



جامعة الموصل
كلية الحقوق

التنظيم القانوني لوثائق البيوع الدولية

- دراسة مقارنة -

محمد يونس محمد العبيدي

أطروحة دكتوراه كجزء من متطلبات نيل درجة الدكتوراه

في القانون الخاص/ القانون التجاري

بإشراف

د. مهند إبراهيم علي فندي الجبوري

أستاذ القانون التجاري المساعد

١٤٤٠ هـ - ٢٠١٨ م

المستخلص

يمكن القول أن هذه الأطروحة تعاملت مع البيع الدولي بكونه عملية مزدوجة (قانونية - تجارية)، وقد شملت هذه الدراسة التشريعات الوطنية المنظمة للبيع الدولي، في كل من العراق ومصر والإمارات العربية المتحدة، وقد تم إختيار الدول المقارنة لكون العراق هو بلد الباحث، أما مصر فتعد تشريعاتها سبقة بين التشريعات العربية في ميدان البيوع الدولية ولاسيما البحرية منها، أما الإمارات العربية المتحدة فتعد سبقة في ميدان بالغ الأهمية في البيوع الدولية وهو تنظيم استخدام الوثائق الإلكترونية في البيوع الدولية. لذا فإن المقارنة شملت قانون التجارة، وقانون التجارة البحرية، والقانون المدني، وقانون النقل، وقانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية، وقوانين أخرى. كما شملت الدراسة المقارنة الإتفاقيات الدولية ذات الصلة بفقرات البحث، في إتفاقية هامبورغ ١٩٧٨، وإتفاقية فينا ١٩٨٠، وإتفاقية روتردام ٢٠٠٨، وإتفاقية وارشو ١٩٢٩ لتوحيد بعض قواعد النقل الجوي الدولي، وإتفاقية مونتريال لسنة ١٩٩٩، وإتفاقية الأمم المتحدة للنقل الدولي متعدد الوسائط ١٩٨٠، وإتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة بإستخدام الخطابات الإلكترونية في العقود الدولية لسنة ٢٠٠٥.

وشملت المقارنة أيضاً القواعد الدولية العامة الصادرة عن غرف التجارة الدولية ولجان القانون الدولي، كقواعد الإنكوتيرمز (القواعد الدولية لتفسير المصطلحات في عقود التجارة الخارجية)، وقانون الأونسيترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية لسنة ١٩٩٦، وقانون الأونسيترال النموذجي بشأن التوقيعات الإلكترونية لسنة ٢٠٠١، ومبادئ اليونيدروا ٢٠٠٤، والأصول والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية - النشرة رقم (٦٠٠) .

وقد إستهدفت هذه الدراسة بالبحث القانوني المقارن مستندات عدة، ذات أهمية بالغة، ودور فاعل في البيع الدولي، وهي جديرة بعناء البحث والدراسة : (وثيقة عقد البيع الدولي، وثيقة عقد النقل، سند الشحن، وثيقة التأمين، مذكرة التغطية المؤقتة، الإعتماد المستندي، خطاب الإعتماد، شهادة المنشأ، شهادة المعاينة والمطابقة، القائمة التجارية، وثائق الإستيراد والتصدير والترانزيت، ووثائق الإخطار) ووثائق أخرى غيرها، وتعد هذه الوثائق جزءاً لا يتجزأ من عملية البيع الدولي. ويمكن تصنيف وثائق البيع الدولي الى مجموعتين : وثائق إبرام عقد البيع الدولي، ووثائق تنفيذ عقد البيع الدولي.

وإعتمدت خطة الدراسة هيكلية منطقية متسلسلة كفلت تنظيم أفكار الباحث، وعلى النحو

التالي :

١- بدأت الدراسة بتناول عقد البيع الدولي, والوثائق المتصلة بإبرامه, وبياناته, ولما كانت المرحلة التالية لإبرام عقد البيع الدولي هي مرحلة تنفيذه, لذا فقد تناولت الدراسة الوثائق المتصلة بتنفيذ البيع الدولي, ولاسيما وثائق العقود, كعقد نقل البضاعة, وعقد التأمين على البضاعة, وعقد الإعتماد المستندي الذي يضمن تسديد ثمن البضاعة, ثم اختتمت الدراسة بباب تناول الجبل الثاني من المستندات والوثائق ونعني بها الوثائق الإلكترونية في البيع الدولي, مع إستعراض نماذج من تلك الوثائق تمثلت في وثيقة البيع الدولي الإلكتروني, ووثيقة سند الشحن الإلكتروني.

وفي التشريعات المقارنة يلاحظ أن قانون التجارة العراقي رقم (٣٠) لسنة ١٩٨٤ قد عرف عقد البيع الدولي بأنه : (بيع يكون محله بضاعة منقولة أو معدة للنقل بين دولتين أو أكثر). وقد نظم ثمان صور من البيوع الدولية, هي : البيع بشرط التسليم في ميناء الشحن على ظهر السفينة FOB, البيع بشرط نقل البضاعة والتأمين عليها من قبل البائع CIF, البيع بشرط نقل البضاعة دون التأمين عليها C & F, البيع بشرط التسليم بجانب السفينة FAC, البيع بشرط التسليم في مكان العمل EXW, البيع بشرط التسليم في المطار المعين للإنتلاق (FOB مطار), البيع بشرط التسليم على عربة قطار (FOR) أو مركبة (FOT), البيع بشرط الوصول بسلامة.

أما قانون التجارة المصري رقم (١٧) لسنة ١٩٩٩ فلم يورد تعريفاً للبيع الدولي, لكنه قرر خضوع البيوع التجارية الدولية لأحكام الإتفاقيات الدولية النافذة في مصر, وكذلك للأعراف السائدة في التجارة الدولية, وللتفسيرات التي أعدتها المنظمات الدولية للمصطلحات المستعملة في تلك التجارة إذا أحال إليها العقد, أما قانون المعاملات التجارية الإماراتي رقم (٨) لسنة ١٩٩٣ فهو الآخر لم يورد تعريفاً للبيع الدولي, مع أنه قد تناول بالتنظيم أربع صور للبيع الدولي هي: البيع فوب, البيع سيف, بيع الوصول, والبيع في مطار القيام.

٢- حيث ان المرحلة التالية على إبرام عقد البيع الدولي هي مرحلة إبرام عقد النقل, بغية نقل البضاعة, لذا فقد تناولت الدراسة الوثائق المتصلة بعقد النقل في البيع الدولي. وقد عرفت (المادة/٥) من قانون النقل العراقي رقم ٨٠ لسنة ١٩٨٣ عقد النقل بأنه : إتفاق يلتزم الناقل بمقتضاه بنقل شخص أو شيء من مكان إلى آخر لقاء أجر معين . وقد جاء تعريف كل من المشرع المصري والإماراتي لعقد النقل متوافقاً مع هذا التعريف. وكما قرر قانون النقل العراقي سريان أحكامه على جميع أنواع النقل -أياً كانت صفة الناقل- مع مراعاة أحكام الإتفاقيات الدولية التي يكون العراق طرفاً فيها. وحيث أن الكفة في ميدان التجارة الدولية ترجح دائماً لجهة النقل البحري - من حيث الكم - على باقي صور النقل التجاري الدولي, لإعتبارات عدة تتعلق

بمجانبة الطرق البحرية، وعدم الحاجة إلى نفقات صيانة لها، وإنخفاض كلفة الطاقة اللازمة لتسيير السفن، لذا فقد تعمقت الدراسة في بحث الوثائق المتصلة بالنقل البحري، كسند الشحن، والسند برسم الشحن، وعقد إيجار السفينة، وإيصال النقل، وإذن الشحن، وإذن التسليم، متناولة طبيعتها القانونية، وبياناتها الإلزامية والإختيارية، وصورها، وطرق تداولها، وحجيتها في الإثبات. كما وتناولت وثيقة النقل الدولي متعدد الوسائط، ووثائق النقل البري، والنقل الجوي.

٣- على الرغم من التطور التقني الذي إتسمت به حركة التجارة الدولية في القرن الماضي إلا ان تنفيذ البيع الدولي لازال يشكل مخاطرة تتقارب فيها إحتتمالات الخسارة والربح، لذا يتطلب تنفيذ هذا البيع عدداً من الضمانات التي تقلل من درجة المخاطرة. ويأتي في مقدمة تلك الضمانات التأمين على البضاعة، إذ يوصف عقد التأمين بأنه -أساساً - عقد تعويض. عليه فقد تناولت هذه الدراسة وثيقة التأمين والوثائق الأخرى التي تحرر بمناسبة عملية التأمين على البضاعة، وهذه الوثائق منها ما يحل بدلاً عن وثيقة التأمين، ومنها ما يأتي معدلاً لما اشتملت عليه وثيقة التأمين من شروط، ومنها ما يأتي للإخطار بوقوع أي من الحوادث او المخاطر المؤمن منها، وتلك الوثائق هي : مذكرة التغطية المؤقتة، شهادة التأمين، ملحق وثيقة التأمين، وثيقة الإخطار بالحوادث، ووثائق التعويض.

وإلى جانب التأمين تأتي ضمانات أخرى، تتمثل في الإعتماد المستندي، بإعتباره وسيلة لتسوية الإلتزامات المترتبة على البيع الدولي، تستهدف تمكين كل من البائع والمشتري من الأيفاء بالإلتزاماتهما عبر الحدود، وعلى نحو يكفل حقوق الطرفين، ويلحق بهذه الوثيقة وثيقة الإخطار بفتح الإعتماد المستندي، ووثائق صرف الإعتماد المستندي.

٤- ترافق ظهور وثائق إلكترونية جديدة بدأت تزاخم الوثائق التقليدية مع بدء البحث القانوني في ماهية الوثائق الإلكترونية بغية التوصل إلى الصيغة القانونية المثلى لتنظيمها والتعامل معها. والواقع أن التطور الإلكتروني أحدث انقلاباً على الثوابت التجارية المحلية والعالمية المتعارف عليها، وذلك عبر صياغته أساليب مستحدثة في التعامل التجاري الدولي تعتمد بشكل كلي على دعائم إلكترونية لا مادية وتتحكم في إنشاء روابطهم القانونية التجارية وتحريرها في وثائق إلكترونية بدلاً من الورقية، وبالتالي فقد وجد الفقه القانوني -بل والمشرع أيضاً- نفسه في مواجهة واقع جديد إفتراضي لكنه قائم ويفرض حضوره ويستلزم السعي لتأسيس تنظيم قانوني يكفل تحقيق ما يتوخاه أطراف العلاقات التجارية الدولية .

ولربما يطرح التساؤل حول سبب تناول الوثائق الإلكترونية في البيع الدولي بالبحث وإفراد باب خاص بها، فأجيب : اذا كانت الوثائق الورقية هي الجيل الأول، وهي الصيغة التقليدية لتوثيق عمليات البيع الدولي منذ نشأتها ولغاية الأمس القريب، فإن المستقبل هو للجيل الثاني،

وأعني به الوثائق الإلكترونية، التي إكتسحت ادق تفاصيل العمليات التجارية المتعلقة بالبيع الدولي. وعليه فقد تناولت الدراسة البحث في ماهية الوثيقة الإلكترونية، عبر تعريفها في القوانين والفقهاء والإتفاقيات الدولية والقواعد الدولية الموحدة، وبيان عناصرها، مع البحث في تصديق الوثيقة الإلكترونية، حيث عرفها قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية العراقي رقم (٧٨) لسنة ٢٠١٢ بأنها : (المستندات الإلكترونية : المحررات والوثائق التي تنشأ أو تدمج أو تخزن أو ترسل أو تستقبل كلياً أو جزئياً بوسائل إلكترونية بما في ذلك تبادل البيانات إلكترونياً أو البريد الإلكتروني أو البرق أو التلكس أو النسخ البرقي ويحمل توقيعاً إلكترونياً^(١)).

وفي خاتم الدراسة تم طرح العديد من التوصيات التي ندعو المشرع العراقي للأخذ بها، نظراً للأهمية القصوى لتلك الوثائق في تنظيم البيوع الدولية ، وتنظيم النشاط التجاري، ومراعاة لخصوصية التعامل التجاري، ولكي تستوعب التشريعات التطور المستجد في التعاملات التجارية ووثائق البيع الدولي.

(١) (المادة ١/١٠١٤) من قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية العراقي.

Extract

It can be said that this study dealt with international sale as a dual process (legal - commercial). This study included the national legislation governing the international sale in Iraq, Egypt and the United Arab Emirates. The comparative countries were chosen because Iraq is the country of the researcher, Its legislation precedes Arab legislation in the field of international sales, especially maritime ones. The United Arab Emirates is a pioneer in a very important field in international sales, which is the regulation of the use of electronic documents in international sales. The comparison therefore included trade law, maritime trade law, civil law, transport law, electronic signature law, electronic transactions and other laws. The comparative study included international conventions relevant to the research paragraphs of the Hamburg Convention 1978, the Vienna Convention of 1980, the Rotterdam Convention of 2008, the 1929 Warsaw Convention for the Unification of Certain Rules of International Air Transport, the Montreal Convention of 1999, the United Nations Convention on International Multimodal Transport 1980, United Nations Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts for 2005.

The comparison also included general international rules issued by international chambers of commerce and international law commissions, such as the rules of Incoterms (the International Rules for Interpretation of Terminology in Foreign Trade Contracts), the UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce of 1996, the UNCITRAL Model Law on Electronic Signatures of 2001, Consolidated Assets and Customs of Documentary Credits - Bulletin No. 600.

The study was aimed at comparative legal research, several documents of great importance, and an active role in the international sale. It is worth studying and studying: (the document of the international sales contract, the document of the contract of transport, the bill of lading, the insurance policy, the temporary cover note, the documentary credit, Accreditation, certificate of origin, inspection and conformity certificate, trade listing, import, export and transit documents, notification documents) and other documents. These documents are an integral part of the international sale process. International sales documents can be classified into two groups: documents for the conclusion of an international sales contract and documents for the implementation of an international sales contract.

The study plan adopted a logical logical structure that ensured the organization of the researcher's ideas, as follows:

. \) The study began to deal with the international sales contract, the documents relating to its conclusion and its statements. The next stage of the conclusion of the international sales contract was the stage of its implementation. The study therefore dealt with documents relating to the implementation of the international sale, in particular contract documents such as the contract of carriage of goods, The document concluded with the second generation of documents and electronic documents in the international sale, with a review

of forms of such documents represented in the international electronic sales document and the electronic bill of lading.

In the comparative legislation, it is noted that the Iraqi Trade Law No. (30) of 1984 defines the international sales contract as: (a sale shall be the object of a movable or intended transport between two or more States). Eight copies of international sales were organized: sale on condition of delivery at the FOB shipping port, sale on condition of carriage of goods and insurance by the seller CIF, sale on condition of unconditional transfer of goods C & F, Sale on condition of delivery at the place of work EXW, Sale on condition of delivery at the airport designated for departure (FOB Airport), Sale on condition of delivery on a train or for a vehicle (FOT), Sale on condition of safe arrival.

The Egyptian Trade Law No. (17) of 1999 did not provide a definition of international sale, but it decided to subject international commercial sales to the provisions of the international conventions in force in Egypt, as well as to the prevailing norms in international trade and to interpretations prepared by the international organizations for the terminology used in that trade, . The UAE Commercial Transactions Law No. (8) for the year 1993 did not specify a definition of international sale, although it dealt with organizing four images for international sale: selling FOB, selling SIF, selling access, and selling at the airport.

. Since the next stage of the conclusion of the international sales contract is the stage of conclusion of the contract of carriage with a view to the carriage of the goods, the study has therefore dealt with documents relating to the contract of carriage in international sale. Article (5) of the Iraqi Transport Law No. 80 of 1983 defines the contract of carriage as: an agreement whereby the carrier undertakes to transfer a person or thing from one place to another for a certain fee. Both the Egyptian and UAE legislators have defined the contract of carriage in line with this definition. As the Iraqi Transport Law decided to apply its provisions to all types of transport - whatever the carrier - subject to the provisions of the international conventions to which Iraq is a party. Since the stature in the field of international trade always prevails

In terms of quantity, to the rest of the international commercial transport, due to several considerations related to the cost of marine roads, the lack of maintenance expenses, and the low cost of energy required for the operation of ships. The study also deepened the study of documents related to maritime transport, The shipping contract, the delivery of transport, the authorization of shipment, the delivery permit, the legal nature, the mandatory and optional statements, their forms, the methods of their circulation, and their proof of proof. It also covered the document on international multimodal transport, road transport documents and air transport.

. Despite the technical development of the international trade movement in the last century, the implementation of the international sale is still a risk in which the probability of loss and profit converge, so the implementation of this sale requires a number of guarantees that reduce the risk. The first of these guarantees is the insurance of the goods, as the insurance contract is described as - basically - a compensation contract. This study deals with the insurance policy and other documents that are released on the occasion of the insurance process on the goods. These documents replace the insurance policy, including the rate of

the insurance policy included in the insurance policy, including the following: These documents are: the memorandum of temporary coverage, the insurance certificate, the attachment to the insurance policy, the accident notification document, the compensation documents.

In addition to insurance, another guarantee, namely documentary credit, is a means of settling the obligations of international sale, aimed at enabling the seller and the buyer to fulfill their obligations across borders and in a way that guarantees the rights of the parties. Letter of credit.

.⁴Accompanying the emergence of new electronic documents, which began to compete with traditional documents, with the start of legal research on the nature of electronic documents in order to arrive at the optimal legal form for organizing and dealing with them. In fact, electronic development has revolutionized the accepted local and international business constants by formulating new methods of dealing with international trade based entirely on non-material electronic foundations and controlling the establishment of their commercial legal links and editing them in electronic rather than paper documents. The legislator is also confronted with a new reality, but he is present and imposing his presence, and it is necessary to seek the establishment of a legal organization that will ensure the realization of the aspirations of the parties to international trade relations.

Perhaps the question arises as to why electronic documents are dealt with in the international sale of the research and the door of its own, he answered: If the paper documents is the first generation, the traditional version

To document international sales from its inception to the very near future, the future is for the second generation, namely electronic documents, which have revealed the most accurate details of business operations related to international sales. Accordingly, the study examined the nature of the electronic document, through its definition in laws, jurisprudence, international conventions and the unified international rules, and its elements, and the ratification of the electronic document, as defined by the Electronic Signature and Electronic Transactions Act No. 78 of 2012 as electronic documents : Documents and documents created, incorporated, stored, transmitted or received in whole or in part by electronic means, including electronic data interchange, e-mail, telegram, telex or telegram and electronically signed.

At the end of the study, many of the recommendations that we call upon the Iraqi legislator to introduce have been put forward because of the great importance of these documents in organizing international sales, organizing business activities, taking into consideration the specificity of business dealings, and in order to accommodate the new developments in international transactions and sales documents.



University of Al Mosul
college of Law

Legal regulation of international sales documents
– A comparative study -

Mohammed Younis Mohammed Al - Obeidi
PhD thesis as part of the requirements for a doctorate
degree

In private law / commercial law

Supervised by

Dr. Muhannad Ibrahim Ali Fandi Al - Jubouri

Assistant Professor of Commercial Law

2018 - 1440