

الإلتزام بالمطابقة المادية "قراءة في نص المادة 35 من اتفاقية فيينا 1980"

حبارة فواتحية (1)

(1) أستاذة محاضرة قسم "أ"، كلية الحقوق والعلوم السياسية،
جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 04000، الجزائر.
البريد الإلكتروني: sedratihebara@hotmail.com

الملخص:

ظهر فكرة المطابقة المادية كبنيان قانوني في مجال القواعد الموضوعية للبيع الدولي يؤكد ويطلق الضوء على أهميتها ودورها خصوصا في مجال العلاقات التجارية على المستويين المحلي والدولي، سيما وأن الغالب في البيوع الدولية عدم رؤية المشتري للبضاعة محل البيع قبل التعاقد، فجاء نص المادة 35 من اتفاقية فيينا اقرارا لهذا المبدأ. إلا أنه لم يُعط له تعريفا واضحا ومحددا، مما استوجب علينا من خلال هذا المقال تحليل نص المادة 35 من الاتفاقية ومحاولة كشف ثغراتها.

الكلمات المفتاحية:

مطابقة، فيينا، وصفية، كمية، وظيفية.

تاريخ إرسال المقال: 2021/03/29، تاريخ قبول المقال: 2021/09/26، تاريخ نشر المقال: 2021/12/31.

لتهميش المقال: حبارة فواتحية، "الإلتزام بالمطابقة المادية-قراءة في نص المادة 35 من اتفاقية فيينا 1980"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 12، العدد 03، السنة 2021 ص 358-373.

<https://www.asjp.cerist.dz/en/PresentationRevue/72>

المقال متوفر على الرابط التالي:

المؤلف المراسل: حبارة فواتحية، sedratihebara@hotmail.com

Conformity obligation Read on article 35 of Vienna convention 1980

Summary :

The emergence of the idea of conformity as a legal structure in the field of substantive rules for international sale confirms and sheds light on its importance and its role, especially in the field of commercial relations at the local and international levels. Since the majority in international sales do not see the buyer of the goods being sold before contracting, so the text of Article 35 of the Vienna Convention came in recognition for this principle. However, this Article was not given a clear and specific definition, which required through this article to analyze the Article 35 of CONVENTION and try to reveal its alternatives.

Keywords:

conformity, Vienna, quantity, quality ; functional .

L'obligation de conformité Lecture de l'article 35 de la convention de vienne de 1980

Résumé :

L'émergence de l'idée de conformité comme structure juridique dans le domaine du droit matériel du commerce international confirme et met en lumière son importance et son rôle, en particulier dans le domaine des relations commerciales tant au niveau national qu'international. Étant donné que la majorité des ventes / transactions internationales, l'acheteur / client ne voit pas la marchandise qui lui a été vendue avant de conclure un contrat, le texte de l'article 35 de la Convention de Vienne a reconnu ce principe. Cependant, cet article n'en a pas donné de définition claire et spécifique, ce qui nous mène à analyser, à travers cette étude, l'article 35 de la convention.

Mots clés: conformité ; Vienne, quantité, qualité, fonctionnelle.

مقدمة:

انصب مجهود الأسرة الدولية نحو التوحيد في مسائل مهمة على الوسط التجاري الدولي أبرزها موضوع البيع الدولي. هذا الأخير الذي يهدف إلى تبادل السلع والبضائع عبر الحدود. فكانت اتفاقية فيينا¹ 1980 خير مثال على ذلك مسبقة باتفاقيات لاهاي². فهي عنيت بتنظيم عقد يعد من أهم العقود الدولية الذي تدور حوله العقود الأخرى تأثراً وتأثيراً هو عقد البيع الدولي للبضائع.

فعند التمعن في نصوص هذه الاتفاقية نجد بأن الأهمية العملية لها تتعلق بالإلتزام بالمطابقة، هذا الأخير الذي عولج ضمن الجزء الثالث منها الخاص بالتزامات البائع. وهذا مادفع بالفقه إلى تضيق القواعد والأحكام الأساسية التي تتعلق بهذا الأخير، وحصرها بموضوع الإلتزام بالمطابقة.

كما أن ظهور فكرة المطابقة كبنين قانوني في مجال القواعد الموضوعية للبيع الدولي، يؤكد ويطلق الضوء على أهميتها ودورها خصوصاً في مجال العلاقات التجارية على المستويين المحلي والدولي. وذلك إذا ما نظر إليها كأداة لتأكيد الثقة بين أطرافه، سيما وأن الغالب في البيوع الدولية عدم رؤية المشتري البضاعة محل البيع قبل التعاقد. فمعظم النزاعات بشأن البيع الدولي للبضائع تتعلق بالإلتزام بالمطابقة. من هنا جاء نص المادة 35 من اتفاقية فيينا لسنة 1980 اقراراً لهذا المبدأ.

وبتصفح جميع نصوص الاتفاقية الخاصة بهذا المضمون يفصح عن ثلاث مواقع لها سواء ما يتعلق بالمطابقة القانونية، المستندية أو المادية. هذه الأخيرة التي تعبر عن الأهمية الخاصة والجوهرية للإلتزام بالمطابقة، نتيجة كثرة المنازعات المتعلقة بها على المستوى الواقعي، سيما وأن معظم الدراسات أدرجتها ضمن التزامات البائع ولم تخصص لها لوحدها.

فالمادة 35 المقررة للمطابقة المادية، عنيت بصفة رئيسية بالمبدأ أو الحكم الأصلي المتضمن: الإلتزام بالمطابقة في حالة الإتفاق، أي النص عليها صراحة في العقد وذلك من خلال الفقرة الأولى. أما الفقرة الثانية فقد أقرت أحكاماً احتياطية في حالة سكوت الأطراف. وهذا ليس بالغريب على فلسفة الاتفاقية إذ تماشياً مع دور الاتفاقية والنهج المتبع من طرفها، تسعى إلى تكملة إرادة الطرفين دون التعدي عليها والذي يظهر في مواضع عديدة.

¹ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع تاريخ الاعتماد 11 أبريل 1980، بدء السريان 1 يناير 1988. متوفرة على الموقع الرسمي للجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي: www.uncitral.un.org

² اتفاقية لاهاي بشأن البيع الدولي 1964 : للتفصيل أكثر انظر: محسن شفيق، "اتفاقيات لاهاي لعام 1964 بشأن البيع الدولي للمنتجات المادية- دراسة في قانون التجارة الدولية"، مجلة القانون والإقتصاد، جامعة القاهرة، ع4، 1974. متوفرة على الموقع: www.uncitral.un.org

هذا التسلسل للمادة لفت انتباهنا لتبنيه كخطة لمعالجة الموضوع، رغم ما وجد بخصوص ذلك من آراء اختلفت في مسار تناول تحليل المادة.

فما مدى إحاطة نص المادة 35 من اتفاقية فيينا بأحكام المطابقة المادية؟ وهل هناك ضابط أو معيار للمطابقة؟

للإجابة على هذا التساؤل اعتمدنا المنهج التحليلي كأساس لتحليل نص المادة والتعليق عليه، مستأنسين بالمنهج الوصفي عند التعرض للنظريات والتعريفات الفقهية.

وهذا ما سنتناوله من خلال:

المبحث الأول: المبدأ: حالات الالتزام بالمطابقة في حالة الإتفاق
المبحث الثاني: الحكم الإحتياطي: حالات الالتزام بالمطابقة في حالة عدم الإتفاق.

المبحث الأول: المبدأ/ حالات الالتزام بالمطابقة في حالة الإتفاق

النص بصياغته اشتمل على حكم أصلي مفاده: "التزام البائع بتسليم بضائع مطابقة لما ورد بالعقد من شروط" فهو تأكيد على التزام البائع بالمطابقة نظرا لما للبيوع الدولية من طبيعة خاصة، والتي تتميز بعدم رؤية المشتري للبضاعة. فهي تشكل في مجملها الاطار العام لعناصر المطابقة المادية. ولهذا سنحاول تحليل هذه الفقرة أو بالأحرى المبدأ العام من خلال المطالبين التاليين: ماهية الالتزام بالمطابقة في **المطلب الأول**، وعناصر الالتزام بالمطابقة المادية في **المطلب الثاني**.

المطلب الأول: ماهية الالتزام بالمطابقة

اتفاقية فيينا لسنة 1980 حاولت تجنب الانتقادات التي وجهت لاتفاقية لاهاي، بتناولها مفهوم المطابقة كالتزام مستقل عن الالتزام بالتسليم. إلا أنها لم تعط له تعريفا واضحا ومحددا، مما فتح الباب أمام الفقه لمحاولة تعريفه (**الفرع الأول**)، للوصول إلى مدى استقلاليته وذاتيته خصوصا على مستوى الاتفاقية (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: تعريف الالتزام بالمطابقة

ظهر فكرة المطابقة كبنين قانوني في مجال الاتفاقيات الدولية، يلزم معه تحديد مفهومها خاصة مع قصور اتفاقية فيينا في ذلك. غير أن البحث في تعريفات الفقهاء أفضى لزوايا عديدة. فمنهم من يقتصر على ضمان المطابقة، خصوصا عيوبها.¹ ومنهم من يكتفي فقط بالإشارة إليها بصفة عامة مركزا على عناصره دون البحث في تحديد مفهومها.²

¹ فانسان هوزيه، ترجمة منصور القاضي، بيع السلع الدولي، ط1، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2005، ص 101.

² أحمد الزقرد، أصول قانون التجارة الدولية، دط، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة، 2007.

وهذا ما جعلنا نبنى نفس نهج أحد الفقهاء والذي عرّف الإلتزام بالمطابقة: "تعهد محله عمل يلتزم به البائع بتقديم البضاعة والمستندات الخاصة بها، وفقا لما يفرضه العقد والقانون".¹ فهو "نظام قانوني يتضمن حسن النية وأمانة التجارة ومايتبع ذلك من اتساع الأعمال والبيوع التجارية. وهو بذلك له أهمية في الاقتصاد الحر على اعتبار أنه يتضمن حسن النية والثقة بما يتبعه من ازدهار في المعاملات".² وبما أنه التزم يجدر بنا التساؤل عما إذا كان التزم بتحقيق نتيجة أو التزم ببذل عناية. نظرا لما يترتب على ذلك من آثار.

فالقول بأنه التزم بتحقيق نتيجة يجد مبرراته في العديد من الأسانيد بدءا باتفاقية فيينا والقواعد الدولية لتفسير مصطلحات التجارة الإلكترونية.

فاتفاقية فيينا عند استعراضها لالتزامات البائع بأنه "يجب على البائع أن يسلم البضائع والمستندات المتعلقة بها على النحو الذي يقتضيه العقد وهذه الاتفاقية"³. وبالرغم من أنها لا تشير إلى مفهوم المطابقة صراحة، إلا أنه نستطيع استخلاصه من مضمون العبارة الأخيرة: "على النحو الذي يقتضيه هذا العقد والاتفاقية". وهو ما أكدته عند تعرضها للمطابقة المادية، القانونية والمستندية في المواد 34، 35، 41.⁴ أما على مستوى القواعد الدولية لتفسير مصطلحات التجارة الدولية⁵ فقد أشارت إلى الإلتزام بالمطابقة كأحد أهم الإلتزامات التي تقع على البائع في جميع أشكال البيوع. ومحتواها يوحي بأنه التزم بتحقيق نتيجة.⁶ ويترتب بالتالي على وصف الإلتزام بالمطابقة على أنه التزم بتحقيق نتيجة عدة آثار أهمها مسؤولية البائع العقدية وإثبات اخلال البائع للإلتزام.

فلالإلتزام بالمطابقة مفهوم واسع يشمل بصفة أساسية المطابقة المادية، القانونية والمستندية. وحسب الفقرة 1 من المادة 35 التي كرست هذا الإلتزام في عنصر من عناصره، يعد الإلتزام بالمطابقة المادية: التزم البائع بتحقيق نتيجة مفادها تقديم بضائع تكون مطابقة ماديا لما اتفق عليه في العقد. إلا أن الملاحظ أنها اكتفت بوضع الإطار العام للإلتزام ولم تعرّف المطابقة المادية بشكل واضح.

¹ جمال عبد العزيز، الإلتزام بالمطابقة في عقد البيع الدولي للبضائع، دط، النسر الذهبي للطباعة، القاهرة، 1997، ص 2.

² محمد منصور خيشة، الإلتزام بالمطابقة في البيوع الدولية، أطروحة دكتوراء، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، 2013، ص 2.

³ انظر المادة 30 من الاتفاقية.

⁴ محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، دط، دار النهضة العربية، القاهرة، دت، ص 131.

⁵ يطلق عليها INCOTERMS: انظر في مفهومها: محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية- دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، ط2، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002، ص 27. وبالرغم من أنها ليست محل الدراسة، إلا أننا أردنا الإشارة إليها لتبيان مدى أهمية هذا الإلتزام.

⁶ جمال عبد العزيز، المرجع السابق، ص 3.

الفرع الثاني: ذاتية الالتزام بالمطابقة في اتفاقية فيينا

عند التعرض لمفهوم الالتزام بالمطابقة يثور التساؤل عما إذا كان ذو استقلالية عن غيره من الأنظمة، وهل يمكن أن يكون ذو ذاتية خاصة في مجال البيع الدولي للبضائع؟ للإجابة عن هذا الإشكال نقدم بعض الأسباب والتبريرات التي تحاول تبين مكانة هذا الالتزام في نصوص الاتفاقية.

فمن الناحية الشكلية تم تقسيم الفصل الثاني من الاتفاقية إلى فرعين: أول خاص بتسليم البضائع والمستندات، وفرع ثاني خاص بمطابقة البضائع وحقوق الغير وادعاءاته أي الالتزام بالمطابقة بفرعيها المادي والقانوني. وبالتالي رغبة الواضعين في نهج مسلك يخالف منهج اتفاقية لاهاي. أما الناحية الموضوعية فقد بينت الاتفاقية مفهوم التسليم بوضوح بواسطة نص المادة 31، على أنه عملية مادية تنقضي بوضع البضاعة تحت تصرف المشتري دون لزوم مطابقتها للعقد.¹

ولهذا نجد بأن التقارب يشهد بين الالتزام بالمطابقة والالتزام بالتسليم، إذ يعتبر الإلتزامان من أهم التزامات البائع في عقد البيع الدولي للبضائع على الإطلاق، مما دفع للعديد من الفقهاء بجعل الإلتزام بالمطابقة من عناصر التسليم.²

فنخلص مما سبق أن الالتزام بالمطابقة لما تحويه مقوماته وتقصح عنه النصوص المعالجة في ظل اتفاقية 1980 يعد التزاما ذو استقلالية وذاتية، وبالتالي له عناصر أو بالأحرى حالات يلزم توافرها استنادا إلى الضابط المتخذ أساسا للمطابقة، لتكوّن في مجملها الإطار العام للمطابقة المادية. وهذا ما يظهر بشكل جلي في ظل الفقرة 1 من المادة محل الدراسة.

المطلب الثاني: عناصر الإلتزام بالمطابقة المادية

تقرض اتفاقية فيينا على البائع تسليم بضائع تكون كميتها، نوعيتها وأوصافها وكذلك تغليفها أو تعبئتها مطابقة لأحكام العقد. فهي بذلك حددت نطاق التزام البائع بالمطابقة طبقا لنصوص العقد.

وبالرغم من تعدد الآراء حول تحليل الفقرة 1 من المادة محل الدراسة فهي كلها رغبة في كشف دواعي الحالات الحصرية المذكورة بالفقرة 2 من نفس المادة. وبالتالي النظر إليها على أنها الإطار العام لعناصر أو حالات تحتاج إلى ضابط حدد بمقتضى المادة. وهذا ماسوف نتناوله من خلال : معيار المطابقة المادية في الفرع الأول ، والإطار العام لحالات المطابقة المادية في الفرع الثاني.

¹ جمال عبد العزيز، المرجع نفسه، ص 24.

² بوطالب هاجر، " تمييز الإلتزام بالمطابقة في عقد البيع الدولي للبضائع عما يشته به من أنظمة قانونية وفقا للقانونين الفرنسي والجزائري وفي اتفاقية فيينا 1980/4/11"، ص 408

الفرع الأول: معيار المطابقة المادية

معيار المطابقة المادية يعني وجود ضابط يستند إليه للحكم بصدد ما إذا كانت البضاعة مطابقة لما تم الاتفاق عليه أم لا.

بالرجوع إلى الفقرة (1) من المادة (35) من اتفاقية فيينا نجد بصفة أولية أنها قاعدة عامة تحكم عناصر المطابقة المادية، فهي حددت نطاق التزام البائع بالمطابقة طبقاً لنصوص العقد، مما يوصلنا إلى أن العقد هو معيار المطابقة المادية وفقاً لاتفاقية فيينا. لكن بالرغم من صراحة النص إلا أنه ظهرت آراء عديدة تجدر الإشارة إليها وذلك لما لها من أثر في فهم الحالات الواردة بالفقرة الثانية من المادة المدروسة.

فالآراء الأولى¹ ترى أن هناك أكثر من معيار لتحديد المطابقة المادية، أولها العقد لأنه القصد المشترك لأطرافه، وثانيها يستخلص أيضاً من ذات الفقرة الأولى، وبمقتضاه لا تكون البضاعة مطابقة، إلا إذا كانت تقدم الصفات المشتركة اللازمة لهذا النوع من البضائع.

أما البعض الآخر² فيرى أن عناصر المطابقة المادية تمثل كلها ضوابط للمطابقة. وبالتالي فإن كل ما يشترطه العقد في البضاعة من صفات يكون عنصراً في ذاتيتها ويجب أن تضمنه عند تسليمها إلى المشتري، وإلا فإن البائع يكون قد تخلف عن تنفيذ التزامه بضمان المطابقة. ومن هنا يتضح بجلاء أن ضابط المطابقة المادية هو العقد. أما إذا أردنا معرفة متى؟ فالجواب أنه متى تم إشارة أطرافه صراحة أو ضمناً، إلى ذلك.

أما في حاله السكوت عن بيان المطابقة المادية في اتفاقهم، فإن ضابطها هو القانون الواجب التطبيق على البيع الدولي للبضائع، وهو في فرضنا هذا اتفاقية فيينا 1980، والاستعانة بالأعراف، العادات التجارية الدولية، قواعد العدالة ومبدأ حسن النية³ بخلاف من يقول⁴: أنه في حالة السكوت فإن الفقرة 2 من نفس المادة هي معيار المطابقة المادية، فهذه الأخيرة هي عبارة عن شروط يجب توافرها لاكتمال عناصر المطابقة وهو ما يستخلص من الفقرة ذاتها⁵.

نستنتج مما سبق أن مجمل الجدل ثار نتيجة الخلط بين ضابط المطابقة المادية وعناصرها من ناحية، وبين ضابط المطابقة المادية وشروط توافرها أو حالاتها من ناحية أخرى، لكن المشترك بينهم هو وجود العقد كضابط مهما أضافوا له من معايير.

¹ مشار لها لدى: بن رجدال صافية، الإلتزام بالمطابقة المادية في عقد البيع الدولي للبضائع، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر 1، كلية الحقوق، 2012، 2013، ص ص 8، 9.

² محسن شفيق، المرجع السابق، ص 144.

³ انظر: جمال عبد العزيز، مرجع سابق، ص 30.

⁴ أنظر محسن شفيق، المرجع السابق، ص 144.

⁵ سنعرض لها في المبحث الثاني.

فالعقد إذن هو ضابط المطابقة المادية في حالة الإشارة صراحة أما في حاله السكوت فيتم الرجوع إلى الاتفاقية، وهو أمر طبيعي مقارنة بالقانون الوطني.¹

الفرع الثاني: الإطار العام لحالات المطابقة المادية

الأصل في المطابقة كما رأينا سابقا هو ما تم الاتفاق عليه في العقد صراحة أو ضمنا، ذلك كون المطابقة تتحقق إذا سلم البائع بضائع متفقة مع أحكام العقد من حيث كميتها ونوعيتها ومواصفاتها بالطريقة المناسبة، وهذا ما قضت به المادة (1/35) من اتفاقية فيينا. فنص هذه الفقرة واضح وصريح بتعداد عناصر المطابقة المادية وفي نهايتها يضع ضابطها وهو العقد . وهو ماسنتاوله² تباعا ترتيبا على ما جاء في نص المادة:

أولا: المطابقة الكمية :

إن مسألة المطابقة الكمية من المسائل الهامة التي تثار في مجال التجارة الدولية على اعتبار أن للبضاعة عبور لحدود أكثر من دولة، مما يحدث تفاوت كمي للبضاعة، نظرا كون عملية نقلها يستتبع بوسائل نقل متنوعة. فالبائع قد لا يسلم هذه الكمية المحددة في العقد حتى ولو تم إرسالها بالكامل.³ فالمطابقة الكمية تعد عنصرا هاما من العناصر المكونة للمطابقة المادية خاصة حدودها و تختلف أحكامها فيما إذا كانت البضاعة معينة بالذات أم معينة بالنوع.

لكن اتفاقية فيينا 1980 أشارت إليها دون تفصيل، مما يجعلنا نخلص أنها تركت للأطراف المتعاقدة مطلق الحرية بشأن حدودها. ومع ذلك وبالتعرض لمواد الاتفاقية نجد أنها تعرضت لحالة الكمية الزائدة⁴. وكذلك حالة ما إذا لم يسلم البائع غير جزء من البضائع، أو كان جزء فقط من البضائع المسلمة مطابقا للعقد⁵. وهذه المواد في مجملها تتعلق بالجزاءات أو الوسائل الممنوحة للمشتري حال تخلف البائع في الالتزامات الملقاة على عاتقه خاصة ما تعلق بالالتزام بالمطابقة الكمية وهي ليست محل الدراسة خصوصا ما تعلق بالميعاد .

¹ وهذا كما نرى طبيعى مقارنة مثلا بالقانون الوطني، فالعقد شريعة المتعاقدين، وهو مصدر التزامهما، ومبدأ سلطان الإرادة مجسد في هذه الاتفاقية بمقتضى م (6).

² تجدر الإشارة إلى أنه سيتم التطرق إليها في هذا الفرع بإيجاز بقدر ما تجنب التكرار عند التعرض لاحقا. كون وجود التكرار وشبه الخلط في التقسيم دفع بالبعض أمثال جمال عبد العزيز إلى دمجها مع الشروط الواجب توافرها بمقتضى فقرة (٢) وحجته في ذلك مقنعة، المطابقة الوظيفية، الكمية التي لم يتم التعرض لأحدها في الفقرات .

³ حميدة قومي، تنفيذ عقد البيع الدولي للبضائع، دراسة مقارنة بين القانون الداخلي و اتفاقية فيينا المتعلقة بعقد البيع الدولي للبضائع: مذكرة ماجاستير عقود و مسؤولية، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، السنة الجامعية 2013/2014، ص 40.

⁴ المادة (2/52) من اتفاقية فيينا 1980.

⁵ المادة 1/51 من اتفاقية فيينا، 1980.

ونظرا لأهميتها ظهرت معايير لتحديد ساء حال تسليم البضاعة دفعة واحدة أو على دفعات ، وهذا يختلف عن كيفية التقدير الذي يكون بمقارنة كمية البضاعة الذي لا يتحقق إلا بالفحص .وكمثال على تحديدها نجد على أساس الوزن، الكيل، العدد، المتر.¹

لكن نلاحظ أن اختلاف الكم أو القدر الذي يجري تسليمه عما اتفق عليه، لا يثير صعوبات نظرا لسهولة التعرف عليه من ناحية، ولما يجري بشأنه في العادة من تسامح من ناحية ثانية، دون أن ننسى وجود نصوص واضحة في بعض التشريعات الوطنية.²

ثانيا/ المطابقة الوصفية :

وهذه تقتضيها طبيعة العقد الدولية، حيث يبرم المتعاقد العقد بمقتضى أوصاف تذكر فيه وتتخذ عادة من عينات أو كتالوجات أو نماذج يرسلها البائع ليختار منها المشتري ما يرغب من سلعة، فإذا قدم البائع بضاعة تختلف عن المواصفات المتفق عليها أضحي خلا بالتزامه بالمطابقة الوصفية .
و بالتالي يجوز لأطراف العقد تحديد صفة البضائع بطرق مختلفة، وهذا يتوقف على طبيعة البضائع والغاية المنشودة منها حتى تتحدد المواصفات التي يجب أن نكون مطابقة لهذا الوصف.
وهذا العنصر بديهي بصورة خاصة عندما يكون موضوع البيع عينا ما، غير أن ذلك صحيح أيضا إذا تعلق بأشياء مثيلة، حيث يلتزم أن يسلم بضائع يتطابق نوعها وخصائصها مع المواصفات الصريحة في العقد، ودون تبيان البيع بناء على عينة أو نموذج.³

ثالثا:المطابقة الوظيفية

بعد اطمئنان المشتري على بضاعته من ناحيتي المطابقة الكمية و الوصفية يتبادر إلى ذهنه تساؤل هام حول صلاحية البضاعة؟ فهذا العنصر له من الأهمية سواء على الجانب العملي أو التنظيم القانوني ما يجعله في مصدر هذه العناصر. و بما أنه لم يذكر بشأن الفقرة 1 من المادة 35 التي تعد المبدأ و إنما ذكرت بالتفصيل في الفقرة الثانية.⁴

¹ انظر : حمزة حداد، اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي، محاضرات لطلبة الدراسات العليا، الجامعة الأردنية، 1993، ص 45.

² كمثال على ذلك المادة 492 قانون مدني أردني وشرحها ل: علي هادي العبيدي، العقود المسماة-البيع والإيجار - دط، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص 98.

³ انظر : فانسان هوزيه، المرجع السارق، ص ٢٩٢

⁴ 2/35 أ- ج ، استعمال عادي ، استعمال خاص و لهذا نحيل في ذلك إلى المبحث الثاني.

رابعاً: المطابقة النوعية¹

تقتضي المطابقة النوعية أن تكون للبضائع المسلمة النوعيات المتفق عليها جميعاً ولا شك في أن الفريقين غالباً ما يعتنيان بأن يحددا بدقة كبيرة الخصائص الرئيسية للمنتجات، وفي هذه الحالة حتى ولو لم يكتتب البائع بأي ضمان صريح في صدها، يكون قد قصر في التزامه إذا كانت السلع التي يسلمها للمشتري لا تنطبق على هذه الخصائص².

والوضع بالمقابل أدق عندما يشكو المشتري من عدم إيجاده في البضائع المسلمة النوعية المرادة، ولكنه لم يبين لشريكه في العقد صراحة، وهذا ما توخته الاتفاقية كما سنرى بمعالجتها بالمعايير الدقيقة بالفقرة (2).

خامساً: المطابقة الشكلية :

عبرت عنها الاتفاقية بالتعبئة والتغليق، فلا أحد منا ينكر أهميتها خصوصاً في مجال البيع الدولي للبضائع، ليس لكونها الهدف منها حماية البضاعة فحسب بل تعريفها وتقديمها إلى المشتري بصورة جذابة . ولما كانت عنصراً من عناصر المطابقة المادية، فإنه ينص عليه صراحة في العقد، أو يحدد ذلك بواسطة النموذج، العينة، الوصف أو العادات التجارية ولكن في ضوء ظروف الحال وطبيعة البضائع³ . فإذا اشترط المشتري على البائع طريقة تغليف أو تعبئة خاصة كان عليه الالتزام بذلك وإلا عد مخالفاً بالتزامه بالمطابقة . نصل إلى أن كل هذه الحالات بمثابة الإطار العام الكلي المعني بالمطابقة المادية والتي يكون العقد أساساً لتحديدتها، لكن في حاله عدم الاتفاق، فقد قامت اتفاقية فيينا 1980 بمعالجتها، حيث وضعت شبه معايير أو أحكام احتياطية مكمله لإرادة المتعاقدين، بمثابة شروط ضمنية تلزم البائع حتى من دون اتفاق سابق، وإذا لم يرغب الطرفان بتطبيقهما يمكنهما الاتفاق على خلاف ذلك⁴.

¹ نحن نرى من الأحسن إدماجها في المطابقة الوظيفية والكمية فهي مجال مشترك بينهما.

² انظر، فانسان هوزيه، المرجع السابق، ص ٢٩٢.

³ سيتم التعرض لها بالتفصيل في المبحث الثاني.

⁴ لكن قبل الانتقال إلى المبحث الثاني تجدر الإشارة إلى الكمية التي لم يتم التعرض لها في الفقرة (2) ونحن من طرفنا نقدم مبرر لها، وهو المجسد في نص المادة (14) التي تجعل من عناصر الإيجاب الجوهرية تحديد الكمية، وبالتالي تخلف تحديد الكمية - لا إيجاب - عقد باطل، مما يؤدي إلى عدم تصور عقد بيع بضائع بدون تحديد كمية .

المبحث الثاني: الحكم الاحتياطي: حالات الالتزام بالمطابقة في حالة عدم الاتفاق

بما أننا تبيننا تقسيم المادة فإن هذه الفقرة بمثابة أحكام احتياطية أو استثنائية عن المبدأ العام وهو وجود الاتفاق، فهي في مجملها معايير وشروط يلزم توافرها لتحقيق المطالبة في حالة عدم الاتفاق، لكن تجدر الملاحظة أنه سيتم التعرض لعناصر المطابقة المادية في حالة الاتفاق كالمطابقة الكمية بالقدر الكافي مدمجة مع هذه العناصر لأنها كما قال البعض أن كلا الفقرتين متكاملتين ولا وجود لمبدأ واستثناء، وسنعالج هذا المبحث من خلال حالات وشروط المطابقة السارية على كافة العقود في **المطلب الأول** وحالات وشروط المطابقة عند وجود أحكام توكيدية وقائية في **المطلب الثاني**.

المطلب الأول: حالات وشروط المطابقة السارية على كافة العقود

هذه الحالات من حالات المطابقة لابد من توافرها على كافة العقود في الحالة التي لا يتم فيها الاتفاق بين الأطراف، فالكمية والاستعمال العادي للبضاعة والتغليف والتعبئة أمور هامة في كل عقد بيع حيث لا يمكن اعتبار البائع قد أوفى بالتزامه بالمطابقة دون أن تكون هذه الحالات الثلاثة موجودة في البضاعة المسلمة، فمهما اختلف المبيع وطبيعته فإن هذه الحالات تعد أمور جوهرية فيه لابد للبائع من توقعها والعمل على توافرها في البضاعة المطلوبة، كالمطابقة الكمية (**الفرع الأول**)، المطابقة للوظيفة العادية (**الفرع الثاني**)، المطابقة الشكلية (**الفرع الثالث**)

الفرع الأول - المطابقة الكمية

تدخل الكمية ضمن عناصر المطابقة في اتفاقية فيينا. وبالرغم أن الكمية كعنصر من عناصر المطابقة المادية لا يتم الحديث عنه إلا في حالة وجود اتفاق بين الأطراف -كما وضعنا سابقا- إلا أنه يبرز في بعض الحالات من خلال العناصر الأخرى التي نصت عليها الاتفاقية في المادة (2/35). ومثال ذلك حالة وجود استعمال خاص للبضاعة.

فحالة عدم المطابقة الكمية تتوافر عندما يسلم البائع بضائع زائدة عن تلك المشترطة في العقد أو ناقصة، أين لا تصلح للإستعمال في الأغراض التي تستعمل لأجلها بضائع من نفس النوع. وبالتالي يختلف الأمر ما إذا كانت البضائع محل العقد الدولي معينة بالذات أو معينة بالنوع.¹

لكن نجد بأن اتفاقية فيينا أشارت لحالة المطابقة الكمية دون تفصيل وتركت للأطراف مطلق الحرية في الاتفاق على ذلك، في حين يرى الفقه أن تفسير هذا الموقف يكمن في أن الأشياء المعينة بالذات لا يمكن

¹ للتفصيل أكثر حول النوعين : بوطالب هاجر، مطابقة البضائع في عقد البيع الدولي وفقا للقانونين الفرنسي والجزائري وفي اتفاقية فيينا 1980/4/11، أطروحة دكتوراء، كلية الحقوق، جامعة تيزي وزو، 2019، ص 17

تغييرها واستبدالها في حين أن ذلك ممكن في الأشياء المثلية، ومن ناحية أخرى يسمح بتطبيق الأعراف والعادات فيما يتعلق بنظام التسامح.¹

كما تجدر الإشارة إلى أن اتفاقية فيينا تطرقت للحالة التي يتم فيها تسليم كمية زائدة عن المتفق عليها في المادة 2/52 وفي هذه الحالة يترك الخيار للمشتري إن شاء استلم الكمية الزائدة ويدفع قيمتها المحددة في العقد وإن شاء رفضها . وإذا استلم المشتري الكمية الزائدة كلهت أو جزءا منها وجب عليه دفع قيمتها بالسعر المحدد في العقد.²

فالحقيقة أن عنصر الكمية في المطابقة المادية لا يقل أهمية عن غيره من العناصر الأخرى التي تم النص عليها صراحة في المادة (2/35) فكما ذكرنا سابقا جميع العناصر في هذه المادة عبارة عن عناصر مكملة لبعضها البعض، ومن هنا ننطلق لمعالجة العنصر الثاني وهو العنصر الوظيفي للمطابقة.

الفرع الثاني - المطابقة للوظيفة العادية

اشتطت الاتفاقية أن تكون البضائع المسلمة للمشتري صالحة للاستعمال العادي الذي تستعمل من أجله عادة البضائع من نفس النوع، باعتباره المعيار الذي وضعته الاتفاقية لهذه الحالة من حالات المطابقة. فالمقصود بالاستعمال العادي والمألوف هو قابلية البضاعة للاستخدام في الغايات التي تستعمل فيها عادة بضاعة من نفس النوع. فكل سلعة لها غايات استخدام معين تكون مألوفة لها، وكل سلعة لها صفة طبيعية ينبغي أن تكون صالحة لأي بيع لاحق بعد الشراء ضمن الشروط المتوافقة مع متطلبات الاستقامة التجارية، وأكثر من ذلك يجب أن يكون بالإمكان القيام بهذا الاستعمال في ظروف طبيعية بدون كلفة مفرطة ولا استهلاك غير اعتيادي للمنتجات.³

والاستعمال العادي مفترض مالم يشر المشتري إلى استعمالا خاصا صراحة أو ضمنا. فالضابط الذي يحكم هذه القاعدة إذن ضابط موضوعي كونه يتعلق بأي شخص يمكن أن يتوقع استعمالا مألوفاً لهذا النوع من البضائع.⁴

كما ننوه إلى أنه ينبغي الحذر عند القول بعدم صلاحية البضاعة لأغراضها العادية، لأن التفاوت البسيط للجانب المادي المحض للبضاعة لا يبرر دائما أن نعتبر هذه البضاعة غير مطابقة للغاية المعتادة، إذ

¹ جمال عبد العزيز، المرجع السابق، ص 39.

² المادة 2/ 52 من اتفاقية فيينا: "إذا سلم البائع كمية من البضائع تزيد الكمية المنصوص عليها في العقد جاز للمشتري أن يتسلم الكمية الزائدة أو أن يرفض استلامها. وإذا استلم المشتري الكمية الزائدة كلها أو جزءا منها يجب عليه دفع قيمتها بالسعر المحدد في العقد."

³ فانسان هوزيه، المرجع السابق، ص 292.

⁴ بوطالب هاجر، المرجع السابق، ص 38.

يجب كذلك أن تكون الصفات الغائبة صفات قد اشترطها العرف لتأثيرها الأكيد بشأن الغاية المقصودة أو الوظيفة العادية للبضاعة.¹

وإحدى الصعوبات التي تنثيرها هذه الحالة من حالات المطابقة والناجمة عن اختلاف المعايير الوطنية هو عدم تحديد إذا ما كان على البائع التقيد بالمعايير السارية في البلد الذي يقيم في إقليمه أم بالمعايير السارية في بلد المشتري أو حتى أي بلد آخر .

الفرع الثالث: المطابقة الشكلية

تبنت اتفاقية فيينا في المادة 2/35 د) عنصر التغليف والتعبئة، واعتبرته إحدى حالات المطابقة المادية وذلك لأهميته في التجارة الدولية التي تستلزم عادة عملية نقل البضائع لمسافات طويلة ، تتعدد معها وسائل النقل المستخدمة، إضافة لتدخل عوامل جوية كثيرة قد تلحق الضرر والتلف بالبضاعة.²

وقد تميزت اتفاقية فيينا بالنص على هذه الحالة من حالات المطابقة عن اتفاقية لاهاي حيث أصبح التغليف والتعبئة في الوقت الحاضر يحوز على أهمية كبيرة، فلم يعد وسيلة حماية لحفظ للمنتجات فقط بل اكتسب وظيفة أخرى كطريقه لتعريف البضائع وجذب العملاء إليها وطريق للإشهار.³

وضعت اتفاقية فيينا ضابطين لتحديد متى تكون البضاعة مطابقة من حيث التغليف والتعبئة:

الحالة الأولى: حالة وجود طريقة معتادة تعبأ وتغلف بها البضائع .

وهنا يقع الالتزام على البائع بتغليف وتعبئة البضاعة وفقاً للطريقة التي تستعمل عادة في تعبئة وتغليف بضاعة من نوعها، وذلك يوجب مراعاة ما تقتضيه الأعراف التجارية بشأن بعض البضائع كما لو كانت الأعراف التجارية تقتضي تغليف بعض النباتات ووضعها في علب بلاستيكية .

الحالة الثانية: حالة عدم وجود طريقة معتادة .

وفي هذه الحالة اشترطت الاتفاقية أن يتم التغليف والتعبئة بطريقة تكفل حمايتها وحفظها. وبما أن الاتفاقية لم تعالج كيفية التعبئة والتغليف بأحكام تفصيلية نجد أن المعايير تتعدد في تحديد إذا ما كانت البضاعة معبئة ومغلفة بطريقة تكفل حمايتها. وهنا نرى أن على البائع الالتزام بالعادات التي استقر التعامل بينهما عليها والأعراف التجارية فيما يتعلق بذلك وفقاً للمادة (٩/١) .

¹ جمال عبد العزيز ، المرجع السابق، ص 89

² بوطالب هاجر ، المرجع السابق، ص 45.

³ للتفصيل أكثر حول دور وأهمية التعبئة والتغليف كطريق للإشهار انظر: بن رجدال صافية، المرجع السابق، ص 44.

ومن هنا تكون الاتفاقية قد ضمنت الحد الأدنى من الحماية للبضاعة من خلال التغليف والتعبئة، فللمشتري أن يطلب من البائع تعبئة وتغليف البضاعة أفضل مما هو متبع عادة من نفس النوع وبشكل يضمن لها الحماية بصورة أوسع.¹

المطلب الثاني: حالات وشروط المطابقة عند وجود أحكام توكيدية وقائية

إن المقصود بحالات المطابقة عند وجود أحكام توكيدية وقائية الحالات التي تتوفر فيها أحكام تتطلب مواصفات معينة تخرج عن طابع المتوقع والمألوف، بحيث يتم تحديد مدى التزام البائع في المطابقة في هذه الحالات من خلال هذه الأحكام. وهي الاستعمال الخاص الذي أحيط به البائع علما وهو ما يخرج عن الاستعمال العادي الذي يتوقع أن يكون البائع عالما به كالنموذج أو العينة الذي عادة ما يكون جزءا من المبيع أو المبيع في صورة مصغرة. حيث ستنم معالجة هذا المطلب من خلال : المطابقة للوظيفة الخاصة (الفرع الأول) مطابقة البضاعة للنموذج أو العينة (الفرع الثاني)

الفرع الأول: المطابقة للوظيفة الخاصة

قد تكون السلعة بحاجة إلى مواصفات خاصة بحيث تجعل منها صالحة للاستخدام في أغراض خاصة إلى جانب الاستخدام العادي والمألوف، ويكون ذلك في الحالة التي يشعر فيها المشتري البائع بالغرض الخاص الذي تستخدم فيه البضاعة صراحة أو ضمنا عند إبرام العقد .

وهذا الحكم الوارد في المادة (35/2/ب) من اتفاقية فيينا قد تضمن شرطين لابد من توافرها حتى يكون البائع ملزم بتسليم بضائع مطابقة للغرض الخاص وقيام مسؤوليته في حالة عدم تنفيذ هذا الالتزام وهما :

الشرط الأول: إعلام المشتري للبائع عن كل الأغراض الخاصة التي سيعمل فيها البضاعة:

أي أن يكون المشتري قد أعلم البائع صراحة وفي أي حال بالاستعمال الخاص الذي يريده من المنتجات. كما يشترط أن يكون قد أعلم البائع وقت إبرام العقد حتى يتيح للبائع فرصة العدول عن التعاقد إذا وجد أنه غير قادر على تسليم بضائع مطابقة لهذا الاستعمال. أما إذا لم يبد رفضه أو اعتراضه صار التزامه صحيحا، وفي هذه الحالة يقع عبء إثبات هذه الواقعة على المشتري. مع الإشارة إلى أن واجب الإعلام بأغراض الإستعمال الخاص للبضاعة محل العقد هو التزام من جانب واحد فقط، يقع على عاتق المشتري وحده وينفذه بإرادته المنفردة.²

كما نؤكد نحن بأن وجود غرض خاص للبضاعة لا يعني أن البائع غير ملزم بتقديم بضاعة صالحة للاستعمال العادي بل في هذه الحالة يصبح التزامه أوسع فإلى جانب استعمال المألوف والعادي على البائع تسليم بضائع صالحة للاستعمال الخاص الذي أحيط به علما صراحة أو ضمنا .

¹ جمال عبد العزيز، مرجع سابق، ص 104.

² بوطالب هاجر، المرجع السابق، ص 42.

الشرط الثاني: أن يتبين من الظروف أن المشتري يعتمد على خبرة البائع أو تقديره أو كان من المعقول للمشتري أن يعتمد على ذلك .

فعلى سبيل المثال لا ضمان على البائع لصلاحية السيارات للاستعمال الخاص الذي تقصده بعثة البحث عن البترول في الصحراء، إذا تبين أن مصانع البائع غير معدة لتزويد السيارات بالأجهزة والآلات التي تمكنها من احتمال حرارة الشمس في الصحراء والسير على الرمال وأن المشتري كان على بينة من هذه الحقيقة لأن البائع أعلمه بها أو ما كان ينبغي له أن يجهلها لأن البائع أذن لخبراء المشتري بزيارة المصنع قبل إبرام العقد.¹

هذا الشرط يشكل قيداً يحد من نطاق تطبيق الالتزام بالمطابقة في حالة وجود استعمال خاص للبضاعة ، وفي هذه الحالة يقع عبء الإثبات على البائع بأن المشتري ما كان يعتمد على خبرته أو كان من غير المعقول أن يعتمد على ذلك .²

فالملاحظ إذن مما سبق أن اتفاقية فيينا تبنت هنا المعيار الشخصي والموضوعي معاً، فإذا لم يعتمد المشتري على خبرة البائع فليس من حقه التمسك بعدم المطابقة. والأمر كذلك إذا اعتمد على خبرة البائع وكان اعتماده غير معقول.

الفرع الثاني: مطابقة البضاعة للنموذج أو العينة

في هذه الحالة يجب على البائع تسليم بضائع من نفس النوعية والمواصفات الموجودة في النموذج والعينة فعلى سبيل المثال إذا تعلق البيع بأقمشة صوفية اختارها المشتري من عينات أرسلها إليه البائع وجب أن تكون البضاعة التي يصدرها البائع إلى المشتري من نفس صوف العينة ورسمه ووزنه بل ولونه.³

رأينا عند الحديث في المبحث الأول أن المبدأ العام يقضي بأنه يجب على البائع تسليم بضائع مطابقة لما ورد في أحكام العقد وتحدثنا أعلاه أنه في حال عدم الاتفاق والتعاقد على أساس نموذج أو عينه لابد من قيام البائع بتسليم بضائع مطابقة لما ورد في النموذج أو العينة. ولكن السؤال يثور في حال تحديد مواصفات المبيع في العقد وقيام الأطراف باختيار نموذج للبضائع. ففي حال تطابق مواصفات العقد والنموذج فإنه ليس هناك أي مشكلة حيث يتم تطبيق المواصفات الواردة في العقد والنموذج معاً، ولكن في حالة تعارض كل من العقد والنموذج فأى منهما أولى بالتطبيق؟.

¹ محسن شفيق، المرجع السابق، ص 145.

² نسرين محاسنة، التزام البائع بالتسليم والمطابقة، دراسة في القانون الإنجليزي واتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع 1980، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان ، 2011، ص82.

³ طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، د. ط، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 108.

في هذا الشأن ظهرت عدة آراء فقهية¹ ونحن نؤيد الرأي القائل بأن قبول المشتري للنموذج لا يعد تنازلاً عن أوصاف العقد، كما أن المبدأ العام هو ما اتفق عليه الأطراف في العقد وبالتالي لا يتم تجاهل الأصل واللجوء إلى الاستثناء إلا في حالة نقص الموصفات فيحق للمشتري رفض المبيع وإن كان مطابقاً للنموذج .

خاتمة

في نهاية هذا المقال والذي حاولنا من خلاله إبراز أحكام المطابقة المادية من خلال تحليل نص المادة 35 بفقرتيها في اتفاقية فيينا 1980، نصل إلى أن هذه المادة تعدّ إقراراً لمبدأ الالتزام بالمطابقة عن طريق رصد عناصرها. فالاتفاقية خطت خطوة كبيرة في مجال المطابقة نظراً لما تضمنته من ذاتية واستقلالية لهذا الالتزام. وكل ذلك -طبعاً- تجنباً للانتقادات الموجهة لسابقتها اتفاقية لاهاي - فالالتزام بالمطابقة المادية معناه أن ينفذ البائع التزامه بتقديم بضائع تتفق مع ماتم الاتفاق عليه بشأن الموصفات وكمية البضائع وتعبئتها وتغليفها. كما أبرزنا أن العقد هو معيار تحديد مفهوم المطابقة المادية بأنواعها المختلفة.

إلا أن ما لاحظناه بشأن هذه المادة هو الفصل الواضح بين حالتي الاتفاق وعدم الاتفاق. فبالرغم من أن هذا الفصل موفق من ناحية مسابقتها للمبادئ التي يقوم عليها نهج الاتفاقية ألا وهو مبدأ سلطان الإرادة (م6)، إلا أنه قيّد من مدى مرونة المادة واستجابتها لكافة الحالات التي تتعلق بها المطابقة كإطار عام.

حيث بتحليلنا لنص المادة وصلنا إلى أن كلتا الفقرتين متكاملتين ولا ضرورة لفصلهما، خصوصاً غياب المطابقة الكمية من الفقرة الثانية وغياب المطابقة الوظيفية من الفقرة الأولى. فعموماً على البائع الالتزام بأن تكون البضائع مطابقة في كميتها ووصفها ونوعيتها وكذلك تغليفها وتعبئتها لمقتضى العقد، وفي حالة غياب الاشتراط الصريح يلتزم بما جاء في الفقرة الثانية كأحكام تكميلية لإرادة المشتري.

كما نؤكد على توفيق المادة في فرضها عنصر التعبئة والتغليف كعنصر لصيق بمطابقة البضائع، يترتب على غيابه أو التقصير فيه عدم مطابقة البضائع مادياً، وذلك نظراً لأهميته حتى على مستوى جودة وعلامة المنتج.

¹ مشار لهذه الآراء لدى : جمال عبد العزيز، المرجع السابق، ص 67