

# الإخلال في تنفيذ البيوع التجارية الدولية في التشريع الأردني "دراسة مقارنة"

إعداد

عروب ربحي القيسي

إشراف

الدكتور مشعل الجراح

الملخص

تهدف هذه الدراسة إلى بيان أثر الإخلال في تنفيذ البيوع التجارية الدولية، لذلك تمحورت مشكلة الدراسة حول بيان الجزاءات التي ترتبها البيوع التجارية الدولية على كل من أطراف العقد جراء إخلالهم بتنفيذ التزامهم العقدي وبيان مدى كفاية النصوص القانونية في معالجة هذه البيوع وذلك في التشريع الأردني وبعض الاتفاقيات الدولية لبيان النقص الحاصل بهما. وللوصول لهدف الدراسة ومعالجة مشكلتها الرئيسية فقد اتبعت الباحثة المنهج الوصفي التحليلي؛ وذلك من خلال شرح وتحليل نصوص القانون المدني الاردني وآراء الفقهاء ذات العلاقة بموضوع الدراسة وتحليلها ووصفها، كذلك اتبعت الباحثة المنهج المقارن من خلال المقارنة ما بين القانون الأردني وبعض الاتفاقيات الدولية وصولاً لخاتمة تتضمن جملة من النتائج والتوصيات.

فكانت أهم نتيجة أنه عادةً ما يسبق إبرام العقد مرحلة مفاوضات قد تكون طويلة وشاقة ومكلفة، غير أنها تقي الأطراف من نزاعات مستقبلية، والأصل في المفاوضات أنها لا تُلزم أطرافها بضرورة الوصول إلى تعاقد ولكنها تُلزمهم بالدخول في مفاوضات جدية وبحسن نية ولم يتعرّض المشرّع الأردني في القانون المدني لهذه المرحلة بأحكام قانونية واضحة وصريحة. وأوصت الدراسة المشرع الأردني العمل على تعديل نصوص قانون التجارة الأردني بما يتواءم مع بنود اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع لعام 1980، فمثلاً النص

على الالتزام بالمطابقة باعتباره التزام بالغ الأهمية في البيوع الدولية، ويعد الإخلال بهذا الالتزام من أكثر النزاعات المطروحة بشأن عقد البيع التجاري الدولي للبضائع.

**Breach of International Commercial Sales in Light of Jordanian Legislations**  
**“Acomparative Study”**

**Prepared By**

**Aroub Rebhi EL-Kaisi**

**Supervised by**

**Dr. Mishal Al-Jarah**

**Abstract**

This study aims to demonstrate the impact of the breach in the implementation of international commercial sales, so the study problem centered around the statement of the penalties imposed by international commercial sales on each of the parties to the contract as a result of their breach of their contractual commitment and to indicate the adequacy of legal texts in dealing with these sales in Jordanian legislation and some agreements International to show their shortfall. In order to reach the goal of the study and address its main problem, the researcher followed the descriptive analytical approach; By explaining and analyzing the texts of the Jordanian civil law and the opinions of jurists related to the subject of the study, their analysis and description, the researcher also followed the comparative approach by comparing between Jordanian law and some international conventions, to reach a conclusion that includes a set of results and recommendations.

The most important result was that the conclusion of the contract is usually preceded by a stage of negotiations that may be long, arduous and costly, but it protects the parties from future conflicts. The principle in negotiations is that they do not obligate their parties to reach a contract, but rather obligate them to enter into

serious negotiations in good faith. The Jordanian legislator was not subjected to law Civil society for this stage with clear and explicit legal provisions. The study recommended that the Jordanian legislator work on amending the provisions of the Jordanian Trade Law in line with the provisions of the Vienna Convention on the International Sale of Goods of 1980. For example, the text on the commitment to conformity as a very important commitment in international sales, and breaching this commitment is one of the most disputes raised regarding the international commercial sale contract. for merchandise.