾. أما بالنسبة للتشريع الجزائري، فلقد اهتم كذلك بفكرة نقدية الثمن ويتبين ذلك من خلال نصوص التقنين المدني، حين عرف عقد البيع بأنه عقد يلتزم فيه البائع أن ينقل الملكية للمشتري ملكية الشيء أو حق مالي آخر في مقابل ثمن نقدي⁽²⁾، كما أن الثمن يعتبر الالتزام الرئيسي للمشتري وخير دليل على ذلك التخصيص لجزء كبير من النصوص للالتزام بدفع المقابل النقدي في عقد البيع، إذ من المادة 387 إلى 396 من الأمر 58/75 كلها تتعلق بالالتزام المشتري بدفع المقابل النقدي المتفق عليه في العقد أو الذي تم تحديده فيما بعد وفقا لأسس التقدير الموضوعية.

كما تعرضت نصوص اتفاقية فيينا المتعلقة بعقود البيع الدولي للبضائع إلى عنصر الثمن وتم ذكره في العديد من المواطن لكن دون أن تحدد تعريف دقيق له، إلا أنها تؤكد على نقدية الثمن في كل مرة وخاصة في المواد 54، 55، 53 على التوالي والخاصة بدفع الثمن⁽³⁾. إذ تنص المادة 54 من الاتفاقية على أنه:

"يتضمن التزام المشتري بدفع الثمن، اتخاذ ما يلزم واستيفاء الإجراءات المطلوبة بموجب العقد أو بموجب القوانين والأنظمة واجبة التطبيق من أجل تسديد الثمن"⁽⁴⁾

غير أن الثمن في عقود نقل التكنولوجيا مثلا يتعدى ليشمل بعض العناصر الأخرى وهذا على اعتبار أن هذا النوع من العقود يتم فيه تحديد الثمن بصفة إجمالية (السعر الإجمالي للصفقة)، بالتالي فالثمن يشتمل على تكلفة السلعة وتكلفة النقل والتأمين، أي تجميع المعدات وبعض الرسوم والضرائب التي يجب دفعها عن المصدر أو البلد الأصلي للتكنولوجيا أو العناصر المكونة لها، إلا أنه وإعمالا لقاعدة سلطان الإرادة في العقد التجاري الدولي يمكن للأطراف المتعاقدة الاتفاق على العناصر التي يشملها الثمن، وعلى سبيل المثال الاتفاق على ثمن محدد في

¹ Voir, RACINE Jean Baptiste, op.cit, p. 78.

² راجع نص المادة 351 من الأمر رقم 58/75، المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني، ج ر، عدد 17 لسنة 1975، معدل ومتمم.

³ طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 284.

⁴ HEUZE Vincent, Traité des contrats: La vente internationale de marchandises, Droit Uniforme, Editions LGDJ, DELTA, Paris, 2000, p 310.

العقد ولا يشمل رسوم الاستيراد أو التصدير والتي تقع على عاتق متلقي التكنولوجيا⁽¹⁾، كما يعبر الثمن على القيمة النقدية محل الاستثمار بالنسبة لصاحب المشروع خاصة في عقود المفتاح والإنتاج في اليد⁽²⁾.

إذن الثمن من خلال اعتباره المقابل النقدي لخدمة أو سلعة معينة في مجال عقود التجارة الدولية أو اعتباره القيمة النقدية لخدمة أو سلعة في مركز المبادلات وفي مركز الاقتصاد الحر منذ أن كانت النقود الاختراع والاكتشاف الذي سهل المبادلات والمعاملات بين المتعاملين الاقتصاديين والتي تساهم بقدر كبير في حركة المبادلات التجارية، بالتالي فالنقود تعطي أهمية للثمن التعاقدية، أهمية أساسية في مجال المبادلات والمعاملات الاقتصادية، غير أنه بالنسبة لهذه السلع والخدمات التي تكون محلاً للمبادلات أو محلاً في العقود الدولية تشترك في عنصر واحد هو إمكانية تقييمها بالنقود أو تحديد مقابلها في سوق محدد، بمعنى الثمن مقابل السلعة أو الخدمة. وعلى هذا يمكن التحدث عن الثمن أن له أهمية في قيام العلاقة التعاقدية في إطار قانوني منظم وهذا ما يدفعنا إلى تحديد تعريف الثمن من الناحية الاقتصادية كعامل لاستقرار العقود التجارية الدولية من جانبها الاقتصادي.

ب- التعريف الاقتصادي للثمن

يمكن تعريف الثمن من الناحية الاقتصادية على أساس أنه عنصر مهم لتحديد أو تبيان معادلة وموازنة المبادلات، كونه يمثل قيمة المبادلات أو السلع محل التعاقد وهذه القيمة تكون ثابتة في فترة معينة وفي سوق محدد وتحت تأثير المنافسة الشديدة، إذ في نفس الوقت يمثل قيمة التوازن أو معادلة التوازن للمبادلات والسلع، بالإضافة إلى ذلك يضيف الأستاذ A/Bertrand على أن الثمن هو نقطة تلاقي العرض والطلب في سوق محدد⁽³⁾.

إلا أنه يمكن إيجاد العديد من المفاهيم للثمن تختلف باختلاف المعاملة أو العقد المراد إبرامه وخاصة في ظل الاقتصاد الحر الذي يقوم على أساس حرية الأسعار، فالثمن عادة ما يمثل

¹ صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، الطبعة الثانية، دار بلال للطباعة، بيروت، 1999، ص 219.

² انظر في ذلك تحليل الأستاذ مزغني في تحليله للثمن:

MEZGHANI Ali, op.cit, p 277.

³ ضياء عبد المجيد، اقتصاديات النقود والبنوك، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2002، ص 37.

قوة صاحب السلعة أو الخدمة من عدمه من خلال كيفية تحديده للثمن وكذا باتخاذ مركزه في السوق⁽¹⁾.

فالثمن في الحياة الاقتصادية حسب الأستاذ BOUKHEZAR يدل على ثلاثة مؤشرات هامة⁽²⁾، هي كالآتي:

1/ الثمن كمؤشر للندرة: إذ من خلاله تتبين درجة الضغط التي توجد بين الحاجيات والموارد.

2/ الثمن كمؤشر لحركة السلع والخدمات: فإننتاج السلع والخدمات تتغير خلال حركتها عن طريق المبادلات وهذا ما يؤدي إلى تغير قيمتها النقدية.

3/ الثمن كمؤشر للتوزيع: إذ يعبر الثمن عن القيمة النقدية التي تكون المفتاح الأساسي لتقسيم وتوزيع الدخل الناتج عن النشاط الاقتصادي.

هذا بالنسبة لمهام الثمن، غير انه لا يمكن إيجاد تعريف للثمن دون التطرق إلى النقود التي تعتبر قوة شرائية عامة، فهي أداة مبادلة وهذا لما كانت عليه الصعوبات التي يتلقاها المتعاملين الاقتصاديين في عملية المقايضة، بالتالي أصبحت عملية تبادل السلع والخدمات في إطار التجارة الدولية سهلة وذلك عند الاعتماد على النقود، وتوفر للبائع والمشتري الجهد والوقت الضائع عند مبادلة سلعة بأخرى، كما يعبر الثمن على الوحدة النقدية من عملة معينة (مثلا عملة الدولار، الاورو، الجنيه...والدينار الجزائري)، فهو في هذه الحالة يصبح مؤشرا للقيمة وذلك بالإشارة إلى عدد الوحدات النقدية المطلوبة للحصول على خدمة أو سلعة معينة⁽³⁾.

الجدير بالذكر أنه من غير الضروري أن يستخدم نفس الشيء كأداة مبادلة وفي نفس الوقت وحدة حساب، إذ يكفي تحديد أسعار(الثمن) السلع والخدمات لتسهيل إبرام العقود وإجراء عمليات المبادلات على مستوى التجارة الدولية، لكن من الأفضل أن يستعمل شيء واحد لتحقيق وظيفتين أي الثمن ممثلا بالنقود كأداة مبادلة ومقياس لتحديد القيمة، وان هذه الوحدة للمقياس لا تقتصر على مجرد تسهيل عملية المبادلة وإنما مطلوبة لتحديد أهمية المشاريع الاقتصادية والمعاملات التجارية الدولية الكبرى، بالتالي فاختيار المشروع والمعاملة التجارية لابد

¹ DESMET Pierre & ZOLLINGER Monique, op.cit, p 31.

² انظر في تفصيل فكرة مؤشرات الثمن في الحياة الاقتصادية: Les fonctions principales de prix, In BOUKHEZAR O.I, op.cit, pp 674-668.

³ ضياء عبد المجيد، المرجع السابق، ص 38.

أن يقوم على دراسة مسبقة للتكاليف بمعنى القيمة النقدية واجبة الدفع للحصول على محل التعاقد.

كما أن النقود لها وظيفة أخرى تتمثل في أنها وسيلة للمدفوعات الآجلة، ويقصد بذلك أنه يمكن للمتعاملين الاقتصاديين الحصول على قروض من المؤسسات البنكية والمالية الوطنية والدولية لتمويل الصفقات التجارية والمشاريع الكبرى على المستوى الوطني أو الدولي، بالإضافة إلى ذلك قد تكون وسيلة ضمان المدفوعات في مجال عقود التجارة الدولية، إذ يتم استيفاؤها من طرف المتعاملين الاقتصاديين بقيمة نقدية معينة وفي آجال محددة⁽¹⁾.

إذن، من خلال ما تقدم يمكن استخلاص بعض النقاط التي يجب أن يشتمل عليها الثمن من الناحية الاقتصادية وهي كالتالي:

- 1- قيمة الشيء (السلعة أو الخدمة) محل التعاقد التي تتحدد طبقاً لقانون العرض والطلب.
- 2- هامش الربح الذي يعود على البائع وهو الذي يعتبر المحرك الرئيسي للنشاط الاقتصادي.
- 3- المصاريف المختلفة الخاصة بالسلع أو الخدمات والتي تتمثل في الرسوم والضرائب، نفقات التعبئة، التخزين، النقل وغير ذلك من المصاريف الإضافية، فهي تأخذ حكم الثمن والتي تقع على المشتري ما لم يوجد اتفاق على خلاف ذلك.

ج- التعريف المزدوج للثمن

من خلال التفسير القانوني والاقتصادي لعنصر الثمن يتبين بأنه يمثل مركزاً أو نقطة تلاقي الاقتصاد والقانون في مجال العلاقات والمعاملات بين المتعاملين، خاصة الاقتصاديين منهم في مجال التجارة الدولية، فالثمن من جهة يبين ويكشف عن التصرف القانوني الذي يكون عنصراً مهماً في العملية أو الصفقة الاقتصادية والذي يجعل من العقد قائماً أو ممكناً الوجود⁽²⁾ ومن جهة أخرى يبين ويدل على جميع الصور-الأشكال- التي يمكن أن تتخذها العلاقات القانونية، بالتالي فالحياة الاقتصادية تستلزم تبيان هذه التصرفات والعمليات التي تقوم على أساس تعاقدية⁽³⁾.

¹ ضياء عبد المجيد، المرجع السابق، ص 47.

² JOEL Michel, « Le contenu Juridique des décisions du 1^{er} Décembre 1995 », RTDcom, n°01, Paris, 1997, p 01.

³ REVET Thierry, « Les apports au droit des relations de dépendance », RTDcom, n° 01, Paris, 1997, p 37 et, s.

يعتبر الثمن عنصراً مهماً في العقد التجاري الدولي على اعتبار أنه يبين في أول وهلة على العلاقة القانونية والعملية الاقتصادية المراد تحقيقها من خلال العقد المزمع إبرامه، ولكن إذا كان الثمن كذلك "عنصر في العقد" فهو يمثل العقد الخاضع إلى قواعد القانون التي تشكل النظام القانوني، وهذا النظام يشكل شرطاً لصيرورة واستمرار الاقتصاد، والذي يعمل على وضع وإرساء القواعد التي تنظم العلاقات الاقتصادية والمبادلات والسلع والخدمات، أو بالأحرى المعاملات الاقتصادية التي تمارس في إطار القانون⁽¹⁾، فهذه المبادلات والمعاملات الاقتصادية منصهرة في القواعد القانونية وهذا ما يؤدي بنا إلى تأكيد الطرح السابق المتعلق بتلاقي الاقتصاد والقانون بالقول على أن كل تصرف أو معاملة اقتصادية في نفس الوقت هو تصرف قانوني وما العقد إلا وسيلة أو إطار تنظيمي لتنظيم الحياة الاقتصادية والتي يكون فيها تحقيق المعاملات الاقتصادية في إطار تنظيم قانوني.

فالثمن وما له من أهمية في العقد التجاري الدولي يتأثر ويتغير بحسب طبيعة العقد وطبيعة العلاقة والمعاملة الاقتصادية المراد تحقيقها في إطار قانوني، وهذا مع مراعاة المعطيات الاقتصادية التي تحيط بالعقد⁽²⁾، كما أن الثمن كعنصر في العلاقة الاقتصادية والقانونية يتأثر ببعض المبادئ القانونية المعروفة لدى معظم التشريعات القانونية المقارنة الداخلية والدولية، وخير مثال على ذلك مبدأ أو قاعدة "العقد شريعة المتعاقدين" والتي تمثل مبدأ سلطان الإرادة في مجال العقود الداخلية كانت أم دولية، فالأطراف المتعاقدة لها كامل الحرية في تحديد الثمن وتقديره، وخاصة مع العلم أن المعاملات الاقتصادية الدولية تتأثر بعامل مهم في مجال التجارة الدولية ألا وهو عامل عدم استقرار العملة وكذا أعمال نظرية الظروف الطارئة والقوة القاهرة، بالتالي فالأطراف لهم أن يتفقوا على ثمن معين ومحدد وبعملة محددة عادة ما تكون مستقرة في السوق المالية الدولية، بالتالي لا يثار أي إشكال في مسألة دفع الثمن عند حلول أجل الوفاء به⁽³⁾.

بناءً على التعريف المزدوج للثمن يتبين لنا أنه لا يمكن تحديد مفهوم الثمن وتعريفه دون أن يتم دمج مصطلحات قانونية واقتصادية في نفس الوقت، فالثمن على هذا الاعتبار يمثل قيمة من النقود من عملة معينة يتم دفعها من قبل المشتري إلى البائع مقابل انتقال الملكية إليه، إذن

¹ BOUKHEZAR O.I, op.cit, p 667, DESMET Pierre & ZOLLINGER Monique, op.cit, p 16.

² BOUKHEZAR O.I, op.cit, p 667.

³ صالح بن عبد الله بن عفاف العوفي، المرجع السابق، ص 222.

الثمن عنصر جوهري لإبرام التصرفات القانونية واستمرار العلاقة الاقتصادية الناتجة عن المبادلات والمعاملات التجارية.

ثانيا: خصائص الثمن في عقود التجارة الدولية

العقد هو اتفاق (تلاقي لإرادتين أو أكثر) يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص نحو شخص أو عدة أشخاص آخرين بمنح أو فعل أو عدم فعل شيء ما⁽¹⁾. فالعقد يحمل الأطراف المتعاقدة التزامات معينة ومحددة، إذ هناك اداءات متقابلة متزنة ومتعادلة وعادة ما يكون المقابل لهذه الاداءات قيمة نقدية أو خدمة يمكن تقييمها بالنقود، بالتالي في حالة الإخلال بالالتزامات الملقاة على عاتق الأطراف تترتب جزاءات مختلفة وخاصة إذا تعلق الأمر بعدم الوفاء بالمقابل النقدي أي الثمن⁽²⁾، الذي يعتبر من أهم العناصر التي يطول فيها الجدل والنقاش في عقود التجارة الدولية وكذلك لاعتباره من العناصر غير المستقرة التي تتأثر بالعديد من المؤثرات في السوق كالعرض والطلب، ارتفاع أو تدهور قيمة العملة في البورصة، كما أنه من الالتزامات الجوهرية للمشتري مقابل إسلامه محل البيع أو المنشأة محل التعاقد، على غرار الالتزامات الأخرى المحددة في العقد.

أ- الثمن عنصر جوهري في العقد التجاري الدولي

يعد الثمن من العناصر الجوهرية في عقود التجارة الدولية⁽³⁾ على غرار الأركان الأساسية الأخرى في العقد والتي تتمثل في الرضا والمحل والسبب، إذ لا بد أن يتضمن العقد التجاري الدولي نصا يحدد الثمن المتفق عليه بين الأطراف في العقد بالإضافة إلى تحديد الالتزامات الأخرى سواء كان ذلك أثناء التقدم للمفاوضات أو تنفيذ بنود العقد، كون على الأطراف أن يحددوا الثمن أو أن يجعلوه قابلا للتحديد أو التقدير وفقا لمعطيات محددة موضوعية⁽⁴⁾ يتم الاعتماد عليها.

¹ راجع نص المادة 23 من قانون رقم 10/05، مؤرخ في 20 يونيو 2005، يعدل ويتمم الأمر رقم 58/75، المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 والمتضمن القانون المدني، ج رعد 44، سنة 2005.

² وليد علي محمد عمر، المرجع السابق، ص 33.

³ خالد احمد عبد الحميد، فسح عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا لعام 1980، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2002، ص 145.

⁴ FONTANEAU Cabinets, « La formation des contrats internationaux », RFEDIA, n° 125, Paris, 2001, p 07.

وتظهر أهمية الثمن في انعقاد العقد التجاري الدولي خاصة في مرحلة ما قبل التعاقد أي مرحلة التقدم إلى المفاوضات على عناصر العقد، لأن هذا الأخير لا يتوقف على الإرادة المنفردة لأحد المتعاقدين بل على توافق الإرادتين وتطابقهما على ثمن العقد ومحلّه معاً وهو ما يمكن اعتباره بمثابة إيجاب مشترك والذي يمثل الالتزام بالعقد النهائي.

لقد ذهب بعض الفقه إلى اعتبار الثمن كركن في العقد التجاري الدولي وهذا ما يؤكده الأستاذ محمد كمال عبد العزيز:

" الثمن ركن أساسي في عقد البيع سواء كان محلياً أو دولياً فإذا انعدم لم نكن بصدد عقد بيع بالمرّة⁽¹⁾ ".

وهذا بالنظر إلى المكانة التي يحتلها في العقد، بالتالي فغيابه سيؤدي لا محالة إلى نقصان العقد من عنصر مهم لأن تحديد الثمن يغطي ثلاثة عناصر لا تقل أهمية عنه وهي تحديد مكان وزمان الوفاء به وكذا عملة الدفع⁽²⁾.

بالرغم أن الأطراف المتعاقدة تولي اهتماماً كبيراً لمحل التعاقد (السلعة أو الخدمة) وذلك بتحديدته تحديداً نافياً للجهالة، إلا أن النقطة الحاسمة والتي يطول عليها النقاش والتفاوض هي النقطة المتعلقة بالأداء النقدي "الثمن" وهذا ما يؤكده الأستاذ BIRBES حول بند الثمن في العقد⁽³⁾.

ولعل السبب الأساسي لاعتبار الثمن عنصر جوهري في عقود التجارة الدولية هو التقلبات التي تتعرض لها أسعار الصرف الوطنية والأجنبية تبعاً لاعتبارات عديدة ومتنوعة، لا يمكن لزاماً إحكام السيطرة عليها من جانب السلطات النقدية الرسمية في الدولة، إلى جانب ذلك فالثمن في عقد المقاولّة الدولي وعقود البيع الدولي للبضائع يشكل عنصراً يلقي أشد الاهتمام من جانب

¹ نقصد بالانعدام هنا عدم اتجاه نية الأطراف المتعاقدة أصلاً لوجود الثمن، بمعنى أن انتقال الملكية دون مقابل. انظر في ذلك: وليد علي محمد عمر، المرجع السابق، ص 34.

² وليد علي محمد عمر، المرجع نفسه، ص 35.

³ يعتبر الثمن وشروط الوفاء به محل المفاوضات الحاسمة، راجع في ذلك:

" Le montant du contrat et les conditions de paiement seront l'objet des négociations serrées ". Voir, BIRBES Xavier, « L'objet de la négociation », RTDcom, n° 03, juill-sept, Paris, 1998, p 478.

الأطراف المتعاقدة وانشغالا من هيئات التمويل الأجنبية والدولية التي تقوم باقتراض البلدان لتجهيز مشروعات التنمية⁽¹⁾.

ب- خاصية عدم الاستقرار للثمن في العقد التجاري الدولي

تطبيقا لمبدأ سلطان الإرادة في العقود التجارية الدولية والذي يقتضي باحترام بنود العقد التي اتفق عليها الأطراف، إذ أن بنود العقد تمثل القانون الذي ينظم المعاملات الواردة في إطار العقد على غرار مختلف القواعد الآمرة التي تنظم هذه المعاملات على المستوى الداخلي والدولي، وخاصة البند المتعلق بالأداء النقدي (عنصر الثمن) الذي يكون مستحق الوفاء عند حلول أجله، بالتالي فاتفق الأطراف على القيمة النقدية واجبة الوفاء تكون ثابتة طول مدة تنفيذ العقد، مع العلم بالمدة الطويلة التي تستغرقها العقود الدولية عند التنفيذ وهذا ما يجعل من استقرار الثمن طول هذه المدة أمرا ليس مطلق، كون أن الأطراف المتعاقدة تستند إلى المعدل أو الثمن الذي جرى عليه التعامل بينهم أو الثمن السابق في السوق وهذا بالاعتماد على الأدلة الموضوعية والمعطيات المتعلقة بثمن السوق لحظة التعاقد، وفي حالة غياب الأدلة والمعطيات الموضوعية المساعدة في تحديد الثمن فإن الأطراف تلجأ إلى الأخذ بعين الاعتبار مرتب المقاول أو دخل المؤسسة أو سعر السوق لحظة التعاقد⁽²⁾.

وبما أن الغالب في عقود التجارة الدولية أن مدة التنفيذ تكون طويلة فإن تقلب الأسعار الخاص بالسلع والخدمات وارد لا محالة (انخفاض أو ارتفاع)، كما انه يمكن حدوث ظروف طارئة أو قوة قاهرة من شأنها أن تؤثر على الثمن سلبيا إذ من جراء ذلك تدفع بالأطراف إلى مراجعة الثمن أو إنقاظه أو تدفع بالمشتري وحده إلى طلب ذلك⁽³⁾.

كما أن المنافسة في السوق والدور الذي يلعبه العرض والطلب في نفس الحيز المكاني دورا مهما في استقرار ثمن البضاعة أو المشاريع محل التعاقد خاصة عندما يتعلق الأمر بعقود التوريد بمواد أولية أو أجهزة معينة، لأن ثمن السلعة بالرغم من انه ثمن محدد مسبقا وثابت في العقد

¹ عطية نعيم، الموسوعة القانونية للاستثمارات والعقود الدولية، وثائق وبحوث، التعاقد الدولي وتجهيز مشروعات التنمية (ضمان المستحقات)، الجزء الرابع، مطبعة الجبلاوي، بيروت، 1995، ص 09.

² صالح بن بكر الطيار، المرجع السابق، ص 102.

³ PANAYOTIS Glavinis, le contrat international de construction, Editions GLN-JOLI, Paris, 1993, pp 162,163.

إلا أن للسوق تأثير على هذا الثمن المحدد بالنظر إلى الكميات المطلوبة وكذا عامل وجودها في السوق أو ندرتها، لذلك ولاعتبارات التأثير بتقلبات الأسعار ووجوب مراعاة سعر التكلفة والتوريد فإن المورد عادة ما يقوم بطلب مراجعة الثمن وزيادة الثمن على أساس سعر التكلفة الجديد في حالة زيادة ثمن التكلفة، والعكس بالنسبة للمشتري في حالة تدني ثمن البضاعة في السوق فيطلب إنقاص الثمن وفقا لثمن السوق وخاصة في حالة وجود عروض بأثمان اقل وفي نفس السوق، بمعنى إمكانية الحصول على نفس السلعة، وفي نفس السوق بثمن اقل⁽¹⁾.

لكن يبقى عامل عدم استقرار العملة في السوق المالية الدولية، العامل الأساسي في عدم ثبوتية واستقرار الثمن في عقود التجارة الدولية، كون انخفاض عملة الوفاء والدفع أو ارتفاعها له أن يثقل من التزامات احد الأطراف وهذا ما يدفع به إلى طلب المراجعة أو إعادة النظر في قيمة العقد⁽²⁾، إلا في حالة استبعاد الأطراف المتعاقدة المراجعة الخاصة بالثمن لسبب انهيار أو ارتفاع في العملة النقدية، بالتالي استوجب الأخذ بنود العقد ويتحمل المتعاقد المضروب نتائج عدم استقرار العملة أثناء تنفيذ العقد⁽³⁾.

ج- الثمن: الالتزام الرئيسي للمشتري في عقود التجارة الدولية

إلى جانب تسلم المبيع والمنشأة من قبل المشتري وفقا لبنود العقد، فعليه القيام بالالتزام الرئيسي والأساسي الذي يسبق عادة عملية التسلم وهو الوفاء بالثمن المتفق عليه في العقد وفقا للبنود المنصوص عليها والإجراءات المحددة فيه .

يعتبر التزام المشتري بالوفاء بالثمن من الالتزامات الرئيسية والهامة في عقود التجارة الدولية نظرا للأهمية التي يمتاز بها في هذا المجال، وهذا الالتزام مقرر في جميع عقود البيع الدولية التي أصدرت نماذجها مجموعة " الانكوتيرمز "، غير أن قيمة الثمن تتغير بتغير نوع عقد البيع المراد تحقيقه، فمثلا في عقد البيع مع الالتزام بنفقات البضاعة وأجرة النقل، فالمشتري بالإضافة إلى

¹ DESMET Pierre & ZOLLINGER Monique, op-cit, p 20. Voir aussi, BOUHKEZAR O-I, op.cit, p 673.

² أبو قحف عبد السلام، بحوث تطبيقية في إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص 196.

³ وهذا ما عملت به الحكومة الجزائرية عند إبرامها للعديد من العقود الدولية مع مختلف الشركات الأجنبية، إذ في كل مرة تستبعد عنصر تقلب الأسعار كسبب لمراجعة الثمن، لمزيد من التفصيل حول هذه النقطة، راجع: معاشو عمار، الضمانات في العقود الاقتصادية الدولية في التجربة الجزائرية...، المرجع السابق، ص 150.

الثمن الحقيقي للبضاعة يلتزم المشتري بدفع جميع نفقات وتكاليف الحصول على شهادة المصدر والوثائق الأخرى، بالإضافة إلى تحمله جميع الرسوم الجمركية وأية رسوم أو ضرائب أخرى تدفع في وقت أو بسبب عملية استيراد البضاعة⁽¹⁾.

إلى جانب ذلك، تعتبر التزامات المشتري في نوع آخر من عقود البيع وهو عقد البيع الدولي سيف C.I.F الذي يعني " البيع مع التزام المشتري بنفقات البضاعة وأجرة النقل ومصاريف التأمين"، فالمشتري في هذا النوع الأخير من عقود البيع الدولي يلتزم بنفس الالتزامات الخاصة بالبيع السابق عرضه ولكن يلاحظ أنه يتحمل جميع النفقات والأعباء المالية المتعلقة بالبضاعة أثناء نقلها على السفينة خلال الرحلة البحرية، فيما عدا أجرة النقل ومصاريف التأمين البحري وإذا تم التأمين على الأخطار السياسية أو ضد الحرب فإن المشتري يتحمل مصاريف هذا التأمين كذلك⁽²⁾.

يجب تحديد الثمن واجب الوفاء في عقود التجارة الدولية وتحديد نوع العقد المراد إبرامه حتى يتسنى للمشتري الدفع دون إخلاله بالالتزام الأساسي الذي يقع على عاتقه، بالإضافة إلى تحديد طريقة الوفاء بالثمن وخصم ما دفع منه مسبقاً⁽³⁾، وعلى هذا الأساس تم وضع في هذا المجال قاعدة أساسية مفادها احتفاظ البائع بملكية المبيع حتى الوفاء بالثمن بتمامه وإذا تخلف المشتري عن أداء الثمن يمكن إرغامه على دفع فائدة تأخيرية وإذا استمر متخلفاً عن الدفع جاز للمتعاقد الآخر أن يطلب فسخ العقد والمطالبة بالتعويض، هذا بالنسبة لعقود البيع الدولي بينما في عقود بناء المنشآت ونقل التكنولوجيا ففي حالة التأخر عن دفع الثمن يمكن للمنشئ أن يوقف التنفيذ ومتابعة الأشغال ويستعمل حقه في الحبس مع إمكانية حجز على المنشأة⁽⁴⁾.

ولقد أقرت اتفاقية فيينا 1980 المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع على الالتزام الرئيسي الذي يقع على عاتق المشتري وذلك في نص المادة 53 منها الذي ينص على أنه:

¹ الشرقاوي محمود سمير، العقود التجارية الدولية...، المرجع السابق، ص. 45.

² PAVEAU Jacques & DUPHIL François, Avec la collaboration du CENTRE FRANÇAIS DU COMMERCE EXTERIEUR, Pratique du commerce international, Editions FOUCHER, 18^{eme} édition, Paris, 2003, p163.

³ الخطيب محمد محمد، المرجع السابق، ص. 79.

⁴ بوجمعة سعدي نصيرة، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1989، ص. 295.

" يجب على المشتري بموجب شروط العقد و هذه الاتفاقية أن يدفع ثمن البضاعة وان يتسلمها".

إذن على المشتري التزاماً بأن يدفع الثمن، فهو مضطر إلى ذلك وثوب الالتزام دائماً هو الإيجابار وهذا ما يضفي صفة الالتزام الرئيسي على الثمن في عقود التجارة الدولية مهما كان نوعها⁽¹⁾.

خاتمة

من خلال الدراسة التحليلية لعنصر الثمن، يتبين بأن الثمن باعتباره عنصر مهم في العقد إلا أنه أكثر من ذلك فهو يمثل مركز أو نقطة تلاقي الاقتصاد والقانون في مجال العلاقات والمعاملات بين المتعاملين، خاصة الاقتصاديين منهم في مجال التجارة الدولية، فالثمن من جهة يبين ويكشف عن التصرف القانوني الذي يكون عنصراً مهماً في العملية أو الصفقة الاقتصادية والذي يجعل من العقد قائم أو ممكن الوجود، ومن جهة أخرى يبين ويدل على جميع الصور- الأشكال- التي يمكن أن تتخذها العلاقات القانونية، بالتالي فالحياة الاقتصادية تستلزم تبيان هذه التصرفات والعمليات التي تقوم على أساس تعاقدية.

فالثمن يدل على العلاقة القانونية والعملية الاقتصادية المراد تحقيقها من خلال العقد المزمع إبرامه، ولكن إذا كان الثمن كذلك "عنصر في العقد" فهو يمثل العقد الخاضع إلى قواعد القانون التي تشكل النظام القانوني، وهذا النظام يشكل شرطاً لصيرورة واستمرار الاقتصاد، والذي يعمل على وضع وإرساء القواعد التي تنظم العلاقات الاقتصادية والمبادلات للسلع والخدمات، أو بالأحرى المعاملات الاقتصادية التي تمارس في إطار القانون، فهذه المبادلات والمعاملات الاقتصادية منصهرة في القواعد القانونية وهذا ما يؤدي بنا إلى تأكيد الطرح السابق المتعلق باعتباره نقطة تلاقي الاقتصاد والقانون، بالقول على أن كل تصرف أو معاملة اقتصادية دولية في نفس الوقت هو تصرف قانوني و ما العقد إلا وسيلة أو إطار تنظيمي لتنظيم الحياة الاقتصادية الدولية والتي يكون فيها تحقيق المعاملات الاقتصادية في إطار تنظيم قانوني.

¹ وليد علي محمد عمر، المرجع السابق، ص 34.