الأمم المتحدة

A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/83

الجمعية العامة

Distr.: General
23 February 2009
Arabic
Original: English/Spanish

لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي

السوابق القضائية المستندة إلى نصوص الأونسيترال (كلاوت)

المحتويات

الصفحة

قضايا ذات صلة باتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (اتفاقية البيع) ٣

القضية ٨٤٣: المادتان ٢ (أ)؛ **٥٧ (١)** (أ) **من اتفاقية البيع** – فنلندا: المحكمة العليا في فنلندا، *KKO 2005:114* (١٤ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٥) ٣

القضية ٨٤٤: المادتان ٨ (١)؛ ٨ (٢) من اتفاقية البيع – المحكمة المحلية (الاتحادية) الأمريكية لولاية كنساس، شركة *Guang Dong Light Headgear Factory Co.* ضد *ACI Int'l, Inc.* (٢٨ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٧) ٣

القضية ٨٤٥: المواد ١ (١) (أ)؛ **[٦]**؛ **٤**؛ **١٨ من اتفاقية البيع** – المحكمة المحلية (الاتحادية) الأمريكية للمنطقة الشرقية لميشيغن، شركة *Easom Automation Systems, Inc.* ضد شركة *Thyssenkrupp Fabco, Corp.*، (٢٨ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٧)..... ٥

القضية ٨٤٦: المادتان ٢٩؛ ٤٧ من اتفاقية البيع – الولايات المتحدة: محكمة الاستئناف الاتحادية (الدائرة الثالثة)، شركة *Valero Marketing & Supply Co.* ضد *Greeni Oy* (١٩ تموز/يوليو ٢٠٠٧) ٦

القضية ٨٤٧: المواد[٦]؛ ١١؛ [١٤]؛ [١٩]؛ [٣٥]من اتفاقية البيع – المحكمة المحلية (الاتحادية) الأمريكية لولاية مينيسوتا، شركة *The Travelers Property Casualty Co.* ضد *Saint-Gobain Technical Fabrics Canada Ltd.* (٣١ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٧)..... ٨

القضية ٨٤٨: المواد ٤؛ ٦؛ ٧٤ من اتفاقية البيع – المحكمة المحلية (الاتحادية) الأمريكية للمنطقة الوسطى لولاية بنسلفانيا، شركة *American Mint LLC* ضد *GOSoftware, Inc.* (٦ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٦)..... ٩

القضية ٨٤٩: المواد ٧ (٢)؛ ٣٨؛ ٣٩ من اتفاقية البيع– إسبانيا: محكمة بونتفيدرا الإقليمية العليا، الشعبة الأولى (١٩ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٧) ١١

القضية ٨٥٠: المواد ٨؛ ٤٥؛ ٤٩؛ ٧٤؛ ٧٥ من اتفاقية البيع– إسبانيا: محكمة مدريد الإقليمية العليا، الشعبة الرابعة عشرة (٢٠ شباط/فبراير ٢٠٠٧) ١٢

030609 V.09-81023 (A)

مقدّمة

تُشكِّل هذه المجموعة من الخلاصات جزءا من نظام جمع ونشر المعلومات عن القرارات الصادرة عن المحاكم وهيئات التحكيم والمستندة إلى الاتفاقيات والقوانين النموذجية المنبثقة عن أعمال لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال). والغرض من ذلك هو تيسير التفسير الموحّد لهذه النصوص القانونية بالإشارة المرجعية إلى المعايير الدولية التي تتسق مع الطابع الدولي للنصوص خلافا للمفاهيم القانونية والأعراف الداخلية الصرفة. ويرد في دليل المستعملين (A/CN.9/SER.C/GUIDE/1/Rev.1) المزيد من المعلومات الكاملة عن سمات هذا النظام وعن طريقة استعماله. ووثائق السوابق القضائية المستندة إلى نصوص الأونسيترال (كلاوت) متاحة في الموقع الشبكي للأونسيترال على الإنترنت: (http://www.uncitral.org/clout/showSearchDocument.do).

ويتضمن كل عدد صادر بشأن هذه السوابق القضائية المستندة إلى نصوص الأونسيترال (كلاوت) قائمة محتويات في الصفحة الأولى توفر البيانات المرجعية الكاملة لكل قضية ترد في هذه المجموعة من الخلاصات إلى جانب المواد المتعلقة بكل نص والتي فسّرتها أو أشارت إليها المحكمة أو هيئة التحكيم. وقد أدرج عنوان الإنترنت (URL) الذي يرد فيه النص الكامل للقرارات بلغتها الأصلية إلى جانب عناوين الإنترنت التي ترد فيها الترجمات بلغات الأمم المتحدة الرسمية أو بإحدى لغاتها، حيثما كانت متاحة، في عنوان كل قضية (يرجى الانتباه إلى أن الإشارات المرجعية إلى مواقع شبكية غير المواقع الشبكية الرسمية الخاصة بالأمم المتحدة لا تشكّل تزكية من جانب الأمم المتحدة أو من جانب الأونسيترال لذلك الموقع الشبكي؛ وعلاوة على ذلك، كثيرا ما تتغير المواقع الشبكية؛ وجميع عناوين الإنترنت الواردة في هذه الوثيقة سارية حتى تاريخ إصدار هذه الوثيقة). وتحتوي خلاصات القضايا التي يفسَّر فيها قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم على إشارات مرجعية إلى كلمات رئيسية متسقة مع ما يرد منها في موسوعة المصطلحات الخاصة بقانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي الذي أعدته أمانة الأونسيترال بالتشاور مع المراسلين الوطنيين. أما الخلاصات المتعلقة بقضايا تفسِّر قانون الأونسيترال النموذجي بشأن الإعسار عبر الحدود فتتضمن أيضا إشارات مرجعية إلى كلمات رئيسية. ويمكن البحث عن الخلاصات في قاعدة البيانات المتاحة من خلال الموقع الشبكي الخاص بالأونسيترال عن طريق الإشارة إلى جميع السمات التعريفية الرئيسية، أي البلد أو النص التشريعي أو رقم القضية في وثائق السوابق (كلاوت) أو رقم العدد الصادر بشأن السوابق (كلاوت) أو تاريخ القرار أو أي مجموعة من هذه السمات.

ويُعدّ الخلاصات مراسلون وطنيون تعيّنهم حكوماتهم أو مساهمون أفراد؛ وقد تتولى إعدادها بصفة استثنائية أمانة الأونسيترال نفسها. وتجدر الملاحظة أن المراسلين الوطنيين أو غيرهم من الأشخاص المشاركين على نحو مباشر أو غير مباشر في تشغيل هذا النظام لا يتحمّل أي منهم المسؤولية عن أي خطأ أو إغفال أو أي قصور آخر فيه.

حقوق النقل محفوظة © الأمم المتحدة ٢٠٠٩
طبع في النمسا

جميع الحقوق محفوظة. ويرحَّب بأي طلبات للحصول على حق استنساخ هذا النص أو أجزاء منه. وينبغي إرسال هذه الطلبات إلى Secretary, United Nations Publications Board, United Nations Headquarters, New York, N.Y. 10017, United States of America. ويجوز للحكومات والمؤسسات الحكومية أن تنشر هذه النصوص أو بعضا منها دون استصدار إذن بذلك، ولكن يرجى منها إن تُعلِم الأمم المتحدة بذلك.

قضايا ذات صلة باتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (اتفاقية البيع)

القضية ٨٤٣: المادتان ٢ (أ)؛ ٥٧ (١) (أ) من اتفاقية البيع

فنلندا: المحكمة العليا في فنلندا (Korkein oikeus)

KKO 2005:114

١٤ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٥

الأصل باللغة الفنلندية

نشرت في: [٢٠٠٥] Korkeimman oikeuden ratkaisuja II، KKO 2005:114؛ KKO:n ratkaisut kommentein II (ed. Pekka Timonen), KKO 2005:114

http://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/2005/20050114

خلاصة أعدها يوهان بارلوند، مراسل وطني

باع المدعي، وهو بائع فنلندي مختص في المنازل الخشبية (log houses)، منزلا عائليا إلى مشتر ألماني، أصبح في الوقت نفسه وكيل مبيعات البائع الفنلندي في ألمانيا. إلا أن المشتري لم يسدّد الدفعة الأخيرة للمنزل ورفع المدعي دعوى على المدعى عليه أمام المحكمة في مكان عمل البائع في فنلندا. ويفيد المدعى عليه أن ذلك حدث رغم أن المحكمة الفنلندية لا تتمتع بأي ولاية قضائية للنظر في هذه القضية.

وقضت المحكمة العليا بأن اتفاقية البيع تنطبق على هذه القضية وفقا للمادة ٢ (أ) من الاتفاقية، مادام أن المنزل قد تم شراؤه، ليس للاستخدام الشخصي فحسب، وإنما أيضا للاستخدام المهني للوكيل. ورأت المحكمة أيضا أنه يتوجب على المشتري، وفقا للفقرة ١ (أ) من المادة ٥٧ من اتفاقية البيع، تسديد الثمن للبائع في مكان عمل البائع. وهكذا، يجوز للبائع أن يرفع دعوى ضد المشتري في فنلندا، وفقا لاتفاقية عام ١٩٦٨ بشأن الولاية القضائية وإنفاذ قرارات المحاكم في المسائل المدنية والتجارية (ما يسمّى اتفاقية بروكسل).

القضية ٨٤٤: المادتان ٨ (١)؛ ٨ (٢) من اتفاقية البيع

المحكمة المحلية (الاتحادية) الأمريكية لولاية كنساس

شركة Guang Dong Light Headgear Factory Co. ضد ACI Int'l, Inc.

٢٨ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٧

الأصل باللغة الإنكليزية

خلاصة أعدها هاري م. فليكتنير، مراسل وطني

بعد تاريخ طويل من المعاملات غير المباشرة عن طريق وسيط ("الوسيط")، وقّع مُصنِّع خوذات موقعه في الصين ("المُصنِّع") وسمسار خوذات في الولايات المتحدة الأمريكية ("السمسار") سلسلة من عقود بيع مكتوبة لخوذات محددة. ولم يسدّد السمسار كامل ثمن البضاعة المسلمة بموجب هذه العقود. وباشر المُصنع إجراءات التحكيم أمام لجنة التحكيم الاقتصادي والتجاري الدولي الصينية، عملا بشرط تحكيم وارد في كل عقد من عقود البيع. ولم يشارك السمسار في الدعوى، وأصدرت اللجنة قرار تحكيم يقضي بدفع كامل المبلغ الذي يطالب به المُصنِّع بالإضافة إلى الفوائد والرسوم المتكبدة.

وبدأ المُصنِّع دعوى تحكيم أمام محكمة اتحادية في الولايات المتحدة الأمريكية (المحكمة المحلية الأمريكية لولاية كنساس) لتنفيذ قرار التحكيم وفقا لاتفاقية الاعتراف بقرارات التحكيم الأجنبية وتنفيذها (ما يسمّى "اتفاقية نيويورك" لعام ١٩٥٨) التي تعد الولايات المتحدة الأمريكية طرفا فيها. ورفض السمسار تنفيذ قرار التحكيم بحجة أنه لم تكن هناك علاقة تعاقدية بين الطرفين، مما يجعل شرط التحكيم غير نافذ تجاه السمسار؛ ونتيجة لذلك، قال السمسار إن المنازعات القائمة بينه وبين المُصنع غير قابلة للتحكيم، وهو ما يمثل أحد الأسباب المجازة لرفض تنفيذ قرار تحكيم بموجب اتفاقية نيويورك. وعلى وجه التحديد، قال السمسار إنه لم يكن يعتزم إقامة علاقة تعاقدية مباشرة مع المُصنع عندما وقع عقود البيع، بل كان ينوي تأكيد طلبيات كان يفهم، كما كان الحال في التعاملات السابقة، أن الوسيط تقدم بها لدى المُصنِّع. وادّعى السمسار أنه، بموجب المادة ٨ من اتفاقية البيع (التي وافق الطرفان عليها والتي تحكم عقود البيع المزعومة لأن كل طرف كان يوجد في دولة متعاقدة)، فإن هذه النية ملزمة بالنسبة للمُصنِّع، ولذلك لم تبرم بين الطرفين أية عقود واتفاقات يحتكم إليها. وبعد إجراءات طويلة قبل المحاكمة، تقدَّم المُصنِّع بطلب حكم موجز يطعن في ادعاءات السمسار.

ورفضت المحكمة في أول الأمر البيانات التي قدّمها السمسار والقائلة بأن نيته الذاتية تلزم الطرفين بموجب الفقرة ١ من المادة ٨ من اتفاقية البيع . وخلصت إلى أن السمسار، رغم ما وفّره من أدلة تفيد أنه لم تكن لديه أية نية ذاتية لإبرام عقد بيع مباشر مع المُصنِّع، لم يقدم ما يدل على أن المُصنِّع كان "على علم بهذه النيّة أو لا يمكن أن يكون على جهل بها" وفقا لما تقتضيه الفقرة ١ من المادة ٨.

وبموجب الفقرة ٢ من المادة ٨، "[نظرت] بعد ذلك المحكمة فيما إذا كانت أفعال [السمسار] قد جعلت نيته الذاتية لمعالجة عقود البيع مجرد تحقق طبقا لما يمكن أن يفهمه شخص سوي الإدراك من نفس نوع الطرف الآخر ... في نفس الظروف". ورأت المحكمة أن السمسار أخفق في إثبات أن تفسيره ينبغي أن يسود بموجب هذه القاعدة. ولاحظت أن عقود البيع الموقعة بين الطرفين وصفت المُصنع باعتباره "البائع" والسمسار بصفته "المشتري" بينما لم يشر إلى الوسيط، وأن السمسار ملزم بما وقّع عليه سواء أكان قد قرأه أو فهمه أم لا. كما لاحظت المحكمة أن سلوك السمسار، بما في ذلك اعترافات متعددة تفيد أنه مدين للمُصنع بثمن بيع البضاعة المشتراة، يتسق وعلاقة تعاقدية مباشرة بين الطرفين. ولذلك رأت المحكمة أن "الدليل... يوضح وجود علاقة تعاقدية بين [الطرفين]، تشمل اتفاقا على اللجوء إلى التحكيم". وهكذا قبلت المحكمة طلب الحكم الموجز الذي تقدم به المُصنِّع وأكّدت قرار التحكيم.

القضية ٨٤٥: المواد ١ (١) (أ)؛ [٦]؛ ٤؛ ١٨ من اتفاقية البيع

المحكمة المحلية (الاتحادية) الأمريكية للمنطقة الشرقية لولاية ميشيغن

شركة *Easom Automation Systems, Inc.* ضد *Thyssenkrupp Fabco, Corp.*

٢٨ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٧

الأصل باللغة الإنكليزية

خلاصة أعدها هاري م. فليكتنير، مراسل وطني

وافق بائع موقعه في الولايات المتحدة الأمريكية على بيع آلات إلى مشتر موقعه في كندا. وسلم البائع البضاعة لكن المشتري لم يدفع جزءا من ثمن الشراء. ورفع البائع دعوى بسبب الإخلال بالعقد وتقدم بطلب يلتمس فيه الاسترداد الفوري للبضاعة بموجب قانون محلي أمريكي (ميشيغن)، زعم البائع أنه يتمتع بموجبه بامتياز على الآلات المباعة إلى المشتري.

وطبقت المحكمة اتفاقية البيع على عقد البيع المبرم بين الطرفين رغم أن طلبية شراء مكتوبة صدرت عن المشتري تتضمن بندا بخصوص اختيار القانون يشير إلى القانون الكندي. وكانت طلبية الشراء قد أرسلت بعد ستة أسابيع من قيام البائع بإعطاء المشتري "تسعيرا" شفهيا بشأن الآلات، وزُعم أن المشتري "قبله" (شفهيا) في اليوم نفسه. ورأت المحكمة أن تسعير البائع (الذي يفترض أنه لم يتضمن بندا بخصوص اختيار القانون) يمكن أن يشكل عرضا للبيع بموجب المادة ١٤ من اتفاقية البيع لأنه كان "محدّدًا بصورة كافية" ويبيّن "الالتزام بنيّة الموجب في حالة قبوله". وخلصت المحكمة إلى أن القبول الشفهي المزعوم للمشتري

سيكون نافذا بموجب المادة ١٨ شريطة أن يكون قد قام به فعلا. وهكذا، عللت المحكمة أن العقد ربما يكون قد أبرم دون أن يتضمن بندا بخصوص اختيار القانون، وأن اتفاقية البيع ستكون واجبة التطبيق بموجب الفقرة ١ (أ) من المادة ١ لأن كل طرف من الطرفين يوجد في دولة متعاقدة مختلفة. ورغم أن البند بخصوص اختيار القانون كان شرطا من شروط العقد، فقد ذكرت المحكمة أن اتفاقية البيع ستظل واجبة التطبيق: "إن المحاكم التي استعرضت [المادة ٦ من اتفاقية البيع) قد رأت أنه يجب على الطرفين أن يختارا بشكل صريح عدم الالتزام بتطبيق اتفاقية البيع على اتفاقهما" (نقلا عن قرارات صدرت في الولايات المتحدة الأمريكية). وأكّدت المحكمة أن البند بخصوص اختيار القانون "لا يشير صراحة [ ] إلى أن الاتفاقية لا تنطبق" لأن القانون الكندي المذكور في البند يشمل اتفاقية البيع .

ورغم أن المحكمة رأت أن اتفاقية البيع تنطبق على عقد البيع المبرم بين الطرفين، فإنها خلصت إلى أن الاتفاقية، عملا بالقيود المفروضة على نطاق تطبيق اتفاقية البيع بحكم المادة ٤، لا تحول دون تطبيق قانون ولاية ميشيغن الذي استند إليه البائع للمطالبة بحق امتياز على البضاعة. لكن المحكمة خلصت إلى أنه لم يكن بإمكانها تحديد ما إذا كان هذا القانون ينطبق، وما إذا أوفى البائع متطلبات هذا القانون المتعلقة بحق امتياز وفقا للشروط القانونية اللازمة دون مزيد من الأدلة؛ ولذلك رفضت المحكمة الطلب الذي تقدم به البائع للاسترداد الفوري للبضاعة.

القضية ٨٤٦: المادتان ٢٩؛ ٤٧ من اتفاقية البيع

الولايات المتحدة: محكمة الاستئناف الاتحادية (الدائرة الثالثة)

شركة *Valero Marketing & Supply Co.* ضد *Greeni Oy*

١٩ تموز/يوليو ٢٠٠٧

الأصل باللغة الإنكليزية

خلاصة أعدها هاري م. فليكتنير، مراسل وطني

وافق بائع فنلندي، بموجب عقد افترضت المحكمة أنه يخضع لأحكام اتفاقية البيع ، على بيع ٢٥ ٠٠٠ طن متري من النفط، وهو منتج يستخدم في البنزين، لمشتر من الولايات المتحدة الأمريكية. ونص العقد على إيصال النفط إلى مرافق المشتري في نيويورك في الفترة بين ١٠ و٢٠ أيلول/سبتمبر ٢٠٠١ على متن سفينة يوافق عليها المشتري، "دون إحجام غير مبرر بسبب معقول" عن منح هذه الموافقة. وبعد أن شحن البائع البضاعة على متن سفينة لم يكن المشتري قد وافق عليها، رأى ربان السفينة أن تسليم الشحنة في نيويورك لن يتم إلا في

٢١ أيلول/سبتمبر. ووافق الطرفان في ١٤ أيلول/سبتمبر على أن يقبل المشتري البضاعة بسعر مخفض إذا سُلّم النفط بحلول منتصف الليل في ٢٤ أيلول/سبتمبر على متن صندل بحري.

ونظرا إلى أن البائع لم يتمكن من اتخاذ الترتيبات اللازمة لتسليم البضاعة بواسطة صندل بحري مباشرة بعد وصولها إلى نيويورك يوم ٢٢ أيلول/سبتمبر، لم يتسن احترام الموعد الذي حُدِّد له ٢٤ أيلول/سبتمبر. فرفع المشتري دعوى على البائع لإخلاله بالعقد؛ وردّ البائع على ذلك لأن المشتري رفض تسلم البضاعة عندما شحنت على متن صندل بحري في ٢٦ أيلول/سبتمبر. وقضت المحكمة الابتدائية بأن الاتفاق المبرم في ١٤ أيلول/سبتمبر ليس له أي أثر لأنه لا يجوز للمشتري، بموجب المادة ٤٧، "أن يلجأ إلى أي تدبير علاجي للإخلال بالعقد" إذا كان المشتري قد منح البائع مهلة زمنية إضافيّة يؤدّي خلالها التزاماته. ولذلك قضت المحكمة الابتدائية بأن البائع مسؤول عن يومي التأخير بين الموعد الأصلي المحدد فقط، وهو ٢٠ أيلول/سبتمبر ووصول البضاعة إلى ميناء نيويورك في ٢٢ أيلول/سبتمبر. ونظرا إلى أن هذا التأخير لم يشكل إخلالا جوهريا، رأت المحكمة الابتدائية أن المشتري نفسه قد أخلّ بالعقد عندما طالب بتسليم البضاعة على متن صندل بحري وحينما رفض تسلمها عند شحنها في نهاية المطاف.

واستنادا إلى نبذة الأونسيترال عن السوابق القضائية المستندة إلى المادة ٤٧ من اتفاقية البيع للبضائع، قررت محكمة الاستئناف نقض القرار، وأعادته إلى المحكمة الابتدائية وعلقت على النحو التالي:

"نحن لا نتفق مع منطق [المحكمة الابتدائية]. وإذ نفترض أن اتفاق ١٤ أيلول/سبتمبر لم يكن استخداما مناسبا للمادة ٤٧ من اتفاقية البيع ، كما قضت بذلك المحكمة المحلية، فإن هذا لا يعني أن اتفاق ١٤ أيلول/سبتمبر كان تعديلا غير نافذ للعقد. فالمادة ٢٩ من اتفاقية البيع تناقش مسألة تعديل العقد وتنص على أنه "يجوز تعديل العقد أو إنهاؤه باتفاق الطرفين فحسب"..15 U.S.C. App المادة ٢٩. ورغم أن شركة Greeni أكدت في المحاكمة أنها وافقت على الاتفاق المبرم في ١٤ أيلول/سبتمبر لأنها اعتبرته اقتراحا "يمكن قبوله أو رفضه"، يوضح المحضر أن شركة Greeni وافقت فعلا على هذا الاتفاق. ولا ترى شركة Greeni أنها كانت تحت الضغط، بل كان لها مطلق الحرية في الانسحاب من مائدة التفاوض بشأن اتفاق ١٤ أيلول/سبتمبر، ومحاولة السعي إلى التوصل إلى تدابير علاجية لأي إخلال باتفاق ١٥ آب/أغسطس. واختارت بدلا من ذلك الموافقة على الاتفاق الجديد. وهكذا فإن "مجرد اتفاق" الطرفين الوارد في اتفاق ١٤ أيلول/سبتمبر يشكل تعديلا مسموحا به للعقد وفقا للمادة ٢٩، بدلا من تمديد لفترة تؤدى فيها الالتزامات بموجب المادة ٤٧ من اتفاقية البيع .

وتبعا لذلك، فإن اتفاق ١٤ أيلول/سبتمبر كان نافذا ويحكم سلوك الطرفين للفترة المتبقية من تعاملهما".

القضية ٨٤٧: المواد[٦]؛ ١١؛ [١٤]؛ [١٩]؛ [٣٥] من اتفاقية البيع

المحكمة المحلية (الاتحادية) الأمريكية لولاية مينيسوتا

شركة *Saint-Gobain Technical Fabrics Canada Ltd.* ضد *The Travelers Property Casualty Co.*

٣١ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٧

الأصل باللغة الإنكليزية

خلاصة أعدها هاري م. فليكتنير، مراسل وطني

في دعوى تزعم أن بائعا لمواد البناء سلّم منتجات تشوبها عيوب، طبقت محكمة (ابتدائية) محلية اتحادية أمريكية اتفاقية البيع رغم وجود بند بخصوص اختيار القانون في طلبيات شراء المشتري التي أشارت إلى قانون ولاية أمريكية معينة (مينيسوتا). ولاحظت المحكمة أن أحكام اتفاقية البيع تطبق على الصفقة ما لم يكن الطرفان قد استبعدا ذلك لأن البائع والمشتري يوجدان في دولتين متعاقدتين (الولايات المتحدة وكندا على التوالي). ورأت أن البند بخصوص اختيار القانون لم ينشئ هذا الاستبعاد، ملاحظة أنه "في غياب بيان صريح يشير إلى عدم تطبيق الاتفاقية، فإن مجرد الإشارة إلى قانون ولاية معينة لا يعني عدم الالتزام بأحكام اتفاقية البيع". وأشارت المحكمة باستحسان إلى بيان محكمة أخرى يفيد أن "شرط نجاح إيجابي يشجع التطبيق الموحد وتوخي حسن النية في التجارة الدولية، وهما مبدآن يسترشد بهما في تفسير اتفاقية البيع ". وذكرت المحكمة لتأييد النهج الذي تتبعه أن "غالبية المحاكم التي تفسر أحكاما مماثلة بخصوص اختيار القانون ... تخلص إلى أن الإشارة إلى قانون ولاية معينة لا يعني عدم التقيّد بأحكام اتفاقية البيع ؛ وبدلا من ذلك، يجب على الطرفين الإشارة بشكل صريح إلى أن الاتفاقية لا تنطبق"(نقلا عن قرارات محاكم أمريكية).

وشحن البائع البضاعة استجابة لطلبيات شراء المشتري قبل أن يرسل البائع الفواتير التي تحتوي على الشروط الخاصة به. وهكذا رأى المشتري أن الشروط الواردة في طلبية شراء كانت، بموجب اتفاقية البيع ، مدرجة بالضرورة في العقد. ولم توافق المحكمة على ذلك، معللة أنه يجوز للطرفين، وفقا للمادة ١١ من اتفاقية البيع ، إبرام عقود شفهيًّا قبل أن يرسل المشتري طلبيات الشراء رغم أنه من الممكن أن يكون البائع قد قبل عروضا بشروط المشتري. [ورأت المحكمة بالإضافة إلى ذلك، أن المشتري قد أخفق حتى هذه المرحلة في

تقديم ما يكفي من الأدلة بشأن جميع طلبيات الشراء ذات الصلة]. وبالتالي من الضروري إجراء محاكمة لتحديد كامل وقائع المعاملة التجارية.

ناقشت المحكمة أيضا ما إذا كانت ادعاءات المشتري ستثبت وقوع إخلال بالتزامات البائع بشأن نوعية البضاعة المتعاقد عليها. وحللت المسألة بموجب قانون البيع المحلي الأمريكي – المادة ٢ من القانون التجاري الموحد – بدلا من اتفاقية البيع . وبررت النهج الذي أخذت به، موضحة أن الطرفين قد افترضا في تقاريرهما أن المادة ٢ من القانون التجاري الموحد تنطبق على هذه القضية، واستشهدت بحيثيات قرار أمريكي سبق أن صدر بخصوص اتفاقية البيع (اتبع في عدد آخر من القرارات الأمريكية المتعلقة باتفاقية البيع) تشير إلى أن السوابق القضائية التي تفسر أحكاما "مشابهة" لأحكام قانون البيع المحلي الأمريكي من شأنها أن "تطلع" على تفسير محكمة ما لأحكام اتفاقية البيع . لذلك رأت المحكمة أن التزامات البائع المتعلقة بنوعية البضاعة المسلّمة يمكن "تحليلها بموجب القانون التجاري الموحد لولاية مينيسوتا، كما أحاط بذلك علما الطرفان".[1]

القضية ٨٤٨: المواد ٤؛ ٦؛ ٧٤ من اتفاقية البيع

المحكمة المحلية (الاتحادية) الأمريكية للمنطقة الوسطى لولاية بنسلفانيا

شركة *American Mint LLC* ضد *GOSoftware, Inc.*

٦ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٦

خلاصة أعدها هاري م. فليكتنير، مراسل وطني

باع مُصنِّع برمجيات أمريكي ("البائع") برمجيات لمعالجة رسوم بطاقات الائتمان إلى شركة أمريكية ذات مسؤولية محدودة ("المشتري") كانت فرعا مملوكا بالكامل لشركة ألمانية. وزعم البائع أن البرمجيات تتماشى والاتفاقيات الرقمية الألمانية التي تختلف عن تلك المستخدمة في الولايات المتحدة الأمريكية. ورُكِّبت البرمجيات في مرافق شركة المشتري الألمانية الأم، التي تعالج مبيعات بطاقات الائتمان لصالح المشتري، ولكن زُعم أن البرمجيات لم تعمل على نحو سليم حيث ولّدت تقارير رسوم فاقت تلك التي يتكبدها فعلا زبائن المشتري.

وبادر المشتري والشركة الألمانية الأم والشخص الذي تولى قيادة الشركة الألمانية الأم (وهو مواطن ألماني) إلى رفع دعوى قانونية بحجة الإخلال بالعقد، أمام محكمة اتحادية أمريكية (المحكمة المحلية الأمريكية للمنطقة الوسطى لولاية بنسلفانيا) للحصول على تعويض. وبموجب

(1) انظر الحاشية ٤ من الحكم.

القانون الأميركي، لا تتمتع المحكمة بولاية قضائية للنظر في الخلاف إلا (١) إذا نشأت مطالبة المدعين بموجب الدستور أو المعاهدات أو قوانين الولايات المتحدة (خلافا، على سبيل المثال، لقوانين ولاية معينة في الولايات المتحدة) ("مسألة الولاية القضائية الاتحادية")، أو (٢) إذا تجاوز المبلغ محط الخلاف ٠٠٠ ٧٥ دولار أمريكي وكان هناك "تباين في الجنسية" بين المدعين والمدعى عليه ("تنوّع اختصاصي"). وتقدم البائع بطلب يطعن في اختصاص المحكمة.

وردّا على الطلب الذي تقدم به البائع، رأى المدعون أن مسألة الولاية القضائية الاتحادية موجودة لأن مطالباتهم نشأت بموجب اتفاقية البيع ، وهي معاهدة من معاهدات الولايات المتحدة. وقد تضمن عقد بيع البرمجيات بندا بخصوص اختيار القانون يشير إلى قانون ولاية أمريكية معينة – جورجيا – لكن المحكمة رأت أن هذا لا يحول دون تطبيق اتفاقية البيع . وذكرت المحكمة أن "الأطراف التي تسعى إلى تطبيق قانون محلي [لدولة متعاقدة] بدلا من اتفاقية البيع يجب أن تختار بشكل إيجابي عدم الالتزام بالاتفاقية" (مشيرة إلى قضايا أمريكية دعما لذلك). وخلصت إلى أن البند بخصوص اختيار القانون في هذه القضية "أخفق في استبعاد الاتفاقية بشكل صريح بلغة تنص بشكل إيجابي على أنها لن تطبق".

بيد أن المحكمة لاحظت أن اتفاقية البيع لا تنطبق إلا على المعاملات بين أطراف توجد في دول مختلفة في حين أن الطرفين المباشرين لعملية بيع البرمجيات كانا في هذه القضية موجودين معا في الولايات المتحدة. وكانت المحكمة قد استفسرت عن أدلة المدعين التي تفيد أن الشركة الألمانية الأم و/أو رئيسها كانا طرفين في عقد بيع البرمجيات. ورد المدعون أنه "يبدو" أن رئيس الشركة الألمانية الأم هو فقط الذي وقع على العقد. ووجدت المحكمة هذه الأدلة غير كافية لإثبات أن المدعين الألمان كانوا أطرافا في عقد البيع، خصوصا في ضوء أن العقد المكتوب "كان موجها إلى [المشتري الأمريكي] وأن [المشتري الأمريكي] سلّم شيكا لدفع ثمن البرمجيات." وإذ لاحظت المحكمة أن "اتفاقية البيع لا تنطبق على المشترين والبائعين فقط، ولا تنطبق على أطراف أخرى" (مستشهدة بالمادة ٤ من الاتفاقية)، خلصت إلى أنها تفتقر إلى مسألة الولاية القضائية الاتحادية للنظر في هذا الخلاف. ولم تناقش المحكمة ما إذا كان بيع البرمجيات يشكل بيعا "لبضائع" يندرج ضمن نطاق تطبيق الاتفاقية.

وفيما يتعلق بتنوع الولاية القضائية، لاحظت المحكمة أن التباين اللازم في الجنسية كان موجودا بين المدعين والمدعى عليه، لكنها شككت فيما إذا كان المبلغ محط الخلاف يتجاوز ٠٠٠ ٧٥ دولار أمريكي كما هو مطلوب. فقد زعم المدعون أنهم تكبدوا قرابة ٠٠٠ ٩٨٢ دولار أمريكي كأضرار عن الرسوم المصرفية (لتصحيح رسوم بطاقات الائتمان الخاطئة)، والربح الضائع، وأجرة المحامي لمتابعة الدعوى. لكن بندا من بنود عقد بيع البرمجيات نصّ

على ألا يتجاوز المبلغ الذي يمكن للمشتري استرداده ٠٠٠ ١١ دولار أمريكي من ثمن الشراء. وتمثلت الحجة الوحيدة للمدعين، ردّا على ذلك، في أن اتفاقية البيع لا تضع حدودا للتعويض. ورغم أن المحكمة خلصت إلى أن اتفاقية البيع لا تنطبق على المعاملة التجارية المبرمة، فإنها أضافت أنه حتى لو انطبقت الاتفاقية، فإنها لن تمنع أطراف الاتفاق من وضع حدود للتعويض. ورأت المحكمة أن المدعين يمكن أن يكونوا مؤهلين، بموجب المادة ٧٤ من الاتفاقية، للحصول على التعويض الذي يطالبون به (باستثناء التعويض عن أجرة المحامي)، ولكن، بموجب المادة ٦ من الاتفاقية، "للمدعين والمدعى عليه حرية الاتفاق على تصفية الأضرار في حالة خرق العقد". ولاحظت المحكمة في حاشية أن استرداد أجرة المحامي باعتبارها تعويضا بموجب المادة ٧٤ قد رفض في عدة قرارات أمريكية.

القضية ٨٤٩: المواد ٧ (٢)؛ ٣٨؛ ٣٩ من اتفاقية البيع

إسبانيا: محكمة بونتفيدرا الإقليمية العليا، (الشعبة ١)

السوابق: حكم المحكمة الابتدائية، رقم ١ في كامبادوس، ٧ أيار/مايو ٢٠٠٧

١٩ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٧

نشر النص الكامل باللغة الإسبانية في:

http://www.uc3m.es/cisg/sespan70.htm and Aranzadi/Westlaw (2008/81370)

خلاصة أعدتها بيلار بيراليس فيسكاسياس، مراسلة وطنية

رفع البائع (ربما من الولايات المتحدة الأمريكية) دعوى على المشتري الإسباني لعدم دفع الثمن المنصوص عليه في عقد للاتجار بسرطان البحر الصالح للأكل، وهو مطبوخ ومجمد على السواء، وأصداف بحرية. وعلى وجه التحديد، رفضت المحكمة الابتدائية دعوى تتعلق بفواتير معينة على أساس أن البضاعة كانت تشوبها عيوب وأن المشتري قد اشتكى من الخلل في غضون فترة زمنية معقولة، وذلك وفقا للمادة ٣٩ من اتفاقية البيع والقانون التجاري والسوابق القضائية المرتبطة به. ولكن البائع رأى أن المادتين ٣٨ و٣٩ من الاتفاقية لم تطبقا على نحو سليم.

وقضت المحكمة الإقليمية العليا بأن المادتين ٣٨ و٣٩ من الاتفاقية فرضتا التزامين ضروريين على المشتري وهما: فحص البضاعة وإبلاغ البائع بأوجه عدم المطابقة أيا كانت. وسعيا إلى تحديد الامتثال لهذين الالتزامين، أخذت المحكمة بعين الاعتبار في البداية طبيعة البضاعة القابلة للتلف، التي، وإن كانت مجمدة، فهي موجهة للاستهلاك البشري، ولذلك كان لا بد من معالجتها بعناية خاصة. ثانيا، رأت المحكمة أن فحص البضاعة مسألة دقيقة ومباشرة جدا،

وأنه يمكن التعرف بسهولة على أي عيوب. وكان يكفي فتح أي حاوية من كل شحنة بطريقة عشوائية للتمكن من تقييم الأدلة التي تثبت تلفها بحسب ما يميز بضاعة في حالة سيئة من لون ورائحة. ثالثا، لاحظت المحكمة أنه لم يعثر على العيوب إلا بعد انقضاء أكثر من أربعة أشهر على الشحنة الأولى، وشهرين على الشحنة الثانية وسبعة أسابيع على الشحنة الثالثة. ثم تأخر المشتري في إبلاغ البائع بالعيوب لمدة شهر آخر. ورابعا، بدا أن المشتري رفع في العقد السابق دعوى في غضون أيام تم تسويتها بمجرد تخفيض السعر. وقررت المحكمة على أساس كل هذه الاعتبارات أن الوقت تجاوز المدة التي يمكن اعتبارها فترة زمنية معقولة بموجب الفقرة ١ من المادة ٣٩ من الاتفاقية، والإطار الزمني المحدد لفحصها بموجب الفقرة ١ من المادة ٣٨.

ورأت المحكمة أنه ينبغي حساب فترة زمنية معقولة بالأيام أو، على الأكثر، بعدد الأسابيع، رغم أن ذلك يمكن أن يكون أطول في حالة سلع معمرة أو متطورة. كما اعتبرت المحكمة أن تحديد إطار زمني كان أمرا معقولا من وجهة نظر الضمانات القانونية لأن المسألة تتعلق بضمان أن مرور الوقت لا يدخل عناصر يمكن أن تؤدي إلى تحريف أية مطالبة ممكنة وتعقيد مسائل الأدلة، كتلك الواردة في القضية المعروضة على المحكمة، حيث كانت هناك شكوك حول الوقت الذي وقعت فيه العيوب التي طالت البضاعة.

وأخيرا، قضت المحكمة بأنه لا يجوز لطرف أن يستشهد بتشريع وطني – القانون التجاري أو السوابق القضائية ذات الصلة – نظرا إلى أن اتفاقية البيع كانت الخيار المرجعي، إلا إذا كانت القضية تتعلق بمسائل لم يتمّ تسويتها صراحة في الاتفاقية (الفقرة ٢ من المادة ٧).

القضية ٨٥٠: المواد ٨؛ ٤٥؛ ٤٩؛ ٧٤؛ ٧٥ من اتفاقية البيع

إسبانيا : محكمة مدريد الإقليمية العليا، الشعبة الرابعة عشرة

السوابق: الحكم الصادر عن المحكمة الابتدائية رقم ٩ في مدريد، ١ شباط/فبراير ٢٠٠٦

٢٠ شباط/فبراير ٢٠٠٧

نشر النص الكامل بالإسبانية في:

http://www.uc3m.es/cisg/sespan60.htm و(Aranzadi/Westlaw, (2007/152319

خلاصة أعدتها بيلار بيرالس فيسكاسيلاس، مراسلة وطنية

رفع المشتري الدانمركي دعوى عن أضرار وخسائر ضد البائع الإسباني لعدم امتثاله للنوعية المحددة في العقد. وأشار إلى أن البضاعة – نواة الزيتون (olive stones) – كانت تتميز بنسبة رطوبة أعلى من نسبة ١٤ في المائة المتفق عليها وكان اللب ما زال عالقا ببعضها. وطالب

أيضا بتعويض عن البضاعة البديلة التي اضطر لشرائها للاستعاضة عن البضاعة التالفة، بالإضافة إلى أجرة الحيز الضائع، أي النقص في الكمية المتعاقد عليها في الشحنة الأولى، والتي كان عليه دفع ثمنها لعدم امتلاكه ما يكفي من البضاعة لملء السفينة المستأجرة.

وقد تضمن العقد الذي أبرمه الطرفان بالإنكليزية بندا (٤) يحدد مواصفات البضاعة: "تتألف البضاعة من نواة زيتون نظيفة من معصرة زيتون، يبلغ حجمها قرابة ٢-٥ ملليمترات. وستجرى عملية منفصلة لإزالة اللب وبقايا الثمرة. ولن تحتوي البضاعة على لب الزيتون وغير ذلك من الشوائب". وأشير إلى هذا البند في مرفق يحدد أن مستوى الرطوبة ينبغي ألا يتجاوز ١٤ في المائة. ونص البند ٨ على خفض الثمن إذا تجاوز مستوى الرطوبة ١٤ في المائة، في حين نص البند ١٣ على أنه "في حال كانت الجودة لا تتطابق مع تلك المنصوص عليها في العقد، يحق للمشتري إلغاء الاتفاق". واتفق على تسليم البضاعة بالكميات التي نص عليها الطرفان، بعد التزام المشتري بإخطار البائع بالكمية اللازمة لتحميل السفينة، وذلك على الأقل تسعة أيام قبل التسليم في الميناء، حيث كان من المقرر أن يسلمها البائع بكمية لا تقل عن ٤٠٠ طن يوميا.

وعندما تمت عملية التسليم الأولى، تبين أن الكمية المرسلة كانت أقل من الكمية المطلوبة وأن مستوى رطوبة البضاعة كان أعلى مما هو محدد. وفيما يتعلق بالكمية، لم يكن بوسع المشتري تحميل السفينة وفقا لشروط عقد التأجير، وبالتالي كان عليه أن يدفع أجرة الحيز الضائع، وهو ما جعله يطالب بتعويض لتغطية هذه التكلفة. أما بالنسبة للنوعية، فإن مستوى الرطوبة المفرط أدى إلى خفض السعر. وبيّنت الشحنة الثانية مجددا مستوى مفرطا في الرطوبة، وعمد المشتري مرة أخرى إلى خفض السعر.

وحينما وصلت الشحنة الثانية، أرسل المشتري للبائع رسالة بالفاكس أعرب فيها عن استيائه لمستوى الرطوبة، وأشار إلى أن بإمكان البائع تجفيف البضاعة في مصنع تجفيف مختص، مما يسمح له بالامتثال لمستوى الرطوبة الأقصى المحدد بنسبة ١٤ في المائة المسموح بها بموجب العقد. وأشار المشتري إلى أنه، في حال عدم حدوث ذلك، سيضطر إلى فرض التكاليف الناجمة عن تسليم بضاعة عالية الرطوبة. وبعد ذلك، عقد الطرفان اجتماعا لتسوية مسألة الرطوبة. وقدم المشتري طلبا جديدا على أساس ضمان قدمه البائع؛ ولكن كشف فحص للبضاعة أن معدل رطوبة نواة الزيتون كان أعلى من نسبة ١٤ في المائة وأنها تحتوي على اللب. ونتيجة لفشل الجهود التي بذلها البائع للارتقاء بنوعية البضاعة، فسخ المشتري العقد واشترى بضاعة أخرى بديلة، وهو ما حدا به إلى السعي إلى استرداد تكلفة إضافية كجزء من التعويض الذي طالب به.

ورأت المحكمة أن الطرفين قد اتفقا على نوعية محددة للبضاعة (وهي حقيقة لا يمكن للبائع، ألا يكون على علم بها، بموجب المادة ٨ من اتفاقية البيع) وأن البند ٨ من العقد، الذي يحدد أقصى مستوى للرطوبة وينص على خفض السعر إذا تجاوزت درجة الرطوبة ١٤ في المائة، "ليس أكثر من تدبير وقائي في حال تجاوزت درجة الرطوبة نسبة ١٤ في المائة في إطار حدود مقبولة في شحنة واحدة أو عدة شحنات أو في حالة قبول المشتري بضاعة ذات معدل رطوبة مفرط بغرض الحفاظ على العقد. ومن الواضح أن البند منطقي إذا كانت البضاعة تتسم بحد أدنى من الرطوبة الزائدة عن ١٤ في المائة، ولكن إذا كان معدل الرطوبة الزائدة غير متناسب فلن يكون لذلك معنى للغرض النهائي للعقد، وهو إنتاج الطاقة، حيث إن ذلك ... يؤثر على توازن العقد، وهو ما يسفر عن نتيجة مفرطة التكلفة بالنسبة للمشتري لأن البضاعة التي هي موضوع العقد أصبحت لا تفي بالغرض ... وتكلفة النقل تجعلها غير اقتصادية". ورأت المحكمة أيضا أن كون الشحنتين الأوليين قد قُبلتا بمستوى رطوبة أعلى من اللازم، وما ترتب على ذلك من تخفيض السعر، لا يعني سقوط الحق بالنسبة للمشتري لأن التزام البائع كان أمرا حاسم الأهمية، لا سيما وأن المشتري أكد على أهمية هذا العامل بعد الشحنتين الأوليين. وعلى أساس هذا التفسير، رأت المحكمة أن الطرفين قد اتفقا على التزام أساسي من قبيل أن عدم الامتثال يؤدي إلى فسخ العقد. ومنحت بالتالي جميع التعويضات المطالب بها على أساس العقد وتطبيق المواد ٤٥ و٤٩ و٧٤ و٧٥ من اتفاقية البيع ، علما بأن الدانمرك وإسبانيا طرفان من الأطراف المتعاقدة.