

CISG Konsultatīvās padomes Viedoklis Nr. 5 [1] “Pircēja tiesības lauzt līgumu preču vai dokumentu neatbilstības gadījumā” [2]

Viedoklis

Komentārs

1. Ievads
2. Nacionālās tiesību sistēmas
3. Izstrādes vēsture
4. Interpretācija
 - a) Vispārīgas piezīmes
 - aa) Līguma noteikumi
 - bb) Mērķis, kā dēļ preces ir pirktas
 - cc) Iespēja remontēt vai aizvietot preces
 - dd) Papildu izmaksas vai neērtības, ka radušās līguma laušanas dēļ
 - b) Neatbilstoši dokumenti
 - aa) Pavadošie dokumenti
 - bb) Dokumentārie pirkumi²
 - c) Izejvielu³ tirdzniecība
 - d) Pircēja tiesības aizturēt izpildījumu

Pielikums: pārskats par tiesu nolēmumiem⁴

Citēt kā: CISG Konsultatīvās padomes Viedoklis Nr. 5. “Pircēja tiesības lauzt līgumu preču vai dokumentu neatbilstības gadījumā”, 2005. gada 7. maijs, Bādenveilere (*Badenweiler*) (Vācija). Sagatavoja prof. Dr. Ingeborga Švencere, LL.M (*Ingeborg Schwenger*), profesore privātajās tiesībās Bāzeles Universitātē.

CISG Konsultatīvā padome šo Viedokli ir pieņēmusi vienbalsīgi tās 9. sanāksmē Filadelfijā. Ir atļauts reproducēt šo Viedokli.

Priekšsēdētājs: Jans Rambergs (*Jan Ramberg*).

Locekļi: Ēriks E. Bergšteins (*Eric E. Bergsten*), Mihaēls Joahims Bonels (*Michael Joachim Bonell*), Alehandro M. Garro (*Alejandro M. Garro*), Rojs M. Gude (*Roy M. Goode*), Sergejs N. Ļebedevs

¹ Tulkojumu sagatavoja Rīgas Juridiskās augstskolas docente Dr. Laura Ratniece (Laura.Ratniece@rgsl.edu.lv). Tulkojuma zinātniskais redaktors – Rīgas Juridiskās augstskolas docents Dr. Aleksandrs Fillers (Aleksandrs.Fillers@rgsl.edu.lv). Tulkojumam izmantots CISG Konsultatīvās padomes Viedokļa Nr. 5 oriģinālais teksts angļu valodā, kas pieejams padomes interneta mājaslapā: http://www.cisgac.com/file/repository/CISG_Advisory_Council_Opinion_No_5.pdf [skatīts 25. 09. 2022.]. Šā Viedokļa tulkojumā iekļauto CISG pantu tulkojumu avots ir CISG oficiālais tulkojums latviešu valodā, kas pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/44192-par-apvienoto-naciju-organizācijas-konvenciju-par-starptautiskajiem-precu-pirkuma-pardevuma-ligumiem> [skatīts 25. 09. 2022.]. Tāpat arī, lai nodrošinātu konsekventu terminoloģijas lietojumu latviešu valodā, šā Viedokļa tulkojumā lielākoties izmantoti termini, kas atbilst CISG oficiālajam tulkojumam latviešu valodā (ja tomēr ne, tad tas ir norādīts pie attiecīgā vārda tulkojuma). Šā Viedokļa tulkojumam nav saistoša juridiska spēka; tam ir tikai informatīvs raksturs. Nepieciešamības gadījumā ieteicams izmantot oriģinālo Viedokļa tekstu angļu valodā. Tulkojumā maksimāli reproducētas oriģinālā teksta īpatnības (piemēram, teksta izcēlumi un slīpraksts).

² Tulkotājas piezīme – Viedokļa tekstā angļu valodā lietots termins “documentary sales”.

³ Tulkotājas piezīme – Viedokļa tekstā angļu valodā lietots termins “commodity trade”, kas saskaņā ar Latvijas Nacionālo terminoloģijas portālu ir tulkojums kā “izejvielu tirdzniecība”. Skatīt: <https://termini.gov.lv/atrast/commodity%20trade> [skatīts 25. 09. 2022.].

⁴ Tulkotājas piezīme – šis pielikums nav tulkots. Tas ir pieejams angļu valodā CISG Konsultatīvās padomes interneta mājaslapā.

(Sergei N. Lebedev), Pilara Peralesa Viskasijasa (*Pilar Perales Viscasillas*), Pīters Šlehtriems (*Peter Schlechtriem*), Ingeborga Švencere (*Ingeborg Schwenzer*), Hiro Sono (*Hiroo Sono*), Klods Vits (*Claude Witz*).

Sekretārs: Lūkass A. Mistelis (*Loukas A. Mistelis*).

CISG 49. pants

(1) Pircējs var paziņot par līguma laušanu: (a) ja pārdevējs nepilda kādu no savām līguma vai šajā Konvencijā paredzētajām saistībām, un tas izraisa būtisku līguma pārkāpumu; vai arī (b) [...]

- 1. Nosakot, vai pastāv būtisks līguma pārkāpums preču neatbilstības dēļ, kas ļautu pircējam lauzt līgumu saskaņā ar CISG 49(1)(a) pantu, jāpievērš uzmanība līguma noteikumiem.**
- 2. Ja līgums skaidri neparedz, kas skaitās “būtisks līguma pārkāpums”, īpaši jāpievērš uzmanība mērķim, kā dēļ preces tiek pirktas.**
- 3. Ja vai nu pārdevējs, vai arī pircējs var novērst preču neatbilstību bez neērtībām, kas būtu pircējam nesaprātīgas, vai arī bez aizkavēšanās, kas nebūtu atbilstoša, ievērojot izpildei paredzēto laiku, tad nav konstatējams būtisks līguma pārkāpums.**
- 4. Papildu izmaksas vai neērtības, kas radušās līguma laušanas dēļ, pašas par sevi neietekmē to, vai pastāv būtisks līguma pārkāpums.**
- 5. Līguma laušana neatbilstošu pavadošo dokumentu, kā, piemēram, apdrošināšanas polises, sertifikāti, u.c., dēļ jāvērtē, ievērojot kritērijus, kas norādīti punktos no 1 – 4.**
- 6. Situācijā ar dokumentāro pirkumu, ja pircējs var novērst dokumentu neatbilstību atbilstoši izpildei paredzētajam laikam, būtisks līguma pārkāpums nepastāv.**
- 7. Situācijā ar izejvielu tirdzniecību parasti ir konstatējams būtisks līguma pārkāpums, ja atbilstošie dokumenti nav savlaicīgi piegādāti.**
- 8. Ja neatbilstība nerada būtisku līguma pārkāpumu, pircējam tik un tā ir tiesības aizturēt maksājumu un atteikties pieņemt piegādi, ja konkrētajos apstākļos tas ir saprātīgi.**

Komentāri [3]

1. Ievads

1.1. Interpretācija un pierādījumi saskaņā ar CISG

- 1.1 Noteikumiem, kas regulē līguma laušanu preču neatbilstības gadījumā, jāievēro trīs dažādas intereses [4]: pircējs ir ieinteresēts, lai līguma laušanai būtu iespējami zemas prasības, savukārt pārdevējs ir ieinteresēts, lai līguma laušanai būtu iespējami augstas prasības. Ekonomiski apsvērumi, kā, piemēram, pārvadāšanas vai glabāšanas izmaksas un riski, arī var būt nozīmīgi. Šīm savstarpēji konfliktējošām interesēm jābūt sabalansētām.**
- 1.2 Nacionālajās tiesību sistēmās ir pastāvējuši atšķirīgi viedokļi par jautājumu, kādos apstākļos pircējs var lauzt līgumu preču vai dokumentu neatbilstības dēļ. CISG 49. panta pirmās daļas “a” punkts paredz, ka līguma laušana ir iespējama, “ja pārdevējs nepilda kādu no savām līguma vai šajā Konvencijā paredzētajām saistībām un tas izraisa būtisku līguma pārkāpumu”. Saskaņā ar CISG 25. pantu līguma pārkāpums ir būtisks, “ja tas rada otrai pusei tādu kaitējumu, ka šī otrā puse lielā mērā zaudē to, ar ko tai bija tiesības rēķināties saskaņā ar līgumu, izņemot gadījumus, kad līguma noteikumus pārkāpusī puse nebija paredzējusi tādu iznākumu un saprātīga persona, darbojoties analogiskos apstākļos, to nebūtu paredzējusi”.**
- 1.3 Ieskats tiesu nolēmumos parāda, ka preču neatbilstības gadījumos tiesas un šķīrējtiesas jēdzienu “būtisks līguma pārkāpums” interpretē ievērojami atšķirīgi pat vienas tiesību sistēmas ietvaros.**

1.4 Specifiskas problēmas rodas attiecībā uz neatbilstošiem dokumentiem un izejvielu tirdzniecību. Starptautiskā tirdzniecības kamera (*International Chamber of Commerce*) ir izveidojusi speciālus noteikumus. *Incoterms* 2000 [5] satur detalizētus noteikumus, kas regulē pārdevēja pienākumu nodrošināt dokumentus [6] un attiecīgi pircēja pienākumu tos pieņemt [7]. Šādi noteikumi ir plaši inkorporēti starptautiskos līgumos. [8]

2. Nacionālās tiesību sistēmas

2.1 Kontinentālās Eiropas tiesību lokā esošās tiesību sistēmas sākotnēji balstījās uz Romiešu tiesību regulējumu, kas paredzēja, ka preču kvalitātes neatbilstības gadījumos pircējam bija tiesības vai nu prasīt cenas samazinājumu (*actio quanti minoris*), vai arī lauzt [9] līgumu (*actio redhibitoria*). [10] Savukārt mūsdienu normatīvie tiesību akti, kā, piemēram, Vācijas likums “Par Saistību tiesību modernizāciju” [11], Skandināvijas tirdzniecības likumi [12] vai arī Nīderlandes Civillikums [13], ir tuvināti CISG, un tajos ir “būtiska līguma pārkāpuma” jēdziens vai arī līdzīgi jēdzieni, kas saistīti ar līguma laušanu. Līdzīgs regulējums ir citos starptautiskos instrumentos, piemēram, UNIDROIT Principos [14] un Eiropas Līgumtiesību principos [15].

2.2 Pretēji iepriekš minētajam, anglo-sakšu tiesību loka tirdzniecības tiesības balstījās uz ideju, ka pircējs var lauzt (izbeigt) līgumu tikai tad, ja neatbilstība ir pietiekami nopietna. [16] Taču šis ierobežojums ir piemērojams tikai precēm, kas ir pieņemtas [17], tādējādi preču pieņemšanu vai pieņemšanas atcelšanu padarot par svarīgākajiem elementiem. Pirms ir notikusi preču pieņemšana, ir piemērojams tā sauktais “*perfect tender*” [18] noteikums, kas ļauj pircējam nepieņemt preces, ja tās jebkādā veidā neatbilst līgumam. Taču pēdējo desmitgažu laikā “*perfect tender*” noteikums pats par sevi ir bijis pakļauts vairākām ierobežojošām modifikācijām. Tā, piemēram, Preču tirdzniecības likuma (*Sale of Goods Act*) 15.A pants, kas iekļauts saskaņā ar 1994. gada Preču tirdzniecības un piegādes likumu (*Sale and Supply of Goods Acts 1994*), paredz, ka, ja pircējs nav patērētājs, tad pārkāpums nav uzskatāms par noteikumu pārkāpumu, ja tas ir tik nenozīmīgs, ka būtu nesaprātīgi, ja pircējs nepieņemtu preces. Līdzīgi, dažas ASV tiesas ir ierobežojušas “*perfect tender*” noteikumu, piemērojot labas ticības principu [19], it īpaši lietās, kurās pārdevējs ir varējis piedāvāt taisnīgu un efektīvu risinājumu [20] saskaņā ar UCC 2-508 pantu. [21]

3. Izstrādes vēsture

3.1 Jau ULIS [22] 10. pantā bija iestrādāts būtiska līguma pārkāpuma pamatjēdziens, un CISG izstrādes laikā tas netika apspriests. Šī jēdziena mērķis preču piedāvājuma vai neatbilstošu preču piegādes gadījumā bija novērst to, ka preces tiktu atdotas atpakaļ, kas savukārt radītu ievērojamu ekonomisku kaitējumu.

3.2 Lai gan līguma būtiska pārkāpuma jēdziens pats par sevi netika apspriests, priekšnoteikumi, lai līguma pārkāpumu atzītu par būtisku, un nepieciešamība lauzt līgumu tika apspriesti līdz Vīnes Konferencei. Beigās tika nolemts, ka pārkāpuma nopietnību vajadzētu noteikt, ievērojot apsolutuma ņēmēja intereses, kas norādītas un aprakstītas līgumā. [23] Attiecībā uz līguma laušanu CISG nepārprotami novirzās no ULIS. Saskaņā ar ULIS 44. panta otro daļu pircējs var noteikt papildu termiņu jebkādu pārkāpumu novēršanai situācijās, kad preču neatbilstība vai arī atbilstošu preču piegādes kavēšanās vēl nebūtu uzskatāma par būtisku līguma pārkāpumu saskaņā ar ULIS 43. pantu. Šāda bezjēdzīga “*Nachfrist*” mehānisma izmantošana vienmēr ļāva pircējam lauzt līgumu, neskatoties uz to, cik būtiski ir bijuši sākotnējo saistību izpildes trūkumi. Savukārt CISG 49. panta pirmās daļas “b” punkts ierobežo pircēja tiesības noteikt papildu termiņu tikai situācijās, kad preces nav piegādātas, tādējādi izslēdzot iespēju noteikt papildu termiņu preču neatbilstības gadījumā. [24] Tajā pašā laikā arī saskaņā ar CISG līguma noteikumi attiecībā uz saistību izpildes laiku vienmēr jāņem vērā, vērtējot, vai ir būtisks līguma pārkāpums. [25]

3.3 CISG vēsture skaidri parāda, ka nepastāv ekvivalents oriģinālajam Anglo-Amerikas tiesībās pastāvošajam “*perfect tender*” noteikumam. Lai gan tā teksts varētu tikt pārprasts [26], CISG 86. pants pats par sevi nedod pircējam vispārīgu tiesību noraidīt jebkuru neatbilstošu preču piedāvājumu. [27] Saskaņā ar CISG šāda tiesība ir iespējama vien atsevišķās situācijās – CISG 52. pants ļauj pircējam atteikties pieņemt piegādi tikai tad, ja pārdevējs piegādā precī pirms noteiktā datuma vai arī ja pārdevējs piegādā lielāku preces daudzumu, nekā ir paredzēts līgumā. Visos pārējos neatbilstoša piedāvājuma gadījumos būtiska līguma pārkāpuma esamība ir priekšnoteikums, lai varētu atteikties pieņemt precī.

4. Interpretācija

a) Vispārīgas piezīmes

4.1 Būtisks līguma pārkāpums, kad dod tiesības pircējam vienpusēji lauzt līgumu vai arī prasīt preču aizvietošanu, paredz, ka trūkumu esamība pircējam ir ļoti būtiska. Apsverot līguma laušanu, jāņem vērā, vai var prasīt no pircēja, lai tas preces paturētu, jo pircējs var tikt pienācīgi kompensēts, vai nu saņemot zaudējumu atlīdzību, vai arī precēm tiek samazināta cena. Pircējam nodarītā kaitējuma būtiskums var tikt noteikts, ievērojot noslēgtā līguma noteikumus, mērķi, kā dēļ preces tika pirktas, un, visbeidzot, apsverot jautājumu, vai ir iespējams novērst trūkumus. Jebkurā gadījumā pienācīgi jāapsver arī jautājums par laiku.

aa) Līguma noteikumi

4.2 Pirmkārt un galvenokārt, pusēm ir tiesības noteikt, ko tās uzskata par būtiskāko līgumā. [28] Tas, vai pušu vienošanās ir būtiska līgumam vai ne, ir interpretācijas jautājums saskaņā ar CISG 8. pantu. Vairākas tiesas ir lēmušas, ka būtisks līguma pārkāpums ir konstatējams, ja puses bija nepārprotami vienojušās par konkrētām preču īpašībām, piemēram, nesaldinātas ābolu sulas koncentrāts [29], alumīnija ruļļa biezums [30] vai arī sojas proteīna produkts, kas nav ģenētiski modificēts [31]. Ja puses rīkojas atbilstoši [noslēgtā līguma noteikumiem], pārdevējam nav iespējams iebilst, ka pārdevējs nevarēja paredzēt pircējam nodarīto kaitējumu, ja preces neatbilst šādām nepārprotamām prasībām.

bb) Mērķis, kā dēļ preces tika pirktas

4.3 Ja līgumā nav paredzēts, kas uzskatāms par būtisku līguma pārkāpumu, viens no centrālajiem jautājumiem ir, kādam mērķim preces tika pirktas. Situācijās, kad pircējs pats vēlas lietot preces, piemēram, apstrādes tehnika, globusi mārketinga nolūkiem [32] vai arī kompresori, kas paredzēti lietošanai gaisa kondicionieros [33], parasti tas, vai preces varētu pārdot tālāk kaut vai par samazinātu cenu, nevar būt izšķirošs faktors. Drīzāk izšķirošs faktors ir tas, vai preces ir neatbilstošas tam lietošanas mērķim, kādu paredzējis to pircējs. Tajā pašā laikā jāpievērš uzmanība jautājumam, vai pircējs var lietot preces vai arī izmantot tās citādi bez nesamērīgām izmaksām. [34] Ja pircējs darbojas tālākpārdošanas biznesā, jautājums par iespēju preces pārdot tālāk kļūst aktuāls. Ja preces vispār nav iespējams pārdot tālāk, piemēram, pārtikas produkti neatbilst nacionālajiem veselības noteikumiem [35], ir konstatējams būtisks līguma pārkāpums. Pat ja preču defekti neietekmē iespēju preces pārdot tālāk, nevar apgalvot, ka nekad nevarētu konstatēt būtisku līguma pārkāpumu. Šādā situācijā jautājums ir, vai no individuāla pircēja būtu saprātīgi prasīt pārdot preces tālāk pircēja uzņēmējdarbības ietvaros. [36] Vairumtirgotājam, kuram ir plaša pieeja tirgiem attiecīgajā biznesa nozarē, ir vairāk iespēju pārdot preces kā mazumtirgotājam. No mazumtirgotāja nebūtu saprātīgi prasīt, lai tas pārdotu preces par samazinātu cenu, ja, to darot, visticamāk tiktu sabojāta viņa reputācija. [37] Nosakot šādas varbūtības iespējamību, jāievēro tirgotāja specifiskā klientu mērķauditorija. [38] Visos šādos gadījumos pienācīgi jāizvērtē pārdevēja iespēja pašam pārdot preces, tādējādi līdzsvarojot pircēja un pārdevēja iespējas un intereses.

cc) Iespēja salabot preces vai tās aizstāt

4.4 Lai gan preces defekta objektīvā būtība vienmēr ir nepieciešams nosacījums, lai konstatētu līguma būtisku pārkāpumu, tas ne vienmēr būs pietiekami. Gadījumos, kad pārdevējs var novērst preču neatbilstību, piemēram, salabojot preces [39] vai aizstājot preces, vai piegādājot trūkstošās preces [40] bez nesamērīgas kavēšanās vai pircējam nesamērīgām neērtībām, uzreiz nav konstatējams būtisks līguma pārkāpums. [41] Šādās situācijās pienācīgi jāizvērtē mērķis, kā dēļ pircējam preces ir nepieciešamas. Ja laicīga atbilstošu preču piegāde ir būtiska saskaņā ar līgumu, preču labošana vai aizvietošana parasti radītu nesamērīgu kavēšanos. [42] Izvērtējot šādu nesamērīgumu, jāpiemēro tie paši kritēriji, kas izmantojami, izvērtējot novēlotu piegādi, proti, vai termiņa – vai nu konkrēta datuma vai arī laika posma – pārsniegšana būtu uzskatāma par būtisku līguma pārkāpumu. Turklāt no pircēja nevar sagaidīt, ka tas akceptētu pārdēvēja mēģinājumus labot situāciju, ja pušu savstarpējā uzticība, uz kuras balstās līgums, ir sabojāta, piemēram, pārdevēja maldinošas uzvedības dēļ. [43] Ja pārdevējs atsakās novērst defektu [44], vienkārši nereaģē vai arī defektu, pat piemērojot samērīgu daudzumu mēģinājumu, nav iespējams novērst saprātīgā laikā [45], tad uzskatāms, ka ir konstatējams būtisks līguma pārkāpums. [46]

4.5 Ja pastāv situācija, kurā pircējs ir labākā pozīcijā nekā pārdevējs, lai pats vai kāda trešā persona salabotu preces vai lai nopirktu trūkstošās daļas [47], vai arī, ja ir iztrūkums preču daudzumā, - lai nopirktu trūkstošo preču daudzumu, pircējam ir pienākums to darīt, un pircējs nevar paziņot par līguma laušanu būtiska līguma pārkāpuma dēļ.

dd) Papildu izmaksas vai neērtības, kas rodas līguma laušanas dēļ

4.6 Var tikt diskutēts par to, vai fakts, ka preces joprojām atrodas pārdevēja telpās (piemēram, piegādes saskaņā ar EXW gadījumā vai arī, ja pircējs atklāj neatbilstību pirms preču nosūtīšanas) vai arī tiek uzglabātas noliktavā, ietekmē būtiska līguma pārkāpuma būtību, jo līguma laušanas gadījumā preces nebūtu jātransportē atpakaļ pārdevējam. Ideja, ka būtu jānovērš komerciāli nesamērīgas izmaksas par preču transportēšanu, varētu veicināt to, ka tiek pazeminātas līguma laušanas prasības. Tajā pašā laikā, pat ja pārdevējam nav jātransportē preces atpakaļ, viņam varētu būt jāsedz preču glabāšanas izmaksas, kas varētu pārsniegt transportēšanas izmaksas. [48] Turklāt gadījumos, kad preces jau ir nosūtītas, tās ne vienmēr jātransportē atpakaļ pārdevējam, ja pircējs lauž līgumu. Pārdevējs tās varētu novirzīt pie kāda cita pircēja vai arī varētu tās pārdot vietā, kur tās atrodas. Līdz ar to, novērtējot izmaksas, kādas līguma laušana radītu pārdevējam, būtu nepieciešams lemt par pieeju, kas nav atkarīga no preču atrašanās vietas. Tas savukārt varētu radīt neparedzamus rezultātus.

b) Neatbilstoši dokumenti⁵

4.7 Vispirms ir jāizšķir divas situācijas. Pirmkārt, ar pirkuma līgumu parasti ir saistīti dažādi dokumenti, piemēram, apdrošināšanas polises, preču izcelsmes sertifikāti, preču pārbaudes sertifikāti, atmuitošanas dokumenti utt. Otrkārt, pirkuma līgums var paredzēt, ka preču piegāde notiek, nododot īpašumtiesību dokumentus, piemēram, konosamentus. Citi dokumenti, kā, piemēram, ostu orderi, noliktavu rēķini vai arī to elektroniskie ekvivalenti, arī varētu tikt prasīti.

aa) Pavadošie dokumenti

4.8 Situācijās ar pavadošajiem dokumentiem jautājums par to, vai pircējs var lauzt līgumu, jārisina, piemērojot vispārīgos Konvencijas mehānismus, kas paredzēti, nosakot būtisku līguma pārkāpumu. [49]

⁵ Tulkotājas piezīme – oriģinālajā tekstā angļu valodā šī apakšnodaļa apzīmēta ar “c”, lai gan saskaņā ar Viedokļa sākumā norādīto struktūru tai būtu jābūt “b”.

4.9 Ja dokumenti ir piegādāti, bet tie neatbilst līgumā norādītajam, šāda situācija jāuzskata par kvalitātes trūkumu. Līdz ar to sākotnēji izšķirošs ir tas, vai neatbilstošie dokumenti ierobežo pircēja iespējas lietot preces saskaņā ar pircēja plāniem, piemēram, tās pārdot tālāk. Ja ne, tad nevar uzskatīt, ka būtu konstatējams būtisks līguma pārkāpums. Ja pircēja iespējas ir ierobežotas, šo trūkumu nopietnība ir atkarīga no tā, vai pircējs joprojām var lietot preces saprātīgā veidā, pat ja dokumenti ir neatbilstoši, vai arī, ja pircējs nevar lietot preces, vai dokumentu trūkumus pārdevējam vai pašam pircējam ir iespējams laicīgi novērst. [50]

4.10 Ja iztrūkst pavadošie dokumenti, tad šāda situācija ir uzskatāma par kvantitatīvu trūkumu, un tā nav līdzvērtīga situācijai, kad preces nav vispār piegādātas. Tas nozīmē, ka arī šādā gadījumā, nosakot, vai konstatējams būtisks līguma pārkāpums, jāievēro katras lietas individuālie fakti, līdz ar to ļaujot pircējam lauzt līgumu tikai saskaņā ar CISG 49. panta pirmās daļas “a” punktu; CISG 49. panta pirmās daļas “b” punkts nav piemērojams.

bb) Dokumentārie pirkumi

4.11 Mūsdienās lielākajā daļā starptautisko preču pirkuma-pārdevuma līgumu ir iekļauti Starptautiskās tirdzniecības kameras (ICC) noteikumi (*Incoterms*). Vairākas tiesas, kā arī tiesību zinātnieki uzskata, ka tie ir kļuvuši par starptautiskās tirdzniecības paražu CISG 9. panta otrās daļas nozīmē, tādējādi papildinot Konvencijas normas. [51] Izņemot EXW, visi pārējie *Incoterms* 2000 noteikumi paredz pārdevēja pienākumu piegādāt vai arī palīdzēt pircējam iegūt noteiktus īpašumtiesību dokumentus. [52] Tādējādi visi šādi līgumi var tikt uzskatīti par dokumentāro pirkumu līgumiem.

4.12 Saskaņā ar CISG 1. panta pirmo daļu Konvencija ir piemērojama preču pirkuma-pārdevuma līgumiem. Nevar būt šaubu, ka Konvencija ir piemērojama arī dokumentāriem pirkumiem, “lai gan dažās tiesību sistēmās šādi pirkumi varētu tikt uzskatīti par komercdokumentu pirkumiem” [53]. Tas attiecas arī uz tā sauktajiem “ķēdes darījumiem” (“*string transactions*”), tas ir, darījumiem, kuros dokumenti tiek pārdoti un nodoti vairākas reizes, līdz pēdējais pircējs pieņem preču fizisku piegādi. [54]

4.13 Dokumentāro pirkumu līgumos “tīru” (“*clean*”) dokumentu piedāvājums ir būtisks līgumam. Līdz ar to B8 punkts visos *Incoterms* 2000 (izņemot EXW) nodrošina, ka pircējam ir pienākums pieņemt pārvadājuma dokumentu un/vai citus piegādes pierādījumus saskaņā ar pārdevēja pienākumiem. Tas paredz, ka pircējam ir tiesības noraidīt jebkuru neatbilstošu dokumentu piedāvājumu neatkarīgi no preču atbilstības vai neatbilstības līgumam. [55]

4.14 Tajā pašā laikā pārdevējs var novērst jebkādas trūkumus dokumentos. Ja, piemēram, konosaments “nav kārtībā” (“*unclean*”) tāpēc, ka tajā ir norādes uz preču vai to iepakojumu bojājumiem, pārdevējs var piedāvāt jaunu konosamentu, kas attiecas uz citām precēm, kurā nebūtu norādīti šādi trūkumi. Ja konosamentā norādīts novēlots preču iekraušanas datums, pārdevējs tā rezultātā var pārdot preces, kas atrodas ceļā (“*afloat*”), lai gan tās tika iekrautas laikus, un piedāvāt pircējam attiecīgu konosamentu, kas paredzēts attiecīgajām precēm. Tajā pašā laikā tas ir iespējams tikai tad, ja tas nerada pircējam nesaprātīgas neērtības vai arī kavēšanos, kas nebūtu samērīga ar līgumā noteiktā izpildes laika nozīmīgumu. [56]

4.15 Lielākajā daļā starptautisko preču pirkuma-pārdevuma līgumu puses paredz, ka pirkuma maksa jāmaksā, izmantojot akreditīvu, ieskaitot rezerves akreditīvu. [57] Šādā gadījumā parasti piemērojams UCP 500 [58] vai nu saskaņā ar tiešu atsauci, vai arī, kā bieži notiek, kā starptautisku tirdzniecības paražu [59] CISG 9. panta otrās daļas nozīmē. [60]

4.16 UCP 500 20. pants un turpmākie panti detalizēti paredz, kādos apstākļos dokumentus var akceptēt kā kārtīgus un kādos gadījumos tos var noraidīt. Jāievēro, ka šis jautājums attiecas uz attiecībām starp pārdevēju un banku, kas netiek apskatītas šajā Viedoklī. Var vienīgi norādīt, ka pirkuma maksas samaksa, izmantojot akreditīvu, pati par sevi neietekmē iespējamību, ka pircējs lauzīs līgumu neatbilstošu dokumentu dēļ.

c) Izejvielu tirdzniecība

4.17 Tajos izejvielu tirgus sektoros, kuros ķēdes darījumi prevalē un/vai cenas ietekmē ievērojamas svārstības [61], jāpiemēro speciāli standarti, lai noteiktu, vai pastāv būtisks līguma pārkāpums. Šajos gadījumos preču laicīga piegāde, nododot kārtīgus dokumentus, kas var tikt pārdotas tālāk normālas uzņēmējdarbības ietvaros, vienmēr ir līgumam būtiska. [62] Ja puses līguma noteikumos šo nav noteikušas kā svarīgu, to var izsecināt no apstākļiem, interpretējot līgumu saskaņā ar CISG 8. panta otro un trešo daļu. [63] Tā rezultātā izejvielu tirdzniecībā praksē parasti neeksistē iespēja pārdevējam novērst trūkumus dokumentos. Līdz ar to šajā specifiskajā nozarē risinājums, ko piedāvā CISG, ir samērā līdzīgs tam, ko piedāvā “*perfect tender*” noteikums. Tajā pašā laikā pēdējais pircējs, kurš faktiski pieņem preces, nevar lauzt līgumu, tikai atsaucoties uz dokumentu neatbilstību.

d) Pircēja tiesības aizturēt izpildījumu

4.18 Nedokumentāru pirkumu (“*non-documentary sales*”) gadījumos, ja pirktu preču neatbilstība nav atzīstama par būtisku līguma pārkāpumu, vispārīgs noteikums ir tāds, ka pircējam ir jāpieņem preces, jo saskaņā ar CISG 49. panta pirmās daļas “a” punktu nepastāv tiesības lauzt līgumu. Tajā pašā laikā šādā situācijā var runāt par tiesību aizturēt izpildījumu, kas būtu neatkarīga no parastajiem tiesiskās aizsardzības līdzekļiem. Pircējs var vismaz uz laiku atteikties maksājumu un pat apturēt savu pienākumu pieņemt piegādi, kamēr pircējs izlemj par savām turpmākajām darbībām. [64]

4.19 CISG vairākās normās atzīst tiesību aizturēt saistību izpildi. CISG 58. pants ietver principu “maksājums pret piegādi” kā vienlaicīgu nosacījumu. Saskaņā ar CISG 71. pantu puse var apturēt savu saistību izpildi, ja nav pārliecības, ka otra puse izpildīs savas saistības. Tāpat arī CISG 81. panta otrās daļas otrais teikums, 85. panta otrais teikums un 86. panta pirmās daļas otrais teikums satur tiesības aizturēt saistību izpildi. Dominējošā literatūra par šo jautājumu no iepriekš minētajām normām ir izvirzījusi principu, kas paredz tiesības aizturēt saistību izpildījumu saskaņā ar CISG 7. panta otro daļu. [65]

4.20 Kā šīs vispārīgās tiesības sākotnējās sekas pircējs var aizturēt pirkuma maksas samaksu, taču šo tiesību jāierobežo neatbilstības un sagaidāmā kaitējuma apmēram. Ja nav tik viegli noteikt neatbilstības apmēru, pircējam jādod tiesība aizturēt pilnu pirkuma maksu uz saprātīgu laiku, kas nepieciešams, lai pārbaudītu preces un noteiktu sagaidāmā kaitējuma apmēru.

4.21 Papildus iespējai aizturēt pirkuma maksu vispārīgā tiesība aizturēt saistību izpildi ļauj pircējam uz saprātīgu laiku apturēt viņa pienākumu pieņemt piegādi CISG 53. un 60. panta izpratnē. [66] Tas nenozīmē, ka pircējam nav pienākuma fiziski pārņemt preces un tās saglabāt saskaņā ar CISG 86. pantu. Praktiskās sekas pircēja tiesībai atteikties pieņemt piegādi ir svarīgas tikai tad, kad preces nozaudēšanas risks vēl nav pārgājis no pārdevēja uz pircēju saskaņā ar CISG 67. un 68. pantu. Saskaņā ar CISG 69. panta pirmo daļu risks pāriet, kad pircējs pārņem preces, kas preču pieņemšanas nozīmē norāda uz to, ka pircējs preces akceptē.

ATSAUCES⁶

1. CISG Konsultatīvā padome ir privāta iniciatīva, kuru atbalsta Peisa Universitātes Tiesību skolas (*Pace University School of Law*) Starptautisko komercietisību institūts (*Institute of International Commercial Law*) un Karalienes Mērijas Londonas Universitātes (*Queen Mary, University of London*) Komerctiesību izpētes centrs (*Centre for Commercial Law Studies*). CISG Konsultatīvās padomes mērķis ir atbalstīt izpratni par ANO Konvenciju par starptautiskajiem preču pirkuma-pārdevuma līgumiem (CISG) un veicināt CISG vienveidīgu interpretāciju.
2. This opinion is a response to a request by the Chair of the International Sales Committee of the International Law and Practice Section of the New York State Bar Association. The question referred to the Council was: "Under what circumstances may the buyer avoid the contract under Article 49 CISG in case of a non-conforming tender? If the parties to a contract do not derogate from or vary the effect of any of the provisions of the CISG, are there circumstances in which the CISG would permit avoidance if the goods or the tender of delivery fail in any respect to conform to the contract." This opinion is focusing on the most important issues of non-conforming tender, namely non-conforming goods and documents.
3. The rapporteur gratefully acknowledges lic. iur. Benjamin K. Leisinger for his assistance in the preparation of this opinion.
4. Cf. SCHLECHTRIEM, Subsequent Performance and Delivery Deadlines -- Avoidance of CISG Sales Contracts Due to Non-conformity of the Goods, at I. Avoiding a Contract on Account of Non-Conformity with Tendered Goods, p. 1 et seq., online at <<http://www.cisg-online.ch/cisg/Schlechtriem-PaceInt'ILRev.pdf>>.
5. See ICC- Publication No. 560 ED.
6. See A8 of the respective clauses.
7. See B8 of the respective clauses.
8. This may be done, firstly, by express reference. Furthermore, there is a tendency among courts and scholarly opinions that such rules amount to usages in international trade within the meaning of Art 9(2) CISG. See WITZ/SALGER/LORENZ/W. Witz, *International Einheitliches Kaufrecht*, Heidelberg 2000, Art 9 para 14; ITALY, *Marc Rich & Co. A.G. v. Iritecna S.p.A.*, Corte d'appello di Genova, 24 March 1995, CISG-online 315; ARGENTINA, *Elastar Sacifia v. Bettcher Industries, Inc.*, Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial, 20 May 1991, CISG-online 461; UNITED STATES, *St. Paul Ins. Co. v. Neuromed Med. Sys.*, US District Court (S.D.N.Y.), 26 March 2002, CISG-online 615; UNITED STATES, *BP International, Ltd. and BP Exploration & Oil, Inc., Plaintiffs-Appellants v. Empresa Estatal Petroleos de Ecuador, et al., Defendants, Empresa Estatal Petroleos de Ecuador and Saybolt, Inc., Defendants- Appellees*, US Court of Appeals (5th Circuit), 11 June 2003, CISG-online 730. More differentiated: *Bridge, The International Sale of Goods*, Oxford 1999, at 2.48 and 2.49; SCHLECHTRIEM/SCHWENZER/Schmidt-Kessel, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 2nd ed., Oxford 2005, Art 9 para 26.
9. Domestic legal systems use many different notions, such as termination, nullification, repudiation, cancellation, rescission or avoidance. This opinion always uses the expression "avoidance" as this reflects the terminology of the CISG, see, e.g., in Arts 49, 75, 76(1) CISG.
10. Cf. Germany: former § 462 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) (in force until 31 December 2001); France: Art 1644 Code Civil; Switzerland: Art 205 Code of Obligations. But see Austria: Art 932 Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch (ABGB), only giving a right to avoid the contract in cases where repair is not feasible and a proper use is not possible. For details see Rabel, *Recht des Warenkaufs*, Volume 2, Tübingen 1958, p. 232 et seq.

⁶ Tulkotājas piezīme – atsauces, sākot no otrās, ir saglabātas oriģinālvalodā.

11. SCHULDRECHTSMODERNISIERUNGSGESETZ of 26 November 2001, in force since 1 January 2002, § 323 BGB.
12. See Section 39 Norwegian Sale of Goods Act 1988 <<http://www.jus.uio.no/lm/norway.sog.act.1988/doc#116>>; Section 39 Finnish Sale of Goods Act 1987 <<http://www.finlex.fi/pdf/saadkaan/E9870355.PDF>>; Section 39 Swedish Sale of Goods Act 1990. For details see KJELLAND, *Das neue Recht der nordischen Länder im Vergleich mit dem Wiener Kaufrecht (CISG) und dem deutschen Kaufrecht*, Aachen 2000.
13. See Art 6:265 Burgerlijk Wetboek.
14. See Article 7.3.1 UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2004.
15. See Article 4.303 Principles of European Contract Law.
16. Under English Law, avoidance depends upon the question whether there was a breach of condition or a mere breach of warranty. See for the distinction between "condition" and "warranty": *Cehave N.V. v. Bremer Handelsgesellschaft m.b.H. (The Hansa Nord)*, 1 Q.B. 44 (C. A.), 1976; see also s. 11, s. 14 and s. 15A of the Sale of Goods Act 1994. According to § 2-608(1) Uniform Commercial Code (UCC), the buyer may revoke acceptance if acceptance of a lot or commercial unit whose non-conformity substantially impairs its value to the buyer if the buyer has accepted it. For an overview of the system of avoidance in common law systems in general see Treitel, *Remedies for Breach of Contract*, Oxford 1988, Sections 259, 260.
17. Under English law, in s. 35(1) Sale of Goods Act as amended by the Sale and Supply of Goods Act 1994, it is laid down that the buyer is deemed to have accepted the goods when he intimates to the seller that he has accepted them, or when the goods have been delivered to him and he does any act in relation to them which is inconsistent with the ownership of the seller. For details see Benjamin's *Sale of Goods*, 6th ed., London 2002, 12-044 et seq. In the UCC, acceptance is dealt with in § 2-606. Acceptance occurs in three different ways: according to § 2-606(1)(a) UCC, the first possibility is that the buyer, after a reasonable possibility to inspect the goods, signifies to the seller that the goods are conforming or that he will take or retain them in spite of their non-conformity. Pursuant to § 2-606(1)(b) UCC, acceptance also occurs, if the buyer fails to make effective rejection after the buyer had a reasonable opportunity to inspect the goods. Finally, acceptance occurs if, according to § 2-606(1)(c) UCC, "the buyer does any act inconsistent with the seller's ownership". Here, the buyer's knowledge and behavior is decisive; for illustrations see WHITE/SUMMERS, *Uniform Commercial Code*, 5th ed., St. Paul 2000, § 8-2.
18. See § 2-601(a) UCC, s. 35 Sale of Goods Act 1994.
19. See § 1-203 UCC. See also Treitel who points out, "[t]his so-called perfect tender rule [particularly as recited in UCC 2-601] at first sight gives rise to a very wide power to terminate regardless of the seriousness of the nonconformity. But the appearance is deceptive as the requirement of seriousness is re-introduced by a number of other provisions which must be read together with UCC 2-601." Treitel, *op. cit.* (footnote 16) Section 269. For other relevant provisions of the UCC, see ALBERT H. KRITZER, *Guide to Practical Applications of the CISG*, Deventer/Boston 1990, Suppl. 4 (February 1993), p. 206.
20. Such a cure can be the delivery of conforming replacement goods, repair or even price adjustments sufficient to compensate the buyer and reduction in the price. See for replacement goods: *T.W. Oil, Inc. v. Consolidated Edison Co.*, US Court of Appeals (N.Y.), 15 December 1982, 1982 N.Y. LEXIS 3846; DEL DUCA/GUTTMAN/SQUILLANTE, *Problems and materials on sales under the Uniform Commercial Code and the Convention on International Sale of Goods*, Cincinnati 1993, p. 359; Calamari & Perillo, *Contracts*, 3rd ed., St. Paul 1988, § 11-20, p. 468. See for repair: *Wilson v. Scampoli*, US Court of Appeals (D.C.), 2 May 1967, 1967 D.C. App. LEXIS 156. For price adjustments and reduction: WHITE/SUMMERS, *op. cit.* (footnote 17), § 8-6, p. 338; *Oral-X Corp. v. Farnam Cos., Inc.*, US Court of Appeals (10th Circuit), 26 April 1991, 1991 U.S. App. LEXIS 7377.

21. In the course of the recent revision of the UCC there have also been discussions in the Study Group as to whether to replace the perfect tender rule with the requirement that would permit rejection only if a non-conformity "substantially impairs the value of the performance to the buyer", see the draft of § 2-501 UCC as of July 1996 <<http://www.law.upenn.edu/bll/ulc/ucc2/ucc2sale.pdf>>. However, ultimately a majority of the Study Group recommended that the perfect tender rule be maintained as the standard, see § 2-601 UCC Draft 2002. For the whole discussion see: Lawrence, Symposium: The Revision of Article 2 of the Uniform Commercial Code: Appropriate Standards for a Buyer's Refusal to Keep Goods Tendered by a Seller, 35 Wm and Mary L. Rev. 1635, 1637 et seq. (1994).
22. Uniform Law on the International Sale of Goods, online at <<http://www.unidroit.org/english/conventions/c-ulis.htm>>.
23. Cf. O.R. p. 295 et seq., p. 300; SCHLECHTRIEM/SCHWENZER/Schlechtriem, op. cit. (footnote 8), Art 25 para 2.
24. During the drafting of the CISG, a number of attempts were made to reintroduce the "time element". See O.R., p. 354 et seq.
25. Cf. SCHLECHTRIEM, op. cit. (footnote 4), p. 6.
26. Art 86(1): "If the buyer has received the goods and intends to exercise any right under the contract or this Convention to reject them, [...]". Art 86(2): "If goods dispatched to the buyer have been placed at his disposal at their destination and he exercises the right to reject them, [...]".
27. See O.R., p. 399.
28. This would amount to a "condition" in English legal terminology. See also the notion of "Zusicherung" under former §§ 459(2), 463 BGB (in force until 31 December 2001) or the "dicta et promissa" in Roman sales law, see Rabel, op. cit. (footnote 10), p. 132 et seq.
29. See GERMANY, OLG Stuttgart, 12 March 2001, CISG-online 841.
30. See CIETAC (China International Economic and Trade Arbitration Commission), 30 October 1991, CISG-online 842.
31. See SWITZERLAND, Appellationsgericht Basel-Stadt, 22 August 2003, CISG-online 943.
32. See GERMANY, LG München, 27 February 2002, CISG-online 654.
33. See UNITED STATES, Delchi Carrier, S.p.A. v. Rotorex Corp., US Court of Appeals (2nd Circuit), 6 December 1996, CISG-online 140.
34. See ICC International Court of Arbitration, 7754 of 1995, CISG-online 843; GERMANY, OLG Stuttgart, 12 March 2001, CISG-online 841. But see: GERMANY, LG München, 27 February 2002, CISG-online 654, globes still could be used for advertising even though they were not able to rotate.
35. See GERMANY, LG Ellwangen, 21 August 1995, CISG-online 279; ICC International Court of Arbitration, 8128 of 1995, CISG-online 526; SWITZERLAND, Appellationsgericht Basel-Stadt, 22 August 2003, CISG-online 943; GERMANY, BGH, 2 March 2005, CISG-online 999, in this case, however, avoidance was not declared, but the court granted a price reduction to zero. But see: GERMANY, BGH, 8 March 1995, CISG-online 144, mussels still good for consumption because there was no health risk.
36. See GERMANY, OLG Frankfurt a.M., 18 January 1994, CISG-online 123, the burden of proof that resale is not possible lies on the buyer; GERMANY, OLG Stuttgart, 12 March 2001, CISG-online 841.
37. See GERMANY, LG Landshut, 5 April 1995, CISG-online 193, clothes; GERMANY, Hans. OLG Hamburg, 26 November 1999, CISG-online 515, jeans; GERMANY, OLG Köln, 14 October 2002, CISG-online 709, designer clothes. See also: GERMANY, OLG Oldenburg, 1 February 1995, CISG-online 253, limited circle of interested sub-buyers would only buy the goods at a discount of 50%.
38. See GERMANY, OLG Köln, 14 October 2002, CISG-online 709, buyers of designer clothes have higher standards.

39. See SWITZERLAND, Handelsgericht des Kantons Aargau, 5 November 2002, CISG-online 715.
40. See GERMANY, LG Köln, 16 November 1995, CISG-online 265.
41. Cf. SCHLECHTRIEM/SCHWENZER/Schlechtriem, op. cit. (footnote 8), Art 25 para 20.
42. All Incoterms 2000 clauses in A4 call for delivery "on the date or within the period agreed for delivery". One German Court, Hans. OLG Hamburg, 28 February 1997, CISG-online 261, has argued that a C.I.F. contract has to be understood as a fixed term contract. But see: ICC International Court of Arbitration, 7645 of 1995, CISG-online 844, the Incoterms clauses C.F.R. do not, however, specify that abiding to the time limit is an obligation of especially essential importance.
43. See obiter, GERMANY, BGH, 3 April 1996, CISG-online 135, BGHZ 132, 290 et seq.
44. See GERMANY, LG Berlin, 15 September 1994, CISG-online 399.
45. See GERMANY, LG Oldenburg, 6 July 1994, CISG-online 274; UNITED STATES, Delchi Carrier, S.p.A. v. Rotorex Corp., US Court of Appeals (2nd Circuit), 6 December 1996, CISG-online 140.
46. For a thorough discussion of the dogmatic controversy considering the relationship between Art 49(1)(a) CISG and Art 48(1) CISG see: SCHLECHTRIEM/SCHWENZER/Schlechtriem, op. cit. (footnote 8), Art 25 para 20; Fountoulakis, Das Verhältnis von Nacherfüllungsrecht des Verkäufers und Vertragsaufhebungsrecht des Käufers im UN-Kaufrecht, Internationales Handelsrecht (IHR) 2003, p. 160 et seq.
47. See GERMANY, LG Heidelberg, 3 July 1992, CISG-online 38.
48. See CIETAC (China International Economic and Trade Arbitration Commission), 6 June 1991, CISG-online 845, transport costs of US \$1,750 and storage costs for a period of three years approximately US \$17,000.
49. See GERMANY, BGH, 3 April 1996, CISG-online 135, BGHZ 132, 290 et seq.
50. See for example: GERMANY, BGH, 3 April 1996, CISG-online 135, BGHZ 132, 290 et seq. In this case, seller provided for a non-conforming certificate of origin and a non-conforming certificate of analysis. The court held that the seller could easily get a new certificate of origin from the local Chamber of Commerce and that the certificate made by buyer's expert was a valid new certificate of analysis.
51. For references see supra (footnote 8).
52. See the provision A8 of the respective clauses.
53. See SECRETARIAT COMMENTARY, O.R., p. 16, Art 2 para 8.
54. See the thorough discussion of this question by: SCHLECHTRIEM, Interpretation, gap-filling and further development of the UN Sales Convention, at <<http://www.cisg-online.ch/cisg/publications.html>>, text accompanying footnotes 15-24.
55. See *ibid.*, at II.5.c)cc).
56. For a thorough discussion of this question, see above para. 4.4.
57. See SCHÜTZE, Das Dokumentenakkreditiv im Internationalen Handelsverkehr, 5th ed., Heidelberg 1999, p. 26; also see ICC Homepage: <http://www.iccwbo.org/home/documentary_credits/documentary_credits.asp>.
58. Cf. 1993 Revision, ICC- Publication NO. 500.
59. See for a list of countries that have acknowledged collectively and banks in other countries which also have acknowledged them: Schütze, op. cit. (footnote 57), Appendix IV, p. 341 et seq.
60. See WITZ/SALGER/LORENZ/W. Witz, International Einheitliches Kaufrecht, Heidelberg 2000, Art 60 para 13, *ibid.*, Art 54 para 3.
61. See for agricultural products: FUHRMANN/GIUCCI, Warenterminbörsen in Deutschland, Working Paper 9603, at 2.a., online at: <<http://www.uni-potsdam.de/u/makrooekonomie/docs/9603.htm>>. For iron molybdenum: GERMANY, Hans. OLG Hamburg, 28 February 1997, CISG-online 261: price was 9,70 US \$/kg and changed to

- 30 US \$/kg. For commodity prices in general, see: MATTHIES/TIMM, World Commodity Prices 1999-2000, Association d'Instituts Européens de Conjoncture Economique – Working Group on Commodity Prices, 1999, online at: <<http://www.hwwa.de/Publikationen/Report/1999/Report191.pdf>>.
62. Cf. UNIDROIT Principles 2004, Art 7.3.1, Official Comment 3.b.; Bridge, *The Sale of Goods*, Oxford 1997, p. 155; Poole, *Textbook on contract law*, 7th ed., Oxford 2004, para 7.5.3.2; SCHLECHTRIEM, op. cit. (footnote 54), at I.1.; Mullis, *Termination for Breach of Contract in C.I.F. Contracts Under the Vienna Convention and English Law; Is there a Substantial Difference?*, in: LOMNICKA/MORSE (ed.), *Contemporary Issues in Commercial Law (essays in honor of Prof. A.G. Guest)*, London 1997, p. 137- 160, at: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/mullis.html>>.
63. See SCHLECHTRIEM, op. cit. (footnote 54), at I.1.
64. SCHLECHTRIEM, op. cit. (footnote 54), at II.5.a).
65. See for a thorough discussion: SCHLECHTRIEM, op. cit. 54, at II.5.; idem, *Internationales UN- Kaufrecht*, 2nd ed., Tübingen 2003, at: 42d, 205 et seq., 250; STAUDINGER/MAGNUS, *Wiener UN- Kaufrecht (CISG)*, Berlin 2005, Art 4 para 74a; W. Witz, *Zurückbehaltungsrechte im Internationalen Kauf - - Eine praxisorientierte Analyse zur Durchsetzung des Kaufpreisanspruchs im CISG*, in: Schwenzer/Hager (eds.), *Festschrift für Peter Schlechtriem zum 70. Geburtstag*, Tübingen 2003, p. 291, 293 et seq.; for case law see also GERMANY, AG Altona, 14 December 2000, CISG-online 692. The question was left open in GERMANY, OLG Düsseldorf, 24 April 1997, CISG-online 385. Section 42 of the Scandinavian Sale of Goods Acts (Finland, Norway and Sweden) also sets forth an explicit right to withhold; for comments see RAMBERG, *Köplagen*, Stockholm 1995, pp. 455-459. See also Art 7.1.3 UNIDROIT Principles 2004.
66. See SCHLECHTRIEM, op. cit. (footnote), at II.5.c)bb).