

Commitment to conformity in the international sales contract

Dr. Muneer Ali Hulaiel

Faculty of Law | Jadara University | Jordan

Received:
23/11/2023

Revised:
02/12/2023

Accepted:
13/02/2024

Published:
30/09/2024

* Corresponding author:
hulaiel@jadara.edu.jo

Citation: Hulaiel, M. A. (2024). Commitment to conformity in the international sales contract. *Journal of Economic, Administrative and Legal Sciences*, 8(11), 128 – 137.

<https://doi.org/10.26389/AJSRP.M231123>

2024 © AISRP • Arab Institute of Sciences & Research Publishing (AISRP), Palestine, all rights reserved.

• Open Access



This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY-NC) [license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Abstract: The international sales contract is considered one of the important contracts in the international trade field, and the commitment to conformity is an essential part of this contract, and conformity is related to ensuring that the products or services that are sold meet the specifications and standards agreed upon between the seller and the buyer.

The obligation to conform requires the seller to provide the product or service that meets the description specified in the contract, including quality, quantity, packaging, label, and timely delivery. Conversely, it requires the buyer to accept and pay for the product or service according to the terms specified in the contract.

If conformity is not adhered to, the affected party has rights and means to obtain compensation, such as demanding that the product be repaired, replaced, or refunded for the money it paid. Commitment to conformity is considered essential to ensure the success of the international sales process and build trust between the seller and buyer, which contributes to reducing risks. And commercial disputes and enhancing cooperation between parties, therefore, the commitment to conformity in the international sales contract is an essential element that must be observed and applied to ensure the success of the deal and maintain a strong and profitable business relationship for both parties involved.

Keywords: international contract, international sales, compliance commitment, seller, buyer.

الالتزام بالمطابقة في عقد البيع الدولي

الدكتور / منير علي هليل

كلية القانون | جامعة جدارا | الأردن

المستخلص: عقد البيع الدولي يعتبر أحد العقود الهامة في المجال التجاري الدولي، والالتزام بالمطابقة يعد جزءاً أساسياً من هذا العقد، وتتعلق المطابقة بالتأكد من أن المنتجات أو الخدمات التي يتم بيعها تفي بالمواصفات والمقاييس المتفق عليها بين البائع والمشتري.

ويتطلب الالتزام بالمطابقة من البائع تقديم المنتج أو الخدمة التي تفي بالوصف المحدد في العقد، بما في ذلك الجودة والكمية والتعبئة والتغليف والتسمية والتسليم في الموعد المحدد، وعلى العكس من ذلك، يتطلب من المشتري قبول المنتج أو الخدمة ودفع ثمنها وفقاً للشروط المحددة في العقد.

وإذا لم يتم الالتزام بالمطابقة، يكون لدى الطرف المتضرر حقوق وسبل للحصول على تعويض، مثل المطالبة بإصلاح المنتج أو استبداله أو استرداد الأموال التي دفعها، ويعتبر الالتزام بالمطابقة أمراً أساسياً لضمان نجاح عملية البيع الدولي وبناء الثقة بين البائع والمشتري، وهو أمر يساهم في تقليل المخاطر والنزاعات التجارية وتعزيز التعاون بين الأطراف، لذا، فإن الالتزام بالمطابقة في عقد البيع الدولي يعد عنصراً أساسياً يجب مراعاته وتطبيقه لضمان نجاح الصفقة والحفاظ على علاقة تجارية قوية ومربحة لكلا الأطراف المعنية.

الكلمات المفتاحية: العقد الدولي، البيع الدولي، الالتزام بالمطابقة، البائع، المشتري.

المقدمة

المطابقة في عقد البيع الدولي هي مسألة قانونية حيوية تتعلق بتحقيق التوازن والاستقرار في العلاقة التجارية بين البائع والمشتري، وتمتاز عقود البيع الدولي بتعقيدها الفريدة، حيث يتعامل الأطراف مع تحديات قانونية وثقافية ولغوية مختلفة، وتلعب مسألة المطابقة دوراً حيوياً في ضمان الثقة والتزاهة في العلاقات التجارية الدولية. حيث تعد المطابقة في عقد البيع الدولي مبدأً قانونياً يهدف إلى ضمان أن المنتجات أو الخدمات التي يتم بيعها تفي بالموصفات والمقاييس المتفق عليها بين الأطراف المتعاقدة وينص هذا المبدأ على أن البائع ملزم بتقديم منتج يتطابق مع الوصف المحدد في العقد، بينما يكون المشتري ملزماً بقبول المنتج ودفع ثمنه وفقاً للشروط المحددة. وتلعب القوانين والاتفاقيات الدولية دوراً هاماً في تنظيم مسألة المطابقة في العقود الدولية حيث يشتمل القانون التجاري الدولي على المعايير والممارسات الدولية للتجارة والمبيعات التي تنظم عملية المطابقة وحماية حقوق الأطراف، بالإضافة إلى ذلك تعزز الاتفاقيات الدولية مثل اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع (CISG) والتي وقع عليها العديد من الدول، ويهدف هذا البحث إلى استكشاف مفهوم المطابقة وأهمية الالتزام بالمطابقة وتحديد حقوق والتزامات الأطراف في عقد البيع الدولي وتحليل آلياته والتأثيرات القانونية المرتبطة به، وسيتم توضيح المفاهيم القانونية الأساسية المتعلقة بالمطابقة والقوانين الدولية المطبقة في هذا السياق.

مشكلة الدراسة

تظهر مشكلة هذه الدراسة في نقص التشريعات المنظمة للالتزام المتطابق في عقود البيع الدولي وعدم توحيد التشريعات والقوانين الدولية بهذا الخصوص وفي التأثير الكبير للمطابقة على عقود البيع الدولي وعدم توضيح أهميتها في القوانين. حيث تعد دراسة الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولي أمراً ذا أهمية كبيرة في سياق الأعمال العالمية والتجارة الدولية فعلى الرغم من الجهود المبذولة لنشأة القوانين والمعايير الدولية لتنظيم العقود التجارية، إلا أن تحقيق المطابقة لا يزال يواجه العديد من التحديات والمشكلات القانونية، لذا فإن هذه الدراسة تأتي لتسلط الضوء على أهمية وضرورة الالتزام بالمطابقة وتوفير إطار قانوني لحماية حقوق الأطراف في هذه العقود.

أسئلة الدراسة

- 1- ما مدى أهمية الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولي وما تأثيرها على الأطراف المشاركة في العملية التجارية الدولية؟
- 2- ما هي التشريعات والاتفاقيات الدولية ذات الصلة بالمطابقة في عقود البيع الدولي وكيف يتم تطبيقها في البلدان المختلفة؟
- 3- ما هي المشكلات الحقيقية والقانونية التي يمكن أن تواجه الأطراف في تحقيق المطابقة في عقود البيع الدولي؟
- 4- ما هي أهمية تحديد وتفسير المواصفات والمعايير في العقود الدولية وكيف يتم ضمان المطابقة لهذه المواصفات؟

أهمية الدراسة

تساعد هذه الدراسة في فهم أثر الالتزام بالمطابقة في تحسين العلاقات التجارية الدولية وتعزيز ثقة الأطراف المتعاقدة فعندما يلتزم كل طرف في العقد بتلبية المواصفات والمعايير المتفق عليها، يتم تعزيز جودة المنتجات والخدمات المقدمة وتقليل حدوث المشكلات والمنازعات وهذا يؤدي في نهاية المطاف إلى تعزيز سمعة الأطراف وزيادة فرص النجاح التجاري. وتلعب هذه الدراسة دوراً هاماً في تحسين بيئة الأعمال الدولية وتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، فعندما تتوفر معايير وقوانين واضحة للمطابقة في عقود البيع الدولي، يشعر المستثمرون بالثقة في تنفيذ الصفقات واستثمار رؤوس أموالهم في البلدان الأجنبية وبالتالي، يتم تعزيز تدفق رؤوس الأموال وتحقيق نمو اقتصادي مستدام. وتساهم الدراسة في تحقيق العدالة وحماية حقوق الأطراف المتعاقدة، فعندما يتم الالتزام بالمطابقة، يتم ضمان حقوق الأطراف في تلبية توقعاتها والحصول على المنتجات والخدمات التي تستحقها وفي حالة عدم الالتزام بالمطابقة، يوفر الإطار القانوني اللازم لحماية الأطراف والمطالبة بالتعويض المناسب. كما أن هذه الدراسة تساهم في تحسين المناخ التجاري الدولي وتعزيز الثقة والعدالة بين الأطراف المتعاقدة، وتساهم في تعزيز النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية المستدامة في البلدان المشاركة في العملية التجارية الدولية.

اهداف الدراسة

تلخص أهداف هذه الدراسة على النحو التالي:

1. فهم أهمية الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولي وتأثيره على العلاقات التجارية الدولية.
 2. تحليل التشريعات والاتفاقيات الدولية المتعلقة بالمطابقة ودراسة كيفية تطبيقها في البلدان المختلفة.
 3. تحديد وتحليل المشكلات الحقيقية والقانونية التي تنشأ في تحقيق المطابقة في عقود البيع الدولي.
 4. اقتراح استراتيجيات وتوصيات لتعزيز وتحسين المطابقة في عقود البيع الدولي.
- وبرزت هذه الأهداف إلى تعزيز الفهم والتوعية حول أهمية وتحديات المطابقة في عقود البيع الدولي، وتقديم استراتيجيات وحلول لتحقيق المطابقة وتعزيز التجارة الدولية بطرق عادلة ومنصفة.

منهجية الدراسة

ومن خلال ما جاء في مشكلة الدراسة وأهميتها والوقوف على جوانب هذه الدراسة وتحقيقها لكل ما سبق، سوف يستخدم الباحث المنهج الوصفي، لوصف الدراسة والنصوص المتعلقة بها وصفا منطقياً يصل بها إلى تحقيق هدفها، وينطوي الأمر على استخدام المنهج التحليلي معتمداً على تحليل النصوص القانونية المتعلقة بالدراسة وبيان الاتفاقيات الدولية وتحليل النصوص للتوافق مع هذه الدراسة من كافة جوانبها

الدراسات السابقة

احتلت الدراسات السابقة أهمية في هذه الدراسة، لبيان أوجه الاختلاف بين دراستي وبين الدراسات السابقة، إذ أن عقود التجارة الدولية تتنوع بتنوع موضوعاتها، ولكن تعد عقود البيع الدولي للبضائع هي أكثر أنواع العقود شيوعاً، واحتلت مكانة في نصوص الاتفاقيات الدولية، ويعتبر من أهم الأعمال التي أنجزتها لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية (Uncitral) هو قانون البيوع الدولية للبضائع الذي كان على جدول أعمالها منذ عام 1968 في دورتها الأولى، كما أنجزت اللجنة اتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع في نيويورك في عام 1974، والبروتوكول المعدل لاتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع في فيينا عام 1980، وكذلك اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع في فيينا عام 1980، والتي دخلت حيز التنفيذ في أول يناير 1988، بالنسبة للدول التي انضمت إليها.

وبتحليل واقع الدراسات السابقة والوقوف على أهميتها في هذه الدراسة نتناول منها ما يلي:

1. دراسة: أبو دية، راشد على سعيد، الطبيعة القانونية للعقود التجارية الدولية في ضوء الاتفاقيات الدولية، رسالة ماجستير، جامعة جدارا، الاردن، 2019.

تناولت هذه الدراسة مفهوم العقد التجاري الدولي، من خلال بيان معيار دولية العقد التجاري، وأن العقد التجاري الدولي يعتبر عقداً تجارياً بالمعنى الواسع، وبينت الدراسة أنواع العقود التجارية الدولية، كقيد النقل الدولي، وعقد القرض الدولي، وتناولت عقد الترخيص الصناعي، وعقد نقل التكنولوجيا، ومعايير تحديد نطاق العقد التجاري الدولي في الاتفاقيات الدولية، بالإضافة إلى أركان العقد وشروط صحة العقد التجاري الدولي، وبيان آثار العقد التجاري الدولي.

وكانت هذه الدراسة تثير جوانب الطبيعة القانونية للعقد التجاري الدولي، وهذا ما يختلف بشكل كبير عن دراستنا الحالية التي تتناول أحكام الالتزام بالمطابقة في عقد البيع الدولي والتي خلت منه الدراسة السابقة، وركزت هذه الدراسة على بيان أهمية أنظمة واستراتيجيات الالتزام بالمطابقة في عقود البيع، من خلال ما يرد على نوعية العقد في البيع الدولي، والتركيز على أثر جودة المنتج ومطابقته للمواصفات ليكون عاملاً أساسياً في نجاح العمل التجاري الدولي. وعندما يتم التعاقد بين الأطراف على شراء أو بيع منتج معين بين أطراف من دول متعددة، يتطلع البحث إلى أن تكون المنتجات الموردة حسب المواصفات التي تم الاتفاق عليها بين الأطراف.

2. دراسة: هندي، جودت، الالتزام بالمطابقة وبضمان ادعاء الغير حسب نصوص اتفاقية، فيينا 1980 بشأن البيع الدولي للبضائع 2012، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، مج 28، ع 1.

وقد جاءت هذه الدراسة للتركيز على تحديد التزامات البائع حالة عدم المطابقة التي اتفق عليها المتعاقدين حسب نصوص اتفاقية فيينا والتركيز على أهمية المطابقة للعقود التجارية، وبحث التزامات الأطراف المتعاقدة والتي توجد بين أطراف توجد أماكن عملهم في دول مختلفة، عندما تكون هذه الدول متعاقدة أو عندما تؤدي قواعد القانون الدولي الخاص إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة. ويعتبر نطاق الدراسة الحالي أوسع واشمل حيث اشتملت جميع أحكام العقد الدولي ولم تنقيد في اتفاقية معينة بل كانت شاملة لجميع قواعد وأحكام العقد الدولي. وبينت هذه الدراسة أن تحقيق الالتزام بالمطابقة يؤدي إلى إفراغ العقد بمزيد من الحماية التي يربوها أطراف التعاقد سواء أكان كل منهم في دولة واحدة أو في أكثر من دولة، ما دامت هذه الدول تربطها جوانب معينة مثل اجتماعها على قبول اتفاقية معينة، أو أن قواعدهما تؤدي إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة، وتسهم هذه الدراسة في تجنب المنازعات التجارية

والتزاعات بين الأطراف. بواسطة تقديم المنتجات والخدمات وفقاً للمواصفات والمعايير الدولية المتفق عليها، ويمكن تجنب الخلافات المحتملة والتفاوض الطويلة حول جودة المنتج أو إجراء تعديلات لاحقة، هذا يحقق الاستقرار في العلاقات التجارية ويقلل من تكاليف النزاعات والمنازعات القانونية.

3. دراسة: حسان، مي أبو بكر الصديق محمد، الالتزام بالمطابقة في عقد البيع، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، 2017، ع63. تهدف هذه الدراسة على التعرف على الالتزام بالمطابقة في عقد البيع في ضوء القانون المدني وتشريعات حماية المستهلك في القانون المصري والفرنسي.

ويعتبر نطاق هذه الدراسة أشمل وأوسع حيث انه لم يقتصر على القانون المدني لبعض الدول بل قمت بالتركيز على القانون الدولي، وبيان العلاقات الناشئة بين الأطراف المتعاقدة، وبينان سريان أحكام الاتفاقيات الدولية على مبدأ الالتزام بالمطابقة في عقد البيع الدولي، بما يؤدي إلى التوسع الشمول في هذه الدراسة بتناول اغلب القوانين المقارنة والتشريعات ذات العلاقة، ودون أن تقتصر الدراسة على تشريع معين بالذات، وتتناول أن مخالفة العقد من جانب أحد الطرفين يُعد مخالفة جوهرية إذا تسببت في إلحاق ضرر بالطرف الآخر من شأنه أن يحرمه بشكل أساسي مما كان يحق له أن يتوقع الحصول عليه بموجب العقد، ما لم يكن الطرف المخالف يتوقع مثل هذه النتيجة وما لم يكن أي شخص سوي الإدراك من نفس الصفة يتوقع مثل هذه النتيجة في نفس الظروف.

مخطط الدراسة

المقدمة:

المبحث الأول: ماهية المطابقة في عقود البيع الدولية

المطلب الأول: مفهوم المطابقة في عقود البيع الدولية

المطلب الثاني: أهمية الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية

المبحث الثاني: احكام الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية

المطلب الأول: أنظمة واستراتيجيات الالتزام بالمطابقة في عقود البيع

المطلب الثاني: التحديات القانونية التي تواجه الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية

الخاتمة: النتائج والتوصيات.

المبحث الأول: ماهية المطابقة في عقود البيع الدولية

المطابقة في عقود البيع الدولية تشير إلى الالتزام بتلبية المواصفات والمعايير المتفق عليها بين الأطراف المتعاقدة في سياق العقود الدولية، ويتم تحديد المواصفات والمعايير التي يجب أن يتوافق معها المنتج أو الخدمة المباعة، ويجب على البائع توفير المنتج أو الخدمة بناءً على هذه المواصفات.

وتشمل المواصفات والمعايير عادةً الجودة، المواصفات التقنية، الأداء، المظهر الخارجي، السلامة، الصحة، البيئة، وأي متطلبات أخرى تتعلق بالمنتج أو الخدمة، ويهدف الالتزام بالمطابقة إلى ضمان أن المنتج أو الخدمة المباعة تلي التوقعات والمتطلبات المحددة، وتحقيق رضا العملاء والحفاظ على سمعة الأطراف المتعاقدة. (هندي، 2012، ص120).

ويتم تحقيق المطابقة من خلال إجراء اختبارات وفحوصات للمنتج أو الخدمة، والتحقق من أنها تلي المعايير والمواصفات المحددة، وتشمل عملية التحقق أيضاً التفتيش والمراجعة الفنية واستخدام أدوات التحكم في الجودة المناسبة وفي حالة عدم تحقيق المطابقة، يتم اتخاذ إجراءات لتصحيح الأخطاء أو إعادة المنتج أو التفاوض للتوصل إلى حل وسط يلي احتياجات الأطراف المتعاقدة.

والمطابقة في عقود البيع الدولية هي التزام البائع بتقديم المنتج أو الخدمة وفقاً للمواصفات والمعايير المحددة في العقد، وذلك لضمان تحقيق جودة المنتج ورضا العملاء، ومن خلال الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية، يتم تعزيز جودة المنتجات والخدمات وحماية حقوق الأطراف المتعاقدة وتعزيز الثقة وتجنب المنازعات، وكل هذا يساهم في تعزيز العلاقات التجارية الدولية وتحقيق التنمية والاقتصاد. (بغياي، 2020، ص1120).

يرى الباحث، أن الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية يعتبر أمراً حيوياً وحاسماً في عالم التجارة العالمية، فهو يلعب دوراً مهماً في ضمان جودة المنتجات والخدمات المباعة وحماية حقوق الأطراف المتعاقدة بالالتزام بالمطابقة، ويتم تحقيق رضا العملاء وبناء ثقة قوية بين الأطراف.

بالإضافة إلى ذلك، فإن الالتزام بالمطابقة يعمل على تحقيق المنافسة العادلة وتعزيز الثقة في العلاقات التجارية من خلال ضمان توافق المنتجات والخدمات مع المواصفات والمعايير المحددة، ويتم من خلال ذلك تحقيق تكافؤ الفرص بين المنافسين وتعزيز التعاون والشراكة في سوق الأعمال الدولية.

كما أن الالتزام بالمطابقة يساهم في تجنب المنازعات التجارية والنزاعات بين الأطراف. بواسطة تقديم المنتجات والخدمات وفقاً للمواصفات والمعايير المتفق عليها، ويمكن تجنب الخلافات المحتملة والتفاوض الطويلة حول جودة المنتج أو إجراء تعديلات لاحقة، وهذا يحقق الاستقرار في العلاقات التجارية ويقلل من تكاليف النزاعات والمنازعات القانونية. (ابوديه، 2019، ص16).

والالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية يعزز الثقة والمصادقية في سوق الأعمال العالمية ويعزز التعاون والتبادل التجاري بين الأطراف، كما أنه عامل أساسي لتحقيق النجاح والاستدامة في العلاقات التجارية الدولية ويسهم في تعزيز التنمية الاقتصادية والازدهار الشامل.

المطلب الأول: مفهوم المطابقة في عقود البيع الدولية

المطابقة في عقد البيع الدولي هو مفهوم قانوني يشير إلى التزام البائع بتوفير المنتج أو الخدمة المباعة وفقاً للمواصفات والمعايير المحددة في العقد ويتعين على البائع تحقيق المطابقة لضمان أن المنتج أو الخدمة يلبى توقعات العميل وتتوافق مع الاحتياجات المحددة في العقد. (ننيس، 2011، ص335).

ويتضمن مفهوم المطابقة مجموعة من العناصر التي يجب على البائع الالتزام بها، (أبو سلامة، 2018، ص145) وتشمل ما يلي:
أولاً: المواصفات والمعايير: تحدد المواصفات والمعايير المحددة في العقد المواصفات التقنية والمطلوبات الأخرى التي يجب أن يتوافق معها المنتج أو الخدمة يتضمن ذلك الجودة، الأداء، المواصفات الفنية، المظهر الخارجي، السلامة، الصحة، البيئة، وأي متطلبات أخرى محددة.

ثانياً: اختبار المطابقة: يتعين على البائع إجراء اختبارات وفحوصات للمنتج أو الخدمة للتحقق من توافقها مع المواصفات والمعايير المحددة ويمكن أن تشمل هذه الاختبارات الفحوصات المادية، والفحوصات المخبرية، والتفتيشات، والمراجعة الفنية، وأي إجراءات أخرى تهدف إلى التحقق من جودة ومطابقة المنتج أو الخدمة.

ثالثاً: شهادات المطابقة: قد يتطلب العقد الدولي من البائع تقديم شهادات المطابقة أو الشهادات الفنية التي تثبت أن المنتج أو الخدمة يتوافق مع المواصفات المطلوبة تعتبر هذه الشهادات دليلاً على المطابقة وتعزز ثقة العميل في المنتج أو الخدمة المقدمة.
رابعاً: إجراءات التحكم في الجودة: ينبغي على البائع تنفيذ إجراءات صارمة للتحكم في الجودة خلال عملية الإنتاج أو تقديم الخدمة تشمل هذه الإجراءات مراقبة جودة المواد الخام، وعمليات التصنيع أو التنفيذ، والتفتيشات المنتظمة، واستخدام أفضل الممارسات في مجال التحكم في الجودة. (الاشهب، 2015، ص223).

وإن مفهوم المطابقة يساهم في ضمان جودة المنتجات والخدمات المباعة، ويحمي حقوق الأطراف المتعاقدة ويعزز الثقة في العلاقات التجارية الدولية، ويعد الالتزام الصارم بالمطابقة أمراً حاسماً لتحقيق النجاح والاستدامة في سوق البيع الدولية. (بغيان، ص1120).

ويعد التزام الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية أمراً حاسماً لتحقيق الجودة والثقة وتجنب المشاكل وتعزيز التعاون والتبادل التجاري بين الأطراف المتعاقدة، كما أنه عنصر أساسي في بناء علاقات تجارية ناجحة ومستدامة في سوق البيع الدولية. يرى الباحث، أن مفهوم المطابقة في عقود البيع الدولية يعتبر أمراً حاسماً في تحقيق النجاح والاستدامة في السوق العالمية، فهو يضمن توافق المنتج أو الخدمة المقدمة مع المواصفات والمعايير المحددة في العقد، مما يؤدي إلى الرضا والثقة لدى العملاء وتعزيز العلاقات التجارية.

وتلعب المطابقة دوراً هاماً في ضمان جودة المنتجات والخدمات وتجنب المشاكل القانونية. عندما يلتزم البائع بتقديم منتج أو خدمة مطابقة للمواصفات المحددة، يتم تعزيز الموثوقية والثقة بين الأطراف المتعاقدة ويتم تجنب النزاعات والمنازعات.

إضافةً إلى ذلك، يعزز مفهوم المطابقة التعاون والشراكة بين الأطراف المتعاقدة، حيث يساهم في بناء علاقات تجارية قوية ومستدامة. يعمل التزام البائع بالمطابقة على تعزيز الثقة في العلاقات التجارية ويشجع العملاء على التعامل المستمر مع البائع. (ابوديه، ص22). بشكل عام، يتيح مفهوم المطابقة تحقيق الجودة والثقة والامتثال للمعايير الدولية في عقود البيع الدولية. يساعد على تجنب المخاطر القانونية وبناء علاقات تجارية ناجحة ومستدامة. إنه عنصر أساسي يساهم في تحقيق النجاح التجاري وتعزيز التبادل التجاري الدولي.

المطلب الثاني: أهمية الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية

في عالم التجارة العالمية، تعتبر عقود البيع الدولية من أهم الأدوات التي تنظم علاقات التجارة بين الأطراف المتعاقدة من مختلف البلدان ومن أجل ضمان تحقيق الأهداف والاحتياجات للأطراف المتعاقدة، يأتي دور الالتزام بالمطابقة كعنصر أساسي في هذه العقود. ففي سياق البيع الدولي، يُفهم المطابقة على أنها الالتزام بمعايير الجودة ومواصفات التقنية المحددة للمنتج أو الخدمة المطلوبة في العقد. (أبوديه، ص30).

يُعتبر الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية عنصرًا أساسيًا لضمان تحقيق النجاح والاستدامة في سوق البيع العالمية حيث يساهم الالتزام بالمطابقة في تحقيق العديد من الفوائد والمزايا المهمة للأطراف المتعاقدة وللأسواق العالمية بشكل عام، وتظهر أهمية الالتزام بالمطابقة جودة المنتجات والخدمات المقدمة، من خلال الالتزام بالمعايير ومواصفات الدولية المعترف بها، يتم ضمان توافق المنتجات والخدمات مع المعايير العالمية للجودة والأداء وبذلك، يستطيع العملاء الاعتماد على المنتجات والخدمات المقدمة وتلبية احتياجاتهم بشكل موثوق. (سليم، 2003، ص54).

ويعزيز الالتزام بالمطابقة الثقة بين الأطراف المتعاقدة عندما يتم توفير المنتجات والخدمات المطابقة للمواصفات والمعايير المحددة في العقد، يتم بناء ثقة قوية بين البائع والمشتري يعتبر ذلك أمرًا حاسمًا في بناء علاقات تجارية مستدامة ومبنية على التعاون والثقة، ويسهم الالتزام بالمطابقة في تجنب المشاكل القانونية والمنازعات وعندما يتم توفير المنتج أو الخدمة غير المطابقة، يمكن أن تنشأ مشاكل قانونية تتعلق بالعقود والتزامات الأطراف ومن خلال الالتزام الجيد بالمطابقة، يتم تقليل المخاطر القانونية وتجنب النزاعات، مما يوفر الوقت والجهد والموارد المالية. (أبوديه، ص40).

وأخيراً، يعزز الالتزام بالمطابقة التنافسية والتميز في الأسواق العالمية فعندما يتم تقديم منتجات وخدمات مطابقة للمواصفات والمعايير الدولية، يتم تعزيز التنافسية وتحقيق ميزة تنافسية للشركة في السوق العالمية إن تقديم منتجات عالية الجودة ومطابقة للمعايير يعزز سمعة الشركة ويجذب المزيد من العملاء والفرص التجارية، وبعد الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية ضرورة حتمية لتحقيق النجاح التجاري والثقة بين الأطراف المتعاقدة يساهم في ضمان جودة المنتجات والخدمات، وبناء علاقات تجارية قوية، وتجنب المشاكل القانونية، وتعزيز التنافسية في السوق العالمية. (الزقدي، 2010، ص98).

يرى الباحث، ان الالتزام بالمطابقة يلعب دوراً حاسماً في تحقيق النجاح التجاري وتعزيز الثقة والتعاون بين الأطراف المتعاقدة من خلال ضمان جودة المنتجات والخدمات، ويتم تحقيق رضا العملاء وتعزيز العلاقات التجارية الطويلة الأمد، كما يساهم الالتزام بالمطابقة في تجنب المشاكل القانونية والمنازعات، وبالتالي توفير الوقت والجهد والموارد المالية، وليس ذلك فحسب، بل يعمل أيضاً على تعزيز التنافسية والتميز في الأسواق العالمية، مما يساهم في نجاح الشركة وزيادة فرص النمو والتوسع بالتالي، فإن الالتزام بالمطابقة يعد أحد العوامل الأساسية لتحقيق نتائج إيجابية واستقرار في عقود البيع الدولية.

المبحث الثاني: أحكام الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية

تعد مطابقة المنتجات والخدمات في عقود البيع الدولية من الأمور الحاسمة والضرورية لضمان نجاح العمليات التجارية بين الأطراف المتعاقدة وإن تطبيق مفهوم المطابقة يعني أن المنتجات والخدمات التي تمتلكها الشركة الموردة يجب أن تتوافق مع المواصفات والمعايير المحددة في العقد، سواء أكانت تلك المواصفات تقنية، جودة، أمان، أو غيرها، وتعد مسألة المطابقة أمراً حاسماً في عقود البيع الدولية لعدة أسباب، منها:

أولاً: يضمن الالتزام بالمطابقة توفير منتجات وخدمات عالية الجودة للعملاء، مما يعزز رضاهم وثقتهم في الشركة الموردة، وبالتالي، يتم بناء علاقات تجارية قوية ومستدامة، ويزيد عدد العملاء المرتاحين والمستعدين للتعامل مع الشركة.

ثانياً: يساهم الالتزام بالمطابقة في تقليل المخاطر والمشاكل التي قد تنشأ خلال تنفيذ العقد. عندما يتم توريد منتجات أو تقديم خدمات غير مطابقة، فإن هذا يعرض الشركة المشتري لمخاطر قانونية وتجارية. قد تحدث مشاكل تتعلق بالأداء، والتأخير، وعدم الامتثال للمواصفات، وتكون للشركة المشتري حقوق للمطالبة بتعويضات أو فسخ العقد. وبالتالي، فإن الالتزام الجيد بالمطابقة يساهم في تقليل هذه المخاطر والمشاكل، وبالتالي توفير الوقت والجهد والموارد المالية. (السنهوري، 1998، ص290).

ويعمل الالتزام بالمطابقة كأداة تنافسية قوية في الأسواق الدولية وعندما تتمتع الشركة بسمعة قوية في تقديم منتجات وخدمات مطابقة وذات جودة عالية، فإنها تكتسب المزيد من الثقة والاحترام من قبل العملاء والشركات المتعاقدة وهذا يفتح الباب للفرص الجديدة للتوسع في الأسواق العالمية وزيادة حصة الشركة فيها. (العوفي، 1998، ص26).

لذا، فإن الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية يمثل أحد العوامل الرئيسية لتحقيق النجاح والاستقرار في العمليات التجارية الدولية يجب أن تكون الشركات على استعداد لتحديد المواصفات والمعايير المناسبة والالتزام بها، وتطبيق إجراءات التحقق والمراقبة المناسبة لضمان المطابقة.

ويعتبر تباين الأحكام وفقاً للاتفاقات التجارية والتشريعات المعمول بها أمراً لا بد منه لذا ينبغي للأطراف المتعاقدة الاطلاع على القوانين والتشريعات السارية في بلدهم والبلد الآخر، وتضمن الأحكام المناسبة في عقود البيع الدولية لضمان الالتزام الفعال بالمطابقة وتفادي المشاكل المحتملة.

ويرى الباحث، أن هذه الأحكام قد تختلف بين العقود الدولية المختلفة بناءً على القوانين والتشريعات المعمول بها في الدول المتعاقدة. قد تتطلب بعض البلدان معايير ومواصفات محددة للمنتجات والخدمات، في حين قد تتميز البلدان الأخرى بمرونة أكبر في هذا الصدد. لذلك، يجب على الشركات القيام بالبحث والتحقق من المتطلبات القانونية والتجارية في البلدان التي تعمل فيها. بشكل عام، فإن تضمين هذه الأحكام يعزز الثقة والشفافية بين الأطراف المتعاقدة ويضمن توفر منتجات وخدمات عالية الجودة كما يوفر آليات لحل النزاعات المحتملة وتعويض الأطراف المتضررة في حالة عدم الالتزام بالمطابقة هذا يقود إلى بناء علاقات تجارية قوية ومستدامة بين الشركات وزيادة فرص النجاح في الأسواق الدولية.

مع ذلك، ينبغي أيضاً أن يكون هناك توازن بين الحماية والالتزام بالمطابقة وبين المرونة والتكيف مع ظروف السوق والعملاء. قد تواجه الشركات تحديات في تحقيق التوازن المثلى بين هذين الجانبين، وقد يتطلب ذلك تطوير إجراءات داخلية فعالة وتعاون مستمر مع الشركاء التجاريين والجهات المختصة.

وإحكام الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية تلعب دوراً حاسماً في ضمان جودة المنتجات والخدمات وتعزيز الثقة بين الأطراف المتعاقدة وباعتبارها جزءاً من العقود الدولية، ويجب أن تكون هذه الأحكام موضوعة للتفاوض والتوثيق الصحيح لتحقيق فاعلية في تنفيذ العقد وتفادي المشاكل والنزاعات المحتملة. (العوفي، ص32).

المطلب الأول: أنظمة واستراتيجيات الالتزام بالمطابقة في عقود البيع

في سوق البيع الدولي، تعتبر الجودة والمطابقة للمواصفات أمراً حاسماً لنجاح العمليات التجارية. فعندما يتعاقد الأطراف لشراء أو بيع منتجات وخدمات عبر الحدود، يُرجى أن تكون المنتجات الموردة تلي المتطلبات والمواصفات التي تم الاتفاق عليها ومن هنا تأتي أهمية الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية. (الأشهب، ص226).

فعندما تكون هناك متطلبات صارمة للمطابقة، يجب على الشركات تطوير أنظمة داخلية تضمن تنفيذ المعايير والمواصفات بشكل دقيق. كما يتطلب الأمر استراتيجيات فعالة لمراقبة الجودة وضمان أن المنتجات المقدمة تلي الاحتياجات والتوقعات للعملاء وتتوافق مع اللوائح والمعايير القانونية المعمول بها، وأنظمة واستراتيجيات الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية تشمل مجموعة من الإجراءات والممارسات التي تهدف إلى ضمان توفير منتجات وخدمات مطابقة للمواصفات والمعايير المحددة ومن هذه الأنظمة والاستراتيجيات المهمة: (خليل، 2007، ص76).

1. نظام إدارة الجودة (Quality Management System) يعتبر نظام إدارة الجودة وفقاً للمعيار الدولي ISO 9001 أحد الأدوات الرئيسية للالتزام بالمطابقة. يتضمن هذا النظام وضع سياسات وإجراءات محددة للتحكم في جودة المنتجات وتحسينها ومراقبتها على مدار عملية الإنتاج. (www.wipo.int).
2. نظام تتبع وتدقيق المنتجات (Product Tracking and Auditing System) يتضمن هذا النظام استخدام تقنيات تتبع متقدمة لتتبع حركة المنتجات من مصدرها إلى العملاء. كما يشمل أيضاً إجراءات التدقيق الداخلي والخارجي للتحقق من مطابقة المنتجات للمواصفات والمعايير.
3. برامج التدقيق والتدريب: يتم تنفيذ برامج التدقيق والتدريب لضمان الالتزام بمتطلبات المطابقة تشمل هذه البرامج تدريب الموظفين على المعايير والمواصفات، وتقديم دورات تدريبية متخصصة للموردين لضمان مطابقة منتجاتهم.
4. التحقق من الموردين والشركاء التجاريين: يتضمن هذا الإجراء تقييم الموردين والشركاء التجاريين المحتملين بناءً على معايير المطابقة. يتم التحقق من جودة المنتجات التي يقدمونها وممارساتهم العملية وقدرتهم على الالتزام بالمواصفات والمعايير المطلوبة. (الكيلاني، 2012، ص69).
5. التحليل والاختبارات المخبرية: تستخدم هذه الاستراتيجيات تحليلات واختبارات مخبرية للتحقق من مطابقة المنتجات للمواصفات. يتم استخدام تقنيات مثل الاختبارات الفيزيائية والكيميائية واختبارات الأداء للتأكد من جودة المنتجات. (محمد نصر، 2012، ص90).

ويكون تنفيذ هذه الأنظمة والاستراتيجيات يساهم في ضمان الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية وتحقيق جودة عالية للمنتجات والخدمات. وتعزز هذه الأنظمة الثقة بين الأطراف المتعاقدة وتقلل من خطر المشاكل والنزاعات وتعزز سمعة الشركة في السوق الدولية. (الكيلاني، 2012، ص72)

يرى الباحث أن أنظمة واستراتيجيات الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية تهدف إلى ضمان جودة المنتجات والخدمات وتحقيق الثقة بين الأطراف المتعاقدة. تعزز هذه الأنظمة الجودة، تقلل من المخاطر، وتساهم في بناء علاقات تجارية قوية ونجاح مستدام في الأسواق الدولية.

المطلب الثاني: التحديات القانونية التي تواجه الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية

تواجه الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية عددًا من التحديات القانونية التي يجب التعامل معها بعناية تتعلق هذه التحديات بعدة جوانب، منها اختلاف التشريعات الوطنية واللغة والثقافة، إلى جانب اللوائح والمعايير الدولية والتحكيم الدولي والتسوية القضائية. (الأشهب، ص24).

ويعد اختلاف التشريعات الوطنية من بلد لآخر تحديًا كبيراً في تحقيق المطابقة فقد تختلف المتطلبات القانونية والمواصفات من بلد لآخر، وقد يكون من الصعب تحقيق المطابقة الكاملة لهذه المتطلبات ويتطلب الأمر الالتزام بمتطلبات القانون المحلي واستيعابها في العقود الدولية. (محمد نصر، ص91).

وتشمل التحديات المتعلقة باللغة والثقافة ضرورة ترجمة العقود والوثائق القانونية بشكل صحيح لضمان فهم الأطراف المتعاقدة لجميع البنود والتعهدات قد يواجه الأطراف صعوبات في التفاهم بسبب اختلافات الثقافة والتفسير المتعلقة بالمطابقة. لذا، يجب على الأطراف التواصل والتفاهم المتبادل للتغلب على هذه التحديات. (خليل، ص77).

إن التعامل مع التحديات القانونية التي تواجه الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية يتطلب المرونة والتفاعل والتفكير القانوني الدقيق. يجب على الأطراف الاستعانة بالمستشارين القانونيين المختصين للحصول على الإرشاد اللازم والتأكد من الامتثال القانوني وتجنب المشاكل القانونية المحتملة. والالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية يواجه عددًا من التحديات القانونية التي يجب معالجتها بعناية (عبد الفضيل محمد، 2008، ص97).

يرى الباحث موضوع التحديات القانونية التي تواجه الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية هو أمر ذو أهمية كبيرة في مجال التجارة العالمية. يعكس هذا الموضوع التعقيدات والتحديات القانونية التي يواجهها الأطراف المتعاقدة في تنفيذ العقود الدولية والالتزام بالمعايير والمتطلبات المتفق عليها.

وتواجه الشركات والأفراد الذين يشاركون في البيع الدولي تحديات قانونية متعددة من بين هذه التحديات، يتعين على الأطراف التعامل مع اختلافات التشريعات الوطنية واللوائح المحلية والدولية، وضمان توافق العقود مع هذه التشريعات والالتزام بمعايير الجودة والسلامة والبيئة. (ابو ديه، ص55).

علاوة على ذلك، قد يواجه الأطراف صعوبات في فهم وتفسير بنود العقود القانونية بسبب الاختلافات اللغوية والثقافية تحتاج الأطراف إلى التفاهم المشترك والتعاون لتحقيق المطابقة وتجنب التباينات في التفسير والتطبيق. (العوفي، ص30).

كما يتطلب الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية التعامل مع التحكيم الدولي والتسوية القضائية في حالة حدوث نزاعات هذه العمليات تتطلب معرفة واسعة بالقوانين المعمول بها في البلدان المتعاقدة والممارسات القضائية والإجراءات القانونية. (الكيلاني، ص69).

بشكل عام، يتطلب الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية تفهمًا دقيقًا للتشريعات الوطنية والدولية، والتعاون بين الأطراف المتعاقدة، والتشاور مع الخبراء القانونيين للتأكد من الامتثال القانوني وتجنب المشاكل القانونية المحتملة فهم هذه التحديات والتعامل معها بشكل فعال يساهم في تحقيق الثقة والاستقرار في العقود الدولية وتعزيز التجارة العالمية. (محمد نصر، ص54).

الخاتمة

في ختام هذا البحث، يتضح أن الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية يمثل أمراً بالغ الأهمية في سياق التجارة العالمية فعلى الرغم من التحديات القانونية التي يواجهها المتعاقدون في هذا المجال، إلا أن الالتزام بالمطابقة يعزز الثقة والنزاهة في العلاقات التجارية الدولية.

تبين أن التحديات القانونية تتعلق بعدة جوانب، بما في ذلك اختلاف التشريعات الوطنية واللوائح المحلية والدولية، والتباينات الثقافية واللغوية، وتطبيق اللوائح والمعايير القانونية المتفق عليها كما يتطلب الالتزام بالمطابقة التعامل مع التحكيم الدولي والتسوية القضائية في حالة حدوث نزاعات.

لذا، فإن تحقيق الالتزام بالمطابقة يتطلب من الأطراف المتعاقدة المرونة والتفاعل والتعاون، ويجب عليهم فهم القوانين والتشريعات المعمول بها والتعاون مع الخبراء القانونيين للتأكد من الامتثال القانوني وتجنب المشاكل القانونية المحتملة. يمكن القول إن الالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية يعد عنصراً أساسياً لتحقيق النزاهة والثقة في التجارة العالمية من خلال فهم التحديات القانونية المتعلقة بهذا الالتزام وتطبيق الاستراتيجيات القانونية الملائمة، ويمكن للأطراف تعزيز فرص نجاحهم وتقوية علاقاتهم التجارية الدولية. وقد خلصت الدراسة إلى أهم النتائج والتوصيات التالية:

أولاً: النتائج

1. إن تعزيز الثقة والمصداقية أمرًا يجعل من الالتزام بالمطابقة إقامة علاقات تجارية مستدامة بين الأطراف المتعاقدة من خلال تنفيذ الالتزام بالمطابقة بشكل صحيح، يمكن للأطراف الوفاء بالتوقعات المتبادلة وزيادة الثقة والمصداقية بينهما.
2. إن تجنب النزاعات والخسائر المالية يساعد في الالتزام بالمطابقة تجنب النزاعات والخسائر المالية المحتملة عندما تتم المطابقة بين المنتجات أو الخدمات ومتطلبات العقد، ويتم تقليل فرص حدوث خلافات ونزاعات تجارية والتكاليف المرتبطة بها.
3. الامتثال للقوانين والأنظمة القانونية يمكن الالتزام بالمطابقة أن يساهم في الامتثال للقوانين والأنظمة القانونية المعمول بها، ويتعين على الأطراف المتعاقدة الالتزام بالمتطلبات القانونية والمعايير القانونية ذات الصلة في البلدان المعنية لتجنب المسائل القانونية والعقوبات المحتملة.
4. تحسين أسلوب استخدام العلامة التجارية من خلال الالتزام بالمطابقة، يمكن الأطراف المتعاقدة تعزيز سمعتهم وصورتهم التجارية، فعندما يكون لديهم سجل قوي في الالتزام بالمطابقة، يتم بناء صورة إيجابية تعزز قدرتهم على الحصول على فرص تجارية جديدة والتنافس في السوق.
5. إن تسهيل الدخول إلى الأسواق الدولية يعزز الالتزام بالمطابقة ويهيئ فرص الأطراف المتعاقدة للدخول إلى الأسواق الدولية.

ثانياً: التوصيات

- بناءً على الدراسة القانونية للالتزام بالمطابقة في عقود البيع الدولية، يمكن توجيه بعض التوصيات للأطراف المشاركة في عمليات البيع الدولية، ومن هذه التوصيات التي يمكن اعتبارها:
1. ضرورة تعزيز الوعي القانوني بما ينبغي على الأطراف المتعاقدة أن تكون على دراية بالتشريعات الوطنية والدولية المتعلقة بعقود البيع الدولية، بما في ذلك المعايير والأنظمة القانونية المتعلقة بالمطابقة.
 2. ضرورة تبسيط اللغة القانونية حيث يجب على الأطراف المتعاقدة تبسيط لغة العقود القانونية وجعلها واضحة ومفهومة للجميع، ويمكن تجنب الاستخدام المفرط للمصطلحات القانونية المعقدة وتوضيح الحقوق والالتزامات بشكل واضح لتجنب التباينات في التفسير والتنفيذ.
 3. ضرورة تعزيز التعاون والتواصل حيث يعتبر التعاون والتواصل الفعال بين الأطراف المتعاقدة أمراً حاسماً لتحقيق المطابقة ينبغي تعزيز التواصل المستمر لمناقشة أي قضايا قانونية محتملة والتعاون في إيجاد حلول مشتركة.
 4. ضرورة التدريب والتطوير على صياغة العقود تطبيقها، إذ ينبغي على الأطراف المتعاقدة استثمار الوقت في التدريب والتطوير لفهم أفضل للقوانين والمعايير الدولية القانونية ذات الصلة.

المصادر والمراجع

أولاً: الكتب العلمية

- بغياني، وثام، حماية المستهلك في عقد البيع الدولي بموجب قانون المعاملات، 2020، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، مج7، ع2
- الأشهب، نوال عبد الكريم، التجارة الدولية، ط1، دار امجد للنشر والتوزيع، 2015
- سليم، عصام أنور، "خصائص البيع الدولي وفقاً لاتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع المبرمة في فيينا سنة 1980"، ط1، منشأة معارف الإسكندرية، الإسكندرية، 2003
- الزقدي، احمد سعيد، "أصول قانون التجارة الدولية البيع الدولي للبضائع"، ط1، المكتبة العصرية، القاهرة، 2010.

- السهوري، عبد الرازق، الوسيط في شرح القانون المدني، " نظرية الالتزام بوجه عام مصادر الالتزام، الجزء الأول، دار احياء التراث العربي، بيروت
- شهاب محمد خليل، "التزامات البائع وفقا لاتفاقية فينا للبيوع الدولية مقارنة مع القانونيين اللبناني والفرنسي، مكتبة صادر ناشرون، بيروت، 2007
- الكيلاني، محمود، " المعاصر في قوانين التجارة الدولية"، ط1، الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2012
- محمد، محمد نصر، "الوافي في عقود التجارة الدولية"، ط1، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان 2012.
- العوفي، صالح بن عبدالله بن عطف، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مركز الطباعة والنشر، معهد الإدارة العامة، 1998.

ثانيا: الرسائل الجامعية

- أبو سلامة، رمز بسام رضا، "جزاءات عدم المطابقة في اتفاقية فينا ومبادئ اليونيدروا"، 2018، رسالة ماجستير، الجامعة العربية الأمريكية.
- ابو ديه، راشد علي سعيد، الطبيعة القانونية للعقود التجارية الدولية في ضوء الاتفاقيات الدولية، رسالة ماجستير، جامعة جدارا، الاردن، 2019.

ثالثا: المجلات العلمية

- هندي، جودت، "الالتزام بالمطابقة وبضمان ادعاء الغير حسب نصوص اتفاقية فينا لعام 180 بشأن البيع الدولي للبضائع"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، 2012، مج28، ع1.
- نئيس، نغم حنا رؤوف، " التزام البائع بالتسليم في عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فينا"، 2011، مجلة الرافين للحقوق، ع51
- احمد، عبد الفضيل محمد، "مطابقة البضائع في البيوع الداخلية"، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة المنصورة، ع44، مصر 2008.

رابعا: المواقع الالكترونية

- www.wipo.int