

**CISG Konsultatīvās padomes [\*] Viedoklis Nr. 4 “Līgumi preču piegādei, kuras paredzētas izgatavošanai vai ražošanai, un jaukti līgumi (CISG 3. pants)” [\*\*]**

Viedoklis

Komentārs

1. Ievads
2. CISG 3. panta pirmā daļa: līgumi preču piegādei, kuras paredzētas izgatavošanai vai ražošanai.
  - a) “būtiskas daļas” interpretācija:
    - 1) “ekonomiskās vērtības” kritērijs pret “svarīguma” kritēriju;
    - 2) “būtiskas daļas” izteikšana kvantitatīvā vērtībā.
  - b) Jēdziena “materiāli, kas nepieciešami šādai izgatavošanai un ražošanai” interpretācija.
3. CISG 3. panta otrā daļa: līgumi par darba vai citu pakalpojumu sniegšanu.
4. Attiecības starp CISG 3. panta pirmo un otro daļu.
5. Saraksts ar izmantotajiem tiesu nolēmumiem.

Citēt kā: CISG Konsultatīvās padomes Viedoklis Nr. 4. “Līgumi preču piegādei, kuras paredzētas izgatavošanai vai ražošanai, un jaukti līgumi (CISG 3. pants)”, 2004. gada 24. oktobris. Sagatavoja prof. Pilara Perales Viskasijasa (*Pilar Perales Viscasillas*), Karlosa III Madrides Universitāte (*Universidad Carlos III de Madrid*).

CISG Konsultatīvā padome šo Viedokli ir pieņēmusi vienbalsīgi tās 7. sanāksmē Madridē. Ir atļauts reproducēt šo Viedokli.

Priekšsēdētājs: Pīters Šlehtriems (*Peter Schlechtriem*).

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. Lebedevs (*Sergei N. Lebedev*), Pilara Perales Viskasijasa (*Pilar Perales Viscasillas*), Jans Rambergs (*Jan Ramberg*), Ingeborga Švencere (*Ingeborg Schwenzer*), Hiro Sono (*Hiroo Sono*), Klods Vits (*Claude Witz*).

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

**Viedoklis**

- 1. CISG 3. panta pirmā un otrā daļa regulē dažādas situācijas, lai gan sarežģītos darījumos varētu būt savstarpēja ietekme to interpretācijā un piemērošanā.**

---

<sup>1</sup> 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. 4 oriģinālais teksts angļu valodā, kas pieejams padomes interneta mājaslapā: [http://www.cisgac.com/file/repository/CISG\\_AC\\_Opinion\\_4\\_English\\_.pdf](http://www.cisgac.com/file/repository/CISG_AC_Opinion_4_English_.pdf) [skatīts 21. 06. 2021.]. 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-organizacijas-konvenciju-par-starptautiskajiem-precu-pirkuma-pardevuma-ligumiem> [skatīts 21. 06. 2021.]. 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).

*CISG 3. panta pirmā daļa: Līgumi preču piegādei, kuras paredzētas izgatavošanai vai ražošanai, tiek uzskatīti par pirkuma — pārdevuma līgumiem, ja tikai puse, kura pasūta preces, neuzņemas saistības piegādāt būtisku daļu materiālu, kuri nepieciešami tādu preču izgatavošanai vai ražošanai.*

2. Interpretējot CISG 3. panta pirmajā daļā ietvertos vārdus “būtiska daļa”, primāri jāizmanto “ekonomiskās vērtības” kritērijs. “Svarīguma” kritērijs ir piemērojams tikai tad, kad “ekonomisko vērtību” nav iespējams vai pieņemams piemērot, ievērojot lietas faktiskos apstākļus.
3. Jēdzienu “būtisks” nevajadzētu izteikt kvantitatīvi, izmantojot iepriekš noteiktu vērtību, kas izteikta procentos. To vajadzētu noteikt, pamatojoties uz vispārēju novērtējumu.
4. Darba vai citu pakalpojumu, kas nepieciešami preču izgatavošanai vai ražošanai, sniegšana, ir ietverta CISG 3. panta pirmās daļa vārdos “izgatavošanai vai ražošanai”, un to neregulē CISG 3. panta otrā daļa.
5. CISG 3. panta pirmās daļas vārdi “materiālu, kas nepieciešami tādu preču ražošanai vai izgatavošanai” neietver zīmējumus, tehniskās specifikācijas, tehnoloģijas vai formulas, ja vien tie nepalielina pušu piegādāto materiālu vērtību.
6. Interpretējot CISG 3. panta pirmo daļu, nav nozīmes, vai preces ir aizstājamas vai neaizstājamas, standarta vai izgatavotas pēc pasūtījuma.

*CISG 3. panta otrā daļa: Šī Konvencija netiek piemērota līgumiem, kuros preču piegādātājas puses saistību dominējoša daļa sastāv no darba izpildes vai citu pakalpojumu sniegšanas.*

7. CISG 3. panta otrā daļa regulē jauktus līgumus. Tas, vai dažādas preču un pakalpojumu saistības ir noteiktas vienā jauktā līgumā vai vairākos līgumos, ir līguma interpretācijas jautājums.
8. Interpretējot pušu vienošanās, vērā ņemamie faktori iekļauj, cita starpā, līguma nosaukumu un visu saturu, pirkuma maksas struktūru un katras saistības nozīmīgumu, kuru puses tam piešķirušas.
9. Interpretējot CISG 3. panta otrajā daļā ietvertos vārdus “dominējošā daļa”, primāri jāizmanto “ekonomiskās vērtības” kritērijs. “Svarīguma” kritērijs ir piemērojams tikai tad, kad “ekonomisko vērtību” nav iespējams vai pieņemams piemērot, ievērojot lietas faktiskos apstākļus.
10. Jēdzienu “dominējošā daļa” nevajadzētu izteikt kvantitatīvi, izmantojot iepriekš noteiktu vērtību, kas izteikta procentos. To vajadzētu noteikt, pamatojoties uz vispārēju novērtējumu.
11. CISG 3. panta otrajā daļā iekļautā vārda “saistību” daudzskaitļa formai vajadzētu prevalēt, neskatoties uz to, ka Konvencijas tekstos arābu un franču valodā ir lietota vienskaitļa forma.

---

## Komentāri

### 1. IEVADS

- 1.1. CISG 3. pants ir viena no tām normām, kas nosaka Konvencijas piemērošanas robežas. Tā paredz, ka līgumi preču piegādei, kuras paredzētas izgatavošanai vai ražošanai, tiek uzskatīti par pirkuma-pārdevuma līgumiem, ja tikai puse, kura pasūta preces, neuzņemas saistības piegādāt būtisku daļu materiālu, kuri nepieciešami tādu preču izgatavošanai vai ražošanai

(CISG 3. panta pirmā daļa). Saskaņā ar CISG 3. panta otro daļu Konvencija netiek piemērota līgumiem, kuros preču piegādātājas puses saistību dominējošā daļa sastāv no darba izpildes vai citu pakalpojumu sniegšanas.

- 1.2. CISG 3. panta pirmā un otrā daļa regulē dažādas situācijas, lai gan sarežģītos darījumos varētu būt savstarpēja ietekme to interpretācijā un piemērošanā. Piemēram, ja pircēja piegādātie materiāli paši par sevi nav būtiska daļa no materiāliem, kas nepieciešami, lai izgatavotu preces (līdz ar to saskaņā ar 3. panta pirmo daļu CISG būtu piemērojama), un pārdevēja nodrošinātie pakalpojumi, vērtējot tos atsevišķi, nav dominējošā pakalpojumu daļa jauktā līgumā (līdz ar to saskaņā ar 3. panta otro daļu CISG tiktu piemērota arī šai daļai). Tajā pašā laikā, pastāvot īpašiem apstākļiem, abas komponentes, ja tiktu apvienotas, varētu mainīt kopējo darījuma raksturu tik ļoti, ka tas nevarētu tikt uzskatīts par preču pirkuma-pārdevuma darījumu, kuru regulē CISG. Tiesa gan, šādās situācijās jāizvērtē un jākvalificē ne tikai viss darījums, bet arī princips, ka, pastāvot šaubām, priekšroka dodama Konvencijas piemērošanai.
- 1.3. Preču pirkuma-pārdevuma līgumu nodalīšana no pakalpojumu līgumiem ir ļoti strīdīgs jautājums vairākās nacionālās tiesību sistēmās, kurās bieži ir sastopama apakš kategorija – līgumi par pakalpojuma sniegšanu -, kuros viena puse piegādā ražošanai nepieciešamos materiālus otrai pusei (līgumi par pakalpojumiem un materiāliem). Lai gan dažādās tiesību sistēmas gandrīz vienoti uzskatītu līgumu par līgumu par pakalpojuma sniegšanu, ja pircējs (īpašnieks) nodrošina visus vai būtisku daļu materiālu, ja pārdevējs (uzņēmējs) tos nodrošina, dažādi risinājumi tiek apsvērti: preču pirkuma-pārdevuma līgumi, līgumi par pakalpojuma sniegšanu vai pat jaukti līgumi, vai *sui generis līgumi*.
- 1.4. Nacionālās tiesību sistēmas atšķiras jautājumā par kritērijiem un faktoriem, kas jāpiemēro, lai kvalificētu līgumu kā preču pirkuma-pārdevuma līgumu. Kritēriji, kuriem jāseko, ietver, cita starpā, salīdzinājumu starp saistību darīt un saistību dot, lietas / preču raksturu (aizvietojamas / neaizvietojamas, standarta / izgatavotas pēc pasūtījuma), iespējamās izmaiņas produkcijā (vai prece ir izgatavota ar individuālām īpatnībām), vai preces tika izgatavotas pirms līguma noslēgšanas, vai preces pieder tādai kategorijai preču, kādas pārdevējs parasti izgatavo, personas, kura izgatavos preces, prasmes, un visbeidzot nepieciešamība nodot īpašumtiesības uz precēm. [1]
- 1.5. Salīdzinājumā ar dažādajām pieejām, kas sastopamas nacionālajās tiesībās, Konvencijā ir ietverti divi nošķiršanas kritēriji – “būtiska daļa” (CISG 3. panta pirmā daļa) un “dominējošā daļa” (CISG 3. panta otrā daļa). Līdz ar to Konvencija par preču pirkuma-pārdevuma līgumiem uzskata līgumus par preču piegādi, kuras izgatavos vai ražos pārdevējs, izmantojot materiālus, kurus viņam nodrošinās pircējs, ja pircējs uzņemas piegādāt dažus materiālus, bet ne būtisku daļu materiālu, kas nepieciešami preču izgatavošanai vai ražošanai (CISG 3. panta pirmā daļa). [2] Savukārt saskaņā ar vairākām nacionālajām tiesībām šādi līgumi netiktu uzskatīti par preču pirkuma-pārdevuma līgumiem. Tajā pašā laikā Konvencija nav piemērojama, ja puses, kura piegādā preces, saistību dominējošā daļa sastāv no darba vai citu pakalpojumu sniegšanas.
- 1.6. Tiesību zinātnieki un tiesu prakse piedāvā konfliktējošus skaidrojumus jēdzieniem “būtisks” un “dominējošs”. Daudzas no šīm interpretācijām ir radušās no nacionālo tiesību doktrīnām un atspoguļo to piemērošanu CISG 3. panta analīzei. Ir nepieciešama autonoma, starptautiska un vienota CISG 3. panta interpretācija (CISG 7. panta pirmā daļa).
- 1.7. CISG 3. panta analīze kļūst vēl sarežģītāka četru citu iemeslu dēļ:
  - a. Atšķirības Konvencijas autentiskajos tekstos<sup>2</sup> attiecībā uz vārdiem “būtisks” (3. panta pirmā daļa), “dominējošs” (3. panta otrā daļa) un “saistības” (3. panta otrā daļa).
  - b. “Dažādas” CISG 3. panta un citu atbilstošo starptautisko līgumu interpretācijas. [3]

---

<sup>2</sup> Tulkotājas piezīme – Konvencijai ir autentiski teksti sešās valodās: angļu, franču, spāņu, krievu, ķīniešu un arābu.

- c. Komentāri un tiesu prakse par 3. pantu ir reti, un tie bieži nesatur pārdomātu analīzi par dažādajiem jautājumiem, kuriem nepieciešama interpretācija.
- d. Visbeidzot, attiecības starp CISG 3. panta pirmo daļu un 3. panta otro daļu.

## 2. CISG 3. PANTA PIRMĀ DAĻA: LĪGUMI PREČU PIEGĀDEI, KURAS PAREDZĒTAS IZGATAVOŠANAI VAI RAŽOŠANAI

### a) “Būtiskas daļas” interpretācija

- 2.1. Konvencijā lietota ģenerālklausula “būtiska daļa” kā viens no svarīgākajiem elementiem CISG 3. panta pirmās daļas interpretācijā. Konvencijas autentiskajos tekstos ir atšķirības (angļu val. - “*substantial part*”, spāņu val. - “*parte sustancial*” un franču val. - “*part essentielle*”), kas, šķiet, rada dažādus interpretācijas standartus. Tāpat arī tiesību zinātnieki ir lietojuši dažādus nedefinētus jēdzienus, lai noteiktu jēdziena “būtiska daļa” robežas, kas nepalīdz tā nozīmes skaidrošanā. Piemēram, “būtiska daļa” ir tikusi definēta kā “ievērojama daļa” (angļu val. - “*considerable part*”) [4] vai kā “liela daļa” (spāņu val. - “*parte cuantiosa*”). [5]
- 2.2. Ir atrodami divi dažādi jēdziena “būtisks” interpretācijas kritēriji – ekonomiskā vērtība un svarīgums.

#### 1) “Ekonomiskās vērtības” kritērijs pret “svarīguma” kritēriju

- 2.3. Vairāki tiesību zinātnieki uzskata, ka “būtiska daļa” nozīmē ekonomisko vērtību [6] – lai izslēgtu CISG piemērošanu, materiāliem, kurus nodrošina pircējs, jābūt vērtīgākiem (cenas ziņā), salīdzinot ar materiāliem, kurus nodrošina pārdevējs. [7] Šāds kritērijs ir ievērots arī vairākos tiesu nolēmumos. [8]
- 2.4. Citi tiesību zinātnieki, kā norādīts vairākos tiesu nolēmumos, uzskata, ka jēdziena “būtiska daļa” interpretācijas standartam jābūt balstītam preču svarīgumā, proti, materiālu, kurus nodrošina puses, kvalitātē un funkcionalitātē, ievērojot to, ka autentiskais teksts franču valodā piedāvā lietot jēdzienu “svarīga daļa”<sup>3</sup>. [9] Ir arī vairāki tiesu nolēmumi, kuros izmantota šī pieeja.
- 2.5. Konvencijas izstrādes vēsture atbalsta secinājumu, ka svarīguma kritērijs tika noraidīts. Gan ULIS (*Uniform Law on International Sale of Goods*) 6. pants, gan arī ULF (*Uniform Law on the Formation [of Contracts for the International Sale of Goods]*) 1. panta septītā daļa paredzēja, ka konvencijas nav piemērojamas, ja puse, kura pasūta preces, nodrošina *svārīgu un būtisku materiālu daļu*. Vārds “svārīgs” tika izdzēsts, tādējādi norādot, ka Konvencijas izstrādātāji noraidīja svarīguma kritēriju. Neskatoties uz faktu, ka “svārīgums” tika “izņemts pa durvīm”, tas ienāca atpakaļ “pa logu”, izmantojot Konvencijas tekstu franču valodā, dažu tiesību zinātnieku interpretācijas un dažus tiesu nolēmumus.
- 2.6. “Ekonomiskās vērtības” kritērijam vajadzētu prevalēt, interpretējot CISG 3. panta pirmās daļas vārdus “būtiska daļa”. Ja līgumā nav nekādas citas norādes, par materiālu cenu ir uzskatāma tā cena, kas bija pircēja tirgū līguma noslēgšanas brīdī. [11]
- 2.7. “Svarīguma” kritērijs būtu izmantojams tikai tad, kad “ekonomiskās vērtības” kritēriju nav iespējams vai nebūtu piemēroti izmantot, tas ir, kad abu pušu nodrošināto materiālu vērtību salīdzinājums ir gandrīz vienāds.

#### 2) Jēdziena “būtiska daļa” izteikšana kvantitatīvi

- 2.8. Tiesību zinātnieki, kuri izmanto ekonomiskās vērtības kritēriju, parasti ir izteikuši jēdzienu “būtiska daļa” kvantitatīvi, salīdzinot CISG 3. panta pirmo daļu (būtiska daļa) ar CISG 3.

<sup>3</sup> Tulkotājas piezīme – CISG autentiskajā tekstā angļu valodā 3. panta pirmajā daļā lietots jēdziens “*substantial part*”, savukārt autentiskajā tekstā franču valodā – “*une part essentielle*”.

panta otro daļu (dominējoša daļa), proti, būtisks ir mazāk nekā dominējošs. Šādā veidā tiesību zinātnieki ir izmantojuši šādas procentuālās vērtības, lai “būtisku daļu” izteiktu kvantitatīvi: 15% [12], starp 40% un 50% [13] vai vispārīgāk - 50% [14]. Tajā pašā laikā citi autori, lai gan tie nav noteikuši nekādus precīzus skaitļus, lai izteiktu jēdzienu “būtiska daļa” kvantitatīvi, ir norādījuši, ka “dominējošs” nozīmē “ievērojami vairāk kā 50% no cenas” vai “nepārprotami vairāk kā 50%” [15]. Tādējādi šķiet, ka šie autori, izsakot “būtisku daļu” kvantitatīvi, pārsniedz 50%. Šādu pieeju ir izmantojušas arī vairākas tiesas. [16]

- 2.9. Noteikta skaitļa izmantošana varētu būt subjektīva, ievērojot to, ka jāņem vērā katras lietas faktiskie apstākļi, ka tiesību zinātnieku viedokļi atšķiras un ka nav skaidra šo skaitļu izcelsme. [17] Līdz ar to nešķiet, ka būtu ieteicams vārdu “būtisks” *a priori* izteikt kvantitatīvi, procentos. Katras lietas faktisko apstākļu analīze ir ieteicama, un līdz ar to [būtiska daļa] būtu nosakāma, pamatojoties uz vispārēju novērtējumu.
- 2.10. Pat ja tiktu lietoti procenti, 50% varētu būt pārāk maz, lai attaisnotu Konvencijas nepiemērošanu, it īpaši, ievērojot CISG 3. panta pirmās daļas mērķi, kurš paredz “par labu Konvencijai” principu. Pieeja, kas ir par labu Konvencijas piemērošanai, ir piemērotāka, jo CISG 3. panta pirmā daļa tika izstrādāta, izsakot vispārēju noteikumu – CISG piemērošana un izņēmuma situācija (CISG nepiemērošana). Tāpat arī būtu nepieciešams izvēlēties pieeju, kas balstīta uz starptautiskas un vienotas interpretācijas principiem (CISG 7. pants). Turklāt modernā tiesību un ekonomikas pieeja preču pirkuma-pārdevuma līgumiem ir pat plašāka kā pieeja, kas iekļauta 3. panta pirmajā daļā. [18]

## b) Jēdziena “materiāli, kas nepieciešami izgatavošanai vai ražošanai” interpretācija

- 2.11. Vēl viens būtisks elements CISG 3. panta pirmās daļas interpretācijā ir frāzes “materiāli, kas nepieciešami preču izgatavošanai vai ražošanai” analīze. Ir skaidrs, ka neapstrādāti materiāli ir iekļauti un ka tā sauktie papildmateriāli nav iekļauti (piemēram, materiāli, kas nepieciešami preču iepakojšanai vai transportēšanai vai materiāli, kas nepieciešami pieņemšanas pārbaudei). Tāpat arī materiāli, kas nav tieši nepieciešami preču izgatavošanai vai ražošanai, nevar tikt uzskatīti par materiāliem šajā izpratnē. Kā piemēru var minēt poligrāfijas filmu, kuru nodrošina pircējs, ievērojot preču pirkuma-pārdevuma līgumu, saskaņā ar kuru pārdevējam jānodrukā un jāpiegādā grāmatas. Šajā gadījumā poligrāfijas filma ir nepieciešama preču izgatavošanas procesā, taču tā nekļūst par preču daļu. [19]
- 2.12. Jēdziena “materiāli” ietvarā problemātiskāka ir tehnoloģiju, tehnisko specifikāciju, zīmējumu, formulu, preču ražošanai nepieciešamo dizainu iekļaušana vai neiekļaušana. Starp tiesību zinātniekiem un tiesu nolēmumiem nav vienprātības. Domstarpības aizsāka Francijas tiesas nolēmums (*Cour d'appel de Chambéry*, 25. 05. 1993.), kurā tika norādīts, ka CISG nav piemērojama, jo preces tika ražotas saskaņā ar dizainu, kuru nodrošināja pircējs. Francijas tiesas ieskatā dizains bija materiālu “būtiska daļa” CISG 3. panta pirmās daļas izpratnē. No lietas materiāliem izriet, ka dizains bija vienīgais “materiāls”, kuru nodrošināja pircējs.
- 2.13. Šis tiesas nolēmums ir kritizēts, jo dizains neietilpst jēdzienā “materiāli” un līgumiem, kuros tiek nodots “*know-how*”, CISG ir piemērojama. [20] Konvencijas izstrādes vēsture apstiprina šo kritiku. Apvienotās Karalistes delegācijai bija piedāvājums, pret kuru bija iebildumi un kurš beigās tika atsaukts, ka Konvencija nav piemērojama, kad pircējs nodrošina “*know-how*”, tas ir, kad “puse, kura pasūta preces, uzņemas nodrošināt: a) būtisku daļu materiālu vai b) informāciju vai zināšanas, kas nepieciešama izgatavošanai vai ražošanai”. [21] CISG Konsultatīvā padome uzskata, ka līgumiem, kuros pircējs nodrošina tikai dizainu (vai zīmējumus, tehniskas specifikācijas, tehnoloģijas vai formulas), ir piemērojama Konvencija [22], kā to apliecina Konvencijas izstrādes vēsture un netieši arī CISG 42. panta otrās daļas “b” apakšpunkts.
- 2.14. Francijas tiesas nolēmums ievieš ļoti būtisku novirzi no jēdziena “materiāli” interpretācijas saskaņā ar Konvenciju. “*Know-how*” vai dizaini, kurus nodrošina kāda no pusēm, tiek ņemti vērā tikai tad, ja tie palielina materiālu vērtību. Tajā pašā laikā, ja zīmējumi,

tehniskas specifikācijas vai dizaini ir tikai papildmateriāli, tos nevar uzskatīt par materiāliem. [23] Pirmkārt, izstrādes vēsture liecina, ka jēdzienā “materiāli” ietilpst ne tikai neapstrādāti materiāli [24], un tādējādi vismaz vienīgās gala objekta sastāvdaļas (pilnībā izgatavotas vai ne) būtu iekļautas. Otrkārt, atsauktais Apvienotās Karalistes piedāvājums neparedzēja, ka no jēdziena “materiāli” “*know-how*” būtu vienmēr izslēgts, bet gan ka līgums netiks uzskatīts par preču pirkuma-pārdevuma līgumu situācijā, kurā pircējs nodrošina tikai zināšanas, kas nepieciešamas preču izgatavošanai. To apliecina fakts, ka piedāvājumā bija norādītas divas dažādas izvēles (a/b), kā arī saikļa “vai” izmantošana.

**2.15.** Ne visi dizaini vai zīmējumi būtu iekļauti jēdzienā “materiāli”. Iekļaujami būtu tikai tie, kas ir nepieciešami preču izgatavošanai vai ražošanai un kas tādējādi veido preču oriģinalitāti, specifiskumu vai ekskluzivitāti. Šī prasība parasti netieši paredz, ka tad, kad pircējs vai pārdevējs nodrošina materiālu, kas ietver rūpnieciskās vai intelektuālā īpašuma tiesības (piemēram, patents vai citas rūpnieciskās īpašuma tiesības), šīm tiesībām jābūt iekļautām preču vērtības palielināšanas idejā CISG 3. panta pirmās daļas nozīmē. [25]

### **3. CISG 3. PANTA OTRĀ DAĻA: LĪGUMI PAR DARBA UN CITU PAKALPOJUMU SNIEGŠANU**

**3.1.** Pārdevējam bieži jāizpilda tādi piegādes papildpakalpojumi kā iepakošana, preču nosūtīšana, līgumu noslēgšana ar pārvadātājiem u.c. Šie pakalpojumi nemaina pušu tiesisko attiecību, kas izriet no līguma, kvalificēšanu kā pirkuma-pārdevuma līgums. Tajā pašā laikā pārdevējs bieži uzņemas vairāk, tas ir, pakalpojumus, kas varētu arī būt atsevišķa līguma priekšmets, piemēram, pārdotās montāžas līnijas ierīkošana [26], moduļu sienu starpsienas ierīkošana [27], logu ražošanas iekārtas daļu montāža [28], pircēja darbinieku apmācīšana rīkoties ar pārdoto iekārtu, pārdotās iekārtas ražoto preču mārketings u.c. Ja šādi pakalpojumi ir iekļauti tajā pašā līgumā, kas paredz preču piegādi un īpašuma tiesību pāreju, rodas jautājums, vai šādiem jauktiem līgumiem ir piemērojama CISG. CISG 3. panta otrās daļas uzdevums ir risināt šo jautājumu. Šī norma izslēdz no Konvencijas tvēruma līgumus, kuros puses, kura piegādā preces, dominējošā saistību daļa ir darba vai citu pakalpojumu sniegšana. Līdz ar to ir nepieciešams salīdzinājums starp saistībām, kas saistītas ar precēm, un saistībām, kas saistītas ar darbu vai citiem pakalpojumiem, lai noteiktu, vai Konvencija ir piemērojama. Konvencija paredz vienu vienotu līgumu, taču vispirms jāanalizē, vai dažādās saistības tiešām ir daļa no viena, taču jaukta līguma. Šis ir līguma interpretācijas jautājums. Ja ir viens līgums par preču un pakalpojumu piegādi, Konvencija ir piemērojama visam līgumam kopumā (CISG 3. panta otrā daļa). [29] Savukārt, ja pušu nolūks bija noslēgt divus atsevišķus līgumus, Konvencija būtu piemērojama tikai preču pirkuma-pārdevuma līgumam ar nosacījumu, ka ir izpildītas citas prasības, lai Konvenciju varētu piemērot.

**3.2.** CISG 3. panta otrās daļas interpretācijā ir vairāki aspekti. Pirmais ir vārdu “dominējošā daļa” (spāņu val. - “*principal*”, franču val. - “*prépondérante*”) interpretācija. Interpretācija ir sarežģīta trīs faktoru dēļ: 1) piemērojamais standarts (“ekonomiskās vērtības” vai “svarīguma” kritērijs), 2) tiesību zinātnieku sajauktā vārdu “dominējošā daļa” un “būtisks” interpretācija un 3) izteikšana kvantitatīvi, procentos.

**3.3.** Lai gan pastāv šaubas par ekonomiskās vērtības kritērija piemērošanu, ievērojot to, ka Apvienotās Karalistes piedāvājums, kas beigās tika atsaukts, mēģināja aizstāt jēdzienu “dominējošs” ar “galvenā vērtības daļa” [30], ekonomiskās vērtības pieeja ir pareiza. Apvienotās Karalistes piedāvājumam nebija delegātu atbalsta tāpēc, ka vārds “dominējošs” tika mainīts uz vārdiem “galvenā daļa” [31], nevis tāpēc, ka tas pieņēma ekonomiskās vērtības kritēriju. [32] “Ekonomiskās vērtības” [33] kritērijs prevalē, un laiks, kad to būtu jāvērtē, būtu līguma noslēgšanas laiks. “Svarīguma” kritērijs ir piemērojams tikai tad, kad “ekonomisko vērtību” nav iespējams vai pieņemams piemērot, ievērojot lietas faktiskos apstākļus.

**3.4.** Vārdu “dominējošs” nevajadzētu izteikt kvantitatīvi, izmantojot iepriekš noteiktas procentu vērtības, bet gan par pamatu vajadzētu ņemt vispārēju novērtējumu. Gan tā, gan arī pušu



vienošanās interpretācijā būtu jāņem vērā arī pušu nolūki, kas izteikti dokumentos, kā arī noslēdzot līgumu. Starp vērā ņemamajiem faktoriem, kurus apsvērušas tiesas un šķīrējtiesas, ir: līguma nosaukums un viss saturs [34], pirkuma maksas struktūra [35] un katras saistības nozīmīgums, kuru puses tam piešķirušas [36]. Ja ir izmantota fiksēta vērtības izteiksme procentos, vērtība, kas atbilst 50% vai ir zemāka, nevarētu būt pamats, lai nepiemērotu Konvenciju. Turklāt vērtībai, kas ir tikai nedaudz virs 50%, parasti nebūtu izšķirošas nozīmes, lai nepiemērotu CISG. Sniegto pakalpojumu vērtībai jābūt dominējošai.

**3.5.** Tas, vai tā sauktie “*Turnkey*” līgumi<sup>4</sup> (spāņu val. - *contratos llave ne mano*, franču val. - *clé en main*, vācu val. - *Lieferverträge mit Montagverpflichtung*) ir ietverti CISG 3. panta otrās daļas regulējumā, ir strīdīgs jautājums. Lai gan daži autori ir norādījuši, ka 3. panta otrā daļa tika iekļauta, lai izslēgtu šāda veida līgumus no Konvencijas [37], ir nepieciešams analizēt katru lietu individuāli, un tādējādi, neņemot vērā nosaukumu, katra situācija prasītu speciālu pārbaudi, lai varētu noteikt, vai CISG 3. panta otrās daļas prasības ir sasniegtas vai ne. [38].

#### **4. ATTIECĪBAS STARP CISG 3. PANTA PIRMO UN OTRO DAĻU**

**4.1.** CISG 3. panta pirmā un otrā daļa regulē dažādus gadījumus. Attiecības starp šīm daļām varētu izrietēt no vienskaitlī lietotā vārda “saistība” dažos no Konvencijas autentiskajiem tekstiem. Teksti franču valodā un arābu valodā lieto vienskaitli, teksti pārējās oficiālajās valodās lieto daudzskaitļa formu, izņemot ķīniešu valodu, kas ir lingvistiski neitrāla šajā jautājumā. Tam, ka vārds “saistība” ir lietots vienskaitlī, ir skaidra ietekme uz teksta interpretāciju. Vienskaitļa lietojums varētu veicināt interpretāciju, ka darbs un citi pakalpojumi ir jāsalīdzina, nevis to, ka darbs un pakalpojumi ir pretstatā preču piegādei. Vēl sliktāk būtu, ka vienskaitļa lietojums varētu radīt attiecības starp 3. panta pirmo un otro daļu tādā nozīmē, ka darba saistības preču izgatavošanā tiktu salīdzinātas ar piegādes pienākumu. Konvencijas izstrādātāju nolūks bija lietot daudzskaitļa formu, līdz ar to vienskaitļa lietojums nebūtu pieņemams. [39]

**4.2.** Arī tiesību zinātnieki un tiesu prakse [40] ir radījuši nepareizas attiecības līgumos, saskaņā ar kuriem pārdevējam jāizgatavo vai jāražo preces, – interpretācijas fokuss ir uz jēdzienu “materiāli”, nevis uz pienākumu izgatavot preces. Preču izgatavošanas vai ražošanas process prasa sava veida darba pienākumus, kas varētu tikt un ir tikuši nepareizi iekļauti CISG 3. panta otrās daļas analizē. [41] Daži tiesu nolēmumi ir nostiprinājušo saikni starp CISG 3. panta pirmo un otro daļu, pamatojoties uz atšķirību starp standarta precēm un pēc pasūtījuma izgatavotām precēm. [42] Ja tās ir standarta preces, pārdevējs nav veicis nekādas darbības saistībā ar ražošanu, un tāpēc nav sniegti pakalpojumi vai darbs. [43] Savukārt Konvencija neizšķir šādus gadījumus.

**4.3.** Darbs, darbaspēks vai citi pakalpojumi jāuzskata par saistību izgatavot vai ražot preces daļu, kā norādīts CISG 3. panta pirmajā daļā. Tiesību zinātnieki [44] un vairākums tiesu nolēmumu [45] apstiprina šādu nostāju. Savukārt, interpretējot situāciju, kurā nav darba vai pakalpojumu saistības, pakalpojumi pirms preču piegādes, piegādes laikā vai pēc tās būtu jāanalizē saskaņā ar CISG 3. panta otro daļu.

**4.4.** Visbeidzot, kā jau iepriekš norādīts [46], ir ieteicama CISG 3. panta pirmās un otrās daļas autonoma interpretācija. Tajā pašā laikā sarežģītos darījumos varētu būt savstarpēja ietekme to interpretācijā un piemērošanā. Šādās situācijās darījums kopumā jāanalizē, ievērojot principu “par labu Konvencijai”.

---

<sup>4</sup> Tulkotājas piezīme – “*Turnkey*” līgumi ir līgumi, kas paredz nodot objektu gatavu ekspluatācijai (skatīt: Latvijas Nacionālais terminoloģijas portāls: <https://termini.gov.lv/atrast/turnkey%20contract> [skatīts 19. 07. 2021.]).

## 5. Saraksts ar izmantotajiem tiesu nolēmumiem<sup>5</sup>

[Ja vien nav norādīts citādi, visu nolēmumu pilns teksts to oriģinālvalodās ir pieejams tiešsaistē – CISG autonomā tīkla mājaslapā pie attiecīgās valsts [Lai iegūtu šo adresi URL, jāapmeklē mājaslapa <http://cisgw3.law.pace.edu/network.html>.<sup>6</sup>]. Izmantoto tiesu nolēmumu pilns teksts to oriģinālvalodās un lielākās daļas nolēmumu abstrakti angļu valodā ir pieejami tiešsaistē UNILEX <http://www.unilex.info>. Ja papildus tiešsaistē ir pieejams arī tiesas nolēmuma pilna teksta tulkojums angļu valodā, tad URL ir norādīts zemāk.]

### NACIONĀLĀS TIESAS

#### Austrija

Oberster Gerichtshof, 27 October 1994 Oberster Gerichtshof, 18 April 2001.

#### Beļģija

Tribunal de commerce de Namur, 15 January 2002, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020115b1.html>.

Rechtbank van Koophandel Hasselt, 4 February 2004.

#### Francija

Cour d'appel de Chambéry, 25 May 1993.

Cour d'appel de Grenoble, 26 April 1995, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950426f2.html>.

Cour d'appel de Grenoble, 21 October 1999, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021f1.html>.

Cour d'appel de Paris, 14 June 2001, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010614f1.html>.

Cour de Cassation, 24 September 2003, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030924f1.html>.

#### Vācija

Oberlandesgericht Frankfurt a.M., 17 September 1991, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910917g1.html>.

Oberlandesgericht Köln, 16 October 1992.

Oberlandesgericht Köln, 26 August 1994, English translation available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940826g1.html>.

Landgericht München, 8 February 1995, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g4.html>.

Landgericht Berlin, 24 March 1998.

Landgericht Mainz, 26 November 1998, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981126g1.html>.

---

<sup>5</sup> Tulkotājas piezīme – atsaucis uz tiesu nolēmumiem nav tulkotas.

<sup>6</sup> Tulkotājas piezīme – šā tulkojuma sagatavošanas brīdī CISG Datubāzes aktuālā interneta mājaslapas adrese ir: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/cisg> (un tiesu nolēmumi ir meklējami, izmantojot šo adresi). Šajā Viedoklī norādītā adrese <http://cisgw3.law.pace.edu/network.html> vairs nav spēkā esoša.



Oberlandesgericht München, 3 December 1999, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991203g1.html>.  
Landgericht München, 16 November 2000, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001116g1.html>.

### **Itālija**

Corte di Cassazione, 9 June 1995, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950609i3.html>.

### **Šveice**

St. Gallen Gerichtskommission Oberrheintal, 30 June 1995.  
Kreisgericht Bern-Laupen, 29 January 1999.  
Handelsgericht Zürich, 10 February 1999, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990210s1.html>.  
Kantonsgericht Zug, 25 February 1999.  
Handelsgericht Zürich, 8 April 1999, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990408s1.html>.  
Handelsgericht Zürich, 17 February 2000.  
Bundesgericht, 17 October 2000, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001017s1.html>.  
Kantonsgericht Schaffhausen, 25 February 2002, English translation available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020225s1.html>.  
Handelsgericht Zürich, 9 July 2002, English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020709s1.html>.  
Handelsgericht Kanton Aargau, 5 November 2002, English translation available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021105s1.html>.  
Cour of Appeal of Lugano, 29 October 2003, English translation available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031029s1.html>.

## **STARPTAUTISKĀS ŠĶĪRĒJTIESAS**

### **Ungārija**

Arbitration Court of Chamber of Commerce and Industry of Budapest, 5 December 1995 (VB/94131), English translation available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951205h1.html>>.

### ***International Chamber of Commerce***

ICC Court of Arbitration 7153/1992, English translation available at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/927153i1.html>.

ICC Court of Arbitration 7660/1994.  
ICC Court of Arbitration 8855/1997.

ICC Court of Arbitration 11256/ESR/MS, 15 September 2003 (Los Angeles) (unpublished).

### **Krievijas Federācija**

Award of Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, 30 May 2000 (356/1999), English translation available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000530r1.html>.

## ATSAUCES<sup>7</sup>

1. CISG Konsultatīvā padome ir privāta iniciatīva, kuru atbalsta Peisa Universitātes Tiesību skolas (*Pace University School of Law*) Starptautisko komercietesību 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.

Padomes informatīvajā sanāksmē, kas notika Parīzē 2001. gada jūnijā, profesors Peters Šlehtriems (*Peter Schlechtriem*) no Freiburgas Universitātes (*Freiburg University*) Vācijā tika ievēlēts par padomes priekšsēdētāju uz trīs gadiem. Dr. Lūkass A. Mistelis (*Dr. Loukas A. Mistelis*) no Karalienes Mērijas Universitātes (*Queen Mary*) Komerctiesību izpētes centra (*Centre for Commercial Studies*) tika ievēlēts par sekretāru. CISG Konsultatīvā padome ir sastāvējusi no: prof. Emeritus Ērika E. Bergstēna, Peisa Universitāte (*prof. Emeritus Eric E. Bergsten, Pace University*), prof. Mihaēla Joahima Bonela, Romas *La Sapienza* Universitāte (*prof. Michael Joachim Bonell, University of Rome La Sapienza*), prof. E. Alans Farnsvorts, Kolumbijas Universitātes Tiesību skola (*prof. E. Allan Farnsworth, Columbia University School of Law*), prof. Alehandro M. Garro, Kolumbijas Universitātes Tiesību skola (*prof. Alejandro M. Garro, Columba University School of Law*), prof. sera Roja M. Guda, Oksfordas Universitāte (*prof. Sir Roy. M. Goode, Oxford*), prof. Sergeja N. Ļebedeva, Krievijas Federācijas Tirdzniecības un industrijas kameras Jūraslietu šķīrējtiesas komisija (*prof. Sergei N. Lebedev, Maritime Arbitration Commission of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation*), prof. Jana Ramberga, Stokholmas Universitātes Juridiskās fakultātes profesors (*prof. Jan Ramberg, Professor of Private Law, University of Stockholm, Faculty of Law*), prof. Petera Šlehtriema, Freiburgas Universitāte (*prof. Peter Schlechtriem, Freiburg University*), prof. Hiro Sono, Hokaido Universitātes Juridiskā fakultāte (*prof. Hiroo Sono, Hokkaido University*), prof. Kloda Vita, Sārlandes Universitāte un Strasbūras Universitāte (*prof. Claude Witz, Universitat des Saarlandes and Strasbourg University*). Padomes locekļus ievēl padome. Tās sēdē, kas notika Romā 2003. gada jūnijā, CISG Konsultatīvā padome ievēlēja jaunus locekļus: prof. Pilaru Peralesu Viskasijas, Karlosa III Madrides Universitāte (*prof. Pilar Perales Viscasillas, Universidad Carlos III de Madrid*) un prof. Ingeborgu Svenceri, Bāzeles Universitāte (*prof. Ingeborg Schwenzer, University of Basel*).

Lai iegūtu papildu informāciju, lūdzu, izmantojiet šo kontaktadresi: < L.Mistelis@qmul.ac.uk >.

2. Šis viedoklis ir atbilde Eiropas Civillikuma darba grupas un tās Vadības komisijas pieprasījumam padomei aprakstīt CISG 3. panta interpretāciju un sniegt atbildes uz šādiem jautājumiem:
  1. Ja abas puses nodrošina materiālus, kas tiks izmantoti, vienai pusei izgatavojot preces, kas saskaņā ar CISG 3. pantu ir atbilstošie faktori, lai nošķirtu preču pirkuma-pārdevuma līgumu, kuram piemērojama Konvencija, no pakalpojuma līguma, kuram piemērojamas nacionālās tiesības?
  2. Ja puse ir uzņēmusies piegādāt preces un sniegt pakalpojumus, kas saskaņā ar CISG 3. panta otro daļu ir atbilstošie faktori, lai noteiktu, vai šādās lietās piemērojama ir CISG vai nacionālās tiesības?

---

<sup>7</sup> Tulkotājas piezīme - atsauces (vai nu pilnībā, vai arī daļēji) saglabātas oriģinālvalodā. Tāpat arī jāpievērš uzmanība tam, ka oriģinālajā avotā ir nepilnības atsauču lietojumā. Proti, Viedokļa nosaukumā ir lietoti simboli “\*” un “\*\*\*”, taču atsauču sarakstā šie simboli ir aizvietoti ar kārtas skaitļiem 1 un 2. Līdz ar to tekstā esošā atsauce Nr. 1 atsauču sarakstā ir atsauce Nr. 3.

3. Kādas ir attiecības starp CISG 3. panta pirmo daļu un otro daļu?

3. See, Pilar PERALES VISCASILLAS, *Hacia un nuevo concepto del contrato de compraventa: desde la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercancías hasta y después de la Directiva 1999/44/CE sobre garantías en la venta de bienes de consumo*. *Actualidad Civil*, no 47-48, 15 al 28 de diciembre de 2003, pp. 1199-1224.

4. In this situation, the rules of the Convention apply to the non-performance or malperformance of the buyer with the necessary adaptations. See: SCHLECHTRIEM/SCHWENZER/Schlechtriem, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 2<sup>nd</sup> ed., Oxford: 2005, Art. 3 no 3.

5. The English text of Article 4 of the Hague Convention on the Law Applicable to International Sales Contracts (22 December 1986) is identical to Article 3 CISG. However, in this instance, the French text does not use the term "part essentielle" (as in Article 3(1) CISG), but "part importante".

Article 6 of the 1974 UN Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods is almost identical to Art. 3 CISG. The Spanish version follows the French rather than the English version and therefore the standard used is "parte esencial" instead of "parte sustancial" (*substantial part*) as in CISG.

6. Warren KHOO, Article 3, no 2.2, in Cessaro Massimo Bianca and Michael Joachim Bonell (eds.), *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, Milano: Giuffrè, 1987.

7. Jorge ADAME GODDARD, *El contrato de compraventa internacional*, México: Mc Graw-Hill, 1994, p. 50.

8. See among others: John O. HONNOLD, *Uniform Law for International Sale under the 1980 United Nations Convention*, The Hague: Kluwer Law International, 3d ed, 1999, no 106. Some scholars also use the "essential" test as a secondary criterion after the economic value test: Fritz ENDERLEIN/Dietrich MASKOW, *International Sales Law*, Oceana, 1992, pp. 36-37.

9. Also in case law comparing the value of the materials supplied by the seller with the value of the materials supplied by the buyer: LG Berlin, 24 March 1998 (Germany); HG Zürich, 10 February 1999 (Switzerland); and HG Zürich, 8 April 1999 (Switzerland).

10. Arbitration Court of the Chamber of Commerce and Industry of Budapest, 5 December 1995 (VB/94131) (Hungary): supply of waste containers to be produced by the seller, the value of the materials supplied by the buyer only amounted to approximately 10% of the total value of the containers to be produced, hence the CISG was applicable by virtue of Art. 3(1); HG Zürich, 8 April 1999 (Switzerland); and ICC 8855/1997, JDI, 2000, 4, p. 1070, with J. Arnaldez observations, stating that Art. 3(1) refers to "la part prépondérante, c'est-à-dire la valeur essentielle".

OLG München, 3 December 1999 (Germany) is an interesting case because it applies both an economic value and an essential criterion, the latter on the basis of the wording of the French text: "*The few tools which were to be supplied by the buyer are neither with respect to their value nor their function essential ones*".

11. There are case law and legal commentaries that have considered that the French term "part essentielle" implies an interpretation based upon the quality/functionality of the materials provided by the parties. For example: Bernard AUDIT, *La vente internationale de marchandises* (Convention

des Nations-Unies du 11 Avril 1980), Droit des Affaires. Paris: L.G.D.J., 1990, no 25, pp. 25-26. And OLG München, 3 December 1999 (Germany), where the Court considered the essential criterion on the basis of the French text: *"The few tools which were to be supplied by the [buyer] are neither with respect to their value nor their function essential ones -the French text of the Convention speaks of "part essentielle" -not "substantial parts "-- as stated in the English text -- of the plant to be delivered"*.

The "essential" criterion has been used as complementary to the economic value criterion by some legal writers, although others consider the essential criterion to be at the same level as the economic criterion: See among the most recent commentaries: Francisco OLIVA BLAZQUEZ, *Compraventa internacional de mercaderías (Ambito de aplicación del Convenio de Viena de 1980*, Valencia: Tirant lo blanch, 2002, p. 194. The essential criterion is rejected by: KHOO, Article 3, no 2.2: (*"The materials supplied need not be essential for the manufacture or production. Nor is it sufficient to take the transaction out of the Convention that the material supplied is an essential part"*).

12. ICC 11256/ESR/MS, 15 September 2003 (Los Angeles) (unpublished) (on file with the rapporteur) considered the CISG inapplicable on the basis of Art. 3(1). It concluded that the motors provided by the buyer were a substantial part of the materials necessary for the manufacture of the trucks, because they were necessary for the product to be considered a "vehicle".

In Cour d'appel de Grenoble, 21 October 1999 (France), the tribunal analyzed a case in which the seller had to manufacture shoes with some elements supplied by the buyer: the soles and a characteristic metal decoration of the brand Pierre Cardin, and stated that *"having as its object a sale of goods to be made for which the essential material elements -- other than soles and a characteristic metal decoration of the brand Pierre Cardin -- necessary for the manufacture, were supplied by the seller"*.

13. See SCHLECHTRIEM/SCHWENZER/Schlechtriem, Article 3, no 3 a).

14. HONNOLD, *Uniform Law*, no 59. See example 3B, in which the value of the chromium -- an essential ingredient for the manufacture of stainless steel -- comprised 15% of the total value of the materials used in manufacturing the goods. Prof. Honnold states that *"a tribunal might well conclude that 15% is 'substantial' but the evaluation of such questions of degree is difficult to predict"*. As will be shown, the 15% standard as well as any other standard below 50% should be considered too low in the interpretation of the words "substantial part" (see, *infra* 2.10).

15. ADAME, p. 51, who also states that if the value represents a percentage of 35%, the Court would need to decide whether or not it is substantial on a case-by-case basis.

16. See for all: ENDERLEIN/MASKOW, p. 36.

17. Peter SCHLECHTRIEM, *The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Vienna: Manz, 1986, p. 31: *"preponderant in this sense should be considerably more than 50% of the price"*; and SCHLECHTRIEM/Herber, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 1<sup>st</sup> ed., Oxford: 1998, Art. 3, no 4.

18. HG Zürich, 8 April 1999 (Switzerland), referring to Art. 3(1) CISG, stated that: *"The CISG is also applicable if the materials to be delivered are a good deal less in proportion to the price of the goods and therefore the manufacture is the crucial factor herein"*.

OLG München, 3 December 1999 (Germany) stated in regard to Art. 3(2) CISG: *"An approximately identical value of the different obligations is sufficient to render the Convention applicable"*

(*Staudinger/Magnus, note 22*"); and Arbitration Award, 30 May 2000 (356/1999) (Russia) where the tribunal considered the CISG applicable -- Art. 3(2), although the tribunal referred to Art. 3(1) -- to a contract of shipment of equipment and some post-delivery services since the price of the equipment to be delivered amounted to more than 50% of the entire price of the contract.

19. Fixed percentages were mentioned only three times during the preparatory work of the Convention. One was in relation to Article 3(2) CISG, Mr. Sevón (Finland) referred to a UK proposal to substitute the words "preponderant part" for "major part in value"; he said that: "*Under that proposal 51 per cent of the value of a contract would decide the nature of that contract. The existing text was not so rigid*" (A/CONF.97/C.1/SR.2, p. 242; also in John O. HONNOLD, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, Deventer/Netherlands: Kluwer Law and Taxation Publishers, 1989, p. 463). It seems that for the Finnish delegate "major part in value" meant that it should take more than 51% in value to exclude the Convention. The other two interventions were made in relation to paragraph (1) of Article 3 CISG. Mr. Rognlien, of Norway, proposed the exclusion of the Convention only when the buyer undertook to supply "all or the substantial part" (A/CONF.97/C.1/L.13, p. 84; also in HONNOLD, *Documentary History*, p. 656). In order to explain that proposal, Mr. Rognlien, stated that the word "substantial" might be replaced by "major", indicating that the proportion must be over 50% (Official Records, p. 243; also in HONNOLD, *Documentary History*, p. 464). It seems that for the Norwegian and Finnish delegations, the definition of "major" is over 50%. The last intervention was made by Mr. Herber.

(Federal Republic of Germany), who in relation to the Norwegian proposal stated: "*His delegation had not previously held the view that it must necessarily imply over 50 per cent. If the original text was unclear, his delegation could support the Norwegian proposal*" (Official Records, p. 243, also in HONNOLD, *Documentary History*, p. 464).

20. This tendency can be observed in several recent national and international instruments: EU Directive 1999/44, 25 May 1999, of the European Parliament and of the Council on certain aspects of the sale of consumer goods and associated guarantees (OJ L 171, 7 July 1999, pp.12 et seq), Art. 1.4: "*Contracts for the supply of consumer goods to be manufactured or produced shall also be deemed contracts of sale for the purpose of this Directive*"; Principles of European Sales Law, Draft 14, June 2004. Utrecht Working Team on Sales Law, subgroup of the Sales, Services and Long-Term contracts group, Article 1:102(1) follows the text of Art. 3.1 CISG. Paragraph 2 of Article 1:102 adopts the same criteria as the Directive 1999/44: "*In a consumer transaction any contract for the supply of goods to be manufactured or produced is to be considered as a contract of sale*". See also new section 651 BGB (German Civil Code) (Application of Sales Law): "*The provision concerning the sale of goods applies to a contract for the supply of moveable things that are to be produced or manufactured (...). Where the moveable things to be produced or manufactured are specific goods, sections 642, 643, 645 and 650 apply, except that the relevant time under sections 446 and 447 replaces the time of acceptance of the work*". See among the most recent legal writers: PERALES VISCASILLAS, *Hacia un nuevo*, pp. 1199-1224.

21. ICC 8855/1997, JDI, 2000, 4, p. 1070, with J. Arnaldez observations. The court said: "*La distinction mentionnée à l'Article 3, paragraphe 1 de la Convention est fondée sur l'origine des matériaux de fabrication et non sur la nature particulière du procédé de fabrication ou de ses conditions*".

See also: HG Zürich, 10 February 1999 (Switzerland) in a contract for printing, binding and delivery of art books and catalogues, the court held that "*In the present case, it is undisputed that -- while the (buyer) delivered the setting copies for the artistic content of the art catalogues -- the (seller) himself had to acquire the material for the execution of the printing orders. Therefore, the CISG applies insofar as it contains relevant provisions for the parties' contractual relationship*".

22. See, e.g.,: Ulrich C. SCHROETER, Vienna Sales Convention: Applicability to "Mixed Contracts" and Interaction with the 1968 Brussels Convention. *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, 2001, p. 74, with further citations.

23. A/CONF.97/C.1/L.26, p. 84; also in HONNOLD, *Documentary History*, p. 656.

24. See impliedly the Swiss Federal Supreme Court, 17 October 2000 analyzing a contract of sale of lockers to be manufactured by the seller following the buyer's drawings. The Federal Supreme Court did not discuss the CISG's applicability that was denied by the Appellate Court on the basis of Art. 3(2) CISG, e.g., the supply of services (installation work) was considered to be the preponderant part.

25. OLG München, 3 December 1999 (Germany) is an example of this situation. Under the contract, the seller had to manufacture and deliver a window production plant (also there were some post-delivery obligations). According to the contract, the buyer had also the obligation to deliver some tools and *drawings of the types of windows to be produced by the plant*. When analyzing paragraph (1) of Article 3 CISG, the tribunal did not refer to the drawings. There are two possible explanations to that silence: first, that the tribunal did not consider the drawings to be within the concept of materials in Art. 3(1) CISG, or a second reading in line with the concept that accessory materials do not qualify as "materials necessary for such manufacture or production": the drawings

to be provided by the buyer were not for the production of the window plant (object of the contract) but of the types of windows to be produced by the plant.

OGH, 18 April 2001 (Austria): the parties concluded an "agreement of cooperation" to develop a sealing material called "Resitrix". The buyer, who was the owner of the patent, was obliged to deliver the semi-finished product in order to be processed by the seller in accordance with a jointly developed specification; the seller had the exclusive licence to distribute the product in several countries. Although the contract was in any case outside the temporal scope of the Convention, the Court referred to Art. 3 CISG and held that it was not applicable because the buyer had to deliver a substantial part of the materials: the semi-finished goods influenced decisively the finished product.

OLG Frankfurt a.M., 17 September 1991 (Germany) ruled within the scope of the CISG (Art. 3(1)) a contract in which shoes were to be manufactured according to the buyer's instructions and marked with an "M" trademark.

26. The term "raw materials" appeared for the first time in several Hague Conventions on the Law Applicable to the Contract of Sale (Art. 1 *Convention sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels*, 15 June 1955; Art. 1 *Convention sur la loi applicable au transfert de la propriété en cas de vente à caractère international d'objets mobiliers corporels*, 15 April 1958; and Art. 1 *Convention sur la compétence du for contractuel en cas de vente à caractère international d'objets mobiliers corporels*, 15 April 1958). These texts provided that: "*Pour son application sont assimilés aux ventes les contrats de livraison d'objets mobiliers corporels à fabriquer ou à produire, lorsque la partie qui s'oblige à livrer doit fournir les matières premières nécessaires à la fabrication ou à la production*". That text was the basis for the deliberation of the 1964 Uniform Laws (ULIS, and ULF), that decided to refer just to the term "materials".

27. LG Mainz, 26 November 1998 (Germany) provides an example. In this case, the parties agreed on the production and delivery of a crepe-cylinder for the production of tissue paper and there were also accessory obligations: "loading, transport, unloading, installation, insurance until the end of the installation, the waste management of the old cylinder as well as extra work under additional agreements". Although the discussion was in relation with Article 3(2) CISG, it is stated that: "*The court is aware that before the cylinder (which had been fitted for [buyer's] individual needs) was*

*produced and delivered, a major engineering effort as well as planning and conceptual work was required. However, these engineering efforts contributed to the production and delivery of the unit, determine its value, and therefore do not change the fact that the focus of the contract was the cylinder itself. [Seller's] further contractual obligations (transport, installation, maintenance) are therefore accessory obligations that pale in comparison to the value of the manufactured cylinder. This assessment leads to the application of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (cf. v. Caemmerer/Schlechtriem, *Einheitliches UN-Kaufrecht*, 2nd ed., Art. 3 n. 8)".* Impliedly, the same approach is found in *OLG Köln*, 26 August 1994 (Germany), where a contract for the elaboration and delivery of a market analysis was not considered within the scope of the Convention because it cannot be considered a sale of goods, and also was not a contract within Art. 3(1) CISG. *A sensu contrario*, it is implied from the case that when the ideas (intellectual work) are included in the goods, the contract might be governed by the Convention.

28. ICC 7660/1994.

29. Cour of Appeal of Lugano, 29 October 2003 (Switzerland) stating that the installation must be an optional service (art. 3(2) CISG).

30. OLG München, 3 December 1999.

31. In this situation, the legal remedies of the CISG apply to the breach of the service obligations with the necessary adaptations (Art. 7(2)), see further: Peter SCHLECHTRIEM, *Interpretation, gap-filling and further development of the UN Sales Convention*, May 2004, available online at <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem6.html>; and Rb Hasselt, 4 February 2004 (Belgium), stating that rules on notice in the CISG apply to the services part of the contract. See also Cour of Appeal of Lugano, 29 October 2003 (Switzerland) stating that the CISG is applicable in a comprehensive manner to a contract for the delivering and installation of goods.

32. A/CONF.97/C.1/L.26, p. 84; also in HONNOLD, *Documentary History*, p. 656.

33. 3 It is interesting that the Council of Ministers of the Organization for the Harmonization of Business Law In Africa (OHADA) approved on 17th April 1997, entered into force on 1st January 1998, a Uniform Act relating to General Commercial Law. Book V (Commercial Sale) which follows very closely the CISG regime, has adopted the standard of "major part" for the English text. Article 204, which is counterpart of Article 3.2 CISG, states that "*The provisions of this Book shall not apply to contracts in which the major part of the obligations of the party that delivers the goods shall be the supply of manpower or other services*". The French version uses the words "part prépondérante". The Act does not reflect a provision similar to Article 3(1) CISG. It has to be noted that OHADA texts are written in French and later translated into English.

34. A/CONF.97/C.1/SR.2, p. 242; also in HONNOLD, *Documentary History*, p. 463. But see the intervention of Prof. Farnsworth (USA).

35. In the case law: LG Mainz, 26 November 1998 (Germany), comparing the value of the crepe-cylinder with the value of the post-delivery services; OLG München, 3 December 1999 (Germany): "*In the present case, the value of the agreed services for several mechanics for the period of six weeks merely constitutes a small part of the total costs for the plant of DM 1,245,000.00*"; ICC 7153/1992, in which, according to Hascher, the conclusion of the Arbitral Tribunal that the contract was governed by the Convention (Art. 3(2)) was confirmed by an invoice where the price paid for the assembly of the material was of a completely secondary order of magnitude compared to that of the price of the materials (Dominique HASCHER, ICC 7153/1992. JDI, 1992, no 4, pp. 1005-1010); Cour d'appel de Grenoble, 26 April 1995 (France): Art. 3(2) CISG was applicable to a sale of a warehouse in which



there was also an obligation of dismantling and delivery. The price paid for the contract was 500,000 French francs, with 381,200 francs allocated to the warehouse and 118,800 francs for the dismantling and delivery); KG Bern-Laupen, 29 January 1999 (Switzerland), although wrongly comparing the cost of the materials with the manufacturing of the goods, the value of the manufacture of the goods amounted to 56.25% of the total price (400,000 French francs); KG Zug, 25 February 1999 (Switzerland) in a contract in which the seller was to provide the construction material for a roof and also its installation. The tribunal compared the labour costs with the supply costs and held that the former were not substantially higher as compared with the latter; Arbitration Award, 30 May 2000 (356/1999) (Russia). The Arbitral Tribunal considered the CISG applicable (Art. 3(2)), although the tribunal referred to Art. 3(1)) to a contract of shipment of equipment and some post-delivery services since the price of the equipment to be delivered amounted to more than 50% of the entire price of the contract; HG Zürich, 17 February 2000 (Switzerland), although it did not cite Article 3(2) CISG, the court made a comparison of the value of the services provided by the seller; LG München, 16 November 2000 (Germany): the contract was for the delivery and installation of pizzeria fittings into the buyer's restaurant-facilities. The tribunal considered it to be a contract of sale governed by the Convention (Art. 3(2) CISG). After interpreting the contract and the fact that the price was unitary, i.e., no separation fee for the service, the tribunal held that: *"In view of the considerable amount and value of the objects, which can be gathered from the individual prices, the delivery of goods does not diminish against the performed works, even if a longer period of time is required for the installation"*. And Cour of Appeal of Lugano, 29 October 2003 (Switzerland) considering the CISG applicable since the delivery of the goods (modular wall partitions) constitute the preponderant part of the contract and was of greater value in the performance of the entirety of the contract in dispute.

36. See ICC 7153/1992. The tribunal held that a contract for the furnishing and assembly of materials for a hotel was governed by the CISG, since the contract made it very clear that it was a sales contract.

37. See LG München, 16 November 2000 (Germany): the contract was for the delivery and installation of pizzeria fittings into the buyer's restaurant-facilities. The tribunal stated that the contract was governed by the CISG: *"According to the written contract, the price for the "entire delivery" was determined by the addition of the individual prices for individual Articles. The "construction", that is, the installation of the fittings, was included in the overall price, as was the shipping; a service fee was not invoiced. This indicates that the preponderant part of the seller's obligation was the delivery of the fitting Articles and not the work rendered during the installation"*.

38. This was precisely the holding of the LG Mainz 26 November 1998 (Germany) in interpreting "preponderant part" under Art. 3(2) CISG. In the case, the price of the production/delivery/and post-services of a crepe-cylinder was a unitary price and the court found it impossible to ascertain the value of the seller's obligations under the contract. Therefore, the tribunal took into account both the contractual documents and the circumstances of the formation of the contract in order to ascertain whether the parties saw the preponderant part of the seller's obligation in the delivery of the crepe-cylinder or in the services accompanying the delivery. In this regard, the tribunal pointed out that the production and delivery obligations were very detailed in the contract as opposed to the post- services obligations.

See also: OLG München, 3 December 1999 (Germany): *"Additionally, the particular interest that the purchasing party place on an obligation, e.g., the characteristic obligation can be decisive (Herber, note 5 on Art. 3 CISG; Staudinger/Magnus, BGB, 13th ed., note 21 on Art. 3 CISG)"*. And Corte di Cassazione, 9 June 1995 (Italy), considering *"the essential aim of the contract and its meaning that, relative to it, the delivery and contribution of doing assume, considering the result the parties wanted to accomplish"*.

39. SCHLECHTRIEM/Herber, Art. 3, no 8 (1<sup>st</sup> ed).

40. In the case law, HG Zürich, 9 July 2002 (Germany) does seem to automatically exclude the Convention in the presence of a *turnkey contract*. In the case, the seller had the obligation to plan, deliver, assemble, supervise the assembly, and put into operation a complete plant for the breaking down and separation of food-cardboard packaging. The tribunal regarded this as a *turnkey contract* that was not governed by the Convention (Art. 3(2)): "*It goes without saying that the supply of labour for the assembly, supervision of the assembly and the putting into operation of the plant plays a very important role in such a project. Oftentimes, the functioning, respectively the correct adjustment of the various plant parts and their coordination with each other can only be undertaken when the plant is already effectively in operation (...). Accordingly, the assembly, adaptation, instruction and similar works constitute a considerable part of the contractual performance.* In accordance with scholarly opinion, the court therefore assumes that the CISG is not supposed to apply to turnkey contracts, which do not so much provide for an exchange of goods against payment, but rather for a network of mutual duties to *collaborate with and assist the other part (...)*".

41. The use of the singular is also seen in the French version of Art. 4.2 of the Hague Convention on the Law Applicable to International Sale of Goods, 1986. Note, however, that the French text of the 1974 Limitation Convention on the International Sale of Goods (Art. 6(1)) uses the plural. See, among the scholars: Peter SCHLECHTRIEM, *Internationales Kaufrecht*, Mohr, Siebeck, 2003, pp. 21-22, footnote 39.

42. For example, as shown before, the discussion of what is substantial part is wrongfully mixed with the discussion of what is preponderant part.

43. ADAME, p. 51, states that paragraph (2) may be applied to the situations referred to in paragraph (1) of Article 3 CISG. This has been done by LG München, 16 November 2000 (Germany): the contract was for the delivery and installation of pizzeria fittings into the buyer's restaurant facilities, the court analyzed the manufacture of the fittings as part of the seller's obligations under Art. 3(2) CISG; OGH, 27 October 1994 (Austria) in a contract for manufacturing brushes and brooms with raw materials provided by the buyer, the CISG was held inapplicable on the grounds that the buyer supplied a substantial part (Art. 3(1)) and that the processing of the raw materials was the main obligation of the seller (Art. 3(2)); and Kreisgericht Bern-Laupen, 29 January 1999 (Switzerland), where the tribunal did not consider the CISG applicable on the grounds that the manufacturing of the machine was the characteristic element of the contract (Art. 3(2) CISG), e.g., the interest of the buyer was mainly in the production of the machine.

It seems to be also the position of HG Kanton Aargau, 5 November 2002 (Switzerland), in which the CISG was considered to be applicable on the basis of Art. 3(1) CISG in a contract for the production, labelling, positioning, service and removal of three inflatable triumphal archs; the court stated that the substantial subject matter of the contract was the production of the goods.

44. This approach has been wrongfully followed by some cases, particularly, from Germany, when considering the application of the Convention to software contracts. Although this Opinion does not deal with software contracts, the cases serve as an illustration of the different treatment accorded standard goods and custom-made goods.

- - For cases considering that standard software is governed by the CISG, but not custom-made software, see: OLG Köln, 16 October 1992 (Germany); OLG Köln, 26 August 1994 (Germany); and LG München, 8 February 1995 (Germany).
- - On the other hand, HG Zürich, 17 February 2000 (Switzerland), considered the sale of software as well as the joint purchase of software and hardware as a sale of goods within the CISG, citing Articles 1, 3(1), and 51.

45. See LG München, 16 November 2000 (Germany): the contract was for the delivery and installation of pizzeria fittings into the buyer's restaurant facilities. The court stated that: *"It follows that the fitting objects were not designed by the (seller), but that they were standard goods which were only adjusted in their measurements to the customer's requirements and the conditions of the restaurant facilities. Consequently, the production of the objects also did not constitute a performance of works or services, which is in the fore in contrast to the delivery of goods"*. In OLG München, 3 December 1999 (Germany) the tribunal, when analyzing the term "substantial part", considered relevant the fact that the plant to be produced was of a standard model.

46. Contracts that require production, assembly, and delivery of a machine are governed by Article 3(1) CISG. See, among others, HONNOLD, *Uniform Law*, no 60.1, footnote no 4: *"As a result of the basic rule of Art. 3(1), labor costs in manufacturing the machinery would be irrelevant; such costs are not the "supply of labour or other services" under Art. 3(2)"*.

The solution is logical because otherwise it might be that the contract is considered to be governed by the Convention by virtue of Art. 3(1) CISG, but excluded applying paragraph (2).

47. ICC 7660/1994: A contract for the production, delivery, and installation of a complete automatic assembly line for batteries is governed by Art. 3(1) CISG; Cour d'appel de Paris, 14 June 2001 (France), in which the parties agreed to the manufacture of 128 decorated crystal panels to be installed in the wall of a hotel in Egypt. The tribunal held that the contract was not a contract *d'entreprise*, as stated by the Court of First Instance, but a contract of sale. The tribunal stated that Art. 3(2) CISG did not apply since the obligation of the work done for the production of the crystal panels cannot be considered as a work or service obligation in the sense of that provision (JDI, 2002, no 2, pp. 483 et seq., with note of Claude Witz, who also favors the approach of the court). The decision went into appeal to the Supreme Court that did not mention Art. 3 CISG (Cour de Cassation, 24 September 2003 (France)). See also: HG Zürich, 8 April 1999 (Switzerland); LG Mainz, 26 November 1998 (Germany); OLG München, 3 December 1999 (Germany); St. Gallen, Gerichtskommission Oberrheintal, 30 June 1995 (Switzerland) in reviewing a contract for the delivery and installation of four sliding gates to be used for the construction of two halls, held that the manufacture of the doors was within paragraph (1) of Art. 3, and that the installation was in paragraph (2); Tribunal de commerce de Namur, 15 January 2002 (Belgium), in a contract of sale of a "processing center" where the parties agreed to the construction of the machine in the seller's workshops; provisional receipt; the disassembling and the transport of the parts in the establishment of the buyer; the assembling of the machine and the putting in service and the final receipt. The Court considered the contract within Art. 3(1) and did not discuss the application of Art. 3(2) CISG; and KG Schaffhausen, 25 February 2002 (Switzerland), although the Court did not refer to Art. 3(2) CISG, it considered the Convention applicable because the services (installation, transport) were of subsidiary importance as compared with the obligation to deliver the goods (four drilling apparatus items, three high-pressure pumps, two mixing machines and several replacement parts).

48. See, *supra* 1.2.