

محاضرات (البيوع البحرية)

البيوع البحرية نوع من البيوع الدولية لها أهمية كبيرة في التجارة الدولية المعاصرة إذ أن تبادل السلع على صعيد الاستيراد والتصدير يرتبط في الغالب بهذه البيوع. والبيوع البحرية عبارة عن عقود تجارية ذات طبيعة قانونية خاصة، محلها اموال منقولة (بضائع و سلع) يتم نقلها بحراً من البائع إلى المشتري. فلا يعتبر البيع من البيوع البحرية إلا إذا واجه طرفاه عقد نقل البضاعة بالمباغة بطريق البحر. ويتم إبرام هذه العقود بين مؤسسات تجارية أو أشخاص تابعين لدول متباعدة عن بعضها بسبب المجال البحري الذي يفصل بينها. وقد عرفت البيوع البحرية منذ ظهورها مراحل تطور مختلفة. وحظت بنفس الوقت بعناية المؤسسات التجارية والقانونية لغرض تنظيمها دولياً. وسنعرض لمرحل تطور هذه البيوع ولتنظيمها الدولي ولبعض أنواعها.

أولاً: تطور البيوع البحرية:

يرتبط ظهور البيوع البحرية بمرحلة النقل التجاري البحري الشرعي فقد عرفت هذه المرحلة نوعاً من البيوع البحرية يطلق عليه بيوع الوصول. ومن سمات هذه البيوع أن ملكية البضائع لا تنتقل إلى المشتري إلا حين وصولها إلى الميناء المعين من قبل هذا الأخير. كما يلتزم البائع إذا تم التعاقد، بشحن تلك البضاعة والتأمين عليها. ويتحمل بنفس الوقت خطر هلاكها أثناء نقلها.

وتتخذ هذه العقود صورتين من البيوع فهي إما بيوع على سفينة معينة، وإما بيوع على سفينة غير معينة أو ستعين فيما بعد فإذا عينت واسطة النقل البحري عند إبرام العقد فيطلق عندئذ على البيع: أنه بيع على سفينة معينة.

وإذا تم التعيين لاحقاً على إبرام العقد فيسمى البيع عند ذلك: بأنه بيع على سفينة ستعين فيما بعد. ويترتب على عاتق البائع في هذا النوع من البيوع التزام مهم وهو: وجوب تعيين واسطة النقل البحري التي سيتم شحن البضاعة عليها خلال فترة زمنية محددة. فإذا ما أنقضت تلك الفترة ولم يحصل هذا التعيين جاز للمشتري فسخ عقد البيع.

غير أن التطور النوعي الحاصل في وسائل النقل البحري، من حيث السعة والسرعة. والذي فرضته الظروف التكنولوجية الحديثة منذ بداية هذا القرن كانت له مردوداته الإيجابية على التجارة الدولية بشكل عام وعلى البيوع البحرية بشكل خاص. فقد أبان هذا التطور بأن العقود المتعارف عليها أصبحت لا تفي بأغراضها ولا تتسجم والواقع الفعلي المستجد للتجارة البحرية.

وبناء على ذلك فقد ظهرت في العمل أنواع بديلة لتلك العقود، تتلاءم والمرحلة الجديدة للنشاط التجاري الدولي، تعرف ببيوع القيام أو الشحن وتتميز بانتهاء علاقة المتعاقدين عند انتقال الملكية

من البائع للمشتري في ميناء الشحن عكس بيع الوصول. ولعل من أهم صور هذه العقود عقد البيع (سيف أو كاف) الذي انتشر استعماله بسرعة كبيرة في النشاط التجاري الدولي بحيث أصبح الأداة القانونية الضرورية للتجارة البحرية وقد دفع هذا الواقع الجديد للبيوع البحرية إلى التوجه نحو وضع الضوابط القانونية اللازمة لها، ليس على أساس أنها عبارة عن عقود بيع عادية، بل على اعتبار أنها عقود دولية خاصة بالتبادل التجاري الدولي. ومن هنا كان لهذه البيوع تنظيم دولي متميز.

ثانياً: التنظيم الدولي للبيوع البحرية:

تمثل التنظيم الدولي للبيوع البحرية بادئ الأمر بوضع عقود نموذجية تحتوي على الشروط الضرورية للتعامل والحلول الملائمة للمنازعات التي قد تقع من جراء التعامل. ومن أشهر النماذج العقدية التي وضعت وافرت بعد ذلك دولياً، العقد النموذجي الذي اقترته جمعية لندن لتجارة القمح ونموذج باريس سنة 1922. بيد ان هذه العقود وبالرغم من أهميتها لم تكن كافية تماماً وخالية من العيوب. ولعل من أهم عيوبها تحريرها بلغة أجنبية تختلف في أغلب الأحوال عن لغة أطراف العلاقة القانونية وقد حدا ذلك بالمعنيين بهذه العقود إلى عقد مؤتمر دولي في وارثوا سنة 1928 تم خلاله إقرار قواعد عامة ومبسطة لهذه البيوع ولم تمض فترة زمنية وجيزة على عقد ذلك المؤتمر حتى بادرت جمعية القانون الدولي في نيويورك وأكسفورد إلى عقد مؤتمر دولي آخر سنة 1932 استهدف إدخال تعديلات مختلفة على القواعد التي أقرت سابقاً. فاصبح يطلق على هذه القواعد بقواعد وارثوا-أكسفورد 1928-1932.

وقد حاولت غرفة التجارة الدولية من جانبها أن تسهم في تذليل الصعوبات التي قد تعترض تفسير تلك العقود. فوضعت في سنة 1936 جملة قواعد تفسيرية للمصطلحات التجارية. وتم من خلال هذه القواعد تحديد فحوى البيوع البحرية من حيث تثبيت التزامات الأطراف المتعاقدة. وقد اصطلح على تسمية هذه القواعد بقواعد الانكوتيرم لعام 1936. ثم أدخلت غرفة التجارة الدولية على هذه القواعد جملة تعديلات وقد توالى هذه التعديلات منذ 1953 إلى وقتنا الحالي. وقد راعت الغرفة المذكورة عند وضعها لهذه القواعد مجمل الأعراف التجارية الدولية. وامتد نشاط غرفة التجارة الدولية إلى العناية بتنظيم تفسير عقود أخرى غير البيوع البحرية. فقد أصدرت الغرفة سنة 1967 تفسيراً موحداً لبيوع دولية مختلفة في إطار تبادل السلع الاستهلاكية والإنتاجية. كما وأضيفت مصطلحات جديدة أخرى عام 1976 وعام 1980.

وعلى كل حال فإنه من الضروري الإشارة هنا إلى أن قواعد الإنكوتيرم الخاصة بالبيوع البحرية وبالرغم من أهميتها الدولية لا تعتبر قواعد ملزمة إلا إذا أحال عليها أطراف العلاقة القانونية صراحة إذ يجوز للبائع والمشتري مخالفة تلك القواعد واستبعاد ما يشاؤون منها بشرط أن يكون ذلك بنص صريح في العقد. وإذا كانت البيوع البحرية محط اهتمام مؤسسات التجارة الدولية فإن

ذلك لا يعني في الواقع إهمال المشرع الوطني (الداخلي) لأمرها فقد نظمت بعض القوانين الوطنية هذه البيوع من الناحية القانونية وحددت لها القواعد اللازمة. ومن جملة هذه القوانين قانون التجارة العراقي رقم (30) لسنة 1984. إذ يتضمن القانون المذكور نصوصاً متعددة بشأن عقد البيع (فوب) وعقد البيع (سيف أو كاف). بوصفهما من الأدوات القانونية للتجارة الدولية. وسنعرضها كما يأتي:

البيع الأول/البيع سيف أو كاف

أولاً/تعريف البيع سيف أو كاف:

وكلمة سيف CIF مختصر للمصطلح الانكليزي (Cost. Insurance. Freight) ويرمز على التوالي لثمن البضاعة Cost وقيمة التأمين Insurance وأجرة النقل Freight ويطلق عليه باللغة الفرنسية كاف CAF وهو مختصر للمصطلح (Cat. Assurance. Fnet) ويرمز أيضاً لما يقابل الكلمات الانكليزية ثمن البضاعة و قيمة التأمين وأجرة الشحن فالمصطلحان مترادفان في المعنى وان اختلف اللفظ لاختلاف اللغة التي يأتي منها اللفظ. وينطوي هذا البيع تحت طائفة بيوع القيام او بيوع الشحن ويعني هذا المصطلح ان البيع يتضمن بالإضافة الى ثمن البضاعة محل العقد اجرة نقلها ومصاريف شحنها والتأمين عليها ، بعبارة أخرى ان البائع في هذا النوع من البيوع يلتزم بشحن البضاعة التي قام ببيعها ثم تغطيتها من خلال التأمين عليها ، ضد جميع المخاطر التي تتعرض لها هذه البضاعة اثناء النقل ، وتتم موافقة المشتري على ذلك ابتداء حين إبرام العقد ، فالثمن الذي يقع على عاتق المشتري ثمن اجمالي يضم في آن واحد قيمة البضاعة ومبلغ النقل والتأمين.

ومن هنا فإن البائع في عقد البيع سيف يجمع بين صفات ثلاثة : فهو أولاً بائع يلتزم بنقل ملكية البضاعة وتسليمها للمشتري بعد استلامه لثمنها ، وهو ثانياً شاحن للبضاعة يلتزم بمقتضى العقد بعملية شحن وتسليم وثائق الشحن (سند الشحن) ، وهو أخيراً مؤمن على البضاعة يقوم بإبرام عقد التأمين عليها لمصلحة المشتري لدى مؤمن حسن السمعة .

وقد عني قانون التجارة العراقي رقم (30) لسنة 1984 بتعريف البيع سيف بصورة تتسق تماماً مع مفهومه الدولي ، اذ تنص المادة (301) من القانون المذكور على ما يلي : ((البيع (سيف) هو البيع الذي يلتزم فيه البائع بإبرام عقد نقل البضاعة من ميناء الشحن الى ميناء لتفريغ والتأمين عليها ضد مخاطر النقل وشحنها على السفينة وأداء النفقات والمصروفات اللازمة لذلك ثم اضافتها الى الثمن)).

الخصائص المميزة للبيع ((سيف)) : من التعريف أعلاه للبيع سيف الخصائص الاتية:

1- ينقل البيع ((سيف)) تبعه هلاك البضاعة ونقلها ابتداء من وقت الشحن الى عاتق المشتري .

2- يستحق البائع ثمن البضاعة أيا كان مصيرها بعد شحنها بمعنى ان مسؤولية البائع تنتهي من تاريخ شحن البضاعة .

3- يعتبر المشتري مالكا للبضاعة من تاريخ شحنها وبذلك يكون بإمكانه التعامل عليها والتصرف بها بواسطة السندات التي تمثلها ، اذ تعتبر هذه السندات الوسيلة القانونية التي تمثل البضاعة ، فهي أداة لإثبات شحن البضاعة وعقد نقلها .

4- لا حاجة للمشتري الى ممثل له في ميناء الشحن لأجل إبرام عقدي نقل البضاعة والتأمين عليها .

ثانيا/الطبيعة القانونية لعقد البيع سيف :

البيع (سيف) او (كاف) لا يعدو من ناحية التكييف القانوني عن كونه بيعا محله أموال منقولة ((سلع وبضائع)) يتضمن التزام البائع بتسليم المشتري لسندات معينة كإثبات لتنفيذ البيع ، كقائمة البيع وسند الشحن ووثيقة التأمين على البضاعة .

ان التزام البائع بتسليم هذه الوثائق لا تأثير له اطلاقا على التزامه الرئيسي وهو تسليم البضاعة محل العقد ؛ لان هذه الوثائق كما بينا ما هي إلا أدوات إثبات لقيام البائع بتنفيذ التزامه تجاه المشتري ، ومع ذلك فقد ذهبت بعض الاتجاهات الفقهية الى تكييف عقد البيع سيف بأنه عقد بيع مستندات وليس عقد بيع محله أموال منقولة (بضائع) وذلك استنادا الى ان الوثائق التي يلتزم البائع بتسليمها للمشتري تسمح لهذا الأخير بإجراء شتى التصرفات القانونية على البضاعة قبل استلامها فعلا من البائع ، كبيعها مثلا او رهنها بحيث اصبح تداول هذه الوثائق يعتبر بمثابة تداول للبضاعة نفسها ، لذلك فإن البيع سيف ما هو في واقع الامر إلا بيع مستندات ، بيد ان ما يؤخذ على هذا الرأي هو انه بالإضافة على كون الوثائق المذكورة ما هي إلا وسائل اثبات لوقوع البيع ، فإنه يؤدي بالضرورة الى حرمان المشتري من حين استلامه لتلك الوثائق من حق الادعاء بوجود نقص في البضاعة او اختلاف نوعيتها عن النوعية المثبتة في العقد .

علما بأن هذا الحق يعتبر من الحقوق الثابتة للمشتري في بيوع القيام وقد كراسته صراحة معظم القوانين ضمن نصوصها ويمكن التمسك به في القانون العراقي استنادا للقواعد العامة المقررة بالنسبة للبيع العادي في القانون المدني. ولا يمكن من جهة ثانية القول بأن البيع ((سيف)) هو عقد مركب من عقد بيع وعقد وكالة يلتزم بمقتضاه البائع كوكيل عن المشتري بإبرام عقد النقل وعقد التأمين وإرسالها الى المشتري . وذلك لان البائع في البيع ((سيف)) يلتزم أساسا بصفته ((كبايع)) مقابل ثمن معين ((اجمالي)) بتسليم بضاعة تكون محل عقد النقل ومغطاة بنفس الوقت ضد مخاطره من خلال التأمين عليها. بعبارة أخرى إن البائع عندما يقوم بإبرام عقدي

النقل والتأمين إنما ينفذ التزاما من جملة الالتزامات التي يربتها عقد البيع بذاته على عاتق البائع ، لذا لا يمكن القول بأن هذا العقد مركب من عمليتين مستقلتين : الأولى عقد بيع بسيط والثانية عقد وكالة يلتزم البائع بموجبه بإبرام عقدي النقل والتأمين لحساب المشتري .

ثالثا/ الأثار القانونية للبيع سيف :

يرتب البيع سيف عند ابرامه التزامات مختلفة على عاتق اطراف العلاقة القانونية البائع والمشتري ، وتجدر الإشارة الى ان قانون التجارة لدينا قد استعان كغيره في تحديد مضمون هذه الالتزامات بالأحكام الواردة في قواعد الإنكوتيرم للبيوع التجارية الدولية .
نتناول بالبحث التزامات البائع ، أولا ثم التزامات المشتري بعد ذلك .

أ - التزامات البائع :

يلتزم البائع اتجاه المشتري بما يلي :

1- تسليم كامل البضاعة المتفق عليها في العقد بيد انه يجب ان يلاحظ ان هذا التسليم يتم من خلال المستندات التي تمثل البضاعة ولا ينصب على التسليم المادي للبضاعة نفسها ، وتقرر الفقرة الثالثة عشرة من المادة 302 من قانون التجارة بخصوص هذا الالتزام ما يلي :
على البائع ((ان يرسل الى المشتري دون ابطاء سند شحن نظيفا . قابلا للتداول الى الميناء المعين للتفريغ . وقائمة بالبضاعة المباعة وقيمتها ووثيقة التأمين ...)) ويترتب على اخلال البائع بهذا الالتزام كما لو كانت كمية البضاعة ونوعيتها غير مطابقة للوصف الوارد في العقد ، حق المشتري بالمطالبة بفسخ العقد وعند رفض طلب الفسخ يكون له الحق في انقاص ثمن البضاعة بصورة تتناسب ومقدار الضرر الحاصل .

2- يلتزم البائع بمقتضى عقد البيع ، بإبرام عقد نقل البضاعة واختيار الوسطة الملائمة لنقلها ، ويقوم البائع بهذا التصرف لحساب المشتري فليس له أية مصلحة في تنفيذ عقد النقل اللهم إلا فيما يتعلق بإعلام المشتري باسم السفينة الناقلة وحصول عملية الشحن عليها .

ولذا فإنه يجب التمييز بين عملية البيع والنقل بالرغم من ان العمليتين مرتبطتان بالضرورة من الناحية الاقتصادية ، فكل من العقدين له في الواقع آثاره الخاصة ، فإذا ظهر مثلا بعد وصول البضاعة ضرر جزئي او كلي في المبيع فإنه يجب تحديد السبب الذي أدى الى حصول ذلك الضرر ، وتبعا لتحديد السبب تتحدد مسؤولية الأطراف المعنية ، فإذا كان سبب الضرر ناشئا عن سوء في شحنها كان البائع مسؤولا عن ذلك الضرر ، بينما يتحمل الناقل المسؤولية اذا تبين بأن الضرر متأث من عملية النقل ، وللمشتري في هذه الحالة وبصفته مرسلا اليه مقاضاة الناقل. ويرتبط بالتزام البائع بإبرام عقد النقل التزام اخر مكمل هو تسوية ما يترتب من مبالغ على النقل والتي قد يشترط دفعها في ميناء الشحن .

3- على البائع تغليف البضاعة ودفع جميع ما يترتب من نفقات على التغليف ومن مصروفات يتطلبها فحص البضاعة ووزنها او قياسها ثم شحنها على واسطة النقل البحري المعينة لنقلها. فإذا تم ذلك فإنه يجب عليه إعلام المشتري بالسرعة اللازمة باسم السفينة الناقلة وحصول الشحن عليها .

4- يجب على البائع تأمين البضاعة ضد اخطار النقل وعلية دفع الاقساط المترتبة على ذلك ويغطي التامين ثمن البضاعة كاملا ويضاف على هذا المبلغ عشره بالمئة ويمتد الالتزام بالتامين على البضاعة حتى ولو كان المبيع قد شحن على دفعات اذ يجب على البائع في هذه الحالة التامين على كل دفعه على حدة لحين وصولها الى ميناء التفريغ واستلام المشتري لتلك الدفعة بيذا ان التامين على البضاعة لا ينصرف الا الى اخطار النقل العادية فلا يلتزم البائع مثلا بتامين المبيع ضد اخطار الحرب الا في حالة الاتفاق صراحة على ذلك ولكن ليس هنالك ما يحول من جانب اخر قيام البائع نفسه بتغطية البضاعة وتحمل اخطار النقل فيما اذا كان يتمتع بالملائمة المالية الكافية بيد ان الغالب في العمل دوليا هو ان البائع يقوم بالتامين على البضاعة لدى مؤمن معين لحساب المشتري.

5- يقع على عاتق البائع الحصول على اجازة تصدير البضاعة وغيرها من الوثائق الضرورية في الدولة التي يقع فيها شحن البضاعة وذلك بتسهيل خروجها من تلك الدولة او مرورها عبر دول اخرى ودفع جميع الرسوم التي يترتبها تصدير البضاعة.

6- اذا اتفق البائع والمشتري على ان يقدم الاول للأخير شهادة المنشأ على مصدر البضاعة فان على البائع الحصول على تلك الشهادة وتقديمها الى المشتري.

ب . التزامات المشتري:

يلتزم المشتري في البيع بالالتزامات التالية:

1. دفع ثمن البضاعة: ينصرف هذا الالتزام الى قيمة البضاعة ومبلغ النقل واقساط التامين وجميع المصاريف التي يحدد عادة عقد البيع ويعتبر ثمن البضاعة مستحقا من تاريخ وصول الوثائق والمستندات الى المشتري بغض النظر عن وصول البضاعة الفعلي ويتم الوفاء بثمن البضاعة من خلال مؤسسه مصرفية تصدر بناء على طلب المشتري اعتمادا مستنديا غير قابل للإلغاء مقابل السندات المتفق عليها فاذا تمت تلك العملية فان البائع يسحب سفتجته يرفق بها المستندات المطلوبة ثم يقوم بخصمها لدى مؤسسة مصرفية (يتعامل معها البائع بصورة معتادة) فيحصل على ثمن البضاعة ، فتحول تلك المستندات عندئذ الى مصرف المشتري الذي لا يقوم بتسليمها الى هذا الاخير الا عند الحصول على الثمن المطلوب منه.

2- استلام وثائق ومستندات شحن البضاعة: على المشتري استلام وثائق ومستندات شحن البضاعة فلا يجوز له من حيث المبدأ رفض تلك المستندات اذا تم اعلانه بوصولها من قبل

المؤسسة المصرفية التي يتعامل معها والتي أصبحت وسيطا في عملية البيع بيد ان المشتري الحق في رفض تلك المستندات اذا كانت غير مطابقة للشروط المتفق عليها في العقد، وقد يستلم المشتري الوثائق والمستندات بالرغم من عدم مطابقتها لشروط العقد وفي هذه الحالة فانه يعتبر قابل بها اذا لم يعترض عليها خلال اربعة ايام من تاريخ تسلمها ويتم الاعتراض من خلال اخطار يرسل الى البائع ويتضمن الطلب منه بأرسال مستندات مطابقه لشروط العقد خلال مدة زمنية مناسبة فاذا انقضت تلك الفترة ولم يرسل البائع وثائق مطابقه لشروط العقد كان للمشتري الحق في الطلب بفسخ البيع مع التعويض ان كان للتعويض مقتضى الا انه لا يجوز للمشتري عند ردة للمستندات لأسباب معينة او عند قبوله اياها بتحفظ ان يبدي بعد ذلك اي اعتراض اخر غير الاسباب والتحفظات التي سبق له وان اوردها ،اما اذا رفض المشتري المستندات دون سبب قانوني مقبول فانه يلزم بتعويض البائع عند حصول ضرر من جراء ذلك الرفض.

3- استلام البضاعة (المبيع): يلتزم المشتري باستلام البضاعة عند وصولها للميناء التفريغ المعين من قبل الطرفين في عقد البيع ويؤدي مصروفات تفريغ البضاعة ونقلها الى مخازنه الا اذا اتفق على خلاف ذلك ، وقد يظهر عند تسليم البضاعة ان كميتها اقل مما هو متفق عليه او ان بها عيب معين، فللمشتري في هذه الحالة ان يخطر البائع بذلك خلال خمسة عشر يوم من تاريخ تسليم المبيع فعليا واذا تبين للمشتري بعد استلامه للبضاعة عدم صلاحيتها للغرض الذي اعده لها او صوية تصريفها فان له بمقتضى القواعد العامة الحق في فسخ العقد مالم يوجد اتفاق يقضي بوجوب الفسخ، واذا رفض طلب المشتري بالفسخ فانه يصار الى انقاص الثمن اما اذا تبين ان هنالك زيادة في كمية البضاعة المرسلة الى المشتري فانه يصار الى تكملة ثمنها من الاخير ،فاذا رفض المشتري تكملة الثمن ، فيقضى للبائع عندئذ باسترداد الزيادة الحاصلة في البضاعة

4- يتحمل المشتري جميع رسوم الاستيراد ورسوم اخراج البضعة من الميناء التفريغ بما فيها نفقات اخراجها من السفينة ورسوم استعمال رصيف ميناء التفريغ

5- يلتزم المشتري في حالة احتفاظه بحق تعيين ميعاد شحن البضاعة او تعيين ميناء التفريغ خلال فترة زمنية محددة بان يصدر تعليماته بشأن شحن البضاعة وتعين ميناء الوصول فاذا مضت تلك المدة ولم يصدر تعليماته للبائع بهذا الشأن فانه يلتزم بجميع المصروفات الاضافية التي تنجم عن ذلك ويتحمل ايضا تبعة ما يلحق البضاعة من اضرار حتى تاريخ انقضاء مهلة الشحن.

البيع الثاني/ بيع فوب

اولا: التعريف بالبيع فوب

يعتبر البيع فوب الصورة الثانية من بيوع القيام البحرية والمختصر F.O.B مشتق من المصطلح الانكليزي Free On Board ومعناه ان مسؤولية البائع تنتهي في هذا البيع عند تسليم البضاعة على ظهر السفينة ، ومن المصطلحات جاءت تسمية هذا البيع بالبيع الفوب، فهو بيع تسليم السفينة او تسليم الميناء او تسليم الاقلاع ، وقد يقع هذا البيع بصيغه اخرى يطلق عليها بالبيع فاس F.A.S اختصارا للمصطلح الانكليزي Free Alongside Ship ويعني اقتصار التزام البائع على تسليم البضاعة على رصيف ميناء الشحن.

ويعرف البيع الفوب عموما بانه ذلك البيع الذي تنتقل فيه ملكة البضاعة من البائع الى المشتري بمجرد تسليمها في ميناء القيام على ظهر السفينة ويتحمل المشتري خطر هلاكها او تضررها اثناء النقل ما لم يوجد اتفاق بين الطرفين يقضي بخلاف ذلك، تعرف المادة 298 من قانون التجارة البيع فوب كما يلي: (هو الذي يتم على اساس تسليم البضاعة على ظهر السفينة التي يعينها المشتري في الميناء المعين للشحن) وعليه فان العلاقة القانونية بين اطراف العقد تنتهي من وقت انتقال الملكية المبيع الى المشتري في ميناء الشحن.

ويتشابه البيع فوب في هذا مع البيع سيف اذ ان البيع الاخير يعتبر كما راينا نافذا من حين شحن البيع.

اذا انعقد البيع فوب صحيحا ترتبت اثاره القانونية هذه الاثار تتمثل بالالتزامات كل من البائع والمشتري يقابل بعضها البعض وقد نظم قانون التجارة العراقي هذه الاثار في المواد من 299 الى 300 وهي نصوص وضعها المشرع في ضوء القواعد الدولية والقوانين الاخرى ونعرض اولا التزامات البائع ثم التزامات المشتري بعد ذلك.

أ- التزامات البائع

الالتزام الاساسي على عاتق البائع هو بلا ادنى شك تسليم البيع غير ان هناك التزامات اخرى بجانب ذلك الالتزام لا بد للبائع من القيام بها تجاه المشتري ومجمل التزامات البائع كما يلي

1. تسليم المبيع: يتم تسليم المبيع عند شحن البضاعة على ظهر السفينة التي عينها المشتري ويترتب على ذلك ان البائع يضل مسؤول عن المبيع لغاية اجتيازه حاجز السفينة فاذا اصاب البضاعة ضرر او هلك قبل اجتيازها حاجز السفينة كانت تبعه الضرر او الهلاك على عاتق البائع .
2. حزم المبيع ونقله الى ميناء القيام ثم شحنه على السفينة التي عينها المشتري ويجب ان تتم عملية الشحن في المدة المتفق عليها لشحن البضاعة فاذا اخل البائع بذلك كان مسؤولا عنها الا اذا كان الاخلال متأتيا من المشتري وذلك عند عدم قيامه بأعلام البائع باسم سفينة الشحن في الميعاد المناسب

3. على البائع اداء نفقات حزم البضاعة وفحصها ومصاريف القياس والوزن والعد اللازم لشحنها.
4. يلتزم البائع بعد شحن البضاعة على واسطة النقل البحري التي عينها المشتري بان يعلم هذا الاخير وبالسرعة اللازمة يشحن البضاعة على تلك الواسطة وان يرسل له بدون تأخير ووثائق الشحن اللازمة، ولهذا التزام اهمية تتمثل في ضرورة اعطاء المشتري الوقت المناسب لغرض القيام بالتامين على البضاعة فاذا اخل البائع بهذا التزام ثم هلكت البضاعة اثناء نقلها فان عليه تبعه هلاكها مالم يوجد اتفاق بين الاطراف يقضي خلاف ذلك .
5. على البائع الحصول على موافقه السلطات المعنية بشأن تصدير البضاعة والقيام بكل اجراء ضروري من ناحية الادارية بهذا الخصوص مع اداء المصاريف المترتبة على القيام بهذه الاجراءات وبذات المبالغ المستحقة على المبيع والرسوم التصدير.
6. يلتزم البائع اذا طلب المشتري منه ذلك ان يقدم شهادة المنشأ التي تدل على مصدر البضاعة ومحل انتاجها بعد الحصول عليها واذا ترتب الحصول على شهادة المنشأ مصاريف فأنها تقع على المشتري.
7. يجب على البائع تمكين المشتري من الحصول على الوثائق والمستندات الضرورية والازم من الدولة التي يقع فيه شحن المبيع واذا كان الطريق البحري للبضاعة يمر بموانئ دول مختلف فان عليه ان يقدم للمشتري العون الازم لغرض الحصول على الوثائق التي تسهل من امر مرور البضاعة في تلك الموانئ.

ب- التزامات المشتري:

- على المشتري في البيع فوب ما يلي من الالتزامات:
- 1- إبرام عقد نقل البضاعة ودفع أجرة النقل. بمعنى اختيار واسطة النقل البحري التي يتم عليها شحن المبيع ودفع أجزتها. وإذا تم إبرام عقد النقل فإن على المشتري وفي ميعاد مناسب إعلام البائع باسم السفينة التي أختارها وميناء رسوها وتاريخ شحن البضاعة أو الفترة الزمنية التي يراها مناسبة للشحن وتوضح الفقرة الأولى من المادة(300) من قانون التجارة هذا الالتزام بقوله:(يلتزم المشتري بأن يستأجر سفينة أو أن يحجز المكان اللازم على ظهرها على نفقته ويخطر البائع في الوقت المناسب باسم السفينة ورسيف التحميل وتواريخ التسليم على ظهرها) ويترتب على إخلال المشتري بهذا الالتزام تحمله لجميع الأضرار التي تلحق البضاعة إذا كانت قد تعينت بذاتها

ولجميع المصاريف الإضافية التي تترتب على عدم الأخطار من الوقت الذي تنتهي مدته. وإذا حصل وان تأخر وصول السفينة التي عينها المشتري، لميناء الشحن في الوقت المتفق عليه مع البائع او إذا غادرت تلك السفينة الميناء قبل انتهاء مدة الشحن. أو تعذر عليها شحن المبيع فإنه يقع على المشتري أداء جميع المصاريف الإضافية المترتبة من جراء ذلك ويتحمل بنفس الوقت تبعة هلاك البضاعة إذا كانت معينة بذاتها.

2- يلتزم المشتري بالتأمين على البضاعة ودفع أقساط التأمين إلا أن للمشتري إنابة غيره لغرض القيام بهذا الأمر. وقد يكلف البائع ومن خلال وكالة خاصة مستقلة عن عقد البيع بإبرام التأمين على البضاعة. فإذا هلكت البضاعة أثناء نقلها فإن للمشتري الحق في استلام مبلغ التأمين مباشرة من المؤمن طالما أن العقد قد أبرم لمصلحته.

3- على المشتري ان يؤدي مصاريف الإعلام بشحن البائع للبضاعة وما يترتب من مبالغ على إرسال هذا الأخير للوثائق والمستندات الخاصة بتلك البضاعة.

4- يتحمل المشتري ابتداءً من تاريخ شحن البضاعة على ظهر السفينة المعينة من قبله جميع ما يستحق عليها من مبالغ ويقع عليه من تلك اللحظة أخطار طريق نقلها من هلاك كلي أو تلف جزئي.

أوجه الشبه والاختلاف بين بيعي سيف وفوب:

يتشابه البيع فوب مع البيع سيف في أن علاقة الطرفين المتعاقدين في كلاهما تنتهي من لحظة إنتقال ملكية المبيع للمشتري في ميناء الشحن. فكلاهما من بيوع القيام أو الشحن، الا ان البيع فوب يتميز عن سيف من ناحيتين:

الاولى: ليس على البائع في بيع فوب ابرام عقد نقل البضاعة ولا التأمين عليها ضد مخاطر النقل.

الثانية: ان المشتري فيه هو الذي يتعاقد على نقل البضاعة من ميناء الشحن الى ميناء الوصول والتامين عليها من مخاطر النقل وعلية تبعا لذلك استلام مستندات شحن البضاعة مباشرة من الناقل ووثيقة التامين على البضاعة من المؤمن .

ومع ذلك فان بإمكان المشتري في بيع فوب تكليف البائع بأبرام عقدي النقل والتامين على البضاعة وهنا تكون امام عقد وكالة او انابة متميزة عن عقد البيع ويجوز للمشتري كذلك ارسال وكيل او نائب عنه للغرض القيام بأبرام عقد النقل البضاعة والتامين عليها. وفي هذه الحالة يتميز عقد الوكالة عن عقد البيع شان ذلك شان الحالة الاولى .