សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

Université Royale de Droit et des Sciences Economiques

Royal University of Law and Economics

សារណាបញ្ចប់ការសិក្សា

អានុភាពនៃកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ យោងតាមអនុសញ្ញាអង្គការសហប្រជាជាតិCISG

ស្រាវជ្រាវចាប់ពីថ្ងៃទី០២ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៨ ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៨

ស្រាវជ្រាវដោយ

និស្សិតឈ្មោះ **សោម ហ៊ុនកញ្ញា**

ឡុង ម៉ារ៉ាឌី

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

លោក ឌិន ចន្ទ្ធារ៉ា

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ **នីតិសាស្ត្រ**

ជំនាន់ទី១៨

ឆ្នាំចូលសិក្សា ២០១៤

ឆ្នាំសរសេរសារណា ២០១៨

លិខិតថ្លែងអំណរគុណ

យើងខ្ញុំឈ្មោះ **សោម ហ៊ុនកញ្ញា** និង **ឡុង ម៉ារ៉ាឌី** ជានិស្សិតថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកនីតិសាស្ត្រ ជំនាន់ទី១៨ ក្រុមL_4B_3 នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ក្នុងឆ្នាំសិក្សា ២០១៧-២០១៨។

សូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះ

- លោកឪពុក អ្នកម្តាយ និងលោកតា លោកយាយ ដែលចិញ្ចឹមបីបាច់ថែរក្សា អប់រំប្រៀនប្រដៅ និងផ្តត់ផ្គង់គ្រប់យ៉ាងទាំងស្មារតី ទាំងសម្ភារៈ និងឧបត្ថម្ភជាថវិការតាំងពីតូចរហូតមកដល់រូបខ្ញុំបានទទួលចំណេះដឹងដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ និងបានទទួលលទ្ធផលជាផ្លែផ្កាដូចសព្វថ្ងៃ។
- **ឯកឧត្តម សាកលវិទ្យាធិការ សាកលវិទ្យាធិការរង ព្រឹទ្ធបុរស សាស្ត្រាចារ្យ និង បុគ្គលិក** ទាំងអស់នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ដែលបានដឹកនាំពង្រឹងវិន័យ និងបានខិតខំប្រឹងប្រែងអស់ពីកម្លាំងកាយចិត្ត ក្នុងការបង្ហាត់បង្រៀនដល់ខ្ញុំបាទទាំងពីរនាក់។
- លោកសាស្ត្រាចារ្យ **ខិន វណ្ណារ៉ា** ជាសាស្ត្រាចារ្យនៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ដែលបានបង្ហាត់បង្រៀន និងបានចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃរបស់លោកក្នុងការពន្យល់ណែនាំ ផ្តល់ចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍ល្អៗក្នុងការធ្វើសារណានេះ។ យើងខ្ញុំទាំងពីររូបសូមថ្លែងអំណរគុណជាពិសេស ចំពោះការខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់លោកសាស្ត្រាចារ្យ។
- លោកសាស្ត្រាចារ្យ **យ៉ុង និល** ដែលបានចំណាយពេលវេលាក្នុងការផ្តល់ព័ត៌មាន និងការប្រឹក្សា ព្រមទាំងបង្ហាញ និង ជួយត្រួតពិនិត្យ និងរៀបចំសារណាឲ្យមានលក្ខណៈត្រឹមត្រូវតាមក្បួនខ្នាតផងដែរ។

ជាទីបញ្ចប់ ខ្ញុំបានសូមប្រសិទ្ធិពរជ័យសិរីមង្គលដល់ លោក អ្នកដែលមានគុណទាំងអស់ខាងលើឲ្យទទួលបាននូវពុទ្ធពរទាំងបួនប្រការ គឺ អាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈ ព្រមទាំងសម្រេចបាននូវគោលបំណង និងទទួលបាននូវសេចក្តី ចម្រើន និងជោគជ័យគ្រប់បែបយ៉ាង ក្នុងការបំពេញការងារកុំបីឃ្លៀងឃ្លាតឡើយ។

អារម្ភកថា

ក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រនីតិសាស្ត្រ តាមការស្វែងយល់សារណានានាដែលទាក់ទងនឹងវិធានគតិយុត្តពាណិជ្ជកម្ម និង កិច្ចសន្យាផ្សេងៗរួចមក យើងខ្ញុំបានឃើញថាបណ្តាសារណាដែលតម្កល់ទុកនៅសាកលវិទ្យាល័យពុំសូវមានសារណាដែលសរសេរពីប្រធានបទទាក់ទងទៅនឹងជំនួញអន្តរជាតិ ជាពិសេសទាក់ទងទៅនឹងកិច្ចសន្យាអន្តរជាតិក៏ពុំសូវមាន។ ដូចនេះទើបយើងខ្ញុំជ្រើសរើសយកប្រធានបទដែរទាក់ទងនឹងកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិសម្រាប់ការស្រាវជ្រាវដល់និស្សិតជំនាន់ក្រោយ។

ម្យ៉ាងទៀតមូលហេតុដែលជំរុញឲ្យយើងខ្ញុំបានជ្រើសរើសយកប្រធានបទស្តីពី “ **អានុភាពនៃកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ យោងតាមអនុសញ្ញាអង្គការសហប្រជាជាតិស្តីពីការលក់ទំនិញអន្តរជាតិ** ” គឺដើម្បីទុកឯកសារនេះជាជំនួយផ្នែកស្មារតីសម្រាប់និស្សិតទាំងឡាយដែលមានបំណងសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងចង់ដឹងអំពីអានុភាពនៃកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ។ ប្រធានបទនេះផ្តល់ជាមូលដ្ឋាននៃចំណេះដឹងមួយផ្នែក ក្នុងគោលបំណងដ៏សំខាន់សម្រាប់អ្នកវិនិយោគទុនបរទេសមានទំនុកចិត្តក្នុងការជ្រើសរើសប្រទេសកម្ពុជាជាដៃគូវិនិយោគទុន និងមកវិនិយោគនៅប្រទេសកម្ពុជាប្រកបដោយការទុកចិត្ត មានជំនឿជឿជាក់ថាការវិនិយោគនឹងទទួលបានជោគជ័យខ្ពស់។

ដូច្នេះហើយយើងខ្ញុំសង្ឃឹមយ៉ាងម៉ត់មាំថា ការស្រាវជ្រាវអំពីអានុភាពនៃកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិនេះ គឺដើម្បីរួមចំណែកផ្តល់ជាចំណេះដឹងពីការលក់ទំនិញអន្តរជាតិ និងកាតព្វកិច្ចរបស់គូរភាគី ក៏ដូចជាជួយពង្រឹងនូវច្បាប់ពាណិជ្ជកម្មរបស់កម្ពុជា ជាពិសេសសារៈសំខាន់នៃវិស័យពាណិជ្ជកម្មដែលជាសរសៃឈាមជួយឲ្យប្រទេសកម្ពុជាជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍មានការរីកចម្រើនបន្ថែមទៀត។ ទាក់ទងនឹងការសិក្សាស្រាវជ្រាវយើងខ្ញុំ ពិតជានូវមានចំណុចខ្វះខាតដែលមិនបានវិភាគលម្អិតសព្វជ្រុងជ្រោយនោះទេ ដោយហេតុថារយៈពេលនៃការស្រាវជ្រាវ ការស្នើសុំពត៌មានពីក្រុមហ៊ុនឯកជននានា និងការចងក្រងមានការពិបាក និងរយៈពេលខ្លី ហើយការយល់ដឹងភាសាបរទេស(អង់គ្លេស) ក្នុងការបកប្រែឯកសារដែលជាភាសាអង់គ្លេស របស់យើងខ្ញុំនៅមានកម្រិតនៅឡើយ។ ម្យ៉ាងទៀតយើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់ក៏សូមអះអាងថាសារណាដែលបានសរសេរនេះពុំមានចំលងពីស្នាដៃរបស់បុគ្គលណាម្នាក់ឡើយ។

មាតិកា

សេចក្តីផ្តើម ១

ជំពូកទី១ កាតព្វកិច្ចចំពោះគូភាគី

ផ្នែកទី១ កាតព្វកិច្ចចំពោះអ្នកលក់ ៣

កថាខណ្ឌទី១ ការប្រគល់ទំនិញ និងការប្រគល់សំណុំឯកសារ ៣

ក. ការប្រគល់ទំនិញ ៤

១. ទីកន្លែងប្រគល់ទំនិញ ៤

២. ពេលវេលាប្រគល់ទំនិញ ៥

ខ. ការប្រគល់សំណុំឯកសារ ៦

១. ឯកសារដែលត្រូវប្រគល់ និងការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិនៃទំនិញ ៦

១.១ ឯកសារដែលត្រូវប្រគល់ ៧

១.២ ការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិនៃទំនិញ ៧

២. ពេលវេលានៃការប្រគល់សំណុំឯកសារ ៨

កថាខណ្ឌទី២ អនុលោមភាពនៃទំនិញ ៨

ក. ការធានានូវកម្មវត្ថុមុនទៅដល់អ្នកទិញ ៩

ខ. ការផ្តល់ព័ត៌មានទាក់ទងទៅនឹងទំនិញទៅដល់អ្នកទិញ ១០

គ. ការធានាពីការរំខាន ១១

ផ្នែកទី២ កាតព្វកិច្ចចំពោះអ្នកទិញ ១៣

កថាខណ្ឌទី១ កាតព្វកិច្ចបង់ប្រាក់ ១៣

ក. ទីកន្លែងនៃកាតព្វកិច្ចបង់ប្រាក់ ១៣

ខ. ពេលវេលានៃកាតព្វកិច្ចបង់ប្រាក់ ១៥

កថាខណ្ឌទី២ ការទទួលយកការបញ្ជូនទំនិញ ១៦

ក. ត្រួតពិនិត្យទំនិញ ១៦

ខ. ការជូនដំណឹងពីវិការៈ និងការបដិសេធការទទួលយកទំនិញ ១៧

១. ការជូនដំណឹងពីវិការៈ ១៧

២. ការបដិសេធការទទួលយកទំនិញ ១៨

ផ្នែកទី៣ ការទទួលខុសត្រូវចំពោះហានិភ័យ ១៩

កថាខណ្ឌទី១ ការទទួលខុសត្រូវចំពោះហានិភ័យពីអំពើរបស់គូរភាគី និង អំពើរបស់តតិយជន ១៩
ក. ករណីមានអំពើរបស់គូរភាគី ២០
ខ. ករណីមានអំពើរបស់តតិយជន ២២

កថាខណ្ឌទី២ ករណីប្រធានសក្តិ ២៣

ជំពូកទី២ ការទទួលខុសត្រូវរបស់គូរភាគី

ផ្នែកទី១ ការទទួលខុសត្រូវចំពោះការមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់ភាគី ២៤
កថាខណ្ឌទី១ ការទទួលខុសត្រូវដោយឡែកចំពោះការមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចដោយអ្នកលក់ ២៤
ក. ការប្រគល់នូវទំនិញជំនួស ២៤
ខ.ការរំលាយកិច្ចសន្យាដោយអ្នកទិញ ២៥
១. ការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋាននៃកិច្ចសន្យា ២៦
២. ការកំណត់រយៈពេលបន្ថែមដោយអ្នកទិញ ២៧
គ. ការកាត់បន្ថយតម្លៃ ២៨
កថាខណ្ឌទី២ ការទទួលខុសត្រូវដោយឡែកចំពោះការមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចដោយអ្នកទិញ ២៩
ក. ការទទួលយកទំនិញដែលខ្លួនបានទិញ ២៩
ខ. ការរំលាយកិច្ចសន្យាដោយអ្នកលក់ ៣០
១. ការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋាននៃកិច្ចសន្យា ៣១
២. ការកំណត់រយៈពេលបន្ថែមដោយអ្នកលក់ ៣១
ផ្នែកទី២ បទបញ្ញត្តិរួមសម្រាប់កាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកលក់ និងអ្នកទិញ ៣៣
កថាខណ្ឌទី១. ការបំពានកាលានិករណ៍ និងកិច្ចសន្យាប្រគល់ទំនិញជាបន្តបន្ទាប់ ៣៣
ក. ការបំពានកាលាទិករណ៍ ៣៣
ខ. កិច្ចសន្យាប្រគល់ទំនិញជាបន្តបន្ទាប់ ៣៥
កថាខណ្ឌទី២ ការខូចខាត និងការបង់ការប្រាក់ ៣៥
ក. ការខូចខាត ៣៦
ខ. ការបង់ការប្រាក់ ៣៦
កថាខណ្ឌទី៣ ការរក្សាទុកទំនិញ និងការរួចផុតពីការទទួលខុសត្រូវ ៣៧
ក. ការរក្សាទុកទំនិញ ៣៧

ខ. ការរួចផុតពីការទទួលខុសត្រូវ ៣៨
កថាខណ្ឌទី៤ ការរំលាយកិច្ចសន្យា ៣៩
សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ៤១
ឯកសារយោង
ឧបសម្ព័ន្ធ

សេចក្តីផ្តើម

សេដ្ឋកិច្ចជាកត្តាសំខាន់មួយសម្រាប់អភិវឌ្ឍប្រទេស។ បើនិយាយពីសេដ្ឋកិច្ចគេមិនត្រូវរំលងវិស័យពាណិជ្ជកម្មទេ ព្រោះពាណិជ្ជកម្មជាវិស័យមួយជំរុញអោយសេដ្ឋកិច្ចរីកចម្រើនទាំងចំពោះប្រទេសអភិវឌ្ឍន៍ និងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍។ ប្រទេសទាំងនោះសុទ្ធតែមានសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មទាំងក្នុង និងក្រៅប្រទេស។ ក្រៅពីការធ្វើជំនាញក្នុងស្រុកប្រទេសនីមួយៗតែងតែខិតខំស្វះស្វែងរកដៃគូទំនាក់ទំនងពីប្រទេសខាងក្រៅដើម្បីដោះដូរទំនិញ និងបំពេញតម្រូវការរបស់ប្រជាពលរដ្ឋ។ ការវិនិយោគឆ្លងដែនដែលបង្កើតអោយមានការផលិត និងការដោះដូរទំនិញជាការឆ្ពោះទៅរកការធ្វើពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិកាន់តែទូលំទូលាយ និងការបង្កើតអោយមានឱកាសទីផ្សារការងារនៅក្នុងប្រទេសដែលបានទទួលពីការវិនិយោគអន្តរជាតិ។ តួយ៉ាងដូចជាប្រទេសកម្ពុជាដែលជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ ដូចនេះការធ្វើពាណិជ្ជកម្មកាន់តែមានសារៈប្រយោជន៍ពីព្រោះថាភាពរស់រវើកនៃពាណិជ្ជកម្មនឹងធ្វើអោយមានការទាក់ទាញក្រុមហ៊ុនបរទេសជាច្រើនមកបណ្តាក់ទុន និងប្រកបអាជីវកម្មនៅក្នុងប្រទេស នោះនឹងធ្វើអោយចំនួនការងារកើនឡើងដែលអាចកាត់បន្ថយភាពក្រីក្ររបស់ប្រជាពលរដ្ឋបានយ៉ាងច្រើនដែលរាជរដ្ឋាភិបាលនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាកំពុងយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់បំផុត។

ជាការពិតណាស់ដើម្បីធ្វើអោយវិស័យសេដ្ឋកិច្ចមានការីកចម្រើន និងលូតលាស់ ការធ្វើសមាហរណកម្មចូលទៅក្នុងតំបន់ និងពិភពលោកគឺជារឿងមួយដែលមិនអាចមើលរំលងបានឡើយ។ ជាក់ស្តែងពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិរបស់កម្ពុជាមានការប្រែប្រួលជាលំដាប់ ពិសេសលើការដោះដូរទំនិញ បន្ទាប់ពីកម្ពុជាបានក្លាយជាសមាជិកប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ (ASEAN)[1] និងបានចូលជាសមាជិករបស់អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (WTO)[2]។ សមិទ្ធិផលដែលកើតឡើងយ៉ាងច្រើនដូចជាវិស័យ ហេដ្ឋរចនាសម្ព័ន្ធ ផ្លូវថ្នល់ ផ្លូវទឹក អគ្គិសនីផ្សេងៗដែលបម្រើអោយវិស័យពាណិជ្ជកម្មក្តី និងវិស័យផ្សេងៗក្តីមានការរីកចម្រើនយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ ជាពិសេសនោះគឺប្រទេសកម្ពុជាទទួលបាននូវកូតាសម្រាប់នាំទំនិញចេញចូលទៅសហរដ្ឋអាមេរិក និងសហគមអឺរ៉ុបក៏ដូចជាការទទួលបានប្រព័ន្ធអនុគ្រោះពន្ធគយសម្រាប់ទំនិញជាច្រើនមុខចេញពីកម្ពុជា និង

[1] កម្ពុជាបានក្លាយជាសមាជិកទី១០នៃប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ (The Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)) នៅថ្ងៃទី៣០ ខែមេសា ឆ្នាំ១៩៩៩។ ប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍បានបង្កើតនៅថ្ងៃទី០៨ ខែសីហា ឆ្នាំ១៩៦៧ ក្នុងទីក្រុងបាងកក ប្រទេសថៃ បច្ចុប្បន្នមានសមាជិកចំនួន១០ប្រទេស។

[2] កម្ពុជាបានក្លាយជាសមាជិកនៃអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (The World Trade Organization (WTO)) នៅថ្ងៃទី១៣ ខែតុលា ឆ្នាំ២០០៤។ អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកបានបង្កើតនៅថ្ងៃទី០១ ខែមករា ឆ្នាំ១៩៩០ ។ មកដល់ថ្ងៃទី២៩ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៦ មានសមាជិកចំនួន១៦៤ ប្រទេស។

ការដែលអាចនាំទំនិញទៅបណ្តាប្រទេសដែលជាសមាជិកនៃអង្គការ WTO ផងដែរ។ លទ្ធផលយ៉ាងប្រសើរទាំងអស់នោះក៏ដោយសារថ្នាក់ដឹកនាំគ្រប់ជាន់ថ្នាក់នៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាមានភាពឆ្លាតវៃក្នុងការដឹកនាំប្រទេសអោយចូលក្នុងសមាជិកប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ក៏ដូចជាសមាជិករបស់អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកផងដែរ។

ទន្ទឹមនឹងមានការរីកចម្រើនលើវិស័យពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ យើងក៏ឃើញមានវិស័យផ្សេងៗទៀតក៏មានការរីកចម្រើនទៅតាមនោះដែរ ប៉ុន្តែអ្វីដែលជាបញ្ហាចោទឡើងក្នុងពេលបច្ចុប្បន្នសម្រាប់កម្ពុជានោះ គឺការប្រកួតប្រជែងថ្នាក់តំបន់ និងសកលលោកទាំងមូលថាតើប្រទេសកម្ពុជាយើងមានវិធានគតិយុត្តិសម្រាប់គ្រប់គ្រងអោយអ្នកវិនិយោគបរទេសកាន់តែមានទំនុកចិត្តមកលើកម្ពុជាកាន់តែខ្លាំងឡើង។ បន្ថែមពីលើនេះទៅទៀត ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មនីមួយៗយើងតែងតែសង្កេតឃើញថាអ្នកលក់ និងអ្នកទិញបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញជាមួយគ្នា នោះបញ្ហាចោទសួរថា បន្ទាប់ពីបង្កើតកិច្ចសន្យានោះរួចហើយ តើភាគីទាំងពីរមានកាតព្វកិច្ច និងសិទ្ធិអ្វីខ្លះ? តើអានុភាពនៃកិច្ចសន្យារបស់ពួកគាត់មានអ្វីខ្លះ?

ដោយសារតែវិស័យពាណិជ្ជកម្មមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិ និងជួយជំរុញអោយមានការរីកចម្រើនលើគ្រប់វិស័យ ដូចនេះហើយបានជាក្រុមយើងខ្ញុំសម្រេចចិត្តធ្វើការស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទ " **អានុភាពនៃកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិដោយយោងតាមអនុសញ្ញាអន្តរជាតិCISG**"។ ដើម្បីធ្វើការបង្ហាញពីប្រធានបទដែលបានជ្រើសរើសនេះ ក្រុមយើងខ្ញុំនឹងធ្វើការលើកយកមាត្រាមួយចំនួនក្នុងអន្តរជាតិ (អនុសញ្ញាCISG) មកធ្វើការពន្យល់ដោយយោងតាមអត្ថបទសង្ខេបរឿងក្តីនៃអនុសញ្ញាCISGឆ្នាំ២០១៦ (Digest of Case Law on the United Nation Convention on Contracts for the Intenational Sale of Goods 2016 Edition) និងលើកយកឧទាហរណ៍មួយចំនួនយកបញ្ជាក់។ មុននឹងធ្វើការអធិប្បាយ យើងខ្ញុំសូមបង្ហាញប្លង់ដែលមានវិសាលភាពកំណត់ជាក់លាក់មួយដែលមានពីរជំពូកធំៗគឺៈ

ជំពូកទី១ កាតព្វកិច្ចចំពោះគូភាគី

ជំពូកទី២ ការទទួលខុសត្រូវចំពោះគូភាគី

ឥឥឥ📖ឥឥ

ជំពូកទី១ កាតព្វកិច្ចចំពោះគូរភាគី

ជាទូទៅកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញត្រូវបានបង្កើតឡើង ដោយសារជំនួបរវាងសំណើ និងស្ទីការត្រូវគ្នាតាមរយៈការព្រមព្រៀងរបស់គូរភាគីដែលហៅថា អ្នកលក់ និងអ្នកទិញ។ ដូច្នេះបន្ទាប់ពីបង្កើតកិច្ចសន្យា ភាគីមានកាតព្វកិច្ចត្រូវអនុវត្តតាមការកំណត់ដូចដែលបានព្រមព្រៀងគ្នា ដោយរួមមានផ្នែកទី១ កាតព្វកិច្ចចំពោះអ្នកលក់ ដែលកំណត់ពីសកម្មភាពរបស់អ្នកលក់ក្នុងការអនុវត្តនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន ចំណែកផ្នែកទី២ កាតព្វកិច្ចចំពោះអ្នកទិញ ដែលតម្រូវឲ្យអនុវត្តនូវសិទ្ធិ និងកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួនដើម្បីសហការជាមួយនឹងការបំពេញមុខងាររបស់អ្នកលក់ និងផ្នែកទី៣ ការទទួលខុសត្រូវចំពោះហានិភ័យ ដែរកើតមានឡើងដោយសារសកម្មភាពរបស់គូរភាគី ឬតតិយជន ហើយនាំឲ្យមានព្យសនកម្មកើតឡើង ដែលតម្រូវឲ្យមានការទទួលខុសត្រូវចំពោះហានិភ័យនោះ។

ផ្នែកទី១ កាតព្វកិច្ចចំពោះអ្នកលក់

ជាទូទៅនៅក្នុងកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញបានចងភ្ជាប់នូវកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកលក់ និងអ្នកទិញដើម្បីឲ្យពួកគាត់បំពេញនូវមុខងាររបស់ខ្លួនតាមការព្រមព្រៀងនោះ។ ចំណែកឯកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិក៏តម្រូវឲ្យភាគីមានកាតព្វកិច្ចអនុវត្តតាមឆន្ទៈរបស់ខ្លួនដូចគ្នាដែល ដោយអ្នកលក់ទំនិញមានកាតព្វកិច្ចប្រគល់ទំនិញទៅអោយភាគីអ្នកទិញ និងប្រគល់នូវឯកសារទាំងឡាយដែលពាក់ព័ន្ធនឹងទំនិញនោះ រួមបញ្ចូលទាំងការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិដែលមាននៅក្នុងទំនិញ តាមការកំណត់ដោយកិច្ចសន្យា ប៉ុន្តែប្រសិនបើកិច្ចសន្យាមិនបានកំណត់ទេ ភាគីត្រូវអនុវត្តតាមអនុសញ្ញាអង្គការសហប្រជាជាតិស្តីពីកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ (អនុសញ្ញាCISG)។[3] អ្នកលក់ទំនិញក៏ត្រូវតែធានាចំពោះអ្នកទិញ អំពីទំនិញដែលខ្លួនបានបញ្ជូនទៅនោះដោយអនុលោមទៅតាមអ្វីដែលបានកំណត់នៅក្នុងកិច្ចសន្យា រួមមានទាំងគុណភាព បរិមាណ ការពិពណ៌នានូវវិធីនៃការប្រើប្រាស់ និងការវេចខ្ចប់នូវទំនិញតាមកិច្ចសន្យាដែលមានបានព្រមព្រៀងគ្នា។

កថាខណ្ឌទី១ ការប្រគល់ទំនិញ និងការប្រគល់សំណុំឯកសារ

បន្ទាប់ពីបង្កើតកិច្ចសន្យា អ្នកលក់មានកាតព្វកិច្ចប្រគល់នូវទំនិញ និងឯកសារដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធទៅនឹងទំនិញដែលខ្លួនបានលក់ទៅឲ្យភាគីអ្នកទិញ។[4] កាតព្វកិច្ចនៃការប្រគល់នេះតម្រូវឲ្យ

[3] អនុសញ្ញាអង្គការសហប្រជាជាតិស្តីពីកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ (អនុសញ្ញាCISG) ត្រូវបានអនុម័តនៅថ្ងៃទី១១ ខែមេសា ឆ្នាំ១៩៨០ និងចូលជាធរមាននៅថ្ងៃទី០១ ខែមករា ឆ្នាំ១៩៨៨ នៅទីក្រុងវីយែន ប្រទេសអូទ្រីស។ សព្វថ្ងៃមានប្រទេសចំនួន៨៩ជាសមាជិក។

[2] យោងតាម មាត្រា៣០ នៃអនុសញ្ញាCISG

មានការកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យាយ៉ាងច្បាស់លាស់ពីទំនិញ និងឯកសារ ជៀសវាងមានការរំលោភបំពានក្នុងករណីណាមួយកើតឡើង។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ក្នុងករណីដែលគូភាគីមិនបានកំណត់ ឬកំណត់មិនច្បាស់លាស់ក្នុងកិច្ចសន្យា ភាគីត្រូវប្រើប្រាស់នូវគោលការណ៍ដែលកំណត់ក្នុងអនុសញ្ញាCISG ជាជំនួយសម្រាប់ដោះស្រាយនូវកង្វះខាតនោះ។

ក. ការប្រគល់ទំនិញ

ចំពោះការប្រគល់ទំនិញ ភាគីត្រូវកំណត់ឲ្យបានច្បាស់លាស់នូវទីកន្លែងប្រគល់ទំនិញ និងពេលវេលាសម្រាប់ការប្រគល់ទំនិញ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ប្រសិនបើឯកសារផ្សេងៗត្រូវបានផ្លាស់ប្តូររវាងភាគីដែលមានលក្ខខណ្ឌផ្សេងគ្នា ឬមានកិច្ចព្រមព្រៀងផ្ទាល់មាត់ជាមួយនឹងការអនុវត្តរបស់គូភាគីអំពីការកំណត់ទីកន្លែងនៃការប្រគល់ទំនិញ និងឯកសារនោះ ភាគីអាចប្រើនូវគោលការណ៍នៃអនុសញ្ញាCISG ដើម្បីបង្កើតកន្លែងនៃការបំពេញកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកលក់ក្នុងការដឹកជញ្ជូនទំនិញ។[5]

១. ទីកន្លែងប្រគល់ទំនិញ

ក្នុងកិច្ចសន្យាត្រូវកំណត់ពីទីកន្លែងនៃការអនុវត្តការប្រគល់ទំនិញ និងឯកសារឲ្យបានច្បាស់លាស់សម្រាប់អ្នកលក់អនុវត្តនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន ប៉ុន្តែប្រសិនបើទីកន្លែងមិនបានកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យានោះទេ ដំណោះស្រាយនូវការកំណត់ពីទីកន្លែងនៃការអនុវត្តមានបីកន្លែងគឺ[6]៖

- អ្នកលក់ត្រូវប្រគល់ទំនិញទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនទីមួយសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូនទៅឱ្យអ្នកទិញ ប្រសិនបើកិច្ចសន្យានោះទាក់ទងនឹងការដឹកជញ្ជូនទំនិញ។

- ប្រសិនបើក្នុងករណីមិនមានចែងខាងលើទេ ហើយកិច្ចសន្យាទាក់ទងនឹងទំនិញជាក់លាក់ ឬទំនិញមិនជាក់លាក់ណាមួយ ការប្រគល់ទំនិញត្រូវបានគេប្រគល់នៅកន្លែងស្តុកទំនិញរបស់អ្នកទិញ ឬក៏នៅរោងចក្ររបស់អ្នកទិញ។

- ប្រសិនបើក្នុងករណីដែលអ្នកទិញមិនមានកន្លែងធ្វើអាជីវកម្មច្បាស់លាស់ ឬមិនមានស្តុកដាក់ទំនិញ ឬមិនមានរោងចក្រទេ ត្រូវដាក់ទំនិញនៅទីកន្លែងធ្វើអាជីវកម្មរបស់លក់ដូច្នេះមានន័យថាតម្រូវឲ្យអ្នកទិញមកទទួលទំនិញនៅទីកន្លែងនោះ នាំឲ្យអ្នកលក់បានបំពេញកាតព្វកិច្ចប្រគល់ទំនិញរបស់ខ្លួន ។

---

[5] *'Rights and Obligations of the Seller and Buyer'* (Lawteacher.net, May 2018) <https://www.lawteacher.net> accessed 30 May 2018.

[6] យោងតាម មាត្រា៣១ នៃអនុសញ្ញាCISG

ប្រសិនបើកិច្ចសន្យាតម្រូវអោយអ្នកលក់ធ្វើការរៀបចំនូវការដឹកជញ្ជូន ប៉ុន្តែមិនបានកំណត់ឲ្យបានច្បាស់ពីក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនទេ អ្នកលក់ត្រូវជ្រើសរើសយកមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូនអោយបានសមស្របតាមកាលៈទេសៈ បន្ទាប់មកត្រូវធ្វើការប្រគល់ទំនិញទៅតាមសេចក្តីបង្គាប់ដែលវិធាននៃមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូននោះតម្រូវ។ កាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកលក់ត្រូវបានបំពេញ នៅពេលបានផ្ទេរទៅក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនដំបូង ហើយម្យ៉ាងវិញទៀត អ្នកលក់ត្រូវផ្តល់ដំណឹងលម្អិតទៅឲ្យអ្នកទិញពីក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន និងបញ្ជាក់ពីទំនិញ។[7] ចំពោះការទទួលខុសត្រូវក្នុងការខកខានមិនបានអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកដឹកជញ្ជូននឹងមិនមានទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកលក់ទេ ប្រសិនបើអ្នកលក់បានគោរពកិច្ចសន្យាក្នុងការដឹកជញ្ជូនទំនិញ ដោយកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកលក់បានរៀបចំទំនិញ និងត្រៀមលក្ខណៈរួចរាល់សមស្របសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូន រួមបញ្ចូលទាំងការវេចខ្ចប់ហើយបានបញ្ជូនទៅកាន់អ្នកដឹកជញ្ជូនរួចរាល់។

ប្រសិនបើកិច្ចសន្យាមិនតម្រូវអោយអ្នកលក់ធ្វើការទទួលខុសត្រូវចំពោះថ្លៃធានារ៉ាប់រងទំនិញទេ នោះអ្នកលក់ធ្វើតាមសំណើ និងត្រូវផ្តល់ឲ្យអ្នកទិញនូវព័ត៌មានដែលចាំបាច់ដើម្បីផ្តល់ជាលទ្ធភាពអោយអ្នកទិញ ទិញធានារ៉ាប់រងលើទំនិញនោះ។

២. ពេលវេលាប្រគល់ទំនិញ

ពេលវេលា និងទីកន្លែងនៃការដឹកជញ្ជូនត្រូវបានយល់ព្រមជាញឹកញាប់ដោយភាគីតាមរយៈកិច្ចសន្យា ឬដោយការបញ្ជាទិញជាបន្តបន្ទាប់ ដែលអ្នកលក់ទំនិញមានកាតព្វកិច្ចប្រគល់ទំនិញនៅកាលបរិច្ឆេទ ដូចដែលមានកំណត់នៅក្នុងកិច្ចសន្យា។[8] ប៉ុន្តែប្រសិនបើមិនមានចែងក្នុងកិច្ចសន្យានោះទេ អ្នកលក់ត្រូវធ្វើការប្រគល់ទំនិញទៅអោយអ្នកទិញក្នុងអំឡុងពេលវេលាណាមួយសមរម្យក្រោយពេលដែលកិច្ចសន្យាត្រូវបានបង្កើតហើយ ដោយការកំណត់ (ពេលវេលាសមរម្យ) ត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះ ចរិតលក្ខណៈនៃទំនិញ ចម្ងាយគ្របដណ្តប់ និងសេចក្តីថ្លែងការណ៍របស់ភាគីក្នុងអំឡុងពេលចរចា។ ប្រសិនបើកិច្ចសន្យាបានកំណត់ថាការប្រគល់ទំនិញក្នុងអំឡុងពេលណាមួយដោយអ្នកទិញបានជ្រើសរើសនូវកាលបរិច្ឆេទ (ឧទាហរណ៍៖ ការប្រគល់ទំនិញត្រូវប្រគល់នៅក្នុងខែមិថុនា) ប៉ុន្តែប្រសិនបើអ្នកទិញមិនបានជ្រើសរើសអោយបានច្បាស់លាស់ពីពេលវេលាជាក់លាក់ណាមួយទេនោះ អ្នកលក់ត្រូវអនុវត្តនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួននៅពេលដែលបានព្រមព្រៀងកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា។

[7] យោងតាម មាត្រា៣២ នៃអនុសញ្ញាCISG

[8] យោងតាម មាត្រា៣៣ នៃអនុសញ្ញាដដែល

ប្រសិនបើភាគីបានព្រមព្រៀងគ្នាលើកាលបរិច្ឆេទច្បាស់លាស់ និងប្រសិនបើភាគីទាំងពីរបានដឹងច្បាស់អំពីកាលបរិច្ឆេទជាក់លាក់នៃការដឹកជញ្ជូននោះ តែមិនប្រគល់ទំនិញតាមកាលបរិច្ឆេទដែលបានកំណត់នោះ វាជាការរំលោភបំពានកាតព្វកិច្ចនូវពេលវេលានៃការដឹកជញ្ជូន។ ការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋានអាចកើតមានឡើងចំពោះការមិនផ្តល់ជូនការប្រគល់ បន្ទាប់ពីកាលបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ជាក់ ឬការខកខានមិនបានដឹកជញ្ជូនបន្ទាប់ពីបានពន្យាពេលនៃការដឹកជញ្ជូនដែលអ្នកទិញបានផ្តល់ឲ្យនូវពេលវេលាសមរម្យមួយ។

ករណីអ្នកលក់បានប្រគល់ទំនិញមុនពេលកាលបរិច្ឆេទសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូនដែលបានកំណត់ គាត់អាចផ្តល់នូវផ្នែកណាមួយដែលបាត់បង់ ឬបន្ថែមនូវកង្វះណាមួយនៅក្នុងបរិមាណនៃទំនិញដែលបានបញ្ជូន ឬផ្តល់ទំនិញជំនួសរាល់ទំនិញដែលមិនអនុលោមតាមលក្ខខណ្ឌត្រូវបានបញ្ជូន ឬដោះស្រាយរាល់កង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញដែលបានប្រគល់ទៅឲ្យអ្នកលក់រហូតដល់ថ្ងៃដែលបានកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា ការអនុវត្តសិទ្ធិរបស់អ្នកលក់នឹងមិនបណ្តាលឱ្យអ្នកទិញមានការរអាក់រអួលមិនសមហេតុផល ឬការចំណាយគ្មានហេតុផល។ តែទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយអ្នកទិញនូវមានសិទ្ធិទាមទារសំណងខូចខាត ចំពោះការអនុវត្តរបស់អ្នកលក់។[9]

ខ. ការប្រគល់សំណុំឯកសារ

នៅពេលធ្វើការប្រគល់ទំនិញទៅតាមពេលវេលា និងទីកន្លែងដែលបានព្រមព្រៀងហើយនោះ អ្នកលក់ត្រូវធ្វើការប្រគល់នូវឯកសារចាំបាច់ទាំងឡាយណា ដែលមានការទាក់ទងជាមួយទំនិញ។ ដោយផ្អែកលើឆន្ទៈរបស់គូរភាគី អ្នកលក់ត្រូវប្រគល់នូវសំណុំបែបបទដូចជា៖ បញ្ជីវាយមុខទំនិញ វិក័យប័ត្រ ប័ណ្ណធានារ៉ាប់រង វិញ្ញាបនបត្រដើម និងវិញ្ញាបនបត្រនៃការត្រួតពិនិត្យគុណភាព។ ដូច្នេះអ្នកលក់ត្រូវប្រគល់ឱ្យអ្នកទិញ នៅពេលវេលានិងទីកន្លែង និងតាមទម្រង់ដែលតម្រូវដោយកិច្ចសន្យា។

១. ឯកសារដែលត្រូវប្រគល់ និង ការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិនៃទំនិញ

ឯកសារដែលតម្រូវឲ្យប្រគល់រួមមានតែឯកសារដែលទាក់ទងនឹងទំនិញតែប៉ុណ្ណោះ ចំពោះឯកសារផ្សេងៗទៀតមិនតម្រូវឡើយ ជៀសវាងឯកសារក្លែងក្លាយដែលនាំឲ្យមានការរំលោភបំពានលើអ្នកទិញ។ អ្នកលក់ត្រូវប្រាកដថាឯកសារដែរខ្លួនបានប្រគល់ទៅ មានអត្ថប្រយោជន៍គ្រប់គ្រាន់សំរាប់អ្នកទិញប្រើប្រាស់ និងអាចយកទៅអះអាងពីម្ចាស់កម្មសិទ្ធិនៃទំនិញ។

[9] យោងតាម មាត្រា៣៧ នៃអនុសញ្ញាCISG

១.១. ឯកសារដែលត្រូវប្រគល់

តើឯកសារដែលត្រូវប្រគល់ឲ្យអ្នកទិញមានអ្វីខ្លះ? អ្នកលក់មានកាតព្វកិច្ចក្នុងការផ្តល់ឱ្យអ្នកទិញនូវវិក័យប័ត្របញ្ជាក់បរិមាណ និងតម្លៃរបស់ទំនិញ វិក័យប័ត្រដឹកជញ្ជូន បង្កាន់ដៃចូលផែ និងបង្កាន់ដៃឃ្លាំង ប៉ុន្តែពួកគេក៏រួមបញ្ចូលគោលការណ៍ការធានារ៉ាប់រងផងដែរ វិក្កយប័ត្រពាណិជ្ជកម្ម វិញ្ញាបនប័ត្រ (ឧទាហរណ៍៖ ប្រភពដើម ទម្ងន់ ខ្លឹមសារ ឬគុណភាព) និងឯកសារស្រដៀងគ្នាផ្សេងទៀត។[10] វាត្រូវបានគេរកឃើញថាអ្នកលក់ជាទូទៅមិនមានកាតព្វកិច្ច ដើម្បីទទួលបាននូវឯកសារគយសម្រាប់ការនាំចេញទំនិញ លុះត្រាតែភាគីទាំងព្រមព្រៀងគ្នាផ្សេងទៀតប៉ុណ្ណោះ។

ការប្រគល់ឯកសារដែលមិនស្របតាមលក្ខខណ្ឌ គឺជាការរំលោភលើកិច្ចសន្យាដែលមានដំណោះស្រាយសម្រាប់អនុវត្ត។ បញ្ញត្តិស្តីពីការរំលោភបំពានធ្ងន់ធ្ងរគ្រប់គ្រាន់ វាអាចជាការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋាន ដូច្នេះអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកទិញប្រកាសរំលាយកិច្ចសន្យា ប៉ុន្តែការប្រគល់ឯកសារដែលមិនស្របតាមច្បាប់ (វិញ្ញាបនប័ត្រមិនត្រឹមត្រូវនៃប្រភពដើម) ហើយប្រសិនបើអ្នកទិញខ្លួនឯងអាចដោះស្រាយភាពខុសឆ្គងបានយ៉ាងងាយស្រួលដោយការស្នើសុំឯកសារត្រឹមត្រូវពីអ្នកផលិតនោះមិនចាត់ទុកថារំលោភបំពានទេ។ ចំពោះការធ្វេសប្រហែសនៃការប្រគល់នូវវិញ្ញាបនប័ត្របញ្ជាក់គុណភាពជីវសាស្ត្រនៃទំនិញ ត្រូវបានចាត់ទុកថាជាការរំលោភកិច្ចសន្យា។

១.២. ការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិនៃទំនិញ

កាតព្វកិច្ចសំខាន់របស់អ្នកលក់គឺការត្រូវផ្ទេរកម្មសិទ្ធិនៃទំនិញទៅឱ្យអ្នកទិញ។ ប៉ុន្តែការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិនៃទំនិញអន្តរជាតិមិនត្រូវបានគ្រប់គ្រងដោយអនុសញ្ញាCISGទេ វាត្រូវស្ថិតនៅក្រោមច្បាប់ដែលអនុវត្តនៅក្រោមកិច្ចប្រជុំនៃច្បាប់អន្តរជាតិឯកជន (private international law of the forum)។[11] តែទោះជាយ៉ាងណា ក៏ត្រូវបានកំណត់ដោយសេចក្តីយោងទៅនឹងច្បាប់នៃអនុសញ្ញានេះដែលតម្រូវឲ្យអ្នកលក់ផ្តល់ដូចជា ៖ វិញ្ញាបនបត្រ ប្រកាសនីយប័ត្រតក្កកម្ម និងសិទ្ធិកម្មសិទ្ធិបញ្ញារបស់អ្នកលក់ដែលត្រូវផ្តល់ទៅអ្នកទិញនៅក្រោមកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញ។[12]

[10] យោងតាម កថាខណ្ឌ៤ នៃអត្ថបទសង្ខេបរឿងក្តីក្នុងអនុសញ្ញាអង្គការសហប្រជាជាតិនៃកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ ឆ្នាំ២០១៦ (អត្ថបទសង្ខេបរឿងក្តីនៃអនុសញ្ញាCISG) ទំព័រទី ១៣៦

[11] យោងតាម កថាខណ្ឌ ៤ នៃអត្ថបទសង្ខេបនៃរឿងក្តីនៃអនុសញ្ញាCISG ឆ្នាំ២០១៦ ទំព័រទី ១២៦

[12] យោងតាម មាត្រា ៤២ នៃអនុសញ្ញា CISG

២. ពេលវេលានៃការប្រគល់សំណុំឯកសារ

ការប្រគល់ទំនិញ និងឯកសារត្រូវប្រគល់នៅពេលដែលបានកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា ប៉ុន្តែប្រសិនបើមិនកំណត់ជាក់លាក់ក្នុងកិច្ចសន្យាទេ អ្នកលក់ត្រូវប្រគល់ឯកសារស្របនឹងទីកន្លែងប្រគល់ទំនិញដែលបានបញ្ជាក់ខាងលើ។[13] ប្រសិនបើគាត់បានប្រគល់ឯកសារមុនពេលកំណត់ គាត់អាចចាត់ចែងឯកសារនានាដែលខ្វះខាត ឬធ្វើការកែតម្រូវនូវចំណុចខ្វះខាតទាំងឡាយនូវសំណុំឯកសារដែលត្រូវប្រគល់មិនអនុលោមតាមអ្វីដែលបានតម្រូវនៅក្នុងកិច្ចសន្យា អ្នកលក់អាចបន្ថែមនូវចំណុចខ្វះខាតរហូតដល់ពេលវេលាដែលកំណត់បានមកដល់ ក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃការអនុវត្តសិទ្ធិនោះមិនធ្វើឲ្យអ្នកទិញមានការលំបាក ឬមិនសមហេតុផល។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយអ្នកទិញនៅតែមានសិទ្ធិទាមទារសំណងខូចខាត។[14] ម្យ៉ាងទៀតបន្ទាប់ពីកាលបរិច្ឆេទនៃការប្រគល់ឯកសារ អ្នកលក់មិនអាចប្រគល់ឯកសារទៅឲ្យអ្នកទិញ ចាត់ទុកថាជាការរំលោភបំពានកិច្ចសន្យា ប៉ុន្តែប្រសិនបើមានការព្រមព្រៀងគ្នានូវរយៈពេលបន្ថែមទាក់ទងនឹងការប្រគល់ឯកសាររវាងអ្នកលក់ និងអ្នកទិញក្រោយកាលបរិច្ឆេទ នោះមិនចាត់ទុកថារំលោភបំពានកិច្ចសន្យាទេ។

កថាខណ្ឌទី២ អនុលោមភាពនៃទំនិញ

ចំណុចសំខាន់នៃបញ្ហាលក់ទំនិញជាច្រើនគឺត្រូវបានកត់សម្គាល់ថាតើទំនិញដែលប្រគល់ទៅឲ្យអ្នកទិញស្របតាមកិច្ចសន្យាឬទេ? មាត្រា៣៥ នៃអនុសញ្ញាCISG គឺជាស្នូលនៃការកំណត់ពីទំនិញដែលអ្នកលក់ត្រូវប្រគល់ និងត្រូវបានចាត់ទុកថាអនុលោមតាមកិច្ចសន្យា ក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃប្រភេទ បរិមាណ គុណភាព និងការវេចខ្ចប់ ដើម្បីធានានូវកម្មវត្ថុមុនទៅដល់អ្នកទិញ។ ក្នុងករណីដែលទំនិញមានបញ្ហា ឬវិធីប្រើប្រាស់នៃទំនិញ អ្នកលក់ត្រូវអនុវត្តកាតព្វកិច្ចនៃការជូនដំណឹងពីព័ត៌មាននានាដែរទាក់ទងទំនិញ និងការធានាពីការរំខានរបស់តតិយជន។

ចំពោះគំនិតមូលដ្ឋាននៃកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញ ដោយរួមបញ្ចូលមិនត្រឹមតែភាពខុសគ្នានៃគុណភាព ប៉ុន្តែរួមទាំងបរិមាណ ការដឹកជញ្ជូនទំនិញខុសពីកម្មវត្ថុក្នុងកិច្ចសន្យា និងកំហុសឆ្គងនៃការវេចខ្ចប់។ ចំណែកការដឹកជញ្ជូនទំនិញខុសពីប្រភេទដែលតម្រូវដោយកិច្ចសន្យា និងការប្រគល់ឯកសារក្លែងក្លាយទាក់ទងទៅនឹងប្រភពដើមនៃទំនិញគឺជាកង្វះអនុលោមនៃទំនិញ។[15] ការ

---

[13] យោងតាម មាត្រា៣១ នៃអនុសញ្ញាCISG

[14] យោងតាម មាត្រា៣៤ កថាខណ្ឌ២ នៃអនុសញ្ញាដដែល

[15] យោងតាម កថាខណ្ឌ១ នៃអត្ថបទសង្ខេបនៃរឿងក្ដីនៃអនុសញ្ញាCISG ឆ្នាំ២០១៦ ទំព័រទី ១៤០

រំលោភបំពានរបស់អ្នកលក់ចំពោះកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួនក្នុងលក្ខខណ្ឌទាំងនេះ អាចស្ថិតក្នុងកាលៈទេសៈសមស្របចំពោះអ្នកទិញក្នុងការរំលោយកិច្ចសន្យា។

ក. ការធានានូវទំនិញមុននៅដល់អ្នកទិញ

អ្នកលក់មានកាតព្វកិច្ចអនុវត្តតាមកិច្ចសន្យាក្នុងការប្រគល់នូវប្រភេទទំនិញ បរិមាណ គុណភាព ការពិពណ៌នា និងការវេចខ្ចប់យ៉ាងសមស្រប ជូនអ្នកទិញនៅកាលបរិច្ឆេទដែលបានកំណត់។ ចំពោះភាពខុសគ្នាក្នុងបរិមាណ និងតម្រូវការនៃកិច្ចសន្យាអាចត្រូវចាត់ទុកថាជាទំនិញមិនអនុលោម ប្រសិនបើវិការៈឈានដល់កម្រិតមួយធ្ងន់ធ្ងរជាក់លាក់ ដូចជាការដឹកទំនិញមានតិចជាងបរិមាណដែលបានបញ្ជាក់ក្នុងកិច្ចសន្យា ការខ្វះខាតនៃគុណភាពនៅក្នុងទំនិញដែលបានបញ្ជូនជាកង្វះនៃការអនុលោម។[16] ឧទាហរណ៍ៈ កន្លែងដែលកិច្ចសន្យាមួយតម្រូវឱ្យចាក់ដីមាន ៥០ គីឡូក្រាមនៃដីឥដ្ឋក្នុងមួយម៉ែត្រការ៉េនៃដីដែលចាក់ ប៉ុន្តែដីដែលបានបញ្ជូនមកមានសមាមាត្រខុសគ្នានៃដីឥដ្ឋ ត្រូវបានរកឃើញថាមិនអនុលោមតាមកិច្ចសន្យា។

បទដ្ឋានទាក់ទងនឹង គុណភាពនៃទំនិញ មុខងារ និងការវេចខ្ចប់ ដែលមិនបានកំណត់ក្នុងពេលបង្កើតកិច្ចសន្យា តម្រូវឱ្យអ្នកលក់ត្រូវប្រគល់ទំនិញសមស្របសម្រាប់គោលបំណងនៃទំនិញទូទៅដែលត្រូវបានប្រើ មានការពិពណ៌នាដូចគ្នា ដោយមិនតម្រូវឱ្យទំនិញនោះល្អឥតខ្ចោះនោះទេ ទំនិញអាចមានគុណភាពមធ្យម "គុណភាពសម្រាប់ទីផ្សារ" ឬគុណភាពសមរម្យ សំរាប់មនុស្សប្រើប្រាស់ជាទូទៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗ និងមិនគួរមានគ្រោះថ្នាក់ដល់សុខភាព ឬមានការសង្ស័យថាជាទំនិញដែលបង្ករគ្រោះថ្នាក់ដល់សុខភាព ប៉ុន្តែប្រសិនបើការប្រគល់ទំនិញនាំឲ្យមានគ្រោះថ្នាក់នោះមានន័យថាកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញ។[17] ម្យ៉ាងវិញទៀត ករណីទំនិញសម្រាប់គោលបំណងជាក់លាក់របស់អ្នកទិញបានបញ្ជាក់ដល់អ្នកលក់នៅពេលបង្កើតកិច្ចសន្យា អ្នកលក់មានកាតព្វកិច្ចផ្តល់ទំនិញដែលបានធ្វើតាមស្តង់ដារទាំងនោះ ប៉ុន្តែអ្នកលក់មិនត្រូវអនុវត្តនូវការប្រគល់ទំនិញតាមស្តង់ដានោះទេ ប្រសិនបើមានកាលៈទេសៈបង្ហាញថាអ្នកទិញមិនបានពឹងផ្អែក ឬវាជាការមិនសមហេតុផលសម្រាប់គាត់ដើម្បីពឹងផ្អែកលើជំនាញនិងការវិនិច្ឆ័យរបស់អ្នកលក់ ដែលអ្នកទិញខ្លួនឯងជាអ្នកនាំចូលទំនិញដ៏មានបទពិសោធន៍ស្មើ ឬធំជាងអ្នកលក់។ ក្នុងករណីមួយផ្សេងទៀត ដើម្បីអនុលោមតាមកិច្ចសន្យា ទំនិញដែលអ្នកលក់បានប្រគល់ទៅឲ្យអ្នកទិញ ត្រូវធ្វើឡើងតាមគំរូ ឬម៉ូត ដែរបានបញ្ជាក់ច្បាស់លាស់ក្នុងកិច្ចសន្យា លើកលែងតែភាគីបានព្រមព្រៀងនូវម៉ូត ឬគំរូ

[16] យោងតាម កថាខណ្ឌ ២ នៃអត្ថបទសង្ខេបនៃរឿងក្តីនៃអនុសញ្ញាCISG ឆ្នាំ២០១៦ ទំព័រទី១៥០

[17] យោងតាម មាត្រា៣៥ វាក្យខណ្ឌ១ នៃកថាខណ្ឌ២ ដោយអនុសញ្ញាCISG

ផ្សេងទៀត។ ចំពោះស្តង់ដារក្នុងការវេចខ្ចប់បានបង្ហាញថាទំនិញដែលមិនបានវេចខ្ចប់ត្រឹមត្រូវតាមលក្ខណៈ ឬលក្ខខណ្ឌនៃទំនិញ គឺមិនអនុលោមតាមកិច្ចសន្យា។ ដូចនេះ អ្នកលក់ត្រូវវេចខ្ចប់ទំនិញស្របតាមលក្ខខណ្ឌនូវទំនិញឲ្យបានត្រឹមត្រូវ និងមានលក្ខណៈនៃការពារទំនិញពីហានិភ័យនានាក្នុងអំឡុងពេលនៅការដឹកជញ្ជូន។

ការកាត់បន្ថយការទទួលខុសត្រូវរបស់អ្នកលក់ដែលបណ្តាលមកពីកង្វះនៃការអនុលោមក្នុងករណីដែលអ្នកទិញ "បានដឹង ឬមិនអាចមិនបានដឹង" ពីការមិនអនុលោមនៅពេលបង្កើតកិច្ចសន្យា ហើយអ្នកទិញនៅតែជ្រើសរើសទិញទំនិញនោះគឺត្រូវតែទទួលយកទំនិញ ចំណែកអ្នកលក់មិនទទួលខុសត្រូវទេ។

ខ. ការផ្តល់ព័ត៌មានទាក់ទងទៅនឹងទំនិញទៅដល់អ្នកទិញ

នៅពេលបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអ្នកលក់ត្រូវប្រាប់ពីព័ត៌មានទាក់ទងទៅនឹងទំនិញទៅអ្នកទិញដើម្បីជៀសវាងមានវិវាទ ចំណែកពេលប្រគល់ទំនិញទៅឲ្យអ្នកទិញ អ្នកលក់គួរប្រាប់ពីព័ត៌មានបន្ថែមនៅក្នុងសំណុំឯកសារដែលពាក់ព័ន្ធ ប្រសិនបើអ្នកលក់ដឹងពីភាពមិនប្រក្រតីនោះ។

ក្នុងករណីដែលអ្នកលក់បានដឹង ឬមិនអាចមិនបានដឹងពីកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញមុនការប្រគល់នូវទំនិញ និងមិនបានបង្ហាញព័ត៌មានដល់អ្នកទិញ នោះនាំឲ្យអ្នកទិញទទួលរងនូវការខូចខាតបន្ទាប់ពីទំនិញត្រូវបានទទួលយក អ្នកលក់ត្រូវទទួលខុសត្រូវដោយមិនអាចសំអាងលើលក្ខខណ្ឌដែលអ្នកទិញមិនបានត្រួតពិនិត្យទំនិញ និងអ្នកទិញខកខានមិនបានផ្តល់ដំណឹងពីកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញ។ ករណីនេះ បទបញ្ញត្តិគឺការពារអ្នកទិញ ដោយសារអ្នកលក់ដឹងពីភាពមិនប្រក្រតី ឬការខ្វះខាតនូវចំណេះដឹងរបស់ខ្លួននៃកំហុសដែលមិនអាចមិនដឹងរួមទៅនឹងគំនិតទុច្ចរិកដែរមិនផ្តល់ព័ត៌មានដល់អ្នកទិញពីកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញ ។[18]

ដើម្បីការពារអ្នកលក់ពីការទទួលខុសត្រូវ អ្នកលក់ត្រូវលាតត្រដាងពីកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញទៅអ្នកទិញនៅពេលបង្កើតកិច្ចសន្យា ឬនៅបន្ទាប់ពីអ្នកលក់ខ្លួនឯងបានរកឃើញនូវកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញត្រូវជូនដំណឹងទៅដល់អ្នកទិញ ហើយប្រសិនបើអ្នកទិញនៅតែទទួលទំនិញដែលខ្វះការអនុលោម នោះអ្នកលក់មិនទទួលខុសត្រូវទេ ម្យ៉ាងវិញទៀតអ្នកទិញត្រូវបានបានលះបង់សិទ្ធិ នៅពេលដែលអ្នកទិញបានចរចាជាមួយអ្នកលក់ អំពីតំលៃការកាត់បន្ថយដោយផ្អែកលើកំហុសជាក់លាក់នៅក្នុងទំនិញ។

[18] យោងតាម មាត្រា៥០ នៃកថាខណ្ឌ ១ ដោយអត្ថបទសង្ខេបនៃរឿងក្តីនៃអនុសញ្ញាCISG ឆ្នាំ២០១៦ ទំព័រទី ១៩៨

គ. ការធានាពីការរំខាន

ជាទូទៅអ្នកលក់ត្រូវផ្តល់ទំនិញដែលមិនជាប់ពាក់ព័ន្ធនិងកម្មសិទ្ធិរបស់បុគ្គលណាផ្សេង និង ធានានូវសិទ្ធិលើទំនិញទៅដល់អ្នកទិញនៅពេលបង្កើតកិច្ចសន្យា និងក្រោយពីបង្កើតកិច្ចសន្យា លុះត្រាតែអ្នកទិញបានយល់ព្រមយកទំនិញទៅតាមសិទ្ធិ ឬការទាមទារនោះ។[19] មាត្រា ៤២នៃអនុសញ្ញា CISG បញ្ជាក់ពីកាតព្វកិច្ចទូទៅរបស់អ្នកលក់ដើម្បីប្រគល់ទំនិញដល់អ្នកទិញដែលរួចផុតពីសិទ្ធិ និង ការទាមទារលើទ្រព្យសម្បត្តិឧស្សាហកម្មរួមមាន (ការប្រកាសនីយប័ត្រតក្កកម្មគ្រប់ប្រភេទ និង ដំណើរការនៃការប្រកាសនីយប័ត្រតក្កកម្ម) និងកម្មសិទ្ធិបញ្ញារបស់តតិយជន។ ក្នុងករណីដែលអ្នកលក់បានដឹងពីអត្ថិភាពនៃសិទ្ធិ ឬការទាមទារសំណងនៅក្នុងស្ថានភាពនៃការលក់ ឬការប្រើប្រាស់ទំនិញលើទ្រព្យសម្បត្តិឧស្សាហកម្ម ឬកម្មសិទ្ធិបញ្ញាជារបស់តតិយជន ឬសិទ្ធិលើផ្នែកឧស្សាហកម្មណាមួយ ត្រូវបានគេបណ្តឹងទាមទារ នោះវាគឺជាផ្នែកមួយនៃដែនហានិភ័យរបស់អ្នកលក់ក្នុងការដោះស្រាយជាមួយតតិយជន។

ដូចគ្នានេះដែរ អ្នកលក់នឹងមិនទទួលខុសត្រូវទេ ប្រសិនបើអ្នកទិញដឹង ឬមិនអាចមិនដឹងអំពីសិទ្ធិឬការអះអាង។ម្យ៉ាងទៀតអ្នកទិញបាត់បង់សិទ្ធិទាមទារឲ្យអ្នកលក់ទទួលខុសត្រូវ ប្រសិនបើគាត់មិនផ្តល់ការជូនដំណឹងដល់អ្នកលក់បញ្ជាក់ពីលក្ខណៈនៃសិទ្ធិ ឬបណ្តឹងទាមទាររបស់តតិយជនក្នុងពេលវេលាសមហេតុផលមួយ បន្ទាប់ពីអ្នកទិញបានដឹង ឬគួរតែដឹងអំពីសិទ្ធិ ឬការទាមទារ។ តែទោះជាយ៉ាងណាក៏អ្នកទិញអាចទាមទារកាត់បន្ថយតម្លៃ ឬសំណងការខូចខាត លើកលែងតែការបាត់បង់ប្រាក់ចំណេញ ប្រសិនបើគាត់មានហេតុផលសមរម្យចំពោះការខកខានរបស់គាត់ក្នុងការផ្តល់ជូននូវសេចក្តីជូនដំណឹង។[20]

កាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកលក់ដើម្បីផ្តល់ទំនិញដោយរួចផុតពីសិទ្ធិ ឬការអះអាងដោយផ្អែកលើកម្មសិទ្ធិបញ្ញារបស់តតិយជន គឺត្រូវស្របទៅនឹងដែនកំណត់បីសំខាន់ៗ[21]៖

- ទីមួយអ្នកលក់ត្រូវទទួលខុសត្រូវ ប្រសិនបើសិទ្ធិ ឬការអះអាងរបស់តតិយជនគឺជាផ្នែកមួយនៃការបង្កើតកិច្ចសន្យា ដែលអ្នកលក់បានដឹង ឬមិនអាចមិនដឹង។ ឧទាហរណ៍៖អ្នកលក់ប្រមូលកម្រៃដែលមិនទាន់បង់ប្រាក់សម្រាប់ប្លាស្ទិកទូរស័ព្ទដៃ(ស្រោមទូរស័ព្ទ) អ្នកទិញបានត្អូញត្អែរ

---

[19] បណ្ឌិតសាស្ត្រាចារ្យ Indeborg Schwenzer, Christiana Fountoulaks & Mariel Dimsey "*International Sales Law: A Guide to CISG*" 2nd edition បោះពុម្ពឆ្នាំ២០១២ ទំព័រទី ៣៣៣

[20] បណ្ឌិតសាស្ត្រាចារ្យ Ingeborg Schwenzer និង Christiana Fountoulakis "*International Sales Law*" បោះពុម្ពលើកទី១ នៅទីក្រុងញូយក ដោយ ក្នុងឆ្នាំ២០០៧ ទំព័រទី ៣៤១។

[21] យោងតាម មាត្រា៤២ នៃអនុសញ្ញាCISG

ផងដែរថា ទំនិញដែលបានផ្តល់ដោយអ្នកលក់បានរំលោភលើសិទ្ធិពាណិជ្ជសញ្ញារបស់តតិយជន ហើយជាលទ្ធផល"បរិមាណដ៏ធំ"នៃទំនិញត្រូវបានរឹបអូស។ ដោយផ្អែកនៅលើមូលដ្ឋានដែលអ្នកទិញបានខកខានក្នុងការផ្តល់ការជូនដំណឹងទៅអ្នកលក់ បញ្ជាក់ពីសិទ្ធិ ឬការអះអាងរបស់តតិយជននៅក្នុងពេលវេលាសមរម្យមួយ បន្ទាប់ពីអ្នកទិញបានដឹង នោះអ្នកលក់មិនទទួលខុសត្រូវ។

- ទីពីរអ្នកលក់ត្រូវទទួលខុសត្រូវ ប្រសិនបើសិទ្ធិ ឬការអះអាងរបស់តតិយជនត្រូវបានផ្អែកលើច្បាប់របស់រដ្ឋដែលអាចអនុវត្ត និងបញ្ញត្តិដែលថាគូរភាគីបានយករដ្ឋនេះមកពិចារណានៅពេលបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់។ បណ្តឹងរបស់តតិយជនអាចមានការអះអាងពីកម្មសិទ្ធិលើទំនិញ និងលើកម្មសិទ្ធិបញ្ញាមានដូចជា ប្រកាសនីយប័ត្រតក្កកម្ម សិទ្ធិអ្នកនិពន្ធ និងម៉ាកជាដើម។ ការប្តឹងទាមទាររបស់តតិយជនដែលមានទាក់ទងនឹងកម្មសិទ្ធិបញ្ញា លើទំនិញជាក់លាក់ណាមួយ នោះមិនអាចអនុវត្តឡើយ ប៉ុន្តែអាចអនុវត្តបានដរាបណា ការទាមទារកើតឡើងនៅក្នុងរដ្ឋដែលទំនិញនោះត្រូវបានគេលក់ ឬស្ថិតនៅក្នុងរដ្ឋដែលអ្នកទិញទំនិញមានទីតាំងអាជីវកម្មរបស់គាត់នៅទីនោះ។

- ទីបីកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកលក់មិនទទួលខុសត្រូវទេ ប្រសិនបើសិទ្ធិ ឬការអះអាងរបស់តតិយជនគឺជាផ្នែកមួយនៃអ្នកទិញ "បានដឹង ឬមិនអាចមិនដឹង " នៅពេលដែលកិច្ចសន្យាត្រូវបានបង្កើត ឬប្រសិនបើសិទ្ធិ ឬការអះអាងរបស់តតិយជនបានកើតឡើងពីការអនុលោមរបស់អ្នកលក់ជាមួយនឹងលក្ខណៈបច្ចេកទេស (គំនូរបច្ចេកទេស រចនា រូបមន្ត ឬលក្ខខ័ណ្ឌផ្សេងទៀត) ដែលអ្នកទិញខ្លួនឯងផ្តល់ឱ្យទៅអ្នកលក់។[22] ឧទាហរណ៍៖ អ្នកលក់បានបញ្ជូនទំនិញជាមួយនិមិត្តសញ្ញាដែលបានរំលោភលើស្លាកសញ្ញាល្បីឈ្មោះរបស់តតិយជន ប៉ុន្តែត្រូវបានរកឃើញថាអ្នកលក់មិនទទួលខុសត្រូវចំពោះអ្នកទិញទេ ដោយសារតែអ្នកទិញមិនអាចមិនបានដឹងអំពីការរំលោភ ហើយអ្នកទិញមានបញ្ជាក់ឯកសារភ្ជាប់នៃនិមិត្តសញ្ញានៅក្នុងរចនាម៉ូតដោយផ្ទាល់របស់អ្នកទិញព្រមទាំងបានផ្តល់ទៅអ្នកលក់ អ្នកទិញមានសកម្មភាពក្នុងអង្គហេតុដោយមានចំណេះដឹងពេញលេញនៃសិទ្ធិនិក្ខិត្តសញ្ញា (សិទ្ធិលើសញ្ញាផលិតកម្ម) ទាំងនោះ។ អ្នកទិញអាចមិនទទួលបានមកវិញពីអ្នកលក់ នូវការបង់ប្រាក់ដែលអ្នកទិញបានបង់ទូទាត់សំណងនៃពាណិជ្ជសញ្ញានោះទេ។

[22] យោងតាម មាត្រា៤២ នៃអនុសញ្ញាCISG

ផ្នែកទី២ ភាតព្វកិច្ចចំពោះអ្នកទិញ

នៅក្នុងកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញ អ្នកទិញមានកាតព្វកិច្ចចម្បងចំនួនពីរគឺ គាត់ត្រូវតែបង់ថ្លៃទំនិញទៅអោយអ្នកលក់ និង ទទួលយកការប្រគល់ទំនិញពីអ្នកលក់។[23] កាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកទិញក៏មិនសូវខុសពីអ្នកលក់ដែរ ពោលគឺបន្ទាប់ពីកិច្ចសន្យាត្រូវបានបង្កើតហើយ អ្នកទិញត្រូវតែបំពេញកាតព្វកិច្ចជាក់លាក់មួយចំនួនដែលមានចែងនៅក្នុងកិច្ចសន្យា និងវិធានច្បាប់ដែលទាក់ទងនឹងកិច្ចសន្យាលក់ទិញទំនិញអន្តរជាតិ។ ការអនុវត្តនូវសកម្មភាពរបស់អ្នកទិញទាក់ទងនឹងកាតព្វកិច្ចអ្នកលក់ ត្រូវបានគេយកអនុសញ្ញារបស់អង្គការសហប្រជាជាតិស្តីពីកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិមកប្រើនៅពេលណាដែលកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិមិនបានចែងពីបញ្ហាទាំងនោះ។

កថាខណ្ឌទី១ ភាតព្វកិច្ចបង់ប្រាក់

ជាការពិតណាស់ អ្នកទិញមានកាតព្វកិច្ចក្នុងការបង់ប្រាក់ នៅពេលវេលា និងទីកន្លែងដែលមានចែងនៅក្នុងកិច្ចសន្យា។ លើសពីនេះទៀត កាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកទិញក្នុងការបង់ថ្លៃទំនិញក៏រួមបញ្ចូលទាំងការអនុវត្តជំហាន និងការអនុវត្តតាមបែបបទដែលទាមទារនៅក្រោមលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យា ក៏ដូចជាច្បាប់ និងបទបញ្ញាណាមួយដើម្បីបើកការទូទាត់។ ឧទាហរណ៍៖ អ្នកទិញត្រូវតែគោរពតាមការផ្លាស់ប្តូរ ការផ្ទេរ និងការទូទាត់ណាមួយ ឬសំណើរសុំការអនុញ្ញាតផ្នែករដ្ឋបាលណាមួយដែលតម្រូវសម្រាប់ការផ្ទេរប្រាក់ រួមមាន៖ ការចេញលិខិតធានា ឬលិខិតឥណទាន។

ក. ទីកន្លែងនៃភាតព្វកិច្ចបង់ប្រាក់

បន្ទាប់ពីបានកំណត់តម្លៃច្បាស់លាស់ក្នុងកិច្ចសន្យា អ្នកលក់មានកាតព្វកិច្ចបង់ប្រាក់នៅកន្លែងដែលកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា ប៉ុន្តែប្រសិនបើមិនបានកំណត់ទីកន្លែងនៃការបង់ប្រាក់ត្រូវអនុវត្តតាមមាត្រា៥៧នៃអនុសញ្ញាCISGដែលមានដូចជា ៖

- ទីមួយអ្នកទិញអាចបង់ប្រាក់នៅកន្លែងអ្នកលក់
- ទីពីរករណីមិនមានការបញ្ជាក់ ឬជម្រើសជាក់លាក់ អ្នកទិញត្រូវតែបង់ថ្លៃនៅកន្លែងដែលប្រគល់ទំនិញ ឬឯកសារ ដូចនេះនាំឲ្យមានការប្រគល់ទំនិញ និងបង់ថ្លៃក្នុងពេលដំណាលគ្នានៅកន្លែងរបស់អ្នកទិញ។

[23] យោងតាម មាត្រា៥៣ នៃអនុសញ្ញាCISG

ប៉ុន្តែប្រសិនបើកន្លែងដែលភាគីមិនបានយល់ស្របលើទីកន្លែងបង់ប្រាក់ និងការទូទាត់មិនត្រូវបានធ្វើឡើងជំណាលគ្នានឹងការប្រគល់ទំនិញ ឬឯកសារ អ្នកទិញត្រូវតែបង់តម្លៃនៅទីកន្លែងធ្វើអាជីវកម្មរបស់អ្នកលក់ ឬប្រសិនបើអ្នកលក់ត្រូវតែអនុវត្តកាតព្វកិច្ចទាំងអស់ ឬផ្នែកនៃកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន មុនពេលតម្រូវឱ្យអ្នកទិញបង់ថ្លៃជាក្រោយនៅកន្លែងអ្នកទិញ។

ក្រោយពីបង្កើតកិច្ចសន្យាអ្នកលក់ផ្លាស់ប្តូរទីតាំងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ការបង្កើនឡើងលើការចំណាយណាមួយដោយចៃដន្យចំពោះការទូទាត់បង់ថ្លៃទៅអាស័យដ្ឋានថ្មីរបស់អ្នកលក់ដោយអ្នកទិញ អ្នកលក់ត្រូវទទួលបន្ទុក។ អ្នកលក់ត្រូវជូនដំណឹងទៅអ្នកទិញឱ្យបានត្រឹមត្រូវនៃការផ្លាស់ប្តូរទីតាំងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនក្នុងពេលវេលាសមរម្យមួយ។ អ្នកលក់មិនអាចពឹងផ្អែកលើការពន្យាពេលក្នុងការទូទាត់តម្លៃ ដែលមានបណ្តាលមកពីការជូនដំណឹងយឺតយ៉ាវនៃការផ្លាស់ប្តូរអាស័យដ្ឋានរបស់ខ្លួនទេ។[24]

ក្នុងករណីកិច្ចសន្យាទាក់ទងនឹងការដឹកជញ្ជូនទំនិញ អ្នកលក់ជាទូទៅនឹងអនុវត្តកាតព្វកិច្ចប្រគល់ទំនិញមុនពេលអ្នកទិញបង់ថ្លៃ។ កាតព្វកិច្ចត្រូវផ្តល់មានការប្រគល់ទំនិញទៅក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនលើកដំបូងសម្រាប់ការបញ្ជូនដល់អ្នកទិញ ចំណែកឯអ្នកទិញមិនបានតម្រូវឱ្យបង់ថ្លៃរហូតដល់ពេលដែលអ្នកលក់ដាក់ទំនិញ ឬឯកសាររបស់ខ្លួននៅកន្លែងរបស់អ្នកទិញ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកលក់អាចមិនបញ្ជូនទំនិញទៅតាមលក្ខខណ្ឌនៃទំនិញ ឬឯកសារ ទៅឱ្យអ្នកទិញលើកលែងតែមានការទូទាត់តម្លៃត្រូវបានបំពេញ។[25] ចំពោះការកំណត់ទីកន្លែងបង់ប្រាក់អាចមានផលវិបាកសំខាន់ៗចំនួនបួនចំពោះអ្នកទិញដូចជា[26]៖

- ទីមួយគាត់ត្រូវចាប់ផ្តើមការទូទាត់ឱ្យបានឆាប់រហ័សរហូតដល់បរិច្ឆេទនៃការថ្ងៃទូទាត់តម្លៃនៅកន្លែងបង់ប្រាក់។ ដូច្នេះគាត់អាចមានហានិភ័យនៃការពន្យារពេល។

- ទីពីរគាត់ត្រូវតែចាត់វិធានការទាំងអស់ និងអនុវត្តតាមបែបបទទាំងអស់នៅកម្រិតពាណិជ្ជកម្ម និងទៅអាជ្ញាធរ ដើម្បីឱ្យការទូទាត់អាចត្រូវបានធ្វើឡើងនៅកន្លែងបង់ប្រាក់។

- ទីបីគាត់ត្រូវទទួលខុសត្រូវចំពោះតម្លៃនៃនីតិវិធីនៃការទូទាត់រហូតមកដល់កន្លែងនៃការទូទាត់ប្រាក់សំរាប់អ្នកលក់។

[24] យោងតាម កថាខណ្ឌ៩ នៃអត្ថបទសង្ខេបនៃរឿងក្តីនៃអនុសញ្ញាCISG ឆ្នាំ២០១៦ ទំព័រទី២៦៦
[25] យោងតាម កថាខណ្ឌ៧ នៃអត្ថបទដដែល ទំព័រទី២៦៦
[26] យោងតាម មាត្រា៥៧ នៃអនុសញ្ញាCISG

- ទីបួនគាត់ក៏អាចមានគ្រោះថ្នាក់នៅពេលការទូទាត់ដែលបានផ្តួចផ្តើម នីតិវិធីមានការខកខានដោយសារតែភាពក្ស័យធននៃធនាគារដែលពាក់ព័ន្ធ ដូចនេះអ្នកទិញត្រូវធ្វើម្តងហើយម្តងទៀតដើម្បីបំពេញលក្ខខណ្ឌនៅក្នុងកិច្ចសន្យា។

ខ. ពេលវេលានៃកាតព្វកិច្ចបង់ប្រាក់

កាតព្វកិច្ចបង់ប្រាក់ជាទូទៅសំខាន់បំផុតគឺទីកន្លែង និងពេលវេលានៃការបង់ប្រាក់ ដូចនេះអ្នកទិញមានកាតព្វកិច្ចអនុវត្តតាមការកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា។ ប៉ុន្តែក្នុងករណីមិនបានបញ្ជាក់ក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងណាមួយទេ ការប្រគល់ទំនិញ ឬឯកសារ និងការទូទាត់តម្លៃត្រូវធ្វើឡើងតំណាលគ្នាដោយអ្នកទិញត្រូវតែបង់ថ្លៃនៅពេលអ្នកលក់ប្រគល់ទំនិញ ឬឯកសារ។ [27]

ប្រសិនបើអ្នកលក់ត្រូវផ្តល់ទំនិញនៅកន្លែងលក់របស់អ្នកទិញ ឬកន្លែងណាមួយ ថ្លៃទំនិញត្រូវបានបង់នៅពេលទំនិញបានដាក់នៅទីកន្លែងរបស់អ្នកទិញ ឬនៅកន្លែងណាមួយផ្សេងដែលបានព្រមព្រៀង។ ចំណែកការលក់ពាក់ព័ន្ធនឹងការដឹកជញ្ជូនទំនិញ អ្នកលក់ត្រូវបំពេញនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួនក្នុងការចែកចាយទំនិញដោយប្រគល់ទំនិញទៅឲ្យក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនលើកដំបូងសម្រាប់ការបញ្ជូនទៅឱ្យអ្នកទិញ ហើយអ្នកទិញមានកាតព្វកិច្ចបង់ថ្លៃនៅពេលដែលអ្នកលក់ប្រគល់ទាំងទំនិញ ឬឯកសារនៅកន្លែងរបស់អ្នកទិញដោយក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនចុងក្រោយ។ អ្នកលក់គឺមិនមានសិទ្ធិប្រគល់ការដឹកទំនិញដល់ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនដំបូងទេ ក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃការទូទាត់តម្លៃជាមុនដោយអ្នកទិញ។ អ្នកលក់មានសិទ្ធិរក្សាទុកទំនិញរហូតដល់អ្នកទិញបានបង់ថ្លៃ ហើយអ្នកលក់អនុវត្តសិទ្ធិដោយទាមទារឲ្យអ្នកទិញមានឱកាសពិនិត្យទំនិញ។[28]

ក្នុងករណីកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា តម្លៃលក់ត្រូវបង់ដោយស្វ័យប្រវត្តិនៅកាលបរិច្ឆេទក្នុងកិច្ចសន្យា ពីព្រោះវាធូរស្រាលដល់អ្នកលក់នៃតម្រូវការចេញសេចក្តីជូនដំណឹង ឬអនុវត្តតាមបែបបទផ្សេងទៀតដូចជាផ្ញើវិក្កយបត្រជាមុនទៅអ្នកទិញឱ្យបង់ប្រាក់។ តម្លៃមិនត្រូវបង់ដោយស្វ័យប្រវត្តិទេប្រសិនបើនៅកាលបរិច្ឆេទ អ្នកទិញមិនដឹងពីចំនួនទឹកប្រាក់ពិតប្រាកដនៃតម្លៃដែលត្រូវបង់។[29] ការខកខានរបស់អ្នកទិញក្នុងការទូទាត់តម្លៃតាមកាលបរិច្ឆេទកំណត់ អ្នកលក់ត្រូវងាកទៅរកដំណោះស្រាយជាច្រើនទាក់ទងទៅនឹងការរំលោភកិច្ចសន្យាដោយអ្នកទិញក្នុងអនុសញ្ញាCISG។

[27] យោងតាម មាត្រា៥៨ នៃកថាខណ្ឌទី១ នៃអនុសញ្ញាCISG

[28] យោងតាម កថាខណ្ឌ៩ នៃអត្ថបទសង្ខេបនៃរឿងក្តីនៃអនុសញ្ញាCISG ឆ្នាំ២០១៦ ទំព័រទី២៧២

[29] យោងតាម កថាខណ្ឌ៣ នៃអត្ថបទសង្ខេបដដែល ទំព័រទី២៧៦

កថាខណ្ឌទី២ ការទទួលយកការបញ្ជូនទំនិញ

កាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកលក់គឺការប្រគល់ទំនិញ និងឯកសារ ចំណែកកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកទិញគឺការទទួលយកការដឹកជញ្ជូនទំនិញ និងឯកសារដែលជាមូលដ្ឋានមួយក្នុងចំណោមមូលដ្ឋានពីរនៃកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកទិញ។ អ្នកទិញមានកាតព្វកិច្ចសហការក្នុងការទទួលយកការដឹកជញ្ជូនពីអ្នកលក់ដូចដែរបានកំណត់នៅក្នុងកិច្ចសន្យា។ អ្នកទិញដែលមិនសហការក្នុងការអនុវត្តនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួនទេ ត្រូវទទួលខុសត្រូវចំពោះការខូចខាតទាំងឡាយដែលកើតមានឡើង និងប្រសិនបើអ្នកទិញខកខានក្នុងការកាន់កាប់ នៅពេលដែលទំនិញត្រូវបានបញ្ជូនដោយអ្នកលក់ នោះអ្នកលក់ត្រូវបានគេតម្រូវឱ្យយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះទំនិញរហូតដល់អ្នកទិញទទួលយកការដឹកជញ្ជូន។ អ្នកទិញត្រូវទទួលខុសត្រូវក្នុងការបង់ប្រាក់ទៅដល់អ្នកលក់សម្រាប់ការចំណាយសមហេតុផលទាំងអស់ដែលទាក់ទងនឹងការថែរក្សា។[30] ការទទួលយកការបញ្ជូនទំនិញនេះគឺរួមបញ្ចូលទាំងការត្រួតពិនិត្យទំនិញ ការជូនដំណឹងពីវិការៈ និងការបដិសេដការទទួលយកទំនិញ។

ក. ការត្រួតពិនិត្យទំនិញ

បន្ទាប់ពីទទួលយកការដឹកជញ្ជូន ឬមុនពេលការដឹកជញ្ជូនទំនិញ អ្នកទិញមានសិទ្ធិធ្វើការពិនិត្យទំនិញដែលអ្នកលក់បានបញ្ជូនមក ឬមុនពេលបញ្ជូនមក ក្នុងគោលដៅដើម្បីស្វែងរកនូវការខូចខាត ឬការបាត់បង់ផ្សេងៗ ឬការមិនអនុលោមនៃទំនិញ ប្រសិនបើមាន។[31] អ្នកទិញអាចពិនិត្យទំនិញក្នុងរយៈពេលខ្លី ត្រួតពិនិត្យជាសង្ខេប និងត្រួតពិនិត្យស៊ើៗនៃទំនិញបន្ទាប់ពីទទួលយកការបញ្ជូនទំនិញ ឬមុនពេលដឹកជញ្ជូន។

ប្រសិនបើទំនិញត្រូវបានដឹកជញ្ជូនតាមកាប៉ាល់ ឬការដឹកជញ្ជូនផ្សេងទៀត អ្នកទិញអាចពន្យាពេលក្នុងការត្រួតពិនិត្យរហូតទាល់តែទំនិញនោះទៅដល់ទិសដៅ។ ក្នុងករណីអ្នកទិញធ្វើការបង្គាប់អោយបញ្ជូនទំនិញបន្តចេញពីតំបន់ឆ្លងកាត់ ហើយអ្នកទិញគ្មានឱកាសសមរម្យសម្រាប់ការត្រួតពិនិត្យដោយខ្លួនគាត់ និងនៅពេលបង្កើតកិច្ចសន្យាអ្នកលក់ដឹង ឬគួរតែដឹងពីលទ្ធភាពនៃការបញ្ជូនបន្ត ហើយពន្យាពេលក្នុងការត្រួតពិនិត្យរហូតទាល់តែទំនិញនោះបានបញ្ជូនទៅដល់គោលដៅថ្មីរួចរាល់សិន ទើបអ្នកទិញអាចត្រួតពិនិត្យ ដូចនេះអ្នកលក់ទទួលខុសត្រូវរាល់កង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញ។ អ្នកលក់មិនទទួលខុសត្រូវឡើយ ប្រសិនបើអ្នកទិញមិនបានអនុវត្តការ

[30] យោងតាម មាត្រា៨៥ និង មាត្រា៨៧ នៃអនុសញ្ញា CISG

[31] យោងតាម មាត្រា៣៨ នៃអនុសញ្ញាដដែល

ត្រួតពិនិត្យ និងករណីដែលអ្នកទិញមិនអាចអះអាងពីហេតុផលសមរម្យក្នុងការមិនត្រួតពិនិត្យទំនិញ។

យោងតាមបទប្បញ្ញត្តិទូទៅអ្នកទិញត្រូវតែត្រួតពិនិត្យទំនិញ ដែលអាចធ្វើទៅបានក្រោមកាលៈទេសៈ ប្រសិនបើរកឃើញកំហុសឆ្គងត្រូវជូនដំណឹងដល់អ្នកលក់ឱ្យបានច្បាស់លាស់ក្នុងរយៈពេលសមហេតុផលដោយបញ្ជាក់ពីប្រភេទនៃកង្វះខាត។ អ្នកទិញមិនបាត់បង់សិទ្ធិក្នុងការពឹងផ្អែកលើកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញ ដរាបណាភាពមិនត្រឹមត្រូវបានជូនដំណឹង (ទៅអ្នកលក់) ក្នុងលក្ខណៈទាន់ពេលវេលា។

ខ. ការជូនដំណឹងពីវិការៈ និងការបដិសេធការទទួលយកទំនិញ

ការទទួលយកការដឹកជញ្ជូនមិនមានផលប៉ះពាល់ដល់សិទ្ធិរបស់អ្នកទិញក្នុងការផ្តល់សេចក្តីជូនដំណឹងពីកង្វះនៃអនុលោមភាពនៅក្នុងទំនិញ ឬឯកសារ ឬងាកទៅរកដំណោះស្រាយសម្រាប់អ្នកលក់ក្នុងការដឹកជញ្ជូនយឺត ឬការដឹកជញ្ជូននៅកន្លែងដែលមិនសមស្រប។[32] ចំណែកការមិនទទួលយកការដឹកជញ្ជូនទំនិញក៏មិនប៉ះពាល់ដល់ការជូនដំណឹងពីការបដិសេធរបស់អ្នកទិញក្នុងករណីដែលអ្នកលក់ផ្តល់នូវទំនិញច្រើនពេកដូចគ្នា។

១. ការជូនដំណឹងពីវិការៈ

បន្ទាប់ពីអ្នកទិញទទួលយកទំនិញ និងត្រួតពិនិត្យរួចរាល់ ប្រសិនបើរកឃើញថាមានទំនិញមិនអនុលោមតាមកិច្ចសន្យាត្រូវផ្តល់ដំណឹងទៅអ្នកលក់ក្នុងរយៈពេលសមរម្យមួយ។ ក្នុងករណីដែលអ្នកទិញមិនបានជូនដំណឹងទៅអ្នកលក់ពីលក្ខណៈនៃការខ្វះខាតអនុលោមភាពនៃទំនិញតាមកិច្ចសន្យាក្នុងរយៈពេលសមស្របបន្ទាប់ពីអ្នកទិញមានបានរកឃើញ នោះអ្នកលក់ត្រូវបានចាត់ទុកថាបានអនុលោមតាមកិច្ចសន្យាហើយ ដូច្នេះអ្នកលក់មិនទទួលខុសត្រូវនូវការខូចខាតទេ ចំណែកអ្នកទិញក៏បានបាត់បង់សិទ្ធិក្នុងការពឹងផ្អែកលើកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញ។[33] ប៉ុន្តែអ្នកលក់នឹងត្រូវតែទទួលខុសត្រូវ ប្រសិនបើអ្នកទិញមានហេតុផលសមរម្យចំពោះការខកខានក្នុងការផ្តល់ជូននូវ

[32] យោងតាម កថាខណ្ឌ៨ នៃអត្ថបទសង្ខេបនៃរឿងនៃអនុសញ្ញាCISG ឆ្នាំ២០១៦ ទំព័រទី២៨០

[33] យោងតាម មាត្រា៣៩ នៃអនុសញ្ញា CISG

សេចក្តីជូនដំណឹង ហើយអ្នកទិញអាចកាត់បន្ថយតម្លៃ ឬទាមទារសំណងការខូចខាត លើកលែងតែការបាត់បង់ប្រាក់ចំណេញ ។[34]

ចំពោះទម្រង់នៃការជូនដំណឹងពីការមិនអនុលោមតាមកិច្ចសន្យា ភាគីទាំងអស់មានសេរីភាពក្នុងការឯកភាពគ្នាលើទំរង់ណាមួយជាក់លាក់ ប្រសិនបើភាគីទាំងពីរចង់ប្រើប្រាស់នូវទម្រង់ណាមួយ។[35] ម្យ៉ាងទៀត ប្រសិនបើអ្នកទិញមិនបានផ្តល់ការជូនដំណឹងពីការមិនអនុលោមទំនិញដល់អ្នកលក់ យ៉ាងយូរក្នុងរយៈពេលពីរឆ្នាំចាប់ពីកាលបរិច្ឆេទដែលទំនិញត្រូវបានប្រគល់ទៅឱ្យអ្នកទិញ និងស្របជាមួយកិច្ចសន្យាធានាទំនិញ អ្នកលក់ត្រូវទទួលខុសត្រូវ។ ប៉ុន្តែប្រសិនបើរយៈពេលនៃការជូនដំណឹង មិនស្របជាមួយរយៈពេលនៃកិច្ចសន្យាធានាទំនិញ ដោយកិច្ចសន្យាធានាទំនិញមានរយៈពេលខ្លីជាងនោះ អ្នកលក់មិនទទួលខុសត្រូវទេ ចំណែកអ្នកទិញក៏បាត់បង់សិទ្ធិក្នុងការពឹងផ្អែកលើកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញដែរ។

ការកំណត់រយៈពេលមិនមានបញ្ហាទេ ក្នុងករណីរយៈពេលដែលកំណត់ដោយច្បាប់ជាតិលើសពីដែនកំណត់រយៈពេលពីរឆ្នាំនៅក្រោមអនុសញ្ញាCISG។ ប៉ុន្តែអាចជាមានបញ្ហាក្នុងករណីដែលរយៈពេលកំណត់ក្នុងច្បាប់ជាតិមានរយៈពេលខ្លីជាងរយៈពេលពីរឆ្នាំសម្រាប់ការផ្តល់សេចក្តីជូនដំណឹងពីកង្វះអនុលោមភាព ឧទាហរណ៍៖ នៅក្រោមច្បាប់របស់ប្រទេសស្វ៊ីសកំណត់រយៈពេលនៃការជូនដំណឹងគឺមួយឆ្នាំ។[36] ដូច្នេះត្រូវអនុវត្តរយៈពេលពីរឆ្នាំដែលអនុសញ្ញាCISGបានកំណត់។

២. ការបដិសេធការទទួលយកទំនិញ

ករណីអ្នកលក់ផ្តល់ទំនិញឆាប់ពេក ឬការដឹកជញ្ជូនមុនពេលកំណត់ ប្រសិនបើកិច្ចសន្យាចែងពីកាលបរិច្ឆេទជាក់លាក់ ឬរយៈពេល ឬក្នុងកំឡុងពេលចែកចាយណាមួយត្រូវបានអនុវត្តអ្នកទិញមានសិទ្ធិត្រឹមត្រូវក្នុងការបដិសេធទំនិញដោយសារតែការដឹកជញ្ជូនមុនពេល អ្នកលក់ត្រូវតែផ្តល់ទំនិញឡើងវិញនៅពេលត្រឹមត្រូវ ប៉ុន្តែប្រសិនបើអ្នកទិញទទួលយកទំនិញដែលបានប្រគល់មុនពេល អ្នកទិញត្រូវមានកាតព្វកិច្ចបង់ថ្លៃតាមកិច្ចសន្យា បទបញ្ញត្តិទាក់ទងនឹងការដឹកជញ្ជូនមុនពេល ក៏ត្រូវបានអនុវត្តផងដែរប្រសិនបើឯកសារពាក់ព័ន្ធនឹងទំនិញត្រូវបានផ្តល់ជូនមុន។

[34] បណ្ឌិតសាស្ត្រាចារ្យ Ingeborg Schwenzer, Christiana Fountoulakis & Mariel Dimsey *"International Sales Law: A Guide to CISG"* បោះពុម្ពលើកទី២ ក្នុងឆ្នាំ២០១២ ទំព័រទី ៣៩១

[35] យោងតាម សៀវភៅដដែល បោះពុម្ពលើកទី១ នៅទីក្រុងញូយក ដោយRouledge-Cavendish ឆ្នាំ២០០៧ ទំព័រទី ៣២៣

[36] យោងតាម សៀវភៅដដែល បោះពុម្ពលើកទី១ ឆ្នាំ២០០៧ ទំព័រទី ៣២៤

(ឧទាហរណ៍៖ ការដឹកជញ្ជូនក្នុងអំឡុងពេលសប្តាហ៍ទី២៣ នៃឆ្នាំ ឬការដឹកជញ្ជូនរហូតដល់ថ្ងៃទី០១ ខែកញ្ញា)។

ចំពោះបញ្ជូនទំនិញច្រើនពេក អ្នកទិញមានសិទ្ធិបដិសេធក្នុងការទទួលយកការដឹកជញ្ជូនទំនិញច្រើនជាងការកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា និងត្រូវជូនដំណឹងអំពីបរិមាណមិនត្រឹមត្រូវទៅអ្នកលក់។ បន្ទាប់ពីការបដិសេធត្រឹមត្រូវក្នុងការយកបរិមាណលើសនេះ អ្នកទិញត្រូវតែរក្សាទុកនូវទំនិញដែលហួស។ ប្រសិនបើអ្នកទិញទទួលយកបរិមាណទំនិញច្រើនជាងបរិមាណដែលមានក្នុងកិច្ចសន្យា អ្នកទិញត្រូវបានកំណត់ឱ្យបង់ថ្លៃកិច្ចសន្យាសម្រាប់បរិមាណលើសនោះ។ ប្រសិនបើការប្រគល់ទំនិញលើសបរិមាណ និងប្រសិនបើអ្នកទិញមិនអាចរំលាយកិច្ចសន្យា និងត្រូវតែយកការដឹកជញ្ជូនលើសអ្នកទិញត្រូវបង់លុយឱ្យអ្នកលក់ ប៉ុន្តែត្រូវជូនដំណឹងដល់អ្នកលក់ ហើយអាចទាមទារសំណងការខូចខាតណាមួយដែលគាត់ទទួលរងពីការរំលោភបំពាននេះ។

ផ្នែកទី៣ ការទទួលខុសត្រូវចំពោះហានិភ័យ

ក្នុងកិច្ចសន្យាបានចងនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ភាគី ដើម្បីទទួលខុសត្រូវរាល់ហានិភ័យណាមួយដែរកើតមានឡើងដូចជា៖ គុណភាព បរិមាណ ការពិពណ៌នា និងការវេចខ្ចប់នូវទំនិញ និងរួមទាំងការដឹកជញ្ជូនទំនិញទៅឲ្យភាគីមួយទៀតក្នុងកិច្ចសន្យា។ ការទទួលខុសត្រូវចំពោះហានិភ័យរួមមានភាគីក្នុងកិច្ចសន្យា និងតតិយជន ដែរធ្វើឲ្យខូចខាតនូវផលប្រយោជន៍ណាមួយពីការរំពឹងទុក ។ករណីផ្លាស់ប្តូរទីកន្លែងនាំឲ្យការដឹកជញ្ជូនមានហានិភ័យកើតឡើង ភាគីដែរផ្លាស់ប្តូរទីតាំងនៃការអនុវត្ត និងបានបង្កើនហានិភ័យនៃការដឹកជញ្ជូនត្រូវទទួលខុសត្រូវចំពោះហានិភ័យនោះ។

កថាខណ្ឌទី១ ការទទួលខុសត្រូវចំពោះហានិភ័យពីអំពើរបស់គូរភាគី និង អំពើរបស់តតិយជន

ភាគីនៃកិច្ចសន្យាមានកាតព្វកិច្ចអនុវត្តតាមការព្រមព្រៀង ប៉ុន្តែប្រសិនបើមានភាគីណាមួយបានរំលោភបំពានលើកិច្ចសន្យាដោយសារការធ្វេសប្រហែស ឬកង្វះនូវចំណេះដឹង ភាគីនោះត្រូវទទួលខុសត្រូវនូវសកម្មភាពនៃការរំលោភបំពាន។ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះ ប្រសិនបើការខូចខាតកើតឡើងដោយសារសកម្មភាពរបស់តតិយជន នោះតតិយជនក៏ត្រូវតែទទួលខុសត្រូវដូចគ្នា។

ក. ករណីមានអំពើរបស់គូរភាគី

ការខូចខាតដល់ទំនិញរួមមានដូចជា៖ ការបំផ្លិចបំផ្លាញទាំងស្រុង ការខូចខាតខាងរូបរាង ការខ្សោះជីវជាតិ និងការថយចុះនៃទំនិញក្នុងអំឡុងពេលដឹកជញ្ជូន ឬការផ្ទុកនូវទំនិញដោយការធ្វេសប្រហែស ឬដោយកង្វះចំណេះដឹងរបស់ភាគីណាមួយ។

ប្រសិនបើទំនិញបានបាត់បង់ ឬខូចខាតមុនពេលហានិភ័យផ្ទេរ ឬការដឹកជញ្ជូនទំនិញឆ្លងទៅអ្នកទិញ អ្នកទិញមិនត្រូវធ្វេសប្រហែសពីកាតព្វកិច្ចបង់ថ្លៃ ចំណែកក៏អ្នកលក់ត្រូវទទួលខុសត្រូវចំពោះការបាត់បង់ ឬការខូចខាត ដោយសារអ្នកលក់រំលោភកាតព្វកិច្ចក្នុងការផ្តល់ទំនិញអនុលោមតាមកិច្ចសន្យា។ កាតព្វកិច្ចបង់ថ្លៃរបស់អ្នកទិញអាចនឹងត្រូវរំសាយ ប្រសិនបើអ្នកទិញរំលាយកិច្ចសន្យា ឬតម្លៃអាចត្រូវបានកាត់បន្ថយ។ ម្យ៉ាងវិញទៀតករណីដែលអ្នកទិញអាចរកភស្តុតាងបញ្ជាក់ពីហានិភ័យបានកើតឡើងមុនពេលការទទួលយកទំនិញ និងការខូចខាតមិនបណ្តាលមកពីសកម្មភាពរបស់អ្នកទិញទេ អ្នកទិញមិនមានកាតព្វកិច្ចត្រូវបង់ថ្លៃទំនិញដែលបាត់បង់ ឬខូចខាត។

វិធានដាច់ដោយឡែកសម្រាប់ពីរស្ថានភាពផ្សេងៗគ្នាដែលគ្រប់គ្រងពេលវេលាដែលហានិភ័យនៃការបាត់បង់ ឬការខូចខាតផ្ទេរទៅឲ្យអ្នកទិញមានដូចជា[37] ៖

- ទីមួយប្រសិនបើកិច្ចសន្យាលក់ពាក់ព័ន្ធ នឹងការដឹកជញ្ជូនទំនិញ ហើយអ្នកលក់មិនត្រូវបានចងភ្ជាប់ឲ្យប្រគល់ទំនិញទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនណាមួយនៅកន្លែងជាក់លាក់ ជាទូទៅហានិភ័យបញ្ជូនទៅអ្នកទិញ នៅពេលអ្នកលក់ប្រគល់ទំនិញទៅក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនដំបូង។ កិច្ចសន្យាអាចបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់ថាទំនិញត្រូវបានដឹកជញ្ជូនតាមរយៈក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន ដោយរាប់បញ្ចូលទាំងព័ត៌មានលម្អិត និងគោរពតាមលក្ខណៈនៃការដឹកជញ្ជូន។ កិច្ចសន្យាដែលផ្តល់សម្រាប់ការដឹកជញ្ជូន (ដោយឥតគិតថ្លៃ) គឺនៅតែជាកិច្ចសន្យាទាក់ទងនឹងការដឹកជញ្ជូនដោយសារតែអ្នកទិញបានទិញទំនិញភ្ជាប់ជាមួយការដឹកជញ្ជូន ចំណែកអ្នកលក់ត្រូវបានគិតថ្លៃទំនិញរួមបញ្ចូលសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូន។ អ្នកលក់ត្រូវបានអនុញ្ញាតឱ្យរក្សាទុកឯកសារដែលគ្រប់គ្រងការកំណត់ទំនិញដោយមិនប៉ះពាល់ដល់ការឆ្លងនៃហានិភ័យនោះទេ។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ហានិភ័យនឹងមិនហុចដល់អ្នកទិញទេ រហូតដល់ទំនិញត្រូវបានកំណត់យ៉ាង

[37] យោងតាម មាត្រា៦៧ នៃអនុសញ្ញាCISG

ច្បាស់លាស់ក្នុងកិច្ចសន្យា ដោយសញ្ញាណសម្គាល់លើទំនិញ ឬដោយឯកសារដឹកជញ្ជូន ឬតាមការជូនដំណឹងដែលបានផ្តល់ឱ្យអ្នកទិញ ឬផ្សេងពីនេះ។

- ទីពីរប្រសិនបើអ្នកលក់ត្រូវបានចងភ្ជាប់ពីទីកន្លែងធ្វើពាណិជ្ជកម្មគឺជាដីគោកដើម្បីបញ្ជូនទំនិញពីកំពង់ផែ នោះអ្នកលក់ត្រូវបញ្ជូនតាមការកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា ហើយហានិភ័យអាចផ្ទេរនៅពេលដែលសកម្មភាពនៃការដឹកជញ្ជូនទំនិញត្រូវបានបំពេញ។ ប្រសិនបើអ្នកលក់មិនភ្ជាប់នូវកាតព្វកិច្ចដឹកជញ្ជូនទេ ចំណែកអ្នកទិញមកទទួលយកទំនិញដោយខ្លួនឯង នោះហានិភ័យត្រូវបានឆ្លងទៅអ្នកទិញនៅពេលដែលអ្នកទិញទទួលយកទំនិញនៅទីកន្លែងធ្វើអាជីវកម្មរបស់អ្នកលក់ អ្នកលក់ត្រូវទទួលខុសត្រូវប្រសិនបើអ្នកទិញផ្តល់ដំណឹងទាន់ពេល។

ការខូចខាតដែលបង្កឡើងដោយការផ្ទុកមិនត្រឹមត្រូវដោយអ្នកលក់ទៅឡានមួយដែលបានរៀបចំដោយអ្នកទិញ ហានិភ័យមិនផ្ទេរនៅពេលដែលទំនិញត្រូវបានបញ្ជូនទៅក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនទេ តែមកពីសកម្មភាពរបស់អ្នកលក់នៃផ្ទុកទំនិញមិនត្រឹមត្រូវ។ ប្រសិនបើអ្នកលក់ខកខានក្នុងការបង្ហាញពីធនាគារដែលចេញលិខិតឥណទានសម្រាប់ការទូទាត់ក្នុងរយៈពេលដែលមានចែងនៅក្នុងកិច្ចសន្យានៅលើវិក័យប័ត្រដាក់លក់ទៅអ្នកទិញ នោះអ្នកទិញមិនអាចធ្វើការទូទាត់ឲ្យទាន់ពេលវេលាបានទេ អ្នកលក់មានបន្ទុកបង្ហាញភស្តុតាងសម្រាប់ការប្រគល់ទំនិញ និងផ្តល់នូវរយៈពេលបន្ថែមនៃការអនុវត្តកាតព្វកិច្ចបង់ថ្លៃទៅអ្នកទិញ។

ហានិភ័យអាចផ្ទេរពេលដែលកិច្ចសន្យាលក់ត្រូវបានបង្កើត កាលៈទេសៈនេះបង្ហាញថាហានិភ័យត្រូវបានចាត់ទុកថា បានផ្ទេរទៅនៅពេលដែលទំនិញត្រូវបានប្រគល់ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន។ បើសិនជាអ្នកលក់ដឹង ឬក៏គួរតែបានដឹងថាទំនិញត្រូវបានបាត់បង់ ឬខូចខាតនៅពេលដែលកិច្ចសន្យាត្រូវបានបង្កើត ហើយមិនបានប្រាប់ ឬផ្តល់ព័ត៌មានដល់អ្នកទិញ នោះហានិភ័យនៅតែមានចំពោះអ្នកលក់។[38] ហានិភ័យនឹងធ្លាក់ទៅអ្នកទិញនៅពេលគាត់ទទួលយកទំនិញ ឬប្រសិនបើអ្នកទិញមិនទទួលយកទំនិញតាមពេលកំណត់ ប៉ុន្តែទំនិញត្រូវបានទុកនៅកន្លែងគាត់ ហើយគាត់ក៏រំលោភបំពានកិច្ចសន្យាដោយការមិនទទួលយកការដឹកជញ្ជូនទំនិញនោះ ដូចនេះអ្នកទិញត្រូវទទួលខុសត្រូវទទួលយកទំនិញ។[39] ប្រសិនបើអ្នកទិញត្រូវទទួលយកទំនិញនៅកន្លែងណាមួយក្រៅពីកន្លែងធ្វើពាណិជ្ជកម្មរបស់អ្នកលក់ នោះហានិភ័យនឹងកើតឡើងនៅពេល

[38] យោងតាម មាត្រា៦៨ នៃអនុសញ្ញាCISG

[39] យោងតាម មាត្រា៦៩ នៃអនុសញ្ញាដដែល

ការដឹកជញ្ជូនមកដល់ទីកន្លែងដែលកំណត់ ដោយអ្នកទិញដឹងពីថាទំនិញនឹងត្រូវបានដាក់នៅទីកន្លែងរបស់គាត់។[40]

ករណីអ្នកទិញរៀបចំការដឹកជញ្ជូនទំនិញជាបន្តបន្ទាប់ដោយក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនរបស់តតិយជន ដើម្បីដឹកទំនិញជៀសវាងមានហានិភ័យកើតឡើង ការប្រើប្រាស់របស់អ្នកទិញនៃក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនដើម្បីទទួលយកទំនិញ មិនបានការពារការផ្ទេរហានិភ័យដែរកើតឡើងមានមុនពេលដឹកជញ្ជូនឲ្យអ្នកទិញទេ។

ខ. ករណីមានអំពើរបស់តតិយជន

ចំពោះការដឹកជញ្ជូនទំនិញដោយអ្នកលក់ និងការទូទាត់នូវតម្លៃដោយអ្នកទិញ អាចមាន ហានិភ័យកើតឡើងដែរបណ្តាលមកពីតតិយជន។ ក្នុងករណីមានអំពើរបស់តតិយជន អនុសញ្ញាCISGមិនមានចែងច្បាស់លាស់នោះទេ ប៉ុន្តែអាចធ្វើការសម្រេចទៅលើភស្តុតាងរបស់ភាគីក្នុងកិច្ចសន្យាដើម្បីបញ្ជាក់ពីការបំពេញនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន ក្នុងគោលដៅស្វែងរកអ្នកទទួលខុសត្រូវ។

ចំពោះហានិភ័យនៃការពន្យារពេលដោយក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនបន្ទាប់ពីអ្នកលក់បានប្រគល់ទំនិញទៅក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន តាមលក្ខខណ្ឌត្រឹមត្រូវដើម្បីដឹកជញ្ជូនទំនិញទៅឲ្យអ្នកទិញ ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនមិនបានបំពេញនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួននៅពេលកំណត់ ដូចនេះក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនជាអ្នកទទួលខុសត្រូវក្នុងការដឹកជញ្ជូនយឺតយ៉ាវ ឬមិនបានប្រគល់ទំនិញតាមពេលវេលាដែរបានកំណត់ មិនជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងអ្នកលក់ឡើយ។

ចំណែកការពន្យាពេលផ្តល់ការទូទាត់ជាសាច់ប្រាក់ទៅដល់អ្នកលក់ បន្ទាប់ពីអ្នកទិញបានធ្វើការទូទាត់តាមលក្ខខណ្ឌនៃនីតិវិធីដែរតម្រូវដោយធានាគាររួចរាល់ ហើយតម្រូវឲ្យធានាគារធ្វើការបញ្ជូននូវការទូទាត់ទៅកាន់អ្នកលក់តាមការកំណត់ ប៉ុន្តែធានាគារមិនបានបំពេញនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួននៅពេលកំណត់ ដូចនេះធានាគារជាអ្នកទទួលខុសត្រូវក្នុងការទូទាត់សាច់ប្រាក់ឲ្យឆាប់រហ័សបន្ទាប់ពីកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកទិញបានបំពេញ មិនជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងអ្នកទិញទៀតឡើយ។

[40] យោងតាម មាត្រា៦៨ នៃអនុសញ្ញាCISG

កថាខណ្ឌទី២ ករណីប្រធានសក្តិ

ការរំលោភបំពានលើកិច្ចសន្យាដែលធ្វើឡើងដោយភាគីណាមួយមានសារៈសំខាន់ជាមូលដ្ឋាន ប្រសិនបើភាគីមួយធ្វើឲ្យមានការខូចខាតដល់ភាគីមួយផ្សេងទៀត ដោយភាគីបានបាត់បង់នូវអ្វីដែលគាត់មានសិទ្ធិរំពឹងទុកនៅក្រោមកិច្ចសន្យា ចំណែកឯភាគីនៃការរំលោភបំពានកិច្ចសន្យាមិនអាចមើលឃើញពីការខូចខាតដែរកើតពីធម្មជាតិ ដោយពុំដឹងទុកជាមុន ម្យ៉ាងវិញក៏បានព្យាយាមទប់ស្កាត់តែមិនអាចស្រោចស្រង់បាននោះទេ ។ ភាគីដែលបានរំលោភបំពានមិនទទួលខុសត្រូវពីហានិភ័យដែលកើតឡើងពីប្រធានសក្តិឡើយ។ ឧទាហរណ៍៖ ទឹកជំនន់ គ្រោះរាំងស្ងួត រញ្ជួញដីមានលក្ខណៈធ្ងន់ធ្ងរជាដើម និងមិនអាចគ្រប់គ្រងពីហានិភ័យនោះបានឡើយ។

ក្នុងករណីដែរប្រធានសិក្តបានបង្ករអោយមានព្យសនកម្មរួចហើយ ប៉ុន្តែភាគីនៃការរំលោភបំពានមិនធ្វើការទប់ស្កាត់នូវបញ្ហានានាដែរអាចដឹងទុកជាមុនថានឹងកើតមាន បន្ទាប់ពីព្យសនកម្ម។ នោះភាគីនៃការរំលោភបំពានត្រូវទទួលខុសត្រូវនូវផលដែរបាត់បង់ ឬខូចខាតដោយគិតតែក្នុងអំឡុងពេលបន្ទាប់ប្រធានសិក្តប៉ុណ្ណោះ។ ភាគីរងគ្រោះពីការបាត់បង់នូវផលប្រយោជន៍នៃកិច្ចសន្យានៅតែអាចធ្វើការទាមទារសំណងនៃការខូចខាត ប្រសិនបើបានរកឃើញភស្តុតាងផ្សេងៗ ប៉ុន្តែវាពិបាកដូចគ្នាក្នុងការស្វែងរកភស្តុតាង។ ឧទាហរណ៍៖ ករណីភ្លៀងទឹកជំនន់ដែរបានកើតឡើងក្នុងប្រទេសជប៉ុននៅថ្ងៃទី០៩ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០១៨ នៅតំបន់អូរការយ៉ាម៉ា ធ្វើឲ្យខូចខាតទ្រព្យសម្បត្តិផ្សេងៗ និងបាត់បង់ជីវិតមនុស្សជាច្រើននាក់ ចំណែកការវិនិយោគទុនផ្សេងៗមួយចំនួនដែលទាក់ទងនឹងតំបន់ដែរត្រូវទឹកជំនន់ក៏ត្រូវផ្អាកជាបណ្តោះអាសន្ន ព្រោះវាពិបាកក្នុងការទប់ស្កាត់គ្រោះធម្មជាតិភ្លាមៗ។ ដូចនេះភាគីដែលទទួលរងគ្រោះពីការបាត់បង់នៃប្រយោជន៍ពីកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញ ក៏ពុំអាចប្តឹងទាមទារឲ្យភាគីដែរបានរំលោភបំពាន ពីមូលហេតុនៃគ្រោះធម្មជាតិឲ្យទទួលខុសត្រូវបានទេ។

ជំពូកទី២
ការទទួលខុសត្រូវចំពោះភាគី

ភាគីនីមួយៗនៅក្នុងកិច្ចសន្យាត្រូវទទួលខុសត្រូវរាល់ការមិនអនុវត្តនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន។ ចំពោះការដោះស្រាយនូវបញ្ហាផ្សេងៗដល់ភាគីគឺស្ថិតនៅក្នុងជំពូកទី២នេះ វាធ្វើការបកស្រាយដូចជា៖ ផ្នែកទី១ ការទទួលខុសត្រូវចំពោះការមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់ភាគី និងផ្នែកទី២ បទបញ្ញត្តិរួមសម្រាប់កាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកលក់ និងអ្នកទិញ។

ផ្នែកទី១ ការទទួលខុសត្រូវដោយឡែកចំពោះការមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់ភាគី

នៅក្នុងកិច្ចសន្យា ប្រសិនបើមានភាគីណាមួយមិនបំពេញកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន នឹងធ្វើអោយប៉ះពាល់ដល់ភាគីម្ខាងទៀត ដូច្នេះភាគីដែលមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួនត្រូវតែទទួលខុសត្រូវចំពោះអំពើរបស់ខ្លួន។ អ្នកដែលមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចអាចជាអ្នកលក់ និងអ្នកទិញ។

កថាខណ្ឌទី១ ការទទួលខុសត្រូវដោយឡែកចំពោះការមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចដោយអ្នកលក់

ដំណោះស្រាយរបស់អ្នកទិញទាក់ទងនឹងការរំលោភបំពាន ឬមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរួមមាន៖ ការប្រគល់ទំនិញជំនួស ការរំលាយកិច្ចសន្យាដោយអ្នកទិញ ការកាត់បន្ថយតម្លៃ ដោយផ្តោតទៅលើការខូចខាត និងការអនុវត្តក្នុងករណីដែលមិនមានការដឹកជញ្ជូននិង ករណីផ្សេងទៀតក្រៅពីការប្រគល់ទំនិញមិនអនុលោមតាមកិច្ចសន្យា។ អ្នកទិញក៏អាចទាមទារសំណងខូចខាតបានដែរ ប្រសិនបើគាត់បានជួសជុលពីភាពមិនប្រក្រតីនៃការប្រគល់ទំនិញដែលអ្នកលក់មិនបានជួសជុល ការទាមទារសំណងការខូចខាតរួមមានការចំណាយសម្រាប់ការជួសជុលសមហេតុផលមួយ។

ក. ការប្រគល់នូវទំនិញជំនួស

ជាទូទៅអ្នកទិញមានសិទ្ធិ ក្នុងការទាមទារឲ្យអ្នកលក់ត្រូវបំពេញកាតព្វកិច្ចតាមកិច្ចសន្យារបស់ខ្លួន ដោយដោះស្រាយជាមួយការជំនួស និងការជួសជុលទំនិញដែលមិនអនុលោមភាពនៃទំនិញ។ សម្រាប់ដំណោះស្រាយរបស់អ្នកទិញ អ្នកលក់តម្រូវឱ្យមានការអនុវត្តច្បាស់លាស់ក្នុងកាតព្វកិច្ចដែលមានបញ្ហា ដោយត្រូវបានផ្តល់ក្នុងរយៈពេលបន្ថែមទៀតសមរម្យ សម្រាប់ការអនុវត្ត។

អ្នកទិញអាចបញ្ចូលការស្នើសុំការអនុវត្ត និងការទាមទារសម្រាប់ការខូចខាតណាមួយដែលនៅសល់ និងបណ្តាលមកពីការអនុវត្តយឺតយ៉ាវ។[41]

ប្រសិនបើអ្នកលក់បានប្រគល់ទំនិញដែលមិនអនុលោម ដែរបង្កើតការរំលោភបំពានកិច្ចសន្យាជាមូលដ្ឋាន និង អ្នកទិញមានបានស្នើសុំការផ្លាស់ប្តូរទំនិញដែលមិនស្របតាមលក្ខខណ្ឌដោយភ្ជាប់ជាមួយសេចក្តីជូនដំណឹង ឬមានហេតុផលសមរម្យ នោះអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកទិញស្នើឱ្យមានការប្រគល់ទំនិញជំនួស ។ កង្វះនៃអនុលោមភាពទំនិញរួមមានៈ ទំនិញមានគុណភាពខុសពីទំនិញដែលត្រូវកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា ការវេចខ្ចប់មិនត្រឹមត្រូវ ឬការខ្វះខាតបរិមាណ។

អ្នកទិញមានសិទ្ធិទាមទារការជួសជុល ប្រសិនបើទំនិញដែលដឹកជញ្ជូនមិនអនុលោមតាមកិច្ចសន្យា ចំណែកសំណើសុំជួសជុលមួយនឹងមិនសមហេតុផល ប្រសិនបើអ្នកទិញអាចជួសជុលទំនិញខ្លួនឯងបានយ៉ាងងាយស្រួល ប៉ុន្តែអ្នកលក់នៅតែទទួលខុសត្រូវចំពោះតម្លៃនៃការជួសជុលបែបនេះ។ ប្រសិនបើទំនិញដែលជំនួសជាបន្តបន្ទាប់មានភាពមិនប្រក្រតី អ្នកទិញត្រូវជូនដំណឹងអំពីមិនប្រក្រតីទៅអ្នកលក់ក្នុងរយៈពេលសមរម្យបន្ទាប់ ដើម្បីជួសជុលភាពមិនប្រក្រតីថ្មីមួយទៀត។ បន្ទាប់ពីការជូនដំណឹងដោយសារកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញ អ្នកទិញអាចទាមទារសំណងខូចខាត និងមិនមានកាតព្វកិច្ចស្នើសុំជួសជុល បន្ទាប់ពីបានផ្តល់ឱកាសឱ្យអ្នកលក់ដោះស្រាយរាល់ការមិនអនុលោម។ សិទ្ធិក្នុងការតម្រូវឱ្យមានការប្រគល់ទំនិញជំនួសគឺស្របទៅតាមកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកទិញដើម្បីប្រគល់ទំនិញត្រឡប់ទៅវិញនូវទំនិញដែលមិនអនុលោមតាមកិច្ចសន្យា។ ប្រសិនការប្រគល់នូវទំនិញជំនួសត្រូវបានបញ្ជូន អ្នកទិញត្រូវតែពិនិត្យមើល និងជូនដំណឹងអំពីកំហុសឆ្គងណាមួយ ។

ខ. ការរំលាយកិច្ចសន្យាដោយអ្នកទិញ

បន្ទាប់ពីអ្នកទិញផ្តល់នូវដំណោះស្រាយដើម្បីអនុគ្រោះដល់អ្នកលក់អនុវត្តនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន ប៉ុន្តែអ្នកលក់នូវតែមិនអនុវត្តនោះអ្នកទិញមានសិទ្ធិរំលាយកិច្ចសន្យាក្នុងករណីពីរយ៉ាង[42] ៖

- ទីមួយ អ្នកលក់រំលោភបំពានកិច្ចសន្យាជាមូលដ្ឋាន
- ទីពីរ អ្នកលក់មិនអនុវត្តនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួនក្នុងកំឡុងរយៈពេលបន្ថែមជាក់លាក់ដែរផ្តល់ដោយអ្នកទិញ។

[41] យោងតាម មាត្រា៤៦ នៃអនុសញ្ញាCISG

[42] យោងតាម មាត្រា៤៩ នៃអនុសញ្ញាដដែល

១. ការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋាននៃកិច្ចសន្យា

ការរំលោភបំពានរបស់ភាគីនៃកិច្ចសន្យាអាចមិនត្រូវបានរំលាយ ប្រសិនបើភាគីអាចអនុវត្តនូវដំណោះស្រាយផ្សេងៗ ប៉ុន្តែប្រសិនបើការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋានភាគីអាចរំលាយកិច្ចសន្យាដូចបានកំណត់ដូចជា ៖

- ការមិនអនុលោមនៃទំនិញ ទាក់ទងនឹងគុណភាពមិនមែនជាការរំលោភកិច្ចសន្យាជាមូលដ្ឋានទេ ប្រសិនបើទំនិញដែលមិនស្របតាមស្តង់ដារតែអាចប្រើ ឬលក់បន្ត ហើយអ្នកទិញគ្មានភាពរអាក់រអួល តែបើវាធ្វើឲ្យអ្នកទិញមានភាពខូចខាតណាមួយ នោះវាជាការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋាន។ នៅពេលដែលទំនិញមានបញ្ហា ឬភាពមិនប្រក្រតីធ្ងន់ធ្ងរ ប៉ុន្តែអាចជួសជុលបានយ៉ាងងាយស្រួលដោយអ្នកលក់ និងមានប្រសិទ្ធិភាពយ៉ាងឆាប់រហ័ស នោះកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញមិនមែនជាការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋានទេ។

- ទីកន្លែងនៃការក្លែងបន្លំនៃទំនិញ នៅក្នុងរបៀបមួយដែលខុសច្បាប់រដ្ឋទាំងអ្នកលក់និងអ្នកទិញ ជាការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋាន។ ច្បាប់ដែរគ្រប់គ្រងការដឹកទំនិញមិនស្របតាមស្តង់ដាត្រូវអនុវត្តដូចគ្នា ប្រសិនបើអ្នកលក់ផ្តល់នូវទំនិញខុស។

- ទំនិញសម្រាប់មនុស្សប្រើប្រាស់ដែរមានភាពមិនប្រក្រតី គឺគ្រោះថ្នាក់នៅពេលប្រើប្រាស់ជាប្រចាំ ត្រូវចាត់ទុកថាជាការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋាន។

- ការដឹកជញ្ជូនទំនិញមិនអនុលោមតាមកិច្ចសន្យា ប្រសិនបើធាតុសំខាន់នៅក្នុងកិច្ចសន្យាគឺសំដៅទៅដល់ការដឹកជញ្ជូនតាមពេលវេលាកំណត់។ ក្នុងករណីមិនមានការដឹកជញ្ជូនអ្នកទិញអាចរំលាយកិច្ចសន្យាបន្ទាប់ពីអនុញ្ញាតឱ្យមាននូវរយៈពេលបន្ថែមនៃពេលវេលា។ គ្មានការរំលោភបំពានទេ ប្រសិនអ្នកលក់មានសិទ្ធិមិនប្រគល់ព្រោះតែតម្រូវឲ្យអ្នកទិញទូទាត់ប្រាក់ជាមុនដូចបានព្រមព្រៀង។

- ករណីអ្នកលក់បានបញ្ជូនសារធាតុស្បូមដែលបានកែប្រែហ្សែនផ្ទុយទៅនឹងការធានាតាមកិច្ចសន្យា ក៏ត្រូវចាត់ទុកថាជាការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋាន។

- ឯកសារមិនស្របតាមច្បាប់ កាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកលក់ក្នុងការប្រគល់ឯកសារក៏អាចពាក់ព័ន្ធផងដែលសម្រាប់សម្រេចជាចុងក្រោយថាជាការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋាន។ ករណីឯកសារមិនមែនជាការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋានទេ ប្រសិនបើអ្នកទិញអាចដោះស្រាយភាពមិនប្រក្រតីបានយ៉ាងងាយស្រួលនៅក្នុងឯកសារ ដោយការស្នើសុំឯកសារថ្មីៗ និងប្រសិនបើអ្នកលក់អាចដោះ

ស្រាយបាននូវឯកសារដែលមិនស្របតាមពេលវេលានៃការអនុវត្ត ប៉ុន្តែបើគ្មានការផ្តល់ឯកសារឲ្យទាន់ពេលវេលាទេ ត្រូវចាត់ទុកថាជាការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋាន។ ការផ្តល់វិញ្ញាបនបត្រក្លែងក្លាយនៃប្រភពដើម មិនបានបង្កើតជាការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋានទេប្រសិនបើទំនិញមានគុណភាពជំនួញ និងប្រសិនបើអ្នកទិញខ្លួនឯងអាចទទួលបានវិញ្ញាបនប័ត្រត្រឹមត្រូវ។

- អ្នកលក់ដែរបានប្រគល់តែពាក់កណ្តាលនៃទំនិញដែលបានចុះកិច្ចសន្យា នោះត្រូវបានគេចាត់ទុកថានេះអាចជាការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋាននៃកិច្ចសន្យាទាំងមូល។

២.ការកំណត់រយៈពេលបន្ថែមដោយអ្នកទិញ

ដើម្បីរំលាយកិច្ចសន្យា អ្នកទិញត្រូវផ្តល់នូវរយៈពេលបន្ថែមក្នុងការអនុវត្តកាតព្វកិច្ចដោយអ្នកលក់ជាមុនសិន ប្រសិនបើអ្នកលក់ខកខានក្នុងការប្រគល់ទំនិញក្នុងរយៈពេលបន្ថែមទៀតដែរបានផុតកំណត់ អ្នកទិញអាចប្រកាសថារំលាយកិច្ចសន្យាបាន និងរក្សាសិទ្ធិក្នុងការទាមទារសំណងការខូចខាតសម្រាប់ការពន្យាពេលដើម្បីអនុវត្ត។ ប្រសិនបើអ្នកលក់ជូនដំណឹងដល់អ្នកទិញថានឹងមិនអនុវត្តក្នុងអំឡុងពេលបន្ថែមទៀតនោះទេ អ្នកទិញត្រូវមានសេរីភាពក្នុងការប្រើមធ្យោបាយដទៃទៀតដោះស្រាយ ក្នុងករណីដែលអ្នកលក់មិនត្រូវការការពារ។ ប៉ុន្តែប្រសិនបើអ្នកទិញមិនបានផ្តល់ពេលវេលាបន្ថែមទៀតក្នុងស្ថានភាពការដឹកជញ្ជូនយឺតទេ អ្នកទិញមានមិនមានសិទ្ធិដើម្បីរំលាយកិច្ចសន្យានោះទេ។[43]

លើសពីនេះ អ្នកទិញដែលមានសិទ្ធិដើម្បីរំលាយកិច្ចសន្យាមិនចាំបាច់រង់ចាំមើលថាអ្នកលក់នឹងដោះស្រាយក្នុងរយៈពេលបន្ថែមទេ អាចប្រកាសរំលាយកិច្ចសន្យាបានភ្លាមៗ ប្រសិនបើទទួលរងការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋាន ហើយអ្នកទិញនៅតែរក្សាសិទ្ធិក្នុងការទាមទារសំណងសម្រាប់ការខាតបង់បានបណ្តាលឲ្យរងគ្រោះ បើទោះបីជាបានដោះស្រាយដោយការរំលាយកិច្ចសន្យា។

អ្នកលក់អាចផ្តល់ការជូនដំណឹងអំពីឆន្ទៈរបស់ខ្លួនក្នុងការដោះស្រាយការខកខាននៃការអនុវត្តកាតព្វកិច្ចដល់អ្នកទិញក្នុងកំឡុងពេលជាក់លាក់មួយ ហើយស្នើសុំអ្នកទិញឲ្យបានដឹងថាអ្នកលក់ដោះស្រាយបញ្ហានោះ។ សេចក្តីជូនដំណឹងដែលបង្ហាញពីឆន្ទៈរបស់អ្នកលក់ដើម្បីដោះស្រាយត្រូវបានចាត់ទុកថារួមបញ្ចូលការស្នើសុំនូវរយៈពេលបន្ថែម។ ប្រសិនបើអ្នកទិញមិនឆ្លើយតបនឹងសំណើរបស់អ្នកលក់ក្នុងរយៈពេលសមរម្យ(ឬសន្មតថាឯកភាពចំពោះសំណើនេះ) អ្នកលក់អាចដោះស្រាយបានក្នុងរយៈពេលដែលបានបង្ហាញ អ្នកទិញមិនមានសិទ្ធិក្នុងអំឡុងពេលនោះងាកទៅដោះ

[43] យោងតាម មាត្រា៤៧ នៃអនុសញ្ញាCISG

ស្រាយណាមួយឡើយ។ អ្នកទិញត្រូវតែទទួលសំណើរសុំការឆ្លើយតបរបស់អ្នកលក់ទៅនឹងការដោះស្រាយដែលបានស្នើ ឬការជូនដំណឹងនៃចេតនាដើម្បីការដោះស្រាយដែលចាត់ទុកជាការស្នើរសុំ ឬការស្នើសុំ ឬសេចក្តីជូនដំណឹង ។

គ. ការកាត់បន្ថយតម្លៃ

ចំពោះលក្ខខណ្ឌដែលអ្នកទិញអាចប្រកាសរំលាយកិច្ចសន្យាចំពោះការរំលោភបំពានកិច្ចសន្យាមានដូចជា៖ ការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋានលើកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកលក់ និងនៅក្នុងករណីមិនបញ្ជូនទំនិញនៅក្នុងរយៈពេលបន្ថែម។ កាលៈទេសៈជាច្រើនដែលអ្នកទិញបាត់បង់សិទ្ធិក្នុងការប្រកាសរំលាយកិច្ចសន្យាប្រសិនបើគាត់ខកខានដើម្បីការស្នើសុំការជូនដំណឹង។

អ្នកទិញអាចស្នើសុំកាត់បន្ថយតម្លៃទៅជាសូន្យ មានន័យថាទំនិញមិនមានតម្លៃសម្រាប់ការទូទាត់។ នៅក្នុងស្ថានភាពនោះការកាត់បន្ថយតម្លៃអាចមានផលប៉ះពាល់ស្មើរតែដូចគ្នានឹងការរំលាយ និងសំណងដែរ លើកលែងតែវាមិនតម្រូវឱ្យអ្នកទិញប្រគល់ទំនិញទៅវិញទេ។ ការកាត់បន្ថយតម្លៃគឺជាផ្នែកមួយនៃដំណោះស្រាយរបស់អ្នកទិញ វាអាចផ្តល់ជូនអ្នកទិញនូវជម្រើសជំនួសឱ្យសិទ្ធិក្នុងការស្នើសុំអនុវត្តជាក់លាក់ ការខូចខាត ឬការរំលាយ អ្នកទិញគឺមានសេរីភាពក្នុងការជ្រើសរើសក្នុងចំណោមនោះ។ ការកាត់បន្ថយតម្លៃអាចត្រូវបានស្នើសុំទោះបីជារយៈពេលសមស្របនៃពេលវេលាដើម្បីរំលាយកិច្ចសន្យាត្រូវបានផុតកំណត់។ ជំនួសឱ្យ ឬរួមជាមួយការកាត់បន្ថយតម្លៃអ្នកទិញមានសិទ្ធិប្តឹងទាមទារសំណងការខូចខាតសំរាប់ដំណោះស្រាយណាមួយដែលនៅសល់បានបាត់បង់។[44]

បរិមាណនៃការកាត់បន្ថយតម្លៃត្រូវតែត្រូវបានគណនាជាសមាមាត្រដូចគ្នាទៅនឹងតំលៃដែលទំនិញមិនអនុលោមតាមកិច្ចសន្យា និងបដិសេធរាល់តម្លៃដែលស្របតាមទំនិញនឹងមាន។ តម្លៃពាក់ព័ន្ធត្រូវបានកំណត់ពីកាលបរិច្ឆេទនៃការដឹកជញ្ជូននៅកន្លែងដឹកជញ្ជូន ក្នុងករណីដែលប្រគល់ទំនិញដោយមិនមានតម្លៃទាំងអស់ តម្លៃអាចត្រូវបានកាត់បន្ថយទៅសូន្យ នោះអ្នកទិញបានបាត់បង់សិទ្ធិក្នុងការប្រកាសរំលាយកិច្ចសន្យា។ ភាគីមានសេរីភាពក្នុងការឯកភាពគ្នាលើវិធីជាក់លាក់មួយក្នុងការគណនាការកាត់បន្ថយតម្លៃ។

ប្រសិនបើមានការជំទាស់ដោយភាគី និងមិនអាចកំណត់បានទេនូវតម្លៃនីមួយៗអាចត្រូវបានវាយតម្លៃដោយសាក្សីជំនាញ។ ទីតាំងនៃការអនុវត្តការកាត់បន្ថយតម្លៃគឺជាកន្លែងដែលទំនិញ

[44] យោងតាម មាត្រា៥០ នៃអនុសញ្ញា CISG

ត្រូវបានដឹកជញ្ជូន(អាចនៅកន្លែងអ្នកលក់ ឬកន្លែងអ្នកទិញ)។ ប្រសិនបើអ្នកទិញបានបង់ប្រាក់រួច ហើយនូវតម្លៃ ការកាត់បន្ថយនូវតម្លៃអាចជាមូលដ្ឋានសម្រាប់ការទាមទារសំណងឡើងវិញរបស់អ្នកទិញ។ ក្នុងអនុសញ្ញាCISG មិនគ្របដណ្តប់លើករណីដែលអ្នកទិញបានបង់ថ្លៃរួចហើយ ប៉ុន្តែត្រូវបានស្នើសុំកាត់បន្ថយតម្លៃ និងការទូទាត់សងពីអ្នកលក់ ។

ការកាត់បន្ថយតម្លៃត្រូវបានអនុវត្តមិនថា ការមិនអនុលោមបង្កើតជាការរំលោភមូលដ្ឋាន ឬការរំលោភបំពានជាសាមញ្ញនៃកិច្ចសន្យា និងអ្នកលក់ប្រព្រឹត្តដោយធ្វេសប្រហែស ការកាត់បន្ថយតម្លៃអាចត្រូវបានសន្មត់ទុកជាមុន ទោះជាអ្នកទិញបានផ្តល់ការជូនដំណឹងអំពីកង្វះនៃការអនុលោមនៃទំនិញ ដោយអ្នកទិញបង្ហាញពីចេតនារបស់ខ្លួនក្នុងការកាត់បន្ថយតម្លៃ។ ការបដិសេធរបស់អ្នកទិញក្នុងការបង់ថ្លៃត្រូវបានចាត់ទុកថាគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការដើម្បីទាមទារការកាត់បន្ថយតម្លៃ និងកាត់បន្ថយតម្លៃទៅសូន្យ។

ការដោះស្រាយនៃការកាត់បន្ថយតម្លៃគឺមិនអាចធ្វើទៅបានទេ ប្រសិនបើអ្នកលក់បានដោះស្រាយរាល់ការមិនអនុលោម ឬនៅក្នុងដោះស្រាយនូវរយៈពេលបន្ថែមក្រោយកាលបរិច្ឆេទសម្រាប់ការចែកចាយ ។

កថាខណ្ឌទី២ ការទទួលខុសត្រូវដោយឡែកចំពោះការមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចដោយអ្នកទិញ

លក្ខខណ្ឌនៃដំណោះស្រាយដែលត្រូវបានកំណត់ដោយអ្នកលក់ គឺដើម្បីអនុគ្រោះដល់អ្នកទិញនៅពេលមិនបានបំពេញនូវកាតព្វកិច្ចណាមួយរបស់ខ្លួន អ្នកលក់ត្រូវអនុវត្តសិទ្ធិទាមទារឲ្យអ្នកទិញបំពេញនូវកាតព្វកិច្ចទទួលយកទំនិញដែរខ្លួនបានទិញ។ ចំណែកការទាមទារសំណងសម្រាប់ការបាត់បង់ និងរំលាយកិច្ចសន្យាដោយអ្នកលក់ ក៏ត្រូវអនុវត្តបន្ទាប់ពីអ្នកទិញនៅតែមិនអនុវត្តនូវដំណោះស្រាយដែរអ្នកលក់ផ្តល់ឲ្យ។

ក. ការទទួលយកទំនិញដែលខ្លួនបានទិញ

អ្នកលក់មានសិទ្ធិតម្រូវឱ្យអ្នកទិញបំពេញនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន ដោយអ្នកលក់ស្នើសុំឱ្យអ្នកទិញទូទាត់តំលៃទំនិញដែលបានកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា ហើយចំពោះការអនុវត្តកាតព្វកិច្ចជាក់លាក់គឺត្រូវទទួលយកការដឹកជញ្ជូនទំនិញពីអ្នកលក់។ ក្នុងករណីការប្រគល់ទំនិញនៅកន្លែងធ្វើអាជីវកម្មរបស់អ្នកលក់ អ្នកលក់ត្រូវជូនដំណឹងដល់អ្នកទិញដើម្បីមកទទួលយកទំនិញ ប៉ុន្តែប្រសិនបើអ្នក

ទិញមិនមកទទួលយកទំនិញ អ្នកលក់ត្រូវផ្តល់នូវរយៈពេលបន្ថែមបន្ទាប់មកទើបរំលាយកិច្ចសន្យា និងទាមទារសំណងការខូចខាត។[45]

ប្រសិនបើទាក់ទងនឹងការដឹកជញ្ជូនដោយក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនទៅទីកន្លែងធ្វើអាជីវកម្មរបស់អ្នកទិញ នោះក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូននឹងបញ្ជូនទៅរោងចក្រ ឬទីកន្លែងស្តុកទំនិញរបស់អ្នកទិញ។ អ្នកទិញត្រូវតែទទួលយកការដឹកជញ្ជូននោះ និងត្រួតពិនិត្យ ប្រសិនបើអ្នកទិញបដិសេធមិនទទួលយកការដឹកជញ្ជូនទំនិញ ត្រូវជូនដំណឹងដល់អ្នកលក់ពីការមូលហេតុសមរម្យ បើមិនដូច្នោះទេ អ្នកទិញត្រូវតែទទួលយកទំនិញ។

ខ. ការរំលាយកិច្ចសន្យាដោយអ្នកលក់

អ្នកទិញមានកាតព្វកិច្ចអនុវត្តតាមការព្រមព្រៀងដោយឆន្ទៈគូរភាគីក្នុងកិច្ចសន្យា ហើយអ្នកលក់ក៏ផ្តល់នូវដំណោះស្រាយផ្សេងៗបន្ថែមទៀតក្នុងករណីអ្នកទិញមិនបំពេញនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន។ អ្នកលក់អាចរំលាយកិច្ចសន្យាមានពីរករណី[46]៖

- ទីមួយ បើការខកខានរបស់អ្នកទិញក្នុងការបំពេញកាតព្វកិច្ចតាមកិច្ចសន្យា ជាការរំលោភបំពានកិច្ចសន្យាជាមូលដ្ឋាន
- ទីពីរ បើអ្នកទិញខកខានក្នុងការបង់ថ្លៃទំនិញ ឬទទួលយកទំនិញជាមួយនឹងរយៈពេលបន្ថែមទៀតដែលបានកំណត់ ។

១. ការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋាននៃកិច្ចសន្យា

ការរំលាយកិច្ចសន្យាគឺជាការដោះស្រាយចុងក្រោយដែលអាចរកបាននៅពេលដែលអ្នកលក់មិនអាចរំពឹងថានឹងបន្តកិច្ចសន្យា។ នៅក្នុងករណីមិនមានការទូទាត់តម្លៃ អ្នកលក់មានសិទ្ធិរំលាយកិច្ចសន្យានៅពេលណាមួយ បន្ទាប់ពីតម្រូវការទាំងអស់សម្រាប់ការរំលាយត្រូវបានបំពេញ។ សញ្ញាណនៃការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋានត្រូវបានបកស្រាយយ៉ាងទូលំទូលាយ ក្នុងគោលបំណងដើម្បីការពារការប្រើប្រាស់ហួសកំរិតនៃការរំលាយកិច្ចសន្យា ពោលគឺការខកខានក្នុងការបង់ថ្លៃ ការខកខានក្នុងការទទួលយកការដឹកជញ្ជូនទំនិញ និងការមិនបំពេញកាតព្វកិច្ចផ្សេងៗដែលបាន

[45] យោងតាម មាត្រា៦២ នៃអនុសញ្ញាCISG

[46] យោងតាម មាត្រា៦៤ នៃអនុសញ្ញាដដែល

កំណត់ដោយកិច្ចសន្យាលើអ្នកទិញ។ ការខកខានក្នុងការបង់ថ្លៃ ឬផ្នែកធំមួយនៃតម្លៃជាទូទៅគឺបង្កើតការរំលោភកិច្ចសន្យាជាមូលដ្ឋាន។

ផ្ទុយទៅវិញ ការពន្យារពេលក្នុងការទូទាត់តម្លៃមិនត្រូវបានបកស្រាយថាជាការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋានទេ លុះត្រាតែការអនុវត្តនៃកាតព្វកិច្ចក្នុងការបង់ថ្លៃទាន់ពេលវេលាគឺជាសារៈសំខាន់នៃកិច្ចសន្យា។ ការខកខានក្នុងការបើកលិខិតឥណទានក្នុងពេលកំណត់ដោយកិច្ចសន្យានេះមិនមែនជាមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃការរំលោភបំពានទេ តែយោងទៅតាមកាលៈទេសៈនៃសំណុំរឿងប៉ុណ្ណោះ។ ការខកខានចុងក្រោយរបស់អ្នកទិញក្នុងការទទួលយកការដឹកជញ្ជូនទំនិញជាធម្មតាបង្កើតបានជាការរំលោភកិច្ចសន្យាជាមូលដ្ឋាន តែចំពោះការពន្យាពេលពីរបីថ្ងៃនៅក្នុងការទទួលយកទំនិញមិនត្រូវបានបកស្រាយថាជាការរំលោភជាមូលដ្ឋានទេ។ ការពន្យាពេលដែលអាចធ្វើឱ្យមានការរំលោភបំពានជាមូលដ្ឋានត្រូវមើលទៅលើកាលបរិច្ឆេទសម្រាប់ការទទួលយកគឺមានសារៈសំខាន់ជាពិសេសសម្រាប់អ្នកលក់ ។

អ្នកលក់អាចធ្វើការជូនដំណឹងដល់អ្នកទិញពីការរំលាយកិច្ចសន្យា បើពុំនោះទេការរំលាយកិច្ចសន្យាមិនមានប្រសិទ្ធភាពចំពោះអ្នកទិញទេ។ យោងទៅលើឆន្ទៈសេរីភាពក្នុងការជូនដំណឹងរបស់គូភាគី សេចក្តីជូនដំណឹងមិនចាំបាច់សរសេរជាលាយលក្ខណ៍អក្សរទេ អាចធ្វើឡើងដោយផ្ទាល់មាត់ ឬទាញយកពីសកម្មភាពរបស់អ្នកលក់ ។ ប្រសិនបើអ្នកទិញបានបង់តែផ្នែកមួយនៃតម្លៃអ្នកលក់ក៏នៅតែអាចបន្តនូវសិទ្ធិប្រកាសរំលាយបានក្នុងពេលវេលាណាមួយ។ បន្ទាប់ពីអ្នកទិញបានបង់ថ្លៃ អ្នកលក់បាត់បង់សិទ្ធិក្នុងការរំលាយកិច្ចសន្យា ប្រសិនបើអ្នកលក់មិនបានប្រកាសរំលាយកិច្ចសន្យាបន្ទាប់ពីរយៈពេលបន្ថែមដែលបានកំណត់ ។

២.ការកំណត់រយៈពេលបន្ថែមដោយអ្នកលក់

កំឡុងពេលដែលកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យាតម្រូវឲ្យអ្នកទិញអនុវត្តនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន ប៉ុន្តែអ្នកទិញនៅតែមិនអនុវត្ត អ្នកលក់ត្រូវកំណត់រយៈពេលបន្ថែមបន្ទាប់ពីរយៈពេលដែលបានកំណត់សម្រាប់អ្នកទិញបានកន្លងផុតទៅដើម្បីអនុវត្តកាតព្វកិច្ច។[47] ការកំណត់នូវរយៈពេលបន្ថែមមានសារៈប្រយោជន៍ទាក់ទងនឹងសិទ្ធិរបស់អ្នកលក់ ដើម្បីប្រកាសរំលាយកិច្ចសន្យា ប្រសិនបើអ្នកទិញមិនបង់ថ្លៃ ឬទទួលយកទំនិញក្នុងកំឡុងពេលបន្ថែមនៃពេលវេលាកំណត់ អ្នកលក់អាចប្រកាសរំលាយកិច្ចសន្យា ។ យន្តការសម្រាប់ការរំលាយកិច្ចសន្យាអនុវត្តតែក្នុងករណីដែលអ្នកទិញមិនបង់ថ្លៃនៃទំនិញ

[47] យោងតាម មាត្រា៦៣ នៃអនុសញ្ញាCISG

ឬខកខានទទួលយកទំនិញ ហើយមានសិទ្ធិទាមទារសំណងការខូចខាតចំពោះការពន្យាពេលក្នុងការអនុវត្ត។ ផលប៉ះពាល់សម្រាប់អ្នកលក់នៃការកំណត់នូវរយៈពេលបន្ថែម គឺបម្រុងទុកដើម្បីការពារអ្នកទិញដែលមានសិទ្ធិទទួលបានជាពិសេស នៅពេលរៀបចំអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន។

អ្នកលក់មានសិទ្ធិកំណត់រយៈពេលបន្ថែមទៀតសម្រាប់អ្នកទិញ ប៉ុន្តែមិនមានកាតព្វកិច្ចធ្វើនូវដំណោះស្រាយផ្សេងៗក្នុងកំឡុងពេលនៃរយៈពេលបន្ថែមរួមទាំងការរំលាយកិច្ចសន្យា។ ប្រសិនបើអ្នកទិញបានប្រកាសថាមានការរំលោភបំពានដោយកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញដែលអ្នកលក់បានបញ្ជូនមក មុនពេលអ្នកលក់ផ្តល់រយៈពេលបន្ថែមនៃការទូទាត់តម្លៃ។ មិនអាចត្រូវបានបកស្រាយថាជាពេលវេលាបន្ថែមទេ ព្រោះកំឡុងពេលដែលអ្នកលក់ជួសជុលនូវកង្វះអនុលោមភាពនៃទំនិញ ត្រូវបានគិតថាជាកំឡុងពេលដាច់ដោយឡែកពីរយៈពេលបន្ថែមសម្រាប់អ្នកទិញទូទាត់តម្លៃ។ លុះត្រាតែអ្នកលក់បានជួសជុលនូវកង្វះអនុលោមរួចរាល់ ហើយអ្នកទិញមិនធ្វើការទូទាត់ នោះអ្នកលក់នឹងត្រូវផ្តល់នូវរយៈពេលបន្ថែម។ កាលបរិច្ឆេទសម្រាប់ការទូទាត់តម្លៃ គឺស្របតាមការជូនដំណឹងជាមុនរបស់អ្នកលក់ ហើយអាចកំណត់រយៈពេលបន្ថែមក្នុងសេចក្តីជូនដំណឹង និងតម្លៃដែលបានកំណត់។

រយៈពេលបន្ថែមដែលផ្តល់ដោយអ្នកលក់គឺបានបង្កើតឡើងដោយមធ្យោបាយនៃការជូនដំណឹងពីអ្នកលក់ទៅឱ្យអ្នកទិញ។ អ្នកលក់ត្រូវតែបង្ហាញយ៉ាងច្បាស់ថាអ្នកទិញត្រូវតែធ្វើការអនុវត្តក្នុងរយៈពេលបន្ថែមដែលបានកំណត់។ ការទាមទារទូទៅតម្រូវឱ្យអ្នកទិញអនុវត្ត ឬបំពេញកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួនភ្លាមៗ ឬឆាប់ ក្នុងរយៈពេលកំណត់ដោយកាលបរិច្ឆេទដែលអនុវត្ត។ ឧទាហរណ៍៖ នៅត្រឹមថ្ងៃទី៣០ ខែកញ្ញា ឬក្នុងរយៈពេលមួយខែពីថ្ងៃនេះ ។

រយៈពេលបន្ថែមដែលកំណត់ដោយអ្នកលក់ត្រូវតែមានរយៈពេលសមហេតុផលដើម្បីឲ្យអ្នកទិញអាចបំពេញតម្រូវការសមរម្យនៃរយៈពេលបន្ថែម ដោយវាយតម្លៃអាស្រ័យទៅលើកាលៈទេសៈនៃករណី រួមទាំងការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម និងការអនុវត្តន៍ដែលបានបង្កើតឡើងរវាងភាគី។ រយៈពេលសមស្របមួយទាក់ទងនឹងការទទួលយកទំនិញ នឹងយូរជាងការអនុវត្តការទូទាត់តម្លៃ ចំណែករយៈពេលបន្ថែមដែលខ្លីពេកត្រូវបានច្រានចោលដោយសារមិនសមរម្យនូវការអនុវត្ត។ អ្នកលក់ផ្តល់ឲ្យអ្នកទិញនូវឱកាសចុងក្រោយដោយផ្តល់នូវរយៈពេលបន្ថែមសម្រាប់អ្នកទិញដើម្បីអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន។

ការរំលាយកិច្ចសន្យាអាចអនុវត្តបានតែក្នុងករណីមិនមានការទូទាត់តម្លៃ ឬខកខានទទួលយកទំនិញ អ្នកលក់អាចរំលាយកិច្ចសន្យាប្រសិនបើអ្នកទិញមិនបានបង់ថ្លៃ ឬទទួលយកទំនិញក្នុង

រយៈពេលបន្ថែមនៃពេលវេលាដែលបានកំណត់ដោយអ្នកលក់។ អ្នកលក់ក៏អាចរំលាយកិច្ចសន្យា ប្រសិនបើអ្នកទិញប្រកាសថានឹងមិនបង់ថ្លៃ ឬទទួលទំនិញនៅក្នុងរយៈពេលបន្ថែមដែលកំណត់។

ផ្នែកទី២ បទបញ្ញត្តិរួមសម្រាប់កាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកលក់ និងអ្នកទិញ

ដោយយោងតាមការបកស្រាយខាងលើនេះ យើងដឹងហើយអំពីការទទួលខុសត្រូវរបស់អ្នកលក់ និងអ្នកទិញ ប៉ុន្តែយ៉ាងណាមិញនៅក្នុងអនុសញ្ញាCISG ក៏បានបញ្ញត្តិបន្ថែមទៀតចំពោះការទទួលខុសត្រូវរបស់អ្នកលក់ និងអ្នកទិញដែលស្ថិតក្នុងបទបញ្ញត្តិរួមដែលនឹងត្រូវធ្វើការបកស្រាយដូចខាងក្រោម៖

កថាខណ្ឌទី១ ការបំពានកាលាទិករណ៍ និងកិច្ចសន្យាប្រគល់ទំនិញជាបន្តបន្ទាប់

ក្នុងកិច្ចសន្យាបានកំណត់នៅកាលបរិច្ឆេទនៃការប្រគល់ទំនិញ និងការទូទាត់ប្រាក់ ដើម្បីឲ្យភាគីទាំងសងខាងបំពេញនូវកាតព្វកិច្ចរៀងៗខ្លួន។ ចំណែកការទាមទារឲ្យភាគីណាមួយអនុវត្តកាតព្វកិច្ចមុនភាគីម្ខាងទៀត ឬតម្រូវឲ្យអនុវត្តដំណាលគ្នាក៏ជាឆន្ទៈរបស់គូរភាគីក្នុងការព្រមព្រៀងផ្សេងទៀត។ ប៉ុន្តែបើភាគីណាមួយផ្អាកនូវការអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួនដែរបានកំណត់ នោះជាការបំពានកាលាទិករណ៍ ហើយប្រសិនបើកិច្ចសន្យាតម្រូវឲ្យភាគីអនុវត្តជាបន្តបន្ទាប់ភាគីនោះត្រូវបំពេញនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន។

ក. ការបំពានកាលាទិករណ៍

កិច្ចសន្យាត្រូវបានបង្កើត ដូចនេះគូរភាគីមានកាតព្វកិច្ចក្នុងការអនុវត្តតាមឆន្ទៈរបស់ខ្លួន។ ការបំពេញកាតព្វកិច្ចនេះដែររួមមាន៖ អ្នកលក់ត្រូវប្រគល់ទំនិញ ចំណែកអ្នកទិញត្រូវទទួលយកទំនិញ និងទូទាត់នូវតម្លៃ ប៉ុន្តែភាគីមួយនៃកិច្ចសន្យាអាចផ្អាកបំពេញកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួនបាន ប្រសិនបើភាគីនោះច្បាស់ថាភាគីផ្សេងទៀតនឹងមិនបំពេញកាតព្វកិច្ចចាំបាច់របស់ខ្លួននោះ។ ចំពោះមូលហេតុដែលបណ្តាលឲ្យមានការបំពានរបស់ភាគីមួយអាចពន្យាពេលនៃការបំពេញកាតព្វកិច្ច គឺដោយសារមកពីភាគីម្ខាងទៀតនឹងមិនបំពេញកាតព្វកិច្ចមួយផ្នែកធំរបស់ខ្លួន អាចបណ្តាលមកពីកង្វះខាតយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរក្នុងលទ្ធភាពរបស់ខ្លួនដើម្បីបំពេញ ឬអសាធនភាពរបស់ខ្លួនក្នុងការបង់ប្រាក់។[48] ឧទាហរណ៍៖ អ្នកលក់ផ្អាកប្រគល់ទំនិញទៅឲ្យអ្នកទិញ ដោយសារតែអ្នកទិញនឹងមិនទូទាត់តម្លៃតាមពេលកំណត់ ព្រោះអ្នកទិញជួបបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុ។

[48] យោងតាម មាត្រា៧១ នៃអនុសញ្ញាCISG

ម្យ៉ាងវិញទៀត អ្នកលក់មានសិទ្ធិជំទាស់ការប្រគល់ទំនិញទៅឲ្យអ្នកទិញ ទោះបីទំនិញត្រូវបានបញ្ជូនចេញទៅហើយក៏ដោយ និងទោះបីជាអ្នកទិញមានឯកសារដែលបញ្ជាក់ថាអ្នកទិញមានសិទ្ធិលើទំនិញនោះក៏ដោយ។ ត្រង់ចំណុចនេះគោលការណ៍នៃអនុសញ្ញាCISGបានប្រគល់សិទ្ធិទៅអោយអ្នកលក់ក្នុងការបញ្ឈប់ការដឹកជញ្ជូនទំនិញអោយអ្នកទិញ នៅពេលអ្នកលក់អាចនឹងដឹងថាដំណាក់កាលក្រោយមិនអាចធ្វើទៅរួច។[49] ឧទាហរណ៍៖ ក្នុងករណីដែលអ្នកទិញជួបបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុដែលអាចធ្វើអោយគាត់គ្មានលទ្ធភាពបង់ថ្លៃទំនិញ។

អានុភាពនៃការផ្អាកការអនុវត្តកាតព្វកិច្ចមានដូចជា៖ ដោយភាគីមួយអាចទទួលបានសិទ្ធិផ្អាកការអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន ។ ឧទាហរណ៍៖ នៅពេលដែលអ្នកទិញប្រឈមនឹងកាលៈទេសៈបដិសេធការអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកលក់មួយចំនួន ដោយអ្នកលក់មិនប្រគល់ទំនិញ ឬដឹកជញ្ជូនទំនិញឲ្យអ្នកទិញ ឬករណីដែលអ្នកលក់មិនមានលទ្ធភាពដឹកទំនិញដោយសារគ្មានការផ្គត់ផ្គង់តម្លៃពីអ្នកទិញ ប្រសិនបើអ្នកលក់ដឹងថាអ្នកទិញនឹងមិនអាចទូទាត់តម្លៃបាន ឬពន្យារពេលបង់ប្រាក់។ ចំពោះអ្នកលក់ដឹកជញ្ជូនទំនិញដែលមិនស្រមតាមលក្ខខណ្ឌនៅក្នុងកិច្ចសន្យា នោះអ្នកទិញនឹងមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចទទួលយកទំនិញដែរមិនអាចស្របតាមកិច្ចសន្យា ប្រសិនបើអ្នកទិញដឹងថាអ្នកលក់អលទ្ធភាពនឹងប្រគល់ទំនិញស្របតាមកិច្ចសន្យា។

ចំពោះការទាក់ទងនឹងរឿងផ្អាកការអនុវត្តកាតព្វកិច្ច ភាគីដែលផ្អាកការអនុវត្ត ទោះបីជាមុនពេល ឬក្រោយពេលបញ្ជូនទំនិញក្តី ត្រូវតែជូនដំណឹងជាបន្ទាន់អំពីការផ្អាក ឬការព្យួរកាតព្វកិច្ចនេះអោយភាគីមួយទៀតបានដឹង ហើយត្រូវបន្តការអនុវត្តកាតព្វកិច្ច ប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀតផ្តល់នូវការធានារ៉ាប់រងយ៉ាងគ្រប់គ្រាន់ទៅលើការអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់គាត់។[50] ឧទាហរណ៍៖ អ្នកលក់ផ្អាកប្រគល់ទំនិញទៅឲ្យអ្នកទិញ និងបានជូនដំណឹងពីមូលហេតុដែលមិនផ្តល់ទំនិញ ដូចនេះអ្នកទិញបានបង់ប្រាក់ជាមុនដើម្បីធានាថាអ្នកលក់អាចទទួលបានការទូទាត់តម្លៃ ដូចនេះអ្នកលក់ត្រូវប្រគល់ទំនិញទៅឲ្យអ្នកទិញជាចាំបាច់។

ប្រសិនបើមុនពេលកាលបរិច្ឆេទអនុវត្តកិច្ចសន្យា ភាគីម្ខាងដឹងច្បាស់ពីភាគីម្ខាងទៀតនឹងមិនអនុវត្តនូវកាតព្វកិច្ច នោះកិច្ចសន្យាអាចរំលាយចោលបាន។[51] បញ្ញត្តិពិសេសសម្រាប់កិច្ចសន្យាដែលអ្នកលក់ ឬអ្នកទិញមានសិទ្ធិប្រកាសថាកិច្ចសន្យារបស់ពួកគេគ្មានអានុភាព លុះត្រាតែភាគីរង

[49] បណ្ឌិតសាស្ត្រាចារ្យ Ingeborg Schwenzer, Christiana Fountoulakis & Mariel Dimsey *"International Sales Law: A Guide to CISG"* បោះពុម្ពលើកទី២ ឆ្នាំ២០១២ ទំព័រទី៥១២

[50] យោងតាម មាត្រា៧១ នៃអនុសញ្ញាCISG

[51] យោងតាម មាត្រា៧២ នៃអនុសញ្ញាដដែល

គ្រោះផ្តល់ការជូនដំណឹងដល់ភាគីម្ខាងទៀត។ ឧទាហរណ៍ៈ នៅពេលដែលអ្នកទិញដឹងច្បាស់ថាអ្នកលក់មិនអាចនឹងប្រគល់ទំនិញដែលជាកម្មវត្ថុនៃកិច្ចសន្យាបានទេ អ្នកទិញនឹងប្រកាសរំលាយកិច្ចសន្យា ហើយជូនដំណឹងទៅអ្នកលក់។

សិទ្ធិរបស់ភាគីរងគ្រោះក្នុងការរំលាយកិច្ចសន្យាត្រូវបានចែកដាច់ពីសិទ្ធិក្នុងការផ្អាកការអនុវត្តកាតព្វកិច្ច ដោយទាក់ទងនឹងការព្យាករណ៍ពីការរំលោភបំពាន។ ភាគីរងគ្រោះនៃកិច្ចសន្យាអាចរំលាយកិច្ចសន្យាមុនថ្ងៃអនុវត្តកាតព្វកិច្ចមកដល់ ប្រសិនបើកិច្ចសន្យានោះជាកិច្ចសន្យាដែលមានការដឹកជញ្ជូនតែមួយលើក។[52]

ខ. កិច្ចសន្យាប្រគល់ទំនិញជាបន្តបន្ទាប់

គូរភាគីអាចបង្កើតកិច្ចសន្យាតែម្តង ហើយអនុវត្តជាបន្តបន្ទាប់តាមការព្រមព្រៀងដែលកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា។ ប្រសិនបើភាគីណាមិនបំពេញកាតព្វកិច្ចដែលទាក់ទងទៅនឹងការប្រគល់ទំនិញជាបន្តបន្ទាប់នោះទេ នោះវាអាចក្លាយជាការបំពានកិច្ចសន្យាយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ ចំណែកភាគីម្ខាងទៀតអាចប្រកាសរំលាយកិច្ចសន្យាបាន។ ឬម្យ៉ាងទៀត ក្នុងករណីដែលភាគីណាមិនអាចអនុវត្តកាតព្វកិច្ចដែលទាក់ទងទៅនឹងការប្រគល់ទំនិញជាបន្តបន្ទាប់នាពេលអនាគត ភាគីម្ខាងទៀតក៏អាចប្រកាសរំលាយកិច្ចសន្យាបាន ដោយគ្រាន់តែបញ្ជាក់ថា ភាគីនោះមិនបានបំពេញកាតព្វកិច្ចក្នុងពេលសមរម្យមួយ។ អ្នកទិញដែលបានប្រកាសរំលាយកិច្ចសន្យាទទួលយកការប្រគល់ទំនិញណាមួយ ក៏អាចប្រកាសរំលាយកិច្ចសន្យានៅពេលការប្រគល់ទំនិញបានធ្វើរួច ឬការប្រគល់ទំនិញនឹងធ្វើនៅថ្ងៃមុខ ដោយហេតុផលថាការប្រគល់ទំនិញនោះមិនអាចប្រើសម្រាប់គោលបំណងដែលគាត់បានគិតទុកពេលធ្វើកិច្ចសន្យា។[53]

កថាខណ្ឌទី២ ការខូចខាត និងការបង់ការប្រាក់

សកម្មភាពនៃការអនុវត្តរបស់គូរភាគី មានប្រសិទ្ធិភាពលុះត្រាតែមិនមានការខាតបង់នូវប្រយោជន៍របស់ភាគីម្ខាងទៀត។ ប៉ុន្តែប្រសិនបើមានការខូចខាតកើតឡើង ភាគីដែរំលោភបំពានត្រូវជួសជុលនៅការខូចខាតទៅភាគីម្ខាងទៀតអាចជាការប្រគល់ទំនិញជំនួស ឬសំណងជាប្រាក់។ ម្យ៉ាងទៀត ប្រសិនបើភាគីរំលោភបំពានពន្យាពេលនៃការទូទាត់សំណង ភាគីម្ខាងទៀតក៏អាចគិតជាការប្រាក់បន្ថែមផងដែរ។

[52] យោងតាម អត្ថបទសង្ខេបនៃរឿងក្តីនៃអនុសញ្ញាដដែល ឆ្នាំ២០១៦ ទំព័រទី៣២៤

[53] យោងតាម មាត្រា៧៣ កថាខណ្ឌ២ នៃអនុសញ្ញាCISG

ក. ការខូចខាត

គូរភាគីអនុវត្តកាតព្វកិច្ចបន្ទាប់ពីបង្កើតកិច្ចសន្យា ប្រសិនបើភាគីណាមួយរំលោភបំពានកិច្ចសន្យា ហើយបណ្តាលឲ្យមានការខូចខាតត្រូវគិតរួមបញ្ចូលទាំងការខាតបង់លើប្រាក់ចំណេញដែលភាគីម្ខាងទៀតបានទទួល។[54] បន្ទាប់ពីការខូចខាត ភាគីដែររំលោភបំពានត្រូវបង់នូវសំណងពេញលេញដោយគិតទៅក្នុងស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចប្រហាក់ប្រហែលគ្នា និងកិច្ចសន្យាដែលគួរតែត្រូវបានបំពេញយ៉ាងត្រឹមត្រូវ។

លើសពីនេះទៅទៀត ប្រសិនបើទំនិញជំនួសមានលក្ខណៈថ្លៃជាងតម្លៃទំនិញដែលភាគីប្តឹងទាមទារអោយសងការខូចខាត ដូច្នោះភាគីរងគ្រោះអាចយកទំនិញនោះទៅទូទាត់ ឬអាចរំលោះនូវភាពខុសគ្នារវាងតម្លៃនៃកិច្ចសន្យានោះបាន។[55] បន្ថែមពីនេះ ប្រសិនបើកិច្ចសន្យាត្រូវបានរំលាយនូវតម្លៃក្នុងកិច្ចសន្យា ភាគីអាចយកតម្លៃនៅលើទីផ្សារមកទូទាត់គ្នាបាន ប៉ុន្តែយកតែតម្លៃទំនិញដែរខុសគ្នាប៉ុណ្ណោះ។ តម្លៃនៅលើទីផ្សារ គឺជាតម្លៃដែរត្រូវបានគិតនៅទីកន្លែងធ្វើការប្រគល់ទំនិញ ឬទីកន្លែងផ្សេងទៀតដែលអាចរក្សាតម្លៃដូចគ្នានៅក្នុងការចំណាយលើការដឹកជញ្ជូនទំនិញ។[56] ជាធម្មតាតម្លៃទីផ្សារនៃទំនិញមានការផ្លាស់ប្តូរដែរត្រូវបានគិតជាទូទៅនៅលើទីផ្សារសម្រាប់ទំនិញដែលមានប្រភេទដូចគ្នា ។

ភាគីដែលរំលាយកិច្ចសន្យា ត្រូវតែមានវិធានការក្នុងការកាត់បន្ថយនូវការខាតបង់ប្រាក់ចំណេញដែលបណ្តាលមកពីការបំពានកិច្ចសន្យា បើមិនដូច្នោះទេភាគីដែលបំពានកិច្ចសន្យាអាចប្តឹងទាមទារអោយកាត់បន្ថយការខូចខាត ដោយគិតទៅតាមចំនួនដែលបាត់បង់ដែលគួរតែត្រូវបានកាត់បន្ថយពីភាគីរងគ្រោះ។[57]

ខ. ការបង់ការប្រាក់

បន្ទាប់ពីការរំលោភបំពាននាំឲ្យមានការខូចខាត ភាគីដែររំលោភបំពានត្រូវជួសជុលនូវការខូចខាតដែលបណ្តាលមកពីសកម្មភាពរបស់ខ្លួន។ ប្រសិនបើភាគីណាមួយខកខានក្នុងការបង់ប្រាក់ ឬបំណុលផ្សេងទៀត ភាគីម្ខាងទៀតមានសិទ្ធិយកការប្រាក់លើថ្លៃទំនិញ និងបំណុលផ្សេងទៀត ប៉ុន្តែជាទូទៅភាគីយកការប្រាក់លើការខូចខាត និងការពិន័យផ្សេងៗទៀតដែលមានចែងក្នុងកិច្ច

[54] យោងតាម មាត្រា៧៤ នៃអនុសញ្ញាCISG
[55] យោងតាម មាត្រា៧៥ នៃអនុសញ្ញាដដែល
[56] យោងតាម មាត្រា៧៦ នៃអនុសញ្ញាដដែល
[57] យោងតាម មាត្រា៧៧ នៃអនុសញ្ញាដដែល

សន្យាតែប៉ុណ្ណោះ។[58] ចំពោះអត្រាការប្រាក់វិញយោងទៅតាមឆន្ទៈរបស់គូរភាគីក្នុងការសម្របសម្រួលគ្នា ប៉ុន្តែបើមិនអាចសម្របសម្រួលត្រូវពឹងផ្អែកលើអ្នកជំនាញដែលប្រៀបធៀបទៅលើការធ្វើពាណិជ្ជកម្មប្រហាក់ប្រហែលគ្នា ឬអាត្រាការប្រាក់នៃរូបិយប័ណ្ណ។[59] បញ្ហាអត្រាការប្រាក់គឺត្រូវពឹងផ្អែកទៅលើកិច្ចសន្យាដែលបានកំណត់ ឬយោងទៅលើច្បាប់ជាតិណាមួយដែលគូរភាគីយល់ព្រមទទួលយកហើយស្របក្នុងគោលការណ៍នៃអនុសញ្ញាCISG។

កថាខណ្ឌទី៤ ការរក្សាទុកទំនិញ និងការរួចផុតពីការទទួលខុសត្រូវ

ការអនុវត្តតាមឆន្ទៈដែលបានព្រមព្រៀងក្នុងកិច្ចសន្យា ផ្តល់ឲ្យភាគីទាំងសងខាងទទួលបាននូវផលប្រយោជន៍ដែរខ្លួនរំពឹងទុក។ ចំពោះកាតព្វកិច្ចរបស់ភាគីមុនពេលប្រគល់ទំនិញទៅឲ្យភាគីម្ខាងទៀតត្រូវរក្សាទុកទំនិញឲ្យបានត្រឹមត្រូវ ជៀសវាងមានការខូចខាត ប៉ុន្តែប្រសិនបើភាគីដែររក្សាទុកទំនិញមិនអាចគ្រប់គ្រង និងរក្សាទុកទំនិញបាន ភាគីនោះត្រូវទទួលខុសត្រូវ ។ ប៉ុន្តែក៏មានករណីដែលភាគីនោះរួចផុតពីការទទួលខុសត្រូវដូចគ្នា។

ក. ការរក្សាទុកទំនិញ

មុនពេលប្រគល់ទំនិញទៅឲ្យអ្នកទិញ អ្នកលក់ត្រូវរក្សាទុកទំនិញ និងមើលថែក្នុងនាមជាអ្នកកាន់កាប់នៃវត្ថុ ឬទំនិញដ៏ល្អ ចំណែកអ្នកទិញប្រសិនបើទំនិញដែលលើសចំនួនមិនស្របក្នុងកិច្ចសន្យា ហើយមិនទទួលយកក៏ត្រូវរក្សាទុកទំនិញមុនពេលប្រគល់ទៅឲ្យអ្នកលក់វិញ។ ដូចនេះការរក្សាទុកទំនិញ សំដៅដល់ការរក្សាទុកទំនិញដោយអ្នកលក់ និងដោយអ្នកទិញផងដែរ។ ម្យ៉ាងទៀតការរក្សាទុកទំនិញដោយអ្នកលក់ ប្រសិនបើក្នុងករណីអ្នកទិញមានការយឺតយ៉ាវក្នុងការទទួលយកទំនិញ ឬនៅពេលបង់ប្រាក់ និងការទទួលយកទំនិញត្រូវធ្វើដំណាលគ្នា ឬប្រសិនបើអ្នកទិញខកខានក្នុងការបង់ប្រាក់ ហើយអ្នកលក់កំពុងតែកាន់កាប់ទំនិញ អ្នកលក់ត្រូវចាត់វិធានការដែលសមរម្យដើម្បីរក្សាទំនិញទាំងនោះ មុនពេលអ្នកទិញមកទទួលយក។ ចំណែកអ្នកទិញក្នុងករណីដែលអ្នកលក់រក្សាទំនិញរហូតដល់អ្នកទិញមកទទួលត្រូវចេញរាល់ថ្លៃចំណាយផ្សេងៗដល់អ្នកលក់ក្នុងការថែរក្សាទំនិញ។[60]

---

[58] U.S. Court of Appeals (3rd Circuit), United States, 9 November 2011 (ECEM European Chemical Marketing B.V. v. The Purolite Co.), available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu (interest on damages for lost profits)

[59] យោងតាម កថាខណ្ឌទី៩ នៃអត្ថបទសង្ខេបនៃរឿងក្តីនៃអនុសញ្ញាCISG ឆ្នាំ២០១៦ ទំព័រទី៣៦៥

[60] យោងតាម មាត្រា៨៥ នៃអនុសញ្ញាCISG

លើសពីនេះទៅទៀត ការរក្សាទុកទំនិញដោយអ្នកទិញ ប្រសិនបើក្នុងករណីអ្នកទិញបានទទួលទំនិញលើសពីបំណងប្រើប្រាស់ ហើយបានបដិសេធមិនទទួលយកទំនិញ នោះអ្នកទិញត្រូវមានវិធានការណ៍សមស្របទៅតាមកាលៈទេសៈដើម្បីរក្សាទុកទំនិញ។ អ្នកទិញមានសិទ្ធិរក្សាទុកទំនិញរហូតដល់ប្រគល់ទៅអ្នកលក់វិញ ចំណែកអ្នកលក់ត្រូវរាល់ការចំណាយទាំងឡាយដ៏សមហេតុផលទៅអ្នកទិញក្នុងការរក្សាទុកទំនិញ។[61]

បន្ថែមពីនេះទៅទៀត ភាគីទាំងពីរដែលមានកាតព្វកិច្ចក្នុងការចាត់វិធានការណ៍អាចរក្សាទុកទំនិញនៅក្នុងឃ្លាំងរបស់តតិយជន ចំណែកការចំណាយលើការរក្សាទុកទំនិញគឺជាបន្ទុករបស់ភាគីម្ខាងទៀតមិនត្រូវអោយចំណាយមានច្រើនហួសហេតុពេកឡើយ។[62] ភាគីដែលមានកាតព្វកិច្ចថែរក្សាទំនិញអាចលក់ទំនិញតាមមធ្យោបាយសមស្របណាមួយ ប្រសិនបើមានការពន្យារពេលមិនសមហេតុផលដោយភាគីម្ខាងទៀតក្នុងការទទួលយកទំនិញត្រលប់ទៅវិញ ឬការបង់ថ្លៃ ឬតម្លៃនៃការរក្សាទុកទំនិញ ប៉ុន្តែប្រសិនបើការជូនដំណឹងសមហេតុផលនៃការពន្យាពេលត្រូវផ្តល់ឱ្យភាគីដែលមកទទួលយកទំនិញ។ ប្រសិនបើទំនិញអាចនឹងខូចខាតយ៉ាងឆាប់រហ័ស ឬការរក្សាមានការចំណាយមិនសមហេតុផល ភាគីណាដែលត្រូវរក្សាទុកទំនិញត្រូវតែចាត់វិធានការសមហេតុផលដើម្បីលក់ ប៉ុន្តែភាគីដែលរក្សាទុកទំនិញមានបំណងចង់លក់ត្រូវជូនដំណឹងទៅភាគីម្ខាងទៀតនូវចេតនារបស់គាត់ក្នុងការលក់។ ភាគីដែលលក់ទំនិញមានសិទ្ធិរក្សាទុកប្រាក់ចំណូលនៃការលក់និងការចំណាយសមស្របនៃការរក្សាទុកទំនិញដែរបានលក់ទំនិញនោះ ភាគីដែលបានលក់ទំនិញដែរខ្លួនបានរក្សាទុកត្រូវគណនាតម្លៃដល់ភាគីម្ខាងទៀតឱ្យមានតុល្យភាព។[63]

ខ. ការរួចផុតពីការទទួលខុសត្រូវ

ចំពោះភាគីដែលរំលោភបំពានកិច្ចសន្យា អាចរួចផុតពីការទទួលខុសត្រូវក្នុងករណីប្រធានសក្តិដែលបានកើតឡើងហើយមិនអាចគ្រប់គ្រងបាន។ ប្រសិនបើភាគីមួយបានបង្ហាញថា ការខកខានមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចបណ្តាលមកពីឧបសគ្គដែលមិនអាចគ្រប់គ្រងបានដូចជា[64]៖ សង្គ្រាម រញ្ជួយដី ឬការហ៊ុំព័ទ្ធសេដ្ឋកិច្ច ភាគីនោះមិនត្រូវទទួលខុសត្រូវក្នុងការខកខានមិនបានបំពេញកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួនទេ ។ ចំពោះប្រធានសិក្តត្រូវបានកំណត់នៅក្នុងកិច្ចសន្យាឲ្យបានច្បាស់លាស់

[61] យោងតាម មាត្រា៨៦ នៃអនុសញ្ញាCISG
[62] យោងតាម មាត្រា៨៧ នៃអនុសញ្ញាដដែល
[63] យោងតាម មាត្រា៨៨ នៃអនុសញ្ញាដដែល
[64] យោងតាម មាត្រា៧៩ នៃអនុសញ្ញាដដែល

ជៀសវាង ការទាមទារទទួលខុសត្រូវពីភាគីណាមួយ។ នៅក្នុងករណីប្រធានសក្តិ ភាគីរងគ្រោះមិនអាចប្តឹងទាមទារសំណងបានទេ ប៉ុន្តែអាចស្នើសុំរំលាយកិច្ចសន្យានោះបាន។

មួយវិញទៀត ប្រសិនបើការខកខាន ឬការខូចខាតបណ្តាលមកពីកំហុសរបស់តតិយជន ភាគីរងគ្រោះអាចទាមទារសំណងការខូចខាតពីតតិយជន ដោយសារតតិយជនជាអ្នកទទួលខុសត្រូវ ។ ការរួចផុតពីការទទួលខុសត្រូវតម្រូវឲ្យភាគីដែលមិនបានបំពេញកាតព្វកិច្ច ត្រូវតែជូនដំណឹងទៅឲ្យភាគីម្ខាងទៀតអំពីឧបសគ្គដែលបណ្តាលឲ្យខ្លួនពុំអាចអនុវត្តកាតព្វកិច្ចបាន។ ប្រសិនបើភាគីដែលមិនបានបំពេញកាតព្វកិច្ចបានដឹង ឬគួរតែដឹងថាភាគីម្ខាងទៀតមិនបានទទួលសេចក្តីជូនដំណឹងក្នុងរយៈពេលសមល្មមបន្ទាប់ពីគាត់បានជូនដំណឹងនោះ គាត់នឹងទទួលខុសត្រូវចំពោះការខូចខាតដែលកើតចេញពីការមិនផ្តល់ដំណឹង។

កថាខណ្ឌទី៤ ការរំលាយកិច្ចសន្យា

មុនពេលភាគីដោះស្រាយនូវជំណោះស្រាយចុងក្រោយ ដោយការរំលាយកិច្ចសន្យា ភាគីបានអនុវត្តនូវវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗជាច្រើនដើម្បីជៀសវាងការរំលាយកិច្ចសន្យា។ ប៉ុន្តែប្រសិនបើការផ្តល់លក្ខខណ្ឌដោះស្រាយមានរួចជាស្រេច ហើយភាគីនៅតែមិនអនុវត្តនោះជម្រើសចុងក្រោយគឺរំលាយកិច្ចសន្យា។ អានុភាពនៃការរំលាយកិច្ចសន្យា គឺក្រោយពីការរំលាយ ភាគីទាំងសងខាងត្រូវបានរួចផុតពីកាតព្វកិច្ចរៀងៗខ្លួនដែរអនុលោមភាពតាមកិច្ចសន្យា ប៉ុន្តែចំពោះខចែងពីដំណោះស្រាយវិវាទនៅក្នុងកិច្ចសន្យានៅតែត្រូវយកមកអនុវត្តដដែល។

ភាគីដែលបានអនុវត្តកិច្ចសន្យាទាំងស្រុង ឬមួយផ្នែកអាចទាមទារសំណងពីភាគីម្ខាងទៀតនៅក្រោមកិច្ចសន្យាបាន។[65] ប្រសិនបើភាគីទាំងពីរបានកំណត់ឱ្យផ្តល់នូវសំណងត្រូវធ្វើឡើងតំណាលគ្នា ។[66] បន្ថែមពីនេះទៅទៀត អ្នកទិញបាត់សិទ្ធិក្នុងការរំលាយកិច្ចសន្យាក្នុងករណីដូចខាងក្រោមៈ

- ប្រសិនបើអ្នកលក់ពុំមានលទ្ធភាពក្នុងការរកទំនិញមកជំនួស ឬការសងទំនិញដែលខូចខាតស្ទើរតែទាំងស្រុងនោះ
- បើទំនិញទាំងនោះ ឬមួយផ្នែកត្រូវបានខូចខាត ដោយសារតែការត្រួតពិនិត្យរបស់អ្នកទិញ

[65] យោងតាមមាត្រា៨១ នៃអនុសញ្ញាCISG

[66] យោងតាមមាត្រា៨១ នៃអនុសញ្ញាដដែល

- បើទំនិញទាំងនោះ ឬមួយផ្នែកត្រូវបានលក់នៅក្នុងដំណើរការធម្មតានៃជំនួញ ឬបានប្រើប្រាស់ ឬបានផ្ទេរដោយអ្នកលក់នៅក្នុងដំណើរនៃការប្រើប្រាស់ធម្មតាមុនពេលដែលអ្នកទិញបានរកឃើញ ឬគួរតែបានរកឃើញថាមានកង្វះខាតលើអនុលោមភាពនៃទំនិញ។

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ឆ្លងតាមរយៈការបកស្រាយ ព្រមទាំងមានអំណះអំណាងបញ្ជាក់ និងឯកសារយោងទៅលើប្រធានបទនេះ ពិតជាបានផ្តល់នូវចំណេះដឹង និងសារៈប្រយោជន៍ជាច្រើនទាក់ទងទៅនឹងអានុភាពនៃកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ។ បន្ទាប់ពីបង្កើតកិច្ចសន្យា ភាគីមានកាតព្វកិច្ចអនុវត្តនូវសកម្មភាពរបស់ខ្លួនដើម្បីទទួលបានផលប្រយោជន៍ដែរគូរភាគីរំពឹងទុកពីកិច្ចសន្យារួមមាន៖

អ្នកលក់ត្រូវអនុវត្តនូវសកម្មភាពនៃការប្រគល់ទំនិញ និងការប្រគល់ឯកសារទៅតាមទីកន្លែង និងពេលវេលានៃកាលបរិច្ឆេទដែលបានកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យាទៅឲ្យអ្នកទិញ ។ ចំណុចសំខាន់មួយទៀតគឺអនុលោមភាពនៃទំនិញដែលអ្នកលក់ត្រូវប្រគល់ទំនិញទៅឲ្យអ្នកទិញ ស្របតាមស្តង់ដា គុណភាព បរិមាណ ការពិពណ៌នា និងការវេចខ្ចប់តាមគោលបំណងរបស់អ្នកទិញដែលបានចរចាជាមួយអ្នកលក់ពេលបង្កើតកិច្ចសន្យា។ ចំណែកអ្នកទិញត្រូវអនុវត្តនូវសកម្មភាពនៃការបង់ប្រាក់ និងការទទួលយកទំនិញនៅទីកន្លែង និងពេលវេលាដែលបានកំណត់តាមឆន្ទៈរបស់គូរភាគីក្នុងកិច្ចសន្យា។ ចំពោះការទទួលយកទំនិញ ភាគីអ្នកទិញត្រូវតែត្រួតពិនិត្យទំនិញ និងជូនដំណឹងពីវិការៈណាមួយដែរកើតឡើងពីការមិនអនុលោមតាមកិច្ចសន្យា ឬការបដិសេធពីការទទួលយកទំនិញដោយមូលហេតុណាមួយទៅឲ្យអ្នកលក់ ដើម្បីទទួលបានដំណោះស្រាយផ្សេងៗពីអ្នកលក់។

បន្ទាប់ពីភាគីអនុវត្តនូវកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន តែបែបជាបណ្តាលឲ្យមានហានិភ័យណាមួយកើតឡើងនាំឲ្យមានការទទួលខុសត្រូវ នោះភាគីដែលរំលោភបំពានកិច្ចសន្យានឹងទទួលខុសត្រូវ មិនថាជាតតិយជនដែលនាំឲ្យមានការខូចខាតនូវផលប្រយោជន៍របស់គូរភាគី ក៏ត្រូវទទួលខុសត្រូវដូចគ្នា។ ប៉ុន្តែមានករណីដែលគូរភាគីមិនទទួលខុសត្រូវ នោះគឺប្រធានសក្តិដែរកើតឡើងធ្វើឲ្យមានហានិភ័យ ហើយគូរភាគីមិនអាចដឹងទុកជាមុន និងមិនមែនជាការធ្វេសប្រហែស ព្រមទាំងមិនអាចគ្រប់គ្រងបាន។ បើទោះបីជាភាគីមិនទទួលខុសត្រូវក្នុងករណីប្រធានសក្តិ ប៉ុន្តែការមិនទទួលខុសត្រូវគឺនៅក្នុងកំឡុងនៃការខូចខាតដែលបណ្តាលមកពីប្រធានសក្តិប៉ុណ្ណោះ។ ចំណែកបន្ទាប់ពីប្រធានសក្តិកើតឡើង គូរភាគីណាមួយមិនបានចាត់វិធានការការពារ ឬទប់ទល់ហានិភ័យណាមួយដែរអាចដឹងថានឹងកើតមាន ត្រូវទទួលខុសត្រូវចំពោះហានិភ័យនោះ។

ភាគីអនុវត្តទៅតាមការព្រមព្រៀង ចំណែកការទទួលខុសត្រូវក៏បានកំណត់ក្នុងករណីមានការរំលោភបំពានកើតឡើង ដោយផ្តល់នូវដំណោះស្រាយទាំងភាគីអ្នកលក់ និងភាគីអ្នកទិញយកមកអនុវត្ត៖ ការទទួលខុសត្រូវដោយឡែកចំពោះការមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចដោយអ្នកលក់ ត្រូវអនុវត្តនូវដំណោះស្រាយដែលបានកំណត់របស់អ្នកទិញ ។ អ្នកលក់មានសិទ្ធិនឹងទទួលបាននូវ

ដំណោះស្រាយមុនពេលអ្នកទិញរំលាយកិច្ចសន្យាដូចជា៖ ការប្រគល់ទំនិញជំនួសនូវទំនិញដែលមិនអនុលោមតាមកិច្ចសន្យា រយៈពេលបន្ថែមបន្ទាប់ពីរយៈពេលដែរបានកំណត់បានកន្លងហួសទៅ ការកាត់បន្ថយនូវតម្លៃជំនួសការបញ្ជូនទំនិញត្រឡប់មកវិញ។ ប៉ុន្តែក្នុងករណីអ្នកទិញជ្រើសរើសយកការកាត់បន្ថយតម្លៃ នោះអ្នកលក់មិនចាំបាច់ធ្វើការប្រគល់ទំនិញជំនួស។ ចំណែកអ្នកទិញក៏មិនអាចរំលាយកិច្ចសន្យាបានដែរ។

ការទទួលខុសត្រូវដោយឡែកចំពោះការមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចដោយអ្នកទិញ ត្រូវអនុវត្តនូវដំណោះស្រាយដែលបានកំណត់របស់អ្នកលក់។ អ្នកទិញមានសិទ្ធិទទួលបាននូវរយៈពេលបន្ថែមដើម្បីអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន ចំណែកអ្នកលក់ក៏មានសិទ្ធិតម្រូវឲ្យអ្នកទិញអនុវត្តនូវកាតព្វកិច្ចទទួលយកទំនិញ និងទទូទាត់តម្លៃក្នុងរយៈពេលបន្ថែមដែលខ្លួនបានផ្តល់ឲ្យ មុនពេលអ្នកលក់រំលាយកិច្ចសន្យា និងទាមទារសំណងការខូចខាត។ ចំណែកចំណុចរួមដែលគ្រប់គ្រងនូវការទទួលខុសត្រូវរបស់អ្នកលក់ និងអ្នកទិញមានដូចជា៖ ការបំពានកាលាទិករណ៍ កិច្ចសន្យាប្រគល់ទំនិញជាបន្តបន្ទាប់ ការខូចខាត ការបង់ការប្រាក់ ការរក្សាទុកទំនិញ និងការរួចផុតពីការទទួលខុសត្រូវ និងការរំលាយកិច្ចសន្យារួចរាល់។

សរុបជារួមមកភាគីតម្រូវឲ្យអនុវត្តនូវកាតព្វកិច្ចដែលបានព្រមព្រៀងគ្នាក្នុងកិច្ចសន្យាជៀសវាងការរំលោភបំពាននានា។ ប៉ុន្តែប្រសិនបើមានការរំលោភបំពាន ភាគីត្រូវអនុវត្តនូវដំណោះស្រាយដែរបានកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា និងតាមរយៈតុលាការ ឬមជ្ឈត្តករដែលគូរភាគីបានជ្រើសរើស។

បន្ទាប់ពីបានយល់ដឹងបន្ថែមនូវអានុភាពនៃកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ វាជាជំនួយបន្ថែមដល់ប្រទេសកម្ពុជាដែលជាសមាជិកអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក និងជាប្រទេសដែលប្រកាន់ភ្ជាប់នូវរបបទីផ្សារសេរី និងសេដ្ឋកិច្ចបើកចំហរ។ ការបើកឲ្យទីផ្សារលក់ទំនិញអន្តរជាតិកើនឡើងយ៉ាងទូលំទូលាយ ហើយទាក់ទាញវិនិយោគិនក្រៅប្រទេសមកធ្វើការបណ្តាក់ទុននៅប្រទេសកម្ពុជាឲ្យកាន់តែច្រើនឡើង។ ម្យ៉ាងទៀតដោយសារការអភិវឌ្ឍន៍លើវិស័យសេដ្ឋកិច្ចឲ្យកាន់តែរីកចម្រើនជាងមុនទៅទៀត ប្រទេសកម្ពុជានឹងអាចចូលជាសមាជិកក្នុងអង្គការសហប្រជាជាតិស្តីកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិក្នុងពេលខាងមុខ។

ꕥꕥꕥ📖ꕥꕥ

ឯកសារយោង

១. អនុសញ្ញា

- អនុសញ្ញាអង្គការសហប្រជាជាតិស្តីកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ (អនុសញ្ញាCISG) ឆ្នាំ១៩៨០។

២.សៀវភៅ

- គណៈកម្មការអង្គការសហប្រជាជាតិលើច្បាប់ពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ (UNCITRAL) *"Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Good"* 2016 Edition អត្ថបទសង្ខេបនៃរឿងក្តីក្នុងអនុសញ្ញាអង្គការសហប្រជាជាតិនៃកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិឆ្នាំ២០១៦។
- បណ្ឌិតសាស្ត្រាចារ្យ Ingeborg Schwenzer និង Christiana Fountoulakis *"International Sales Law"* បោះពុម្ពលើកទី១ នៅទីក្រុងញ៉ូយក ដោយRouledge-Cavendish ក្នុងឆ្នាំ២០០៧។
- បណ្ឌិតសាស្ត្រាចារ្យ Ingeborg Schwenzer និង Christiana Fountoulakis និង Mariel Dimsey *"International Sales Law: A Guide to CISG"* បោះពុម្ពលើកទី២ ក្នុងឆ្នាំ២០១២ ។

៣. វាចនានុក្រម និង សៀវភៅវាក្យសព្ទគតិយុត្ត

- វចនានុក្រមអេឡិចត្រូនិចខ្មែររបស់សម្តេចសង្ឃ ជួន ណាត ឆ្នាំ២០១១ ។
- សមាគមស្រាវជ្រាវ និងផ្សព្វផ្សាយច្បាប់ខ្មែរ *"វចនានុក្រមច្បាប់តាមបទដ្ឋានគតិយុត្តខ្មែរ"* បោះពុម្ពលើកទី២ នៅរាជធានីភ្នំពេញដោយលោក អ៊ី ប៊ូរ៉ា សុភាវត្តី ឆ្នាំ២០១៦ ។
- សាស្ត្រាចារ្យ ហាប់ ផល្លី *"Legal Terminology Gordon W. Brown"* បោះពុម្ពលើកទី៣ ឆ្នាំ២០១៧ ។
- លោកបណ្ឌិត ឈាង វណ្ណារិទ្ធ និងសាស្ត្រាចារ្យច្បាប់ លោក អ៊ិន ហ៊ឹង *"វចនានុក្រមអង់គ្លេស-ខ្មែរពាក្យច្បាប់"* បោះពុម្ពលើកទី១ បណ្ណាគារ នគរធំ ឆ្នាំ២០១៣។

៤. គេហទំព័រ

- http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html ពីគ្រោះនៅថ្ងៃទី ១០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៨។
- https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/treaty.html ពីគ្រោះនៅថ្ងៃទី០៩ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៨។
- http://tarlton.law.utexas.edu/CISG ពីគ្រោះនៅថ្ងៃទី០៨ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៨។
- https://www.lawteacher.net/free-law-essays/commercial-law/rights-and-obligations-law-essays.php ពីគ្រោះនៅថ្ងៃទី៣០ ខែឧសភា ឆ្នាំ ២០១៨ ។

រាយនាមឯកសារនៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ

- **ឧបសម្ព័ន្ធទី១៖** អនុសញ្ញាអង្គការសហប្រជាជាតិស្តីកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ ដែលត្រូវបានអនុម័តនៅថ្ងៃទី១១ ខែ មេសា ឆ្នាំ១៩៨០ នៅទីក្រុងវីយែន ប្រទេសអូទ្រីស និងចូលជាធរមាននៅថ្ងៃទី០១ ខែមករា ឆ្នាំ ១៩៨៨ ។
- **ឧបសម្ព័ន្ធទី២៖** បញ្ជីរាយនាមប្រទេសហត្ថលេខីរបស់អនុសញ្ញាអង្គការសហប្រជាជាតិស្តីកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ ដោយគិតពីឆ្នាំ១៩៨០ រហូតមកដល់ឆ្នាំ២០១៨។
- **ឧបសម្ព័ន្ធទី៣៖** ដកស្រង់សេចក្តីពន្យល់នៃមាត្រាដែលពាក់ព័ន្ធក្នុង អត្ថបទសង្ខេបនៃរឿងក្តីនៃអនុសញ្ញាអង្គការសហប្រជាតិស្តីពីកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ នៅឆ្នាំ ២០១៦ (Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 2016 Edition) ។
- **ឧបសម្ព័ន្ធទី៤៖** គំរូនៃកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ។

United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

UNITED NATIONS

Further information may be obtained from:

UNCITRAL secretariat, Vienna International Centre,
P.O. Box 500, 1400 Vienna, Austria

Telephone: (+43-1) 26060-4060 Telefax: (+43-1) 26060-5813
Internet: www.uncitral.org E-mail: uncitral@uncitral.org

UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW

United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

UNITED NATIONS
New York, 2010

NOTE

Symbols of United Nations documents are composed of capital letters combined with figures. Mention of such a symbol indicates a reference to a United Nations document.

UNITED NATIONS PUBLICATION
Sales No. E.10.V.14
ISBN 978-92-1-133699-3

© United Nations, November 2010. All rights reserved.

The designations employed and the presentation of material in this publication do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations concerning the legal status of any country, territory, city or area, or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries.

Publishing production: English, Publishing and Library Section, United Nations Office at Vienna.

This publication has not been formally edited.

Contents

		Page
I.	**United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**	1
	PREAMBLE	1
	Part I. Sphere of application and general provisions	1
	CHAPTER I. Sphere of application	1
	Article 1	1
	Article 2	2
	Article 3	2
	Article 4	2
	Article 5	3
	Article 6	3
	CHAPTER II. General provisions	3
	Article 7	3
	Article 8	3
	Article 9	4
	Article 10	4
	Article 11	4
	Article 12	4
	Article 13	5
	Part II. Formation of the contract	5
	Article 14	5
	Article 15	5
	Article 16	5
	Article 17	6
	Article 18	6
	Article 19	6
	Article 20	7
	Article 21	7
	Article 22	7
	Article 23	7
	Article 24	7

Page

Part III. Sale of goods ... 8

CHAPTER I. General provisions ... 8
Article 25 ... 8
Article 26 ... 8
Article 27 ... 8
Article 28 ... 8
Article 29 ... 8

CHAPTER II. Obligations of the seller ... 9
Article 30 ... 9

Section I. Delivery of the goods and handing over of documents ... 9
Article 31 ... 9
Article 32 ... 9
Article 33 ... 10
Article 34 ... 10

Section II. Conformity of the goods and third-party claims ... 10
Article 35 ... 10
Article 36 ... 11
Article 37 ... 11
Article 38 ... 11
Article 39 ... 12
Article 40 ... 12
Article 41 ... 12
Article 42 ... 12
Article 43 ... 13
Article 44 ... 13

Section III. Remedies for breach of contract by the seller ... 13
Article 45 ... 13
Article 46 ... 14
Article 47 ... 14
Article 48 ... 14
Article 49 ... 15
Article 50 ... 16
Article 51 ... 16
Article 52 ... 16

CHAPTER III. Obligations of the buyer ... 16
Article 53 ... 16

Page

Section I. Payment of the price 17
Article 54 17
Article 55 17
Article 56 17
Article 57 17
Article 58 17
Article 59 18

Section II. Taking delivery 18
Article 60 18

Section III. Remedies for breach of contract by the buyer 18
Article 61 18
Article 62 19
Article 63 19
Article 64 19
Article 65 20

CHAPTER IV. Passing of risk 20
Article 66 20
Article 67 20
Article 68 21
Article 69 21
Article 70 21

CHAPTER V. Provisions common to the obligations of the seller and of the buyer 21

Section I. Anticipatory breach and instalment contracts 21
Article 71 21
Article 72 22
Article 73 22

Section II. Damages 23
Article 74 23
Article 75 23
Article 76 23
Article 77 24

Section III. Interest 24
Article 78 24

Section IV. Exemptions 24
Article 79 24
Article 80 25

Page

Section V. Effects of avoidance 25
Article 81 25
Article 82 25
Article 83 26
Article 84 26

Section VI. Preservation of the goods 26
Article 85 26
Article 86 26
Article 87 27
Article 88 27

Part IV. Final provisions 27

Article 89 27
Article 90 27
Article 91 28
Article 92 28
Article 93 28
Article 94 29
Article 95 29
Article 96 30
Article 97 30
Article 98 30
Article 99 31
Article 100 32
Article 101 32

II. Explanatory note by the UNCITRAL Secretariat on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 33

Introduction 33

Part One. Scope of application and general provisions 34

A. Scope of application 34
B. Party autonomy 35
C. Interpretation of the Convention 36
D. Interpretation of the contract; usages 36
E. Form of the contract 36

Part Two. Formation of the contract 37

Page

Part Three. Sale of goods 38

A. Obligations of the seller 38
B. Obligations of the buyer 38
C. Remedies for breach of contract 39
D. Passing of risk 39
E. Suspension of performance and anticipatory breach 40
F. Exemption from liability to pay damages 40
G. Preservation of the goods 40

Part Four. Final clauses 41

Complementary texts 41

1. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

PREAMBLE

The States Parties to this Convention,

Bearing in mind the broad objectives in the resolutions adopted by the sixth special session of the General Assembly of the United Nations on the establishment of a New International Economic Order,

Considering that the development of international trade on the basis of equality and mutual benefit is an important element in promoting friendly relations among States,

Being of the opinion that the adoption of uniform rules which govern contracts for the international sale of goods and take into account the different social, economic and legal systems would contribute to the removal of legal barriers in international trade and promote the development of international trade,

Have agreed as follows:

Part I. Sphere of application and general provisions

CHAPTER I. SPHERE OF APPLICATION

Article 1

(1) This Convention applies to contracts of sale of goods between parties whose places of business are in different States:

(a) when the States are Contracting States; or

(b) when the rules of private international law lead to the application of the law of a Contracting State.

(2) The fact that the parties have their places of business in different States is to be disregarded whenever this fact does not appear either from the contract or from any dealings between, or from information disclosed by, the parties at any time before or at the conclusion of the contract.

(3) Neither the nationality of the parties nor the civil or commercial character of the parties or of the contract is to be taken into consideration in determining the application of this Convention.

Article 2

This Convention does not apply to sales:

(a) of goods bought for personal, family or household use, unless the seller, at any time before or at the conclusion of the contract, neither knew nor ought to have known that the goods were bought for any such use;

(b) by auction;

(c) on execution or otherwise by authority of law;

(d) of stocks, shares, investment securities, negotiable instruments or money;

(e) of ships, vessels, hovercraft or aircraft;

(f) of electricity.

Article 3

(1) Contracts for the supply of goods to be manufactured or produced are to be considered sales unless the party who orders the goods undertakes to supply a substantial part of the materials necessary for such manufacture or production.

(2) This Convention does not apply to contracts in which the preponderant part of the obligations of the party who furnishes the goods consists in the supply of labour or other services.

Article 4

This Convention governs only the formation of the contract of sale and the rights and obligations of the seller and the buyer arising from such a contract. In particular, except as otherwise expressly provided in this Convention, it is not concerned with:

(a) the validity of the contract or of any of its provisions or of any usage;

(b) the effect which the contract may have on the property in the goods sold.

Article 5

This Convention does not apply to the liability of the seller for death or personal injury caused by the goods to any person.

Article 6

The parties may exclude the application of this Convention or, subject to article 12, derogate from or vary the effect of any of its provisions.

CHAPTER II. GENERAL PROVISIONS

Article 7

(1) In the interpretation of this Convention, regard is to be had to its international character and to the need to promote uniformity in its application and the observance of good faith in international trade.

(2) Questions concerning matters governed by this Convention which are not expressly settled in it are to be settled in conformity with the general principles on which it is based or, in the absence of such principles, in conformity with the law applicable by virtue of the rules of private international law.

Article 8

(1) For the purposes of this Convention statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to his intent where the other party knew or could not have been unaware what that intent was.

(2) If the preceding paragraph is not applicable, statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to the understanding that a reasonable person of the same kind as the other party would have had in the same circumstances.

(3) In determining the intent of a party or the understanding a reasonable person would have had, due consideration is to be given to all relevant circumstances of the case including the negotiations, any practices which the parties have established between themselves, usages and any subsequent conduct of the parties.

Article 9

(1) The parties are bound by any usage to which they have agreed and by any practices which they have established between themselves.

(2) The parties are considered, unless otherwise agreed, to have impliedly made applicable to their contract or its formation a usage of which the parties knew or ought to have known and which in international trade is widely known to, and regularly observed by, parties to contracts of the type involved in the particular trade concerned.

Article 10

For the purposes of this Convention:

(a) if a party has more than one place of business, the place of business is that which has the closest relationship to the contract and its performance, having regard to the circumstances known to or contemplated by the parties at any time before or at the conclusion of the contract;

(b) if a party does not have a place of business, reference is to be made to his habitual residence.

Article 11

A contract of sale need not be concluded in or evidenced by writing and is not subject to any other requirement as to form. It may be proved by any means, including witnesses.

Article 12

Any provision of article 11, article 29 or Part II of this Convention that allows a contract of sale or its modification or termination by agreement or any offer, acceptance or other indication of intention to be made in any form other than in writing does not apply where any party has his place of business

in a Contracting State which has made a declaration under article 96 of this Convention. The parties may not derogate from or vary the effect of this article.

Article 13

For the purposes of this Convention "writing" includes telegram and telex.

Part II. Formation of the contract

Article 14

(1) A proposal for concluding a contract addressed to one or more specific persons constitutes an offer if it is sufficiently definite and indicates the intention of the offeror to be bound in case of acceptance. A proposal is sufficiently definite if it indicates the goods and expressly or implicitly fixes or makes provision for determining the quantity and the price.

(2) A proposal other than one addressed to one or more specific persons is to be considered merely as an invitation to make offers, unless the contrary is clearly indicated by the person making the proposal.

Article 15

(1) An offer becomes effective when it reaches the offeree.

(2) An offer, even if it is irrevocable, may be withdrawn if the withdrawal reaches the offeree before or at the same time as the offer.

Article 16

(1) Until a contract is concluded an offer may be revoked if the revocation reaches the offeree before he has dispatched an acceptance.

(2) However, an offer cannot be revoked:

(a) if it indicates, whether by stating a fixed time for acceptance or otherwise, that it is irrevocable; or

(b) if it was reasonable for the offeree to rely on the offer as being irrevocable and the offeree has acted in reliance on the offer.

Article 17

An offer, even if it is irrevocable, is terminated when a rejection reaches the offeror.

Article 18

(1) A statement made by or other conduct of the offeree indicating assent to an offer is an acceptance. Silence or inactivity does not in itself amount to acceptance.

(2) An acceptance of an offer becomes effective at the moment the indication of assent reaches the offeror. An acceptance is not effective if the indication of assent does not reach the offeror within the time he has fixed or, if no time is fixed, within a reasonable time, due account being taken of the circumstances of the transaction, including the rapidity of the means of communication employed by the offeror. An oral offer must be accepted immediately unless the circumstances indicate otherwise.

(3) However, if, by virtue of the offer or as a result of practices which the parties have established between themselves or of usage, the offeree may indicate assent by performing an act, such as one relating to the dispatch of the goods or payment of the price, without notice to the offeror, the acceptance is effective at the moment the act is performed, provided that the act is performed within the period of time laid down in the preceding paragraph.

Article 19

(1) A reply to an offer which purports to be an acceptance but contains additions, limitations or other modifications is a rejection of the offer and constitutes a counter-offer.

(2) However, a reply to an offer which purports to be an acceptance but contains additional or different terms which do not materially alter the terms of the offer constitutes an acceptance, unless the offeror, without undue delay, objects orally to the discrepancy or dispatches a notice to that effect. If he does not so object, the terms of the contract are the terms of the offer with the modifications contained in the acceptance.

(3) Additional or different terms relating, among other things, to the price, payment, quality and quantity of the goods, place and time of delivery, extent of one party's liability to the other or the settlement of disputes are considered to alter the terms of the offer materially.

Article 20

(1) A period of time for acceptance fixed by the offeror in a telegram or a letter begins to run from the moment the telegram is handed in for dispatch or from the date shown on the letter or, if no such date is shown, from the date shown on the envelope. A period of time for acceptance fixed by the offeror by telephone, telex or other means of instantaneous communication, begins to run from the moment that the offer reaches the offeree.

(2) Official holidays or non-business days occurring during the period for acceptance are included in calculating the period. However, if a notice of acceptance cannot be delivered at the address of the offeror on the last day of the period because that day falls on an official holiday or a non-business day at the place of business of the offeror, the period is extended until the first business day which follows.

Article 21

(1) A late acceptance is nevertheless effective as an acceptance if without delay the offeror orally so informs the offeree or dispatches a notice to that effect.

(2) If a letter or other writing containing a late acceptance shows that it has been sent in such circumstances that if its transmission had been normal it would have reached the offeror in due time, the late acceptance is effective as an acceptance unless, without delay, the offeror orally informs the offeree that he considers his offer as having lapsed or dispatches a notice to that effect.

Article 22

An acceptance may be withdrawn if the withdrawal reaches the offeror before or at the same time as the acceptance would have become effective.

Article 23

A contract is concluded at the moment when an acceptance of an offer becomes effective in accordance with the provisions of this Convention.

Article 24

For the purposes of this Part of the Convention, an offer, declaration of acceptance or any other indication of intention “reaches” the addressee

when it is made orally to him or delivered by any other means to him personally, to his place of business or mailing address or, if he does not have a place of business or mailing address, to his habitual residence.

Part III. Sale of goods

CHAPTER I. GENERAL PROVISIONS

Article 25

A breach of contract committed by one of the parties is fundamental if it results in such detriment to the other party as substantially to deprive him of what he is entitled to expect under the contract, unless the party in breach did not foresee and a reasonable person of the same kind in the same circumstances would not have foreseen such a result.

Article 26

A declaration of avoidance of the contract is effective only if made by notice to the other party.

Article 27

Unless otherwise expressly provided in this Part of the Convention, if any notice, request or other communication is given or made by a party in accordance with this Part and by means appropriate in the circumstances, a delay or error in the transmission of the communication or its failure to arrive does not deprive that party of the right to rely on the communication.

Article 28

If, in accordance with the provisions of this Convention, one party is entitled to require performance of any obligation by the other party, a court is not bound to enter a judgement for specific performance unless the court would do so under its own law in respect of similar contracts of sale not governed by this Convention.

Article 29

(1) A contract may be modified or terminated by the mere agreement of the parties.

(2) A contract in writing which contains a provision requiring any modification or termination by agreement to be in writing may not be otherwise modified or terminated by agreement. However, a party may be precluded by his conduct from asserting such a provision to the extent that the other party has relied on that conduct.

CHAPTER II. OBLIGATIONS OF THE SELLER

Article 30

The seller must deliver the goods, hand over any documents relating to them and transfer the property in the goods, as required by the contract and this Convention.

Section I. Delivery of the goods and handing over of documents

Article 31

If the seller is not bound to deliver the goods at any other particular place, his obligation to deliver consists:

(a) if the contract of sale involves carriage of the goods—in handing the goods over to the first carrier for transmission to the buyer;

(b) if, in cases not within the preceding subparagraph, the contract relates to specific goods, or unidentified goods to be drawn from a specific stock or to be manufactured or produced, and at the time of the conclusion of the contract the parties knew that the goods were at, or were to be manufactured or produced at, a particular place—in placing the goods at the buyer's disposal at that place;

(c) in other cases—in placing the goods at the buyer's disposal at the place where the seller had his place of business at the time of the conclusion of the contract.

Article 32

(1) If the seller, in accordance with the contract or this Convention, hands the goods over to a carrier and if the goods are not clearly identified to the contract by markings on the goods, by shipping documents or otherwise, the seller must give the buyer notice of the consignment specifying the goods.

(2) If the seller is bound to arrange for carriage of the goods, he must make such contracts as are necessary for carriage to the place fixed by means of transportation appropriate in the circumstances and according to the usual terms for such transportation.

(3) If the seller is not bound to effect insurance in respect of the carriage of the goods, he must, at the buyer's request, provide him with all available information necessary to enable him to effect such insurance.

Article 33

The seller must deliver the goods:

(a) if a date is fixed by or determinable from the contract, on that date;

(b) if a period of time is fixed by or determinable from the contract, at any time within that period unless circumstances indicate that the buyer is to choose a date; or

(c) in any other case, within a reasonable time after the conclusion of the contract.

Article 34

If the seller is bound to hand over documents relating to the goods, he must hand them over at the time and place and in the form required by the contract. If the seller has handed over documents before that time, he may, up to that time, cure any lack of conformity in the documents, if the exercise of this right does not cause the buyer unreasonable inconvenience or unreasonable expense. However, the buyer retains any right to claim damages as provided for in this Convention.

Section II. Conformity of the goods and third-party claims

Article 35

(1) The seller must deliver goods which are of the quantity, quality and description required by the contract and which are contained or packaged in the manner required by the contract.

(2) Except where the parties have agreed otherwise, the goods do not conform with the contract unless they:

(a) are fit for the purposes for which goods of the same description would ordinarily be used;

(b) are fit for any particular purpose expressly or impliedly made known to the seller at the time of the conclusion of the contract, except where the circumstances show that the buyer did not rely, or that it was unreasonable for him to rely, on the seller's skill and judgement;

(c) possess the qualities of goods which the seller has held out to the buyer as a sample or model;

(d) are contained or packaged in the manner usual for such goods or, where there is no such manner, in a manner adequate to preserve and protect the goods.

(3) The seller is not liable under subparagraphs *(a)* to *(d)* of the preceding paragraph for any lack of conformity of the goods if, at the time of the conclusion of the contract, the buyer knew or could not have been unaware of such lack of conformity.

Article 36

(1) The seller is liable in accordance with the contract and this Convention for any lack of conformity which exists at the time when the risk passes to the buyer, even though the lack of conformity becomes apparent only after that time.

(2) The seller is also liable for any lack of conformity which occurs after the time indicated in the preceding paragraph and which is due to a breach of any of his obligations, including a breach of any guarantee that for a period of time the goods will remain fit for their ordinary purpose or for some particular purpose or will retain specified qualities or characteristics.

Article 37

If the seller has delivered goods before the date for delivery, he may, up to that date, deliver any missing part or make up any deficiency in the quantity of the goods delivered, or deliver goods in replacement of any non-conforming goods delivered or remedy any lack of conformity in the goods delivered, provided that the exercise of this right does not cause the buyer unreasonable inconvenience or unreasonable expense. However, the buyer retains any right to claim damages as provided for in this Convention.

Article 38

(1) The buyer must examine the goods, or cause them to be examined, within as short a period as is practicable in the circumstances.

(2) If the contract involves carriage of the goods, examination may be deferred until after the goods have arrived at their destination.

(3) If the goods are redirected in transit or redispatched by the buyer without a reasonable opportunity for examination by him and at the time of the conclusion of the contract the seller knew or ought to have known of the possibility of such redirection or redispatch, examination may be deferred until after the goods have arrived at the new destination.

Article 39

(1) The buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods if he does not give notice to the seller specifying the nature of the lack of conformity within a reasonable time after he has discovered it or ought to have discovered it.

(2) In any event, the buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods if he does not give the seller notice thereof at the latest within a period of two years from the date on which the goods were actually handed over to the buyer, unless this time limit is inconsistent with a contractual period of guarantee.

Article 40

The seller is not entitled to rely on the provisions of articles 38 and 39 if the lack of conformity relates to facts of which he knew or could not have been unaware and which he did not disclose to the buyer.

Article 41

The seller must deliver goods which are free from any right or claim of a third party, unless the buyer agreed to take the goods subject to that right or claim. However, if such right or claim is based on industrial property or other intellectual property, the seller's obligation is governed by article 42.

Article 42

(1) The seller must deliver goods which are free from any right or claim of a third party based on industrial property or other intellectual property, of which at the time of the conclusion of the contract the seller knew or could not have been unaware, provided that the right or claim is based on industrial property or other intellectual property:

(a) under the law of the State where the goods will be resold or otherwise used, if it was contemplated by the parties at the time of the conclusion of the contract that the goods would be resold or otherwise used in that State; or

(b) in any other case, under the law of the State where the buyer has his place of business.

(2) The obligation of the seller under the preceding paragraph does not extend to cases where:

(a) at the time of the conclusion of the contract the buyer knew or could not have been unaware of the right or claim; or

(b) the right or claim results from the seller's compliance with technical drawings, designs, formulae or other such specifications furnished by the buyer.

Article 43

(1) The buyer loses the right to rely on the provisions of article 41 or article 42 if he does not give notice to the seller specifying the nature of the right or claim of the third party within a reasonable time after he has become aware or ought to have become aware of the right or claim.

(2) The seller is not entitled to rely on the provisions of the preceding paragraph if he knew of the right or claim of the third party and the nature of it.

Article 44

Notwithstanding the provisions of paragraph (1) of article 39 and paragraph (1) of article 43, the buyer may reduce the price in accordance with article 50 or claim damages, except for loss of profit, if he has a reasonable excuse for his failure to give the required notice.

Section III. Remedies for breach of contract by the seller

Article 45

(1) If the seller fails to perform any of his obligations under the contract or this Convention, the buyer may:

(a) exercise the rights provided in articles 46 to 52;

(b) claim damages as provided in articles 74 to 77.

(2) The buyer is not deprived of any right he may have to claim damages by exercising his right to other remedies.

(3) No period of grace may be granted to the seller by a court or arbitral tribunal when the buyer resorts to a remedy for breach of contract.

Article 46

(1) The buyer may require performance by the seller of his obligations unless the buyer has resorted to a remedy which is inconsistent with this requirement.

(2) If the goods do not conform with the contract, the buyer may require delivery of substitute goods only if the lack of conformity constitutes a fundamental breach of contract and a request for substitute goods is made either in conjunction with notice given under article 39 or within a reasonable time thereafter.

(3) If the goods do not conform with the contract, the buyer may require the seller to remedy the lack of conformity by repair, unless this is unreasonable having regard to all the circumstances. A request for repair must be made either in conjunction with notice given under article 39 or within a reasonable time thereafter.

Article 47

(1) The buyer may fix an additional period of time of reasonable length for performance by the seller of his obligations.

(2) Unless the buyer has received notice from the seller that he will not perform within the period so fixed, the buyer may not, during that period, resort to any remedy for breach of contract. However, the buyer is not deprived thereby of any right he may have to claim damages for delay in performance.

Article 48

(1) Subject to article 49, the seller may, even after the date for delivery, remedy at his own expense any failure to perform his obligations, if he can do so without unreasonable delay and without causing the buyer unreasonable inconvenience or uncertainty of reimbursement by the seller of expenses

advanced by the buyer. However, the buyer retains any right to claim damages as provided for in this Convention.

(2) If the seller requests the buyer to make known whether he will accept performance and the buyer does not comply with the request within a reasonable time, the seller may perform within the time indicated in his request. The buyer may not, during that period of time, resort to any remedy which is inconsistent with performance by the seller.

(3) A notice by the seller that he will perform within a specified period of time is assumed to include a request, under the preceding paragraph, that the buyer make known his decision.

(4) A request or notice by the seller under paragraph (2) or (3) of this article is not effective unless received by the buyer.

Article 49

(1) The buyer may declare the contract avoided:

(a) if the failure by the seller to perform any of his obligations under the contract or this Convention amounts to a fundamental breach of contract; or

(b) in case of non-delivery, if the seller does not deliver the goods within the additional period of time fixed by the buyer in accordance with paragraph (1) of article 47 or declares that he will not deliver within the period so fixed.

(2) However, in cases where the seller has delivered the goods, the buyer loses the right to declare the contract avoided unless he does so:

(a) in respect of late delivery, within a reasonable time after he has become aware that delivery has been made;

(b) in respect of any breach other than late delivery, within a reasonable time:

(i) after he knew or ought to have known of the breach;

(ii) after the expiration of any additional period of time fixed by the buyer in accordance with paragraph (1) of article 47, or after the seller has declared that he will not perform his obligations within such an additional period; or

(iii) after the expiration of any additional period of time indicated by the seller in accordance with paragraph (2) of article 48, or after the buyer has declared that he will not accept performance.

Article 50

If the goods do not conform with the contract and whether or not the price has already been paid, the buyer may reduce the price in the same proportion as the value that the goods actually delivered had at the time of the delivery bears to the value that conforming goods would have had at that time. However, if the seller remedies any failure to perform his obligations in accordance with article 37 or article 48 or if the buyer refuses to accept performance by the seller in accordance with those articles, the buyer may not reduce the price.

Article 51

(1) If the seller delivers only a part of the goods or if only a part of the goods delivered is in conformity with the contract, articles 46 to 50 apply in respect of the part which is missing or which does not conform.

(2) The buyer may declare the contract avoided in its entirety only if the failure to make delivery completely or in conformity with the contract amounts to a fundamental breach of the contract.

Article 52

(1) If the seller delivers the goods before the date fixed, the buyer may take delivery or refuse to take delivery.

(2) If the seller delivers a quantity of goods greater than that provided for in the contract, the buyer may take delivery or refuse to take delivery of the excess quantity. If the buyer takes delivery of all or part of the excess quantity, he must pay for it at the contract rate.

CHAPTER III. OBLIGATIONS OF THE BUYER

Article 53

The buyer must pay the price for the goods and take delivery of them as required by the contract and this Convention.

Section I. Payment of the price

Article 54

The buyer's obligation to pay the price includes taking such steps and complying with such formalities as may be required under the contract or any laws and regulations to enable payment to be made.

Article 55

Where a contract has been validly concluded but does not expressly or implicitly fix or make provision for determining the price, the parties are considered, in the absence of any indication to the contrary, to have impliedly made reference to the price generally charged at the time of the conclusion of the contract for such goods sold under comparable circumstances in the trade concerned.

Article 56

If the price is fixed according to the weight of the goods, in case of doubt it is to be determined by the net weight.

Article 57

(1) If the buyer is not bound to pay the price at any other particular place, he must pay it to the seller:

(a) at the seller's place of business; or

(b) if the payment is to be made against the handing over of the goods or of documents, at the place where the handing over takes place.

(2) The seller must bear any increase in the expenses incidental to payment which is caused by a change in his place of business subsequent to the conclusion of the contract.

Article 58

(1) If the buyer is not bound to pay the price at any other specific time, he must pay it when the seller places either the goods or documents controlling their disposition at the buyer's disposal in accordance with the

contract and this Convention. The seller may make such payment a condition for handing over the goods or documents.

(2) If the contract involves carriage of the goods, the seller may dispatch the goods on terms whereby the goods, or documents controlling their disposition, will not be handed over to the buyer except against payment of the price.

(3) The buyer is not bound to pay the price until he has had an opportunity to examine the goods, unless the procedures for delivery or payment agreed upon by the parties are inconsistent with his having such an opportunity.

Article 59

The buyer must pay the price on the date fixed by or determinable from the contract and this Convention without the need for any request or compliance with any formality on the part of the seller.

Section II. Taking delivery

Article 60

The buyer's obligation to take delivery consists:

(a) in doing all the acts which could reasonably be expected of him in order to enable the seller to make delivery; and

(b) in taking over the goods.

Section III. Remedies for breach of contract by the buyer

Article 61

(1) If the buyer fails to perform any of his obligations under the contract or this Convention, the seller may:

(a) exercise the rights provided in articles 62 to 65;

(b) claim damages as provided in articles 74 to 77.

(2) The seller is not deprived of any right he may have to claim damages by exercising his right to other remedies.

(3) No period of grace may be granted to the buyer by a court or arbitral tribunal when the seller resorts to a remedy for breach of contract.

Article 62

The seller may require the buyer to pay the price, take delivery or perform his other obligations, unless the seller has resorted to a remedy which is inconsistent with this requirement.

Article 63

(1) The seller may fix an additional period of time of reasonable length for performance by the buyer of his obligations.

(2) Unless the seller has received notice from the buyer that he will not perform within the period so fixed, the seller may not, during that period, resort to any remedy for breach of contract. However, the seller is not deprived thereby of any right he may have to claim damages for delay in performance.

Article 64

(1) The seller may declare the contract avoided:

(a) if the failure by the buyer to perform any of his obligations under the contract or this Convention amounts to a fundamental breach of contract; or

(b) if the buyer does not, within the additional period of time fixed by the seller in accordance with paragraph (1) of article 63, perform his obligation to pay the price or take delivery of the goods, or if he declares that he will not do so within the period so fixed.

(2) However, in cases where the buyer has paid the price, the seller loses the right to declare the contract avoided unless he does so:

(a) in respect of late performance by the buyer, before the seller has become aware that performance has been rendered; or

(b) in respect of any breach other than late performance by the buyer, within a reasonable time:

(i) after the seller knew or ought to have known of the breach; or

(ii) after the expiration of any additional period of time fixed by the seller in accordance with paragraph (1) of article 63, or after the buyer has declared that he will not perform his obligations within such an additional period.

Article 65

(1) If under the contract the buyer is to specify the form, measurement or other features of the goods and he fails to make such specification either on the date agreed upon or within a reasonable time after receipt of a request from the seller, the seller may, without prejudice to any other rights he may have, make the specification himself in accordance with the requirements of the buyer that may be known to him.

(2) If the seller makes the specification himself, he must inform the buyer of the details thereof and must fix a reasonable time within which the buyer may make a different specification. If, after receipt of such a communication, the buyer fails to do so within the time so fixed, the specification made by the seller is binding.

CHAPTER IV. PASSING OF RISK

Article 66

Loss of or damage to the goods after the risk has passed to the buyer does not discharge him from his obligation to pay the price, unless the loss or damage is due to an act or omission of the seller.

Article 67

(1) If the contract of sale involves carriage of the goods and the seller is not bound to hand them over at a particular place, the risk passes to the buyer when the goods are handed over to the first carrier for transmission to the buyer in accordance with the contract of sale. If the seller is bound to hand the goods over to a carrier at a particular place, the risk does not pass to the buyer until the goods are handed over to the carrier at that place. The fact that the seller is authorized to retain documents controlling the disposition of the goods does not affect the passage of the risk.

(2) Nevertheless, the risk does not pass to the buyer until the goods are clearly identified to the contract, whether by markings on the goods, by shipping documents, by notice given to the buyer or otherwise.

Article 68

The risk in respect of goods sold in transit passes to the buyer from the time of the conclusion of the contract. However, if the circumstances so indicate, the risk is assumed by the buyer from the time the goods were handed over to the carrier who issued the documents embodying the contract of carriage. Nevertheless, if at the time of the conclusion of the contract of sale the seller knew or ought to have known that the goods had been lost or damaged and did not disclose this to the buyer, the loss or damage is at the risk of the seller.

Article 69

(1) In cases not within articles 67 and 68, the risk passes to the buyer when he takes over the goods or, if he does not do so in due time, from the time when the goods are placed at his disposal and he commits a breach of contract by failing to take delivery.

(2) However, if the buyer is bound to take over the goods at a place other than a place of business of the seller, the risk passes when delivery is due and the buyer is aware of the fact that the goods are placed at his disposal at that place.

(3) If the contract relates to goods not then identified, the goods are considered not to be placed at the disposal of the buyer until they are clearly identified to the contract.

Article 70

If the seller has committed a fundamental breach of contract, articles 67, 68 and 69 do not impair the remedies available to the buyer on account of the breach.

CHAPTER V. PROVISIONS COMMON TO THE OBLIGATIONS OF THE SELLER AND OF THE BUYER

Section I. Anticipatory breach and instalment contracts

Article 71

(1) A party may suspend the performance of his obligations if, after the conclusion of the contract, it becomes apparent that the other party will not perform a substantial part of his obligations as a result of:

(a) a serious deficiency in his ability to perform or in his creditworthiness; or

(b) his conduct in preparing to perform or in performing the contract.

(2) If the seller has already dispatched the goods before the grounds described in the preceding paragraph become evident, he may prevent the handing over of the goods to the buyer even though the buyer holds a document which entitles him to obtain them. The present paragraph relates only to the rights in the goods as between the buyer and the seller.

(3) A party suspending performance, whether before or after dispatch of the goods, must immediately give notice of the suspension to the other party and must continue with performance if the other party provides adequate assurance of his performance.

Article 72

(1) If prior to the date for performance of the contract it is clear that one of the parties will commit a fundamental breach of contract, the other party may declare the contract avoided.

(2) If time allows, the party intending to declare the contract avoided must give reasonable notice to the other party in order to permit him to provide adequate assurance of his performance.

(3) The requirements of the preceding paragraph do not apply if the other party has declared that he will not perform his obligations.

Article 73

(1) In the case of a contract for delivery of goods by instalments, if the failure of one party to perform any of his obligations in respect of any instalment constitutes a fundamental breach of contract with respect to that instalment, the other party may declare the contract avoided with respect to that instalment.

(2) If one party's failure to perform any of his obligations in respect of any instalment gives the other party good grounds to conclude that a fundamental breach of contract will occur with respect to future instalments, he may declare the contract avoided for the future, provided that he does so within a reasonable time.

(3) A buyer who declares the contract avoided in respect of any delivery may, at the same time, declare it avoided in respect of deliveries already made or of future deliveries if, by reason of their interdependence, those deliveries could not be used for the purpose contemplated by the parties at the time of the conclusion of the contract.

Section II. Damages

Article 74

Damages for breach of contract by one party consist of a sum equal to the loss, including loss of profit, suffered by the other party as a consequence of the breach. Such damages may not exceed the loss which the party in breach foresaw or ought to have foreseen at the time of the conclusion of the contract, in the light of the facts and matters of which he then knew or ought to have known, as a possible consequence of the breach of contract.

Article 75

If the contract is avoided and if, in a reasonable manner and within a reasonable time after avoidance, the buyer has bought goods in replacement or the seller has resold the goods, the party claiming damages may recover the difference between the contract price and the price in the substitute transaction as well as any further damages recoverable under article 74.

Article 76

(1) If the contract is avoided and there is a current price for the goods, the party claiming damages may, if he has not made a purchase or resale under article 75, recover the difference between the price fixed by the contract and the current price at the time of avoidance as well as any further damages recoverable under article 74. If, however, the party claiming damages has avoided the contract after taking over the goods, the current price at the time of such taking over shall be applied instead of the current price at the time of avoidance.

(2) For the purposes of the preceding paragraph, the current price is the price prevailing at the place where delivery of the goods should have been made or, if there is no current price at that place, the price at such other place as serves as a reasonable substitute, making due allowance for differences in the cost of transporting the goods.

Article 77

A party who relies on a breach of contract must take such measures as are reasonable in the circumstances to mitigate the loss, including loss of profit, resulting from the breach. If he fails to take such measures, the party in breach may claim a reduction in the damages in the amount by which the loss should have been mitigated.

Section III. Interest

Article 78

If a party fails to pay the price or any other sum that is in arrears, the other party is entitled to interest on it, without prejudice to any claim for damages recoverable under article 74.

Section IV. Exemptions

Article 79

(1) A party is not liable for a failure to perform any of his obligations if he proves that the failure was due to an impediment beyond his control and that he could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of the contract or to have avoided or overcome it, or its consequences.

(2) If the party's failure is due to the failure by a third person whom he has engaged to perform the whole or a part of the contract, that party is exempt from liability only if:

(a) he is exempt under the preceding paragraph; and

(b) the person whom he has so engaged would be so exempt if the provisions of that paragraph were applied to him.

(3) The exemption provided by this article has effect for the period during which the impediment exists.

(4) The party who fails to perform must give notice to the other party of the impediment and its effect on his ability to perform. If the notice is not received by the other party within a reasonable time after the party who fails to perform knew or ought to have known of the impediment, he is liable for damages resulting from such non-receipt.

(5) Nothing in this article prevents either party from exercising any right other than to claim damages under this Convention.

Article 80

A party may not rely on a failure of the other party to perform, to the extent that such failure was caused by the first party's act or omission.

Section V. Effects of avoidance

Article 81

(1) Avoidance of the contract releases both parties from their obligations under it, subject to any damages which may be due. Avoidance does not affect any provision of the contract for the settlement of disputes or any other provision of the contract governing the rights and obligations of the parties consequent upon the avoidance of the contract.

(2) A party who has performed the contract either wholly or in part may claim restitution from the other party of whatever the first party has supplied or paid under the contract. If both parties are bound to make restitution, they must do so concurrently.

Article 82

(1) The buyer loses the right to declare the contract avoided or to require the seller to deliver substitute goods if it is impossible for him to make restitution of the goods substantially in the condition in which he received them.

(2) The preceding paragraph does not apply:

(a) if the impossibility of making restitution of the goods or of making restitution of the goods substantially in the condition in which the buyer received them is not due to his act or omission;

(b) if the goods or part of the goods have perished or deteriorated as a result of the examination provided for in article 38; or

(c) if the goods or part of the goods have been sold in the normal course of business or have been consumed or transformed by the buyer in the course of normal use before he discovered or ought to have discovered the lack of conformity.

Article 83

A buyer who has lost the right to declare the contract avoided or to require the seller to deliver substitute goods in accordance with article 82 retains all other remedies under the contract and this Convention.

Article 84

(1) If the seller is bound to refund the price, he must also pay interest on it, from the date on which the price was paid.

(2) The buyer must account to the seller for all benefits which he has derived from the goods or part of them:

(a) if he must make restitution of the goods or part of them; or

(b) if it is impossible for him to make restitution of all or part of the goods or to make restitution of all or part of the goods substantially in the condition in which he received them, but he has nevertheless declared the contract avoided or required the seller to deliver substitute goods.

Section VI. Preservation of the goods

Article 85

If the buyer is in delay in taking delivery of the goods or, where payment of the price and delivery of the goods are to be made concurrently, if he fails to pay the price, and the seller is either in possession of the goods or otherwise able to control their disposition, the seller must take such steps as are reasonable in the circumstances to preserve them. He is entitled to retain them until he has been reimbursed his reasonable expenses by the buyer.

Article 86

(1) If the buyer has received the goods and intends to exercise any right under the contract or this Convention to reject them, he must take such steps to preserve them as are reasonable in the circumstances. He is entitled to retain them until he has been reimbursed his reasonable expenses by the seller.

(2) If goods dispatched to the buyer have been placed at his disposal at their destination and he exercises the right to reject them, he must take

possession of them on behalf of the seller, provided that this can be done without payment of the price and without unreasonable inconvenience or unreasonable expense. This provision does not apply if the seller or a person authorized to take charge of the goods on his behalf is present at the destination. If the buyer takes possession of the goods under this paragraph, his rights and obligations are governed by the preceding paragraph.

Article 87

A party who is bound to take steps to preserve the goods may deposit them in a warehouse of a third person at the expense of the other party provided that the expense incurred is not unreasonable.

Article 88

(1) A party who is bound to preserve the goods in accordance with article 85 or 86 may sell them by any appropriate means if there has been an unreasonable delay by the other party in taking possession of the goods or in taking them back or in paying the price or the cost of preservation, provided that reasonable notice of the intention to sell has been given to the other party.

(2) If the goods are subject to rapid deterioration or their preservation would involve unreasonable expense, a party who is bound to preserve the goods in accordance with article 85 or 86 must take reasonable measures to sell them. To the extent possible he must give notice to the other party of his intention to sell.

(3) A party selling the goods has the right to retain out of the proceeds of sale an amount equal to the reasonable expenses of preserving the goods and of selling them. He must account to the other party for the balance.

PART IV. FINAL PROVISIONS

Article 89

The Secretary-General of the United Nations is hereby designated as the depositary for this Convention.

Article 90

This Convention does not prevail over any international agreement which has already been or may be entered into and which contains provisions

concerning the matters governed by this Convention, provided that the parties have their places of business in States parties to such agreement.

Article 91

(1) This Convention is open for signature at the concluding meeting of the United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods and will remain open for signature by all States at the Headquarters of the United Nations, New York until 30 September 1981.

(2) This Convention is subject to ratification, acceptance or approval by the signatory States.

(3) This Convention is open for accession by all States which are not signatory States as from the date it is open for signature.

(4) Instruments of ratification, acceptance, approval and accession are to be deposited with the Secretary-General of the United Nations.

Article 92

(1) A Contracting State may declare at the time of signature, ratification, acceptance, approval or accession that it will not be bound by Part II of this Convention or that it will not be bound by Part III of this Convention.

(2) A Contracting State which makes a declaration in accordance with the preceding paragraph in respect of Part II or Part III of this Convention is not to be considered a Contracting State within paragraph (1) of article 1 of this Convention in respect of matters governed by the Part to which the declaration applies.

Article 93

(1) If a Contracting State has two or more territorial units in which, according to its constitution, different systems of law are applicable in relation to the matters dealt with in this Convention, it may, at the time of signature, ratification, acceptance, approval or accession, declare that this Convention is to extend to all its territorial units or only to one or more of them, and may amend its declaration by submitting another declaration at any time.

(2) These declarations are to be notified to the depositary and are to state expressly the territorial units to which the Convention extends.

(3) If, by virtue of a declaration under this article, this Convention extends to one or more but not all of the territorial units of a Contracting State, and if the place of business of a party is located in that State, this place of business, for the purposes of this Convention, is considered not to be in a Contracting State, unless it is in a territorial unit to which the Convention extends.

(4) If a Contracting State makes no declaration under paragraph (1) of this article, the Convention is to extend to all territorial units of that State.

Article 94

(1) Two or more Contracting States which have the same or closely related legal rules on matters governed by this Convention may at any time declare that the Convention is not to apply to contracts of sale or to their formation where the parties have their places of business in those States. Such declarations may be made jointly or by reciprocal unilateral declarations.

(2) A Contracting State which has the same or closely related legal rules on matters governed by this Convention as one or more non-Contracting States may at any time declare that the Convention is not to apply to contracts of sale or to their formation where the parties have their places of business in those States.

(3) If a State which is the object of a declaration under the preceding paragraph subsequently becomes a Contracting State, the declaration made will, as from the date on which the Convention enters into force in respect of the new Contracting State, have the effect of a declaration made under paragraph (1), provided that the new Contracting State joins in such declaration or makes a reciprocal unilateral declaration.

Article 95

Any State may declare at the time of the deposit of its instrument of ratification, acceptance, approval or accession that it will not be bound by subparagraph (1)*(b)* of article 1 of this Convention.

Article 96

A Contracting State whose legislation requires contracts of sale to be concluded in or evidenced by writing may at any time make a declaration in accordance with article 12 that any provision of article 11, article 29, or Part II of this Convention, that allows a contract of sale or its modification or termination by agreement or any offer, acceptance, or other indication of intention to be made in any form other than in writing, does not apply where any party has his place of business in that State.

Article 97

(1) Declarations made under this Convention at the time of signature are subject to confirmation upon ratification, acceptance or approval.

(2) Declarations and confirmations of declarations are to be in writing and be formally notified to the depositary.

(3) A declaration takes effect simultaneously with the entry into force of this Convention in respect of the State concerned. However, a declaration of which the depositary receives formal notification after such entry into force takes effect on the first day of the month following the expiration of six months after the date of its receipt by the depositary. Reciprocal unilateral declarations under article 94 take effect on the first day of the month following the expiration of six months after the receipt of the latest declaration by the depositary.

(4) Any State which makes a declaration under this Convention may withdraw it at any time by a formal notification in writing addressed to the depositary. Such withdrawal is to take effect on the first day of the month following the expiration of six months after the date of the receipt of the notification by the depositary.

(5) A withdrawal of a declaration made under article 94 renders inoperative, as from the date on which the withdrawal takes effect, any reciprocal declaration made by another State under that article.

Article 98

No reservations are permitted except those expressly authorized in this Convention.

Article 99

(1) This Convention enters into force, subject to the provisions of paragraph (6) of this article, on the first day of the month following the expiration of twelve months after the date of deposit of the tenth instrument of ratification, acceptance, approval or accession, including an instrument which contains a declaration made under article 92.

(2) When a State ratifies, accepts, approves or accedes to this Convention after the deposit of the tenth instrument of ratification, acceptance, approval or accession, this Convention, with the exception of the Part excluded, enters into force in respect of that State, subject to the provisions of paragraph (6) of this article, on the first day of the month following the expiration of twelve months after the date of the deposit of its instrument of ratification, acceptance, approval or accession.

(3) A State which ratifies, accepts, approves or accedes to this Convention and is a party to either or both the Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods done at The Hague on 1 July 1964 (1964 Hague Formation Convention) and the Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods done at The Hague on 1 July 1964 (1964 Hague Sales Convention) shall at the same time denounce, as the case may be, either or both the 1964 Hague Sales Convention and the 1964 Hague Formation Convention by notifying the Government of the Netherlands to that effect.

(4) A State party to the 1964 Hague Sales Convention which ratifies, accepts, approves or accedes to the present Convention and declares or has declared under article 92 that it will not be bound by Part II of this Convention shall at the time of ratification, acceptance, approval or accession denounce the 1964 Hague Sales Convention by notifying the Government of the Netherlands to that effect.

(5) A State party to the 1964 Hague Formation Convention which ratifies, accepts, approves or accedes to the present Convention and declares or has declared under article 92 that it will not be bound by Part III of this Convention shall at the time of ratification, acceptance, approval or accession denounce the 1964 Hague Formation Convention by notifying the Government of the Netherlands to that effect.

(6) For the purpose of this article, ratifications, acceptances, approvals and accessions in respect of this Convention by States parties to the 1964 Hague Formation Convention or to the 1964 Hague Sales Convention shall not be effective until such denunciations as may be required on the part

of those States in respect of the latter two Conventions have themselves become effective. The depositary of this Convention shall consult with the Government of the Netherlands, as the depositary of the 1964 Conventions, so as to ensure necessary coordination in this respect.

Article 100

(1) This Convention applies to the formation of a contract only when the proposal for concluding the contract is made on or after the date when the Convention enters into force in respect of the Contracting States referred to in subparagraph (1)*(a)* or the Contracting State referred to in subparagraph (1)*(b)* of article 1.

(2) This Convention applies only to contracts concluded on or after the date when the Convention enters into force in respect of the Contracting States referred to in subparagraph (1)*(a)* or the Contracting State referred to in subparagraph (1)*(b)* of article 1.

Article 101

(1) A Contracting State may denounce this Convention, or Part II or Part III of the Convention, by a formal notification in writing addressed to the depositary.

(2) The denunciation takes effect on the first day of the month following the expiration of twelve months after the notification is received by the depositary. Where a longer period for the denunciation to take effect is specified in the notification, the denunciation takes effect upon the expiration of such longer period after the notification is received by the depositary.

DONE at Vienna, this day of eleventh day of April, one thousand nine hundred and eighty, in a single original, of which the Arabic, Chinese, English, French, Russian and Spanish texts are equally authentic.

IN WITNESS WHEREOF the undersigned plenipotentiaries, being duly authorized by their respective Governments, have signed this Convention.

II. Explanatory Note by the UNCITRAL Secretariat on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

This note has been prepared by the Secretariat of the United Nations Commission on International Trade Law for informational purposes; it is not an official commentary on the Convention.

Introduction

1. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods provides a uniform text of law for international sales of goods. The Convention was prepared by the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) and adopted by a diplomatic conference on 11 April 1980.

2. Preparation of a uniform law for the international sale of goods began in 1930 at the International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) in Rome. After a long interruption in the work as a result of the Second World War, the draft was submitted to a diplomatic conference in The Hague in 1964, which adopted two conventions, one on the international sale of goods and the other on the formation of contracts for the international sale of goods.

3. Almost immediately upon the adoption of the two conventions there was widespread criticism of their provisions as reflecting primarily the legal traditions and economic realities of continental Western Europe, which was the region that had most actively contributed to their preparation. As a result, one of the first tasks undertaken by UNCITRAL on its organization in 1968 was to enquire of States whether or not they intended to adhere to those conventions and the reasons for their positions. In the light of the responses received, UNCITRAL decided to study the two conventions to ascertain which modifications might render them capable of wider acceptance by countries of different legal, social and economic systems. The result of this study was the adoption by diplomatic conference on 11 April 1980 of the

United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, which combines the subject matter of the two prior conventions.

4. UNCITRAL's success in preparing a Convention with wider acceptability is evidenced by the fact that the original eleven States for which the Convention came into force on 1 January 1988 included States from every geographical region, every stage of economic development and every major legal, social and economic system. The original eleven States were: Argentina, China, Egypt, France, Hungary, Italy, Lesotho, Syria, United States, Yugoslavia and Zambia.

5. As of 1 September 2010, 76 States are parties to the Convention. The current updated status of the Convention is available on the UNCITRAL website.[1] Authoritative information on the status of the Convention, as well as on related declarations, including with respect to territorial application and succession of States, may be found on the United Nations Treaty Collection on the Internet.[2]

6. The Convention is divided into four parts. Part One deals with the scope of application of the Convention and the general provisions. Part Two contains the rules governing the formation of contracts for the international sale of goods. Part Three deals with the substantive rights and obligations of buyer and seller arising from the contract. Part Four contains the final clauses of the Convention concerning such matters as how and when it comes into force, the reservations and declarations that are permitted and the application of the Convention to international sales where both States concerned have the same or similar law on the subject.

Part One. Scope of application and general provisions

A. Scope of application

7. The articles on scope of application indicate both what is covered by the Convention and what is not covered. The Convention applies to contracts of sale of goods between parties whose places of business are in different States and either both of those States are Contracting States or the rules of private international law lead to the law of a Contracting State. A few States have availed themselves of the authorization in article 95 to declare that they would apply the Convention only in the former and not in the latter of these two situations. As the Convention becomes more widely adopted, the

[1] www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html.
[2] http://treaties.un.org/.

practical significance of such a declaration will diminish. Finally, the Convention may also apply as the law applicable to the contract if so chosen by the parties. In that case, the operation of the Convention will be subject to any limits on contractual stipulations set by the otherwise applicable law.

8. The final clauses make two additional restrictions on the territorial scope of application that will be relevant to a few States. One applies only if a State is a party to another international agreement that contains provisions concerning matters governed by this Convention; the other permits States that have the same or similar domestic law of sales to declare that the Convention does not apply between them.

9. Contracts of sale are distinguished from contracts for services in two respects by article 3. A contract for the supply of goods to be manufactured or produced is considered to be a sale unless the party who orders the goods undertakes to supply a substantial part of the materials necessary for their manufacture or production. When the preponderant part of the obligations of the party who furnishes the goods consists in the supply of labour or other services, the Convention does not apply.

10. The Convention contains a list of types of sales that are excluded from the Convention, either because of the purpose of the sale (goods bought for personal, family or household use), the nature of the sale (sale by auction, on execution or otherwise by law) or the nature of the goods (stocks, shares, investment securities, negotiable instruments, money, ships, vessels, hovercraft, aircraft or electricity). In many States some or all of such sales are governed by special rules reflecting their special nature.

11. Several articles make clear that the subject matter of the Convention is restricted to formation of the contract and the rights and duties of the buyer and seller arising from such a contract. In particular, the Convention is not concerned with the validity of the contract, the effect which the contract may have on the property in the goods sold or the liability of the seller for death or personal injury caused by the goods to any person.

B. Party autonomy

12. The basic principle of contractual freedom in the international sale of goods is recognized by the provision that permits the parties to exclude the application of this Convention or derogate from or vary the effect of any of its provisions. This exclusion will occur, for example, if parties choose the law of a non-contracting State or the substantive domestic law of a contracting State as the law applicable to the contract. Derogation from the Convention

will occur whenever a provision in the contract provides a different rule from that found in the Convention.

C. Interpretation of the Convention

13. This Convention for the unification of the law governing the international sale of goods will better fulfil its purpose if it is interpreted in a consistent manner in all legal systems. Great care was taken in its preparation to make it as clear and easy to understand as possible. Nevertheless, disputes will arise as to its meaning and application. When this occurs, all parties, including domestic courts and arbitral tribunals, are admonished to observe its international character and to promote uniformity in its application and the observance of good faith in international trade. In particular, when a question concerning a matter governed by this Convention is not expressly settled in it, the question is to be settled in conformity with the general principles on which the Convention is based. Only in the absence of such principles should the matter be settled in conformity with the law applicable by virtue of the rules of private international law.

D. Interpretation of the contract; usages

14. The Convention contains provisions on the manner in which statements and conduct of a party are to be interpreted in the context of the formation of the contract or its implementation. Usages agreed to by the parties, practices they have established between themselves and usages of which the parties knew or ought to have known and which are widely known to, and regularly observed by, parties to contracts of the type involved in the particular trade concerned may all be binding on the parties to the contract of sale.

E. Form of the contract

15. The Convention does not subject the contract of sale to any requirement as to form. In particular, article 11 provides that no written agreement is necessary for the conclusion of the contract. However, if the contract is in writing and it contains a provision requiring any modification or termination by agreement to be in writing, article 29 provides that the contract may not be otherwise modified or terminated by agreement. The only exception is that a party may be precluded by his conduct from asserting such a provision to the extent that the other person has relied on that conduct.

16. In order to accommodate those States whose legislation requires contracts of sale to be concluded in or evidenced by writing, article 96 entitles those

States to declare that neither article 11 not the exception to article 29 applies where any party to the contract has his place of business in that State.

Part Two. Formation of the contract

17. Part Two of the Convention deals with a number of questions that arise in the formation of the contract by the exchange of an offer and an acceptance. When the formation of the contract takes place in this manner, the contract is concluded when the acceptance of the offer becomes effective.

18. In order for a proposal for concluding a contract to constitute an offer, it must be addressed to one or more specific persons and it must be sufficiently definite. For the proposal to be sufficiently definite, it must indicate the goods and expressly or implicitly fix or make provisions for determining the quantity and the price.

19. The Convention takes a middle position between the doctrine of the revocability of the offer until acceptance and its general irrevocability for some period of time. The general rule is that an offer may be revoked. However, the revocation must reach the offeree before he has dispatched an acceptance. Moreover, an offer cannot be revoked if it indicates that it is irrevocable, which it may do by stating a fixed time for acceptance or otherwise. Furthermore, an offer may not be revoked if it was reasonable for the offeree to rely on the offer as being irrevocable and the offeree has acted in reliance on the offer.

20. Acceptance of an offer may be made by means of a statement or other conduct of the offeree indicating assent to the offer that is communicated to the offeror. However, in some cases the acceptance may consist of performing an act, such as dispatch of the goods or payment of the price. Such an act would normally be effective as an acceptance the moment the act was performed.

21. A frequent problem in contract formation, perhaps especially in regard to contracts of sale of goods, arises out of a reply to an offer that purports to be an acceptance but contains additional or different terms. Under the Convention, if the additional or different terms do not materially alter the terms of the offer, the reply constitutes an acceptance, unless the offeror without undue delay objects to those terms. If he does not object, the terms of the contract are the terms of the offer with the modifications contained in the acceptance.

22. If the additional or different terms do materially alter the terms of the contract, the reply constitutes a counter-offer that must in turn be accepted

for a contract to be concluded. Additional or different terms relating, among other things, to the price, payment, quality and quantity of the goods, place and time of delivery, extent of one party's liability to the other or settlement of disputes are considered to alter the terms of the offer materially.

Part Three. Sale of goods

A. Obligations of the seller

23. The general obligations of the seller are to deliver the goods, hand over any documents relating to them and transfer the property in the goods, as required by the contract and this Convention. The Convention provides supplementary rules for use in the absence of contractual agreement as to when, where and how the seller must perform these obligations.

24. The Convention provides a number of rules that implement the seller's obligations in respect of the quality of the goods. In general, the seller must deliver goods that are of the quantity, quality and description required by the contract and that are contained or packaged in the manner required by the contract. One set of rules of particular importance in international sales of goods involves the seller's obligation to deliver goods that are free from any right or claim of a third party, including rights based on industrial property or other intellectual property.

25. In connection with the seller's obligations in regard to the quality of the goods, the Convention contains provisions on the buyer's obligation to inspect the goods. He must give notice of any lack of conformity with the contract within a reasonable time after he has discovered it or ought to have discovered it, and at the latest two years from the date on which the goods were actually handed over to the buyer, unless this time limit is inconsistent with a contractual period of guarantee.

B. Obligations of the buyer

26. The general obligations of the buyer are to pay the price for the goods and take delivery of them as required by the contract and the Convention. The Convention provides supplementary rules for use in the absence of contractual agreement as to how the price is to be determined and where and when the buyer should perform his obligations to pay the price.

C. Remedies for breach of contract

27. The remedies of the buyer for breach of contract by the seller are set forth in connection with the obligations of the seller and the remedies of the seller are set forth in connection with the obligations of the buyer. This makes it easier to use and understand the Convention.

28. The general pattern of remedies is the same in both cases. If all the required conditions are fulfilled, the aggrieved party may require performance of the other party's obligations, claim damages or avoid the contract. The buyer also has the right to reduce the price where the goods delivered do not conform with the contract.

29. Among the more important limitations on the right of an aggrieved party to claim a remedy is the concept of fundamental breach. For a breach of contract to be fundamental, it must result in such detriment to the other party as substantially to deprive him of what he is entitled to expect under the contract, unless the result was neither foreseen by the party in breach nor foreseeable by a reasonable person of the same kind in the same circumstances. A buyer can require the delivery of substitute goods only if the goods delivered were not in conformity with the contract and the lack of conformity constituted a fundamental breach of contract. The existence of a fundamental breach is one of the two circumstances that justifies a declaration of avoidance of a contract by the aggrieved party; the other circumstance being that, in the case of non-delivery of the goods by the seller or non-payment of the price or failure to take delivery by the buyer, the party in breach fails to perform within a reasonable period of time fixed by the aggrieved party.

30. Other remedies may be restricted by special circumstances. For example, if the goods do not conform with the contract, the buyer may require the seller to remedy the lack of conformity by repair, unless this is unreasonable having regard to all the circumstances. A party cannot recover damages that he could have mitigated by taking the proper measures. A party may be exempted from paying damages by virtue of an impediment beyond his control.

D. Passing of risk

31. Determining the exact moment when the risk of loss or damage to the goods passes from the seller to the buyer is of great importance in contracts for the international sale of goods. Parties may regulate the issue in their contract either by an express provision or by the use of a trade term such as, for example, an INCOTERM. The effect of the choice of such a term

would be to amend the corresponding provisions of the CISG accordingly. However, for the frequent case where the contract does not contain such a provision, the Convention sets forth a complete set of rules.

32. The two special situations contemplated by the Convention are when the contract of sale involves carriage of the goods and when the goods are sold while in transit. In all other cases the risk passes to the buyer when he takes over the goods or from the time when the goods are placed at his disposal and he commits a breach of contract by failing to take delivery, whichever comes first. In the frequent case when the contract relates to goods that are not then identified, they must be identified to the contract before they can be considered to be placed at the disposal of the buyer and the risk of their loss can be considered to have passed to him.

E. Suspension of performance and anticipatory breach

33. The Convention contains special rules for the situation in which, prior to the date on which performance is due, it becomes apparent that one of the parties will not perform a substantial part of his obligations or will commit a fundamental breach of contract. A distinction is drawn between those cases in which the other party may suspend his own performance of the contract but the contract remains in existence awaiting future events and those cases in which he may declare the contract avoided.

F. Exemption from liability to pay damages

34. When a party fails to perform any of his obligations due to an impediment beyond his control that he could not reasonably have been expected to take into account at the time of the conclusion of the contract and that he could not have avoided or overcome, he is exempted from the consequences of his failure to perform, including the payment of damages. This exemption may also apply if the failure is due to the failure of a third person whom he has engaged to perform the whole or a part of the contract. However, he is subject to any other remedy, including reduction of the price, if the goods were defective in some way.

G. Preservation of the goods

35. The Convention imposes on both parties the duty to preserve any goods in their possession belonging to the other party. Such a duty is of even greater importance in an international sale of goods where the other party is from a

foreign country and may not have agents in the country where the goods are located. Under certain circumstances the party in possession of the goods may sell them, or may even be required to sell them. A party selling the goods has the right to retain out of the proceeds of sale an amount equal to the reasonable expenses of preserving the goods and of selling them and must account to the other party for the balance.

Part Four. Final clauses

36. The final clauses contain the usual provisions relating to the Secretary-General as depositary and providing that the Convention is subject to ratification, acceptance or approval by those States that signed it by 30 September 1981, that it is open to accession by all States that are not signatory States and that the text is equally authentic in Arabic, Chinese, English, French, Russian and Spanish.

37. The Convention permits a certain number of declarations. Those relative to scope of application and the requirement as to a written contract have been mentioned above. There is a special declaration for States that have different systems of law governing contracts of sale in different parts of their territory. Finally, a State may declare that it will not be bound by Part II on formation of contracts or Part III on the rights and obligations of the buyer and seller. This latter declaration was included as part of the decision to combine into one convention the subject matter of the two 1964 Hague Conventions.

Complementary texts

38. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods is complemented by the United Nations Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, 1974, as amended by a Protocol in 1980 (the Limitation Convention). The Limitation Convention establishes uniform rules governing the period of time within which a party under a contract for the international sale of goods must commence legal proceedings against another party to assert a claim arising from the contract or relating to its breach, termination or validity. The amending Protocol of 1980 ensures that the scope of application of the Limitation Convention is identical to the one of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.

39. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods is also complemented, with respect to the use of electronic communications,

by the United Nations Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts, 2005 (the Electronic Communications Convention). The Electronic Communications Convention aims at facilitating the use of electronic communications in international trade by assuring that contracts concluded and other communications exchanged electronically are as valid and enforceable as their traditional paper-based equivalents. The Electronic Communications Convention may help to avoid misinterpretation of the CISG that might occur, for example, when a State has lodged a declaration mandating the use of the traditional written form for contracts for the international sale of goods. It may also promote the understanding that the "communication" and/or "writing" under the CISG should be construed so as to include electronic communications. The Electronic Communications Convention is an enabling treaty whose effect is to remove those formal obstacles by establishing the requirements for functional equivalence between electronic and traditional written form.

Further information can be obtained from:

UNCITRAL Secretariat
P.O. Box 500
Vienna International Centre
1400 Vienna
Austria
Telephone: (+43-1) 26060-4060
Telefax: (+43-1) 26060-5813
E-mail: uncitral@uncitral.org
Internet: www.uncitral.org

United Nations publication
Printed in Austria

Sales No. E.10.V.14

V.10-56997—November 2010—650

USD 15
ISBN 978-92-1-133699-3

តារាងប្រទេសដែលជាសមាជិករបស់អនុសញ្ញាអង្គការសហប្រជាជាតិ

ស្តីពីកិច្ចសន្យាលក់ទំនិញអន្តរជាតិ (CISG)

គិតចាប់ពីថ្ងៃដែលអនុសញ្ញាអន្តរជាតិCISG បានបង្កើតរហូតមកដល់ពេលបច្ចុប្បន្ននេះ គឺមានប្រទេសហត្ថលេខីចំនួន៨៩ ។ រួមមានដូចជា៖

ល.រ	ទង់ជាតិ និងឈ្មោះប្រទេស	ថ្ងៃចូលជាធរមាននៅតាមប្រទេសនីមួយៗ
០១	Albania អាលបានី	០១ មិថុនា ២០១០
០២	Argentina អាហ្សង់ទីន	០១ មករា ១៩៨៨
០៣	Armenia អាមេនី	០១ មករា ២០១០
០៤	Australia អូស្ត្រាលី	០១ មេសា ១៩៨៩
០៥	Austria អូទ្រីស	០១ មករា ១៩៨៩
០៦	Azerbaijan អាហ្ស៊ែបៃចាន	០១ កុម្ភៈ ២០១៦
០៧	Bahrain បារ៉ែន	០១ តុលា ២០១៨
០៨	Belarus បេឡារុស្ស	០១ វិច្ឆិកា ១៩៩០
០៩	Belgium ប៊ែលហ្ស៊ិក	០១ វិច្ឆិកា ១៩៩៧
១០	Benin បេនីន	០១ សីហា ២០១២
១១	Bosnia and Herzegovina បូស្នៀ ហឺហ្ស៊េហ្គោវីណា	០៦ មីនា ១៩៩២
១២	Brazil ប្រេស៊ីល	០១ មេសា ២០១៤
១៣	Bulgaria ប៊ុលហ្គារី	០១ សីហា ១៩៩១
១៤	Burundi ប៊ូរុនឌី	០១ តុលា ១៩៩៩
១៥	Canada កាណាដា	០១ ឧសភា ១៩៩២
១៦	Chile ឈីលី	០១ មីនា ១៩៩១

១៧	China ចិន	០១ មករា ១៩៨៨
១៨	Cameroon កាមេរ៉ូន	០១ វិច្ឆិកា ២០១៨
១៩	Colombia កូឡុំបៀ	០១ សីហា ២០០២
២០	Croatia ក្រូអាត	០៨ តុលា ១៩៩១
២១	Cuba គូបា	០១ សីហា ១៩៩៥
២២	Cyprus ស៊ីប	០១ មេសា ២០០៦
២៣	Czech Republic សាធារណៈរដ្ឋឆែក	០១ មករា ១៩៩៣
២៤	Denmark ដាណឺម៉ាក	០១ មីនា ១៩៩០
២៥	Dominican Republic សាធារណរដ្ឋដូមីនីកែន	០១ កក្កដា ២០១១
២៦	Ecuador អេក្វាឌ័រ	០១ កុម្ភៈ ១៩៩៣
២៧	Egypt អេហ្ស៊ីប	០១ មករា ១៩៨៨
២៨	El Salvador អែលសាវាឌ័រ	០១ ធ្នូ ២០០៧
២៩	Estonia អេស្តូនី	០១ តុលា ១៩៩៤
៣០	Finland ហ្វាំងឡង់	០១ មករា ១៩៨៩
៣១	France បារាំង	០១ មករា ១៩៨៨
៣២	Gabon ហ្គាបុង	០១ មករា ២០០៦
៣៣	Georgia ហ្សកហ្ស៊ី	០១ កញ្ញា ១៩៩៥
៣៤	Germany អាឡឺម៉ង់	០១ មករា ១៩៩១
៣៥	Greece ក្រិក	០១ កុម្ភៈ ១៩៩៩
៣៦	Guinea ហ្គីណេ	០១ កុម្ភៈ ១៩៩២

៣៧	Guyana ហ្គាយ៉ាណា	០១ តុលា ២០១៥
៣៨	Honduras ហុងឌូរ៉ាស	០១ វិច្ឆិកា ២០០៣
៣៩	Hungary ហុងគ្រី	០១ មករា ១៩៨៨
៤០	Iceland អ៊ីស្លង់	០១ មិថុនា ២០០២
៤១	Iraq អ៊ីរ៉ាក់	០១ មេសា ១៩៩១
៤២	Israel អ៊ីស្រាអែល	០១ កុម្ភៈ ២០០៣
៤៣	Italy អ៊ីតាលី	០១ មករា ១៩៨៨
៤៤	Japan ជប៉ុន	០១ សីហា ២០០៩
៤៥	Republic of Korea កូរ៉េខាងត្បូង	០១ មីនា ២០០៥
៤៦	Kyrgyzstan គីហ៊ីស្តង់	០១ មិថុនា ២០០០
៤៧	Latvia ឡាតវី	០១ សីហា ១៩៩៨
៤៨	Lebanon លីបង់	០១ ធ្នូ ២០០៩
៤៩	Lesotho ឡេសូតូ	០១ មករា ១៩៨៨
៥០	Liberia លេបេរីយ៉ា	០១ តុលា ២០០៦
៥១	Lithuania លីទុយអាន	០១ កុម្ភៈ ១៩៩៦
៥២	Luxembourg ឡុយហ្សិមប៊ែក	០១ កុម្ភៈ ១៩៩៨
៥៣	Republic of Macedonia ម៉ាសេដូន	០១ ធ្នូ ១៩៩១
៥៤	Madagascar ម៉ាដាហ្គាស្ការ	០១ តុលា ២០១៥

៥៥	Mauritania ម៉ូរីតានី	០១ កញ្ញា ២០០០
៥៦	Mexico ម៉ិចស៊ីកូ	០១ មករា ១៩៨៩
៥៧	Moldova ម៉ុលដាវី	០១ វិច្ឆិកា ១៩៩៥
៥៨	Mongolia ម៉ុងហ្គោលី	០១ មករា ១៩៩៩
៥៩	Montenegro ម៉ុងតេណេហ្គ្រោ	០៣ មិថុនា ២០០៦
៦០	Kingdom of the Netherlands (European territory and Aruba) ហូឡង់	០១ មករា ១៩៩២
៦១	New Zealand នូវែលសេឡង់	០១ តុលា ១៩៩៥
៦២	Norway ន័រវែស	០១ សីហា ១៩៨៩
៦៣	State of Palestine ប៉ាឡេស្ទីន	០១ មករា ២០១៩
៦៤	Paraguay ប៉ារ៉ាហ្គាយ	០១ កុម្ភៈ ២០០៧
៦៥	Peru ប៉េរូ	០១ មេសា ២០០០
៦៦	Poland ប៉ូឡូញ	០១ មិថុនា ១៩៩៦

៦៧	អរក៊ុង	០១ កក្កដា ២០១៥
៦៨	Romania រូម៉ានី	០១ មិថុនា ១៩៩២
៦៩	Russian Federation រុស្ស៊ី	០១ កញ្ញា ១៩៩១
៧០	Saint Vincent and the Grenadines សាំងវ៉ាំងសង់	០១ តុលា ២០០១
៧១	San Marino សាន់ម៉ារីណូ	០១ មីនា ២០១៣
៧២	Serbia សែប៊ី	២៧ មេសា ១៩៩២
៧៣	Singapore សិង្ហបុរី	០១ មីនា ១៩៩៦
៧៤	Slovakia ស្លូវ៉ាគី	០១ មករា ១៩៩៣
៧៥	Slovenia ស្លូវេនី	២៥ មិថុនា ១៩៩១
៧៦	Spain អេស្ប៉ាញ	០១ សីហា ១៩៩១
៧៧	Sweden ស៊ុយអែត	០១ មករា ១៩៨៩
៧៨	Switzerland ស្វីស	០១ មីនា ១៩៩១
៧៩	Syrian Arab Republic ស៊ីរី	០១ មករា ១៩៨៨
៨០	Turkey ទួកគី	០១ សីហា ២០១១
៨១	Uganda អ៊ូហ្គង់ដា	០១ មីនា ១៩៩៣
៨២	Ukraine អ៊ុយក្រែន	០១ កុម្ភៈ ១៩៩១
៨៣	United States of America សហរដ្ឋអាមេរិក	០១ មករា ១៩៨៨
៨៤	Uruguay អ៊ុយរូហ្គាយ	០១ កុម្ភៈ ២០០០
៨៥	Uzbekistan អ៊ូសបេគីស្ថាន	០១ ធ្នូ ១៩៩៧
៨៦	Vietnam វៀតណាម	០១ មករា ២០១៧

៨៧	Zambia ហ្សំប៊ី	០១ មករា ១៩៨៨
៨៨	Costa Rica កូស្តារីកា	០១ សីហា ២០១៨
៨៩	វេណេហ្ស៊ុយអេឡា (សាធារណៈរដ្ឋបូលីវី)	មិនទាន់មានថ្ងៃចូលជាធរមាន

Website: https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html ចូលពិគ្រោះនៅថ្ងៃទី ០២ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ២០១៨ ។

Part three
SALE OF GOODS

Part III, Chapter I
General provisions (articles 25-29)

OVERVIEW

1. Chapter I of Part III of the Convention, entitled “General Provisions,” encompasses four articles—articles 25-29. The first two of those articles deal with matters relating to avoidance of contract: article 25 defines a “fundamental breach,” which is a prerequisite for avoidance of contract under articles 49 (1) *(a)*, 51 (2), 64 (1) *(a)*, 72 (1), and 73 (1) and (2) (as well as a prerequisite for a buyer to require delivery of substitute goods under article 46 (2)); article 26 states that effective avoidance of contract requires notice to the other party. The remaining provisions of Chapter I cover a variety of matters. Article 27 addresses whether a notice under Part III is effective despite a delay or error in transmission or its failure to arrive. Article 28 permits a court to refuse to order specific performance in circumstances in which it would not do so under its own domestic law. Finally, article 29 governs modifications of contracts to which the Convention applies.

Part III, Chapter II
Obligations of the seller (articles 30-52)

OVERVIEW

1. The provisions in Chapter II of Part III of the Convention, entitled “Obligations of the seller,” contain a comprehensive treatment of the Convention’s rules on the seller’s duties under an international sales contract governed by the CISG. The chapter begins with a single provision describing in broad strokes the seller’s obligations (article 30), followed by three sections that elaborate on the constituent elements of those obligations: Section I, “Delivery of the goods and handing over of documents” (articles 31-34); Section II, “Conformity of the goods and third party claims” (articles 35-44); and Section III, “Remedies for breach of contract by the seller” (articles 45-52). Chapter II of Part III generally parallels Chapter III (“Obligations of the buyer”, articles 53-65) of Part III in both structure and focus.

Section I of Part III, Chapter II
Delivery of the goods and handing over of documents (articles 31-34)

OVERVIEW

1. Section I of Chapter II ("Obligations of the seller") in Part III ("Sale of goods") of the Convention contains provisions elaborating on two of the seller's primary obligations described in article 30 of the CISG: the obligation to deliver the goods, and the obligation to hand over documents relating to the goods. Of the four articles within Section I, the first three (articles 31-33) focus on the seller's obligation to deliver the goods and the final article (article 34) deals with the seller's obligation to hand over documents. The provisions dealing with delivery of the goods contain rules governing the place of delivery (article 31),[1] the seller's supplementary delivery obligations where carriage of the goods is involved (article 32),[2] and the time for delivery (article 33). Several of the rules within these articles are addressed specifically to delivery by carrier.[3] The Section I provision dealing with handing over of documents (article 34) addresses the time and place of such handing over, the form of the documents, and curing lack of conformity in the documents. Provisions dealing with conformity of delivered goods (as well as with the effect of third party claims to delivered goods) are contained in a different division— Section II (articles 35-44)—of Part III Chapter II.

RELATION TO OTHER PARTSOF THE CONVENTION

2. The provisions of Section I interrelate with the Convention's rules on passing of risk (articles 66-70).[4] They may also apply to obligations beyond the seller's obligation to deliver goods and hand over documents, such as a buyer's obligation to return goods[5] or a seller's non-delivery duties linked to the time of delivery.[6] The Section I rules may also be relevant to legal rules outside the Convention, including jurisdictional laws keyed to the place of delivery of goods.[7]

3. Under CISG article 6, party autonomy generally prevails over the rules of the Convention, and that is true of the rules in Section I.[8]

Notes

[1]Article 31 and decisions applying it also shed light on what constitutes delivery. See the Digest for article 31, paragraphs 1, 7, 9 and 10.[2] The matters covered in article 32 are the seller's obligation to give notice of shipment (article 32 (1)), to arrange for appropriate means ofdelivery using "usual" terms (article 32 (2)), and to provide information the buyer needs to effect insurance if the seller itself is not obligatedto insure the shipment (article 32 (3)).

[3] See articles 31 *(a)*, 32.[4] See the Digest for Chapter IV of Part III, paragraph 2.
[5] See the Digest for article 31, paragraph 4.
[6] See the Digest for article 33, paragraph 2.
[7] See the Digest for article 31, paragraph 2.
[8] See the Digest for article 30, paragraph 2; the Digest for article 31, paragraph 3; the Digest for article 33, paragraph 1.

Section II of Part III, Chapter II
Conformity of the goods and third party claims (articles 35-44)

OVERVIEW

1. The second section of Chapter II of Part III of the Convention contains provisions addressing some of the most important seller obligations under a contract for sale—in particular, the obligation to deliver goods that conform to the requirements of the contract and of the Convention in terms of quantity, quality, description and packaging (article 35), as well as the duty to ensure that the goods are free from third party claims to ownership rights (article 41) and to intellectual property rights (article 42). Other provisions connected to the question of conformity are included in the section, including an article governing the relation between the timing of a defect's occurrence and the division of responsibility therefor between the seller and the buyer (article 36), and a provision addressing the seller's right to cure a lack of conformity if goods are delivered before the date required for delivery.

2. The section also includes provisions regulating the procedure that a buyer must follow in order to preserve claims that the seller has violated the obligation to deliver conforming goods or to deliver goods free from third party claims. These include a provision governing the buyer's duty to examine the goods following delivery (article 38) and provisions requiring the buyer to give notice of alleged violations of the seller's obligations (articles 39 and 43 (1)), as well as provisions excusing or relaxing the consequences of a buyer's failure to give the required notice (articles 40, 43 (2), and 44). Articles 38 and 39 have proven to be among the most frequently-invoked (and most controversial) provisions in litigation under the Convention.

RELATION TO OTHER PARTS OF THE CONVENTION

3. In general, the provisions in Section II of Part III, Chapter II work in tandem with, and frequently are invoked together with, the articles governing an aggrieved buyer's remedies, found in the next section (Section III, articles 45-52). Several individual provisions of Section II have a special relation to articles or groups of articles elsewhere in the Convention. Thus article 36, addressing the seller's liability for a lack of conformity in terms of when the non-conformity occurs, is closely connected to Chapter IV of Part III on passing of risk (articles 66-70); article 37 (seller's right to cure a lack of conformity before the date for delivery required under the contract) functions as a companion to article 48 (seller's right to cure a lack of conformity after the required delivery date), and also is connected to article 52 (1) (buyer's option to accept or refuse early delivery). The section II provisions on notice (articles 39 and 43), of course, are subject to the rule in article 27 that notice in accordance with Part III of the Convention and dispatched by means appropriate in the circumstances is effective despite "a delay or error in the transmission … or its failure to arrive …."[1]

Notes

[1] See, for example, the Digest for article 27, paragraph 2.

Section III of Part III, Chapter II
Remedies for breach of contract by the seller (articles 45-52)

OVERVIEW

1. The provisions in Section III of Part III, Chapter II of the Convention address various aspects of the remedies available to a buyer that has suffered a breach of contract by the seller: they catalogue those remedies and authorize their use (article 45 (1)); they define their availability and operation (articles 45 (2) and (3), 46, 48, and 50); they provide for an aggrieved buyer's right to avoid the contract (articles 47 and 49), thereby regulating the buyer's choice between alternative sets of remedies; and they define the operation of the buyer's remedies in certain special circumstances (articles 51 and 52).

RELATION TO OTHER PARTS OF THE CONVENTION

2. The current section on buyer's remedies is paralleled by the Convention's section on seller's remedies (Section III of Part III, Chapter III, articles 61-65). Many of the individual provisions in these sections mirror each other. Thus article 45, which catalogues the buyer's remedies, parallels article 61, which catalogues the seller's remedies; article 46, which authorizes the buyer to require performance by the seller, parallels article 62, which authorizes the seller to require the buyer's performance; article 47, which permits the buyer to fix an additional period of time for the seller to perform, parallels article 63, which permits the seller to fix an additional period of time for the buyer to perform; and article 49, which governs the buyer's right to avoid the contract, parallels article 64, which governs the seller's right to avoid.

3. Given that remedies play a central role in any system of legal rules for transactions, it is not surprising that the provisions in Section III have important connections to a variety of other parts and individual articles of the Convention. For example, the buyer's right to require performance under article 46 is subject to the rule in article 28 relieving a court of the obligation to order specific performance in circumstances in which it would not do so under its own law. Article 48, which establishes the seller's right to cure a breach after the required time for delivery has passed, is closely related to the rule in article 37, permitting the seller to cure up to the required time for delivery. The Section III provisions on the buyer's right to avoid the contract have close connections to many provisions elsewhere in the CISG, including, inter alia, the definition of fundamental breach (article 25), the requirement that avoidance be effected by notice (article 26), the rules authorizing avoidance of contract in certain special circumstances (articles 72 and 73), the articles providing for damages conditioned upon avoidance (articles 75 and 76), the provisions dealing with a buyer's obligation to preserve goods in its possession if it intends to "reject" them (articles 86- 88),[1] and, of course, the provisions of Section V of Part III, Chapter V on "effects of avoidance". There is a particularly close connection between article 45 (1) *(a)*, which authorizes an aggrieved buyer to recover damages, and the provisions defining how damages are to be calculated, which are found in Section II of Part III, Chapter V (articles 74-77).[2]

Notes

[1]A buyer's obligation under articles 86-88 to preserve goods in its possession may also come into play if the buyer invokes its right to demand substitute goods under article 46 (2).

[2] Indeed, article 45 (1) *(a)* itself cross-references articles 74-76.

Part III, Chapter III
Obligations of the buyer (articles 53-65)

OVERVIEW

1. Chapter III of Part III of the Convention contains provisions addressing the buyer's obligations under an international sales contract governed by the CISG. Both the structure and the focus of the chapter parallel Chapter II ("Obligations of the seller," articles 30-52) of Part III. Thus, Chapter III opens with a single provision describing in general terms the fundamental duties of the buyer (article 53). This is followed by three sections that collect provisions addressing those duties in greater detail: Section I, "Payment of the price" (articles 54-59), Section II, "Taking delivery" (article 60), and Section III, "Remedies for breach of contract by the buyer" (articles 61-65).

Section II of Part III, Chapter III
Taking delivery (article 60)

OVERVIEW

1. The second section (“Taking delivery”) of Chapter III of Part III consists of a single provision (article 60) that describes the constituent elements of the second fundamental obligation of the buyer, as set forth in article 53—the obligation to take delivery of the goods.

RELATION TO OTHER PARTS OF THE CONVENTION

2. Several aspects of the buyer’s obligation to take delivery are not addressed in Section II, but come within the scope of provisions governing the seller’s obligation to make delivery. Thus, article 31, which regulates the place for the seller to make delivery, and article 33, which governs the time for the seller to deliver, impact the buyer’s obligation to take delivery.

Section III of Part III, Chapter III
Remedies for breach of contract by the buyer (articles 61-65)

OVERVIEW

1. The remedies available to a seller who has suffered a breach of contract by the buyer are dealt with in Section III of Chapter III of Part III. The first provision in the section, article 61, catalogues those remedies and authorizes an aggrieved seller to resort to them. The remaining provisions of the section address particular remedies or prerequisites to remedies: the seller's right to require the buyer to perform (article 62), the seller's right to set an additional period for the buyer's performance (article 63), the seller's right to avoid the contract (article 64) and the seller's right to make specifications if the buyer fails to do so in timely fashion (article 65).

RELATION TO OTHER PARTS OF THE CONVENTION

2. The subject matter of the current section—"Remedies for breach of contract by the buyer"—obviously parallels that of Section III of Chapter II of Part III—"Remedies for breach of contract by the seller" (articles 45-52). Many provisions within these sections form matched pairs. Thus, article 61, which catalogues the seller's remedies, closely parallels article 45, which catalogues the buyer's remedies. Other provisions in the current section that have analogues in the section on the buyer's remedies include article 62, on the seller's right to require the buyer's performance (parallel to article 46); article 63, on the seller's right to fix an additional period for the buyer to perform (parallel to article 47); and article 64, on the seller's right to avoid the contract (parallel to article 49).

3. As was the case with the provisions on the buyer's remedies,[1] the articles governing the seller's remedies operate in conjunction with a variety of provisions outside the current section. Thus, the seller's right to require performance by the buyer is subject to the rule in article 28 relieving a court from the obligation to order specific performance in circumstances in which it would not do so under its own law. The right granted by article 61 (1) *(b)* to a seller to claim damages for a buyer's breach of contract operates in conjunction with articles 74 to 76; indeed, article 61 (1) *(b)* expressly refers to these articles, which specify how damages are to be measured. Article 64, stating when an aggrieved seller can avoid the contract, is part of a network of provisions that address avoidance; related provisions include those governing the definition of fundamental breach (article 25), the requirement of notice of avoidance (article 26), avoidance in certain special circumstances (articles 72 and 73), methods of calculating damages applicable when the contract has been avoided (articles 75 and 76), and the effects of avoidance (the provisions of Section V of Part III, Chapter V).

Notes

[1] See the Digest for Part III, Chapter II, Section III, paragraph 3.

Part III, Chapter IV
Passing of risk (articles 66-70)

OVERVIEW

1. Chapter IV of Part III of the Convention deals with the passing to the buyer of the risk of loss of or damage to goods. The first article of the chapter (article 66) states the consequences for the buyer after such risk passes to the buyer. The following three articles (articles 67-69) set out rules for when the risk passes to the buyer. The final article of the chapter (article 70) states the allocation of the risk of loss or damage if the seller commits a fundamental breach. Articles 67-69 are also applied in conjunction with article 36 which provides that the seller is liable for any nonconformity existing at the time of passing of risk.[1]

2. As a general rule, a seller that satisfies its obligation to deliver goods or documents (see Section I of Chapter II of Part III (articles 31-34), entitled "Delivery of the goods and handing over of documents") will cease to bear the risk of loss or damage. The language used in chapter IV and in articles 31-34 is often identical. One decision therefore concludes that the same interpretation should be given to the word "carrier" in articles 31 and 67.[2]

3. The rules in chapter IV apply without regard to whether the seller or the buyer owns the goods.[3] Chapter IV therefore replaces domestic sales law that allocates risk to the "owner" of the goods, although the outcome may be the same in any particular case under both the Convention and the domestic law.[4] One court held that it is an established international practice that property rights to goods are transferred at the time of passing of risk of loss unless the contract provides otherwise.[5] The contracts in that case included "CIF" and "CPT" ("Carriage Paid To") terms, which provide that the risk passes at the time the goods are handed over to the first carrier. Therefore, the result in that case was that property rights passed at the time of handing the goods over to the carrier.

4. The passing of risk requires a valid contract.[6]

NATURE OF RISK

5. Chapter IV deals with loss of or damage to the goods sold. This is stated expressly in the first clause of article 66 and implicitly in the other articles. The loss of goods includes cases where the goods cannot be found,[7] have been stolen, or have been transferred to another person.[8] Damage to the goods includes total destruction, physical damage,[9] deterioration,[10] and shrinkage of the goods during carriage or storage. 6. Several courts deal with risks other than the risk of loss of or damage to the goods. One decision held that the unseaworthiness of the ship for carriage, or a delay in carriage, does not constitute a risk governed by the rules of Chapter IV.[11] On the other hand, several courts have applied provisions of Chapter IV to the passing of risks other than the risk of loss of or damage to goods. These risks include the risk of delay by the carrier after the seller has handed over the goods to the carrier,[12] the risk that the attribution of a painting is incorrect,[13] and the risk that governmental regulations will prohibit trading in the goods.[14]

PARTIES' AGREEMENT ON PASSING OF RISK

7. The seller and buyer may agree on when the risk of loss or damage passes to the buyer. In accordance with article 6, the parties' agreement will govern even if it derogates from the provisions of Chapter IV that would otherwise apply. Parties will frequently contract concerning the passage of risk by expressly incorporating into their agreement trade terms, such as the International Chamber of Commerce's Incoterms.[15] Parties may agree to vary a standard trade term,[16] adopt a trade term that is local,[17] or use a trade term in connection with the price rather than delivery.[18] The parties may also agree to the allocation of risk by incorporating the standard terms or general business conditions of the seller or buyer.[19] A careful interpretation of the contract may reveal an agreement on when the risk passes. In one case involving a contract for the sale of a horse, the validity of which was conditioned on the successful onward sale after three months training by the buyer, the court found that an independent unconditional agreement of down payment constituted an agreement that the risk of loss (with

regard to the down payment) of the horse passed when buyer received or took delivery of the horse. The court stated that given the constant danger of the horse being injured during training, and of a decrease in value, the down payment was meant to constitute a just balancing of the interests of the parties, which ameliorated the seller's risk of both losing the horse and not obtaining a claim for the payment of the purchase price, while permitting the buyer an opportunity to improve the horse in order to achieve as high a price in the onward sale as possible.[20] Notwithstanding article 6, however, a German court interpreted a trade term ("*frei Haus*") set out in a French seller's general business conditions in accordance with German law because the seller had used a clause common in German commerce, drafted in the German language, and the buyer was German.[21]

13. Where the buyer receives damaged goods and there is a dispute over whether the damage occurred before or after the risk of loss passed to the buyer, most cases hold that the buyer has the burden of establishing that the damage occurred before risk passed to it.[30] Some courts hold, however, that the burden of proof shifts in certain cases: one court held that if the buyer notified the seller of nonconformity in compliance with article 39 or if the buyer immediately rejected the goods upon delivery, the seller bears the burden to prove conformity at the time of passing of the risk, whereas the burden shifts to the buyer after the buyer accepts the goods without complaint;[31] another court held that where a governmental order to confiscate food products for suspicion of dioxin contamination is in place, it is assumed that the delivered goods were nonconforming at the time of passing of the risk, and therefore the burden to prove that the suspicion was unfounded shifts to the seller.[32] On the other hand, one court held that the seller bears the burden to prove that the goods (phenol) were without defects at the time the risk of loss passed to the buyer.[33] In that particular case, the FOB seller was held liable since the buyer provided proof that the goods were affected by a substance that caused the deterioration prior to the handing over of the goods to the carrier, whereas the seller provided no proof to the contrary.

14. The following cases provide examples of the proof that is required to establish conformity or non-conformity at the time of passing of the risk. Where a seller produced a bill of lading with the master's annotation "clean on board" and the buyer produced no evidence that deterioration occurred before the seller handed over the goods to the carrier, the buyer bore the risk of the deterioration.[34] Likewise, where there was evidence that the goods (ribs) were processed and stored in acceptable conditions and temperatures from the time they were processed until they were transferred to the buyer, and where nothing in the evidence suggested that the processor or storage facility did anything improper with respect to the goods or that the ribs were spoiled prior to being transferred to the buyer, the buyer bore the risk.[35] On the other hand, another court held that where there was evidence that the cooling system of the carrier's truck had been running continuously during transport, and stickiness and breakage of frozen pepper slices were discovered at the destination, a court found that the lack of conformity was already present at the time of the passing of the risk, i.e., the time the goods were handed over to the carrier.[36] However, note that it is not totally clear if placement of the burden of proof was the decisive factor in reaching these results.

RISK OF LOSS OR DAMAGE FOLLOWING TERMINATION OR AVOIDANCE

15. If the parties avoid the contract or agree to terminate the contract after the risk has passed to the buyer, it has been held that the risk rules implicit in the Convention's provisions on the effects of avoidance of contract (Section V of Part III, Chapter V, articles 81 through 84), including the rules with respect to restitution following avoidance, override the general risk provisions of Chapter IV.[37] When the goods are returned following termination of the contract,

8. The Convention's rules in article 8 on the interpretation of statements and acts of the parties apply to agreements relating to risk. Thus, one court found that the parties had agreed that the seller would deliver the goods at the buyer's place of business because, in accordance with article 8 (2), a reasonable person in the same circumstances as the buyer would understand use of the German term "*frei Haus*" ("free delivery") to mean delivery at the buyer's place of business, making article 69 rather than article 67 applicable.[22]

OTHER BINDING RULES ON PASSING OF RISK

9. Article 9 (1) provides that parties are bound by any practices, including those allocating risk of loss or damage, that they have established between themselves. Courts have occasionally looked to the prior practices of the parties for evidence of the parties' intent with respect to risk of loss.[23] One court has concluded, however, that conduct by one party with respect to risk on two prior occasions is insufficient to establish a binding practice.[24]

10. The seller and buyer may also be bound by trade usages with respect to risk of loss or damage. Under article 9 (1), they are bound if they agree to a usage, whether international or local. They are also bound under article 9 (2) by widelyobserved international usages which they know or should know unless they agree otherwise. If the parties use trade terms in their contract and expressly provide that the Incoterms apply, article 9 (1) makes the definition of the trade terms by the International Chamber of Commerce binding, but since Incoterms are so widely used in international sale of goods, courts often apply the ICC's definitions of trade terms, even absent express incorporation of those definitions, under article 9 (2).[25]

BURDEN OF ESTABLISHING THE PASSING OF RISK

11. Article 66 and the other provisions of Chapter IV are silent on who has the burden of establishing that the risk of loss or damage has passed to the buyer.[26] In considering the burden of proof related to the passing of risk, two issues must be distinguished: the proof of whether the risk has passed, and the proof of whether the goods conformed to the contract at the time of passing of the risk (cf. article 36).

12. The cases place the burden upon a seller that brings an action to recover the price in accordance with article 62.[27] In several cases sellers failed to establish that they had delivered the goods and therefore the buyers were found not to be obliged to pay. In one case, the court found that a bill of lading that accurately described the goods sold but which did not indicate the name of the buyer as the recipient was insufficient proof.[28] In a second case, the court found that a stamped but unsigned receipt was not sufficient proof of delivery at the buyer's place of business as required by the contract of sale.[29] disposal at the buyer's place of business, just as article 31 *(c)* obliged the seller to place goods at the disposal of the buyer at the seller's place of business; thus risk returned to the seller when the buyer placed the goods at the seller's disposal, properly packaged for shipment, at the buyer's place of business.[39] Both of these cases, in which it was held that the seller bore the risk of loss during transportation of goods being returned to the seller, were cases involving breach by the seller. No case involving a breach by the buyer has been reported on this issue. one court held that the obligations of the parties should mirror the obligations of the parties in the performance of the terminated contract: if the seller agreed to deliver goods "ex factory" and the buyer bore the transportation risk in the initial contract, then when goods are returned following termination, the risk passes back to the seller when the buyer hands over the goods to a carrier at the buyer's place of business.[38] It has also been held that, where the contract was avoided due to non-conformity of the goods, the buyer's restitution obligation was only to place the goods at the seller's

Notes

[1] See, for example, Polimeles Protodikio Athinon, Greece, 2009 (docket No. 4505/2009) (Bullet-proof vest case), English editorial analysis available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu; Monomeles Protodikio Thessalonikis, Greece, 2008 (docket No. 43945/2007) (Clothes case), English editorial analysis available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu; CLOUT case No. 802 [Tribunal Supremo, sección 1ª sala de lo Civil, Spain, 17 January 2008]; CLOUT case No. 724 [Oberlandesgericht Koblenz, Germany, 14 December 2006]; Landgericht München, Germany, 29 November 2005 (Frozen vegetable case), English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu (though without explicit citation to Article 36); CLOUT case No. 774 [Bundesgerichtshof, Germany, 2 March 2005] (contaminated frozen pork), *reversing on different grounds* CLOUT case No. 820 [Oberlandesgericht Frankfurt, Germany, 29 January 2004] *and amending* Landgericht Giessen, Germany, 18 March 2003, available on the Internet at www.cisg-online.ch; Landgericht Saarbrücken,Germany, 26 October 2004 (Fuses and fuse brackets case), English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu (though without explicit citation to Article 36); Landgericht Köln, Germany, 25 March 2003 (Racing carts case), English translation available on the Internet at www.cisg. law.pace.edu; Foreign Trade Court of

Arbitration attached to the Yugoslav Chamber of Commerce, Serbia, 12 July 1994, English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu (without explicitly citing article 36).

2 CLOUT case No. 360 [Amtsgericht Duisburg, Germany, 13 April 2000] (see full text of the decision).

3 Oberlandesgericht Schleswig-Holstein, Germany, 29 October 2002 (the Stallion case), English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu (deriving the conclusion from the third sentence of article 67 (1)); Wuhan Maritime Court, Hubei, China, 10 September 2002 (Nanjing Resources Group v. Tian An Insurance Co. Ltd, Nanjing Branch), English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu; CLOUT case No. 447 [U.S. District Court, Southern District of New York, United States, 26 March 2002] (St. Paul Guardian Ins. Co. v. Neuromed Medical Systems & Support GmbH).

4 CLOUT case No. 163 [Arbitration Court attached to the Hungarian Chamber of Commerce and Industry, Hungary, 10 December 1996] (Yugoslav law that risk passes with title and that title passes on handing over goods yields same result as Convention) (see full text of the decision).

5 Federal Arbitration Court for the Northwestern Circuit, Russian Federation, 3 June 2003, English translation available on the Internet atwww.cisg.law.pace.edu.

6 Oberlandesgericht Schleswig-Holstein, Germany, 29 October 2002 (The Stallion case), English translation available on the Internet atwww.cisg.law.pace.edu (CISG provisions on passing of risk do not apply where the validity of the contract is denied due to domestic law).

7 See, for example, CLOUT case No. 338 [Oberlandesgericht Hamm, Germany, 23 June 1998] (goods could not be found at insolventw are house).

8 See, for example, CLOUT case No. 340 [Oberlandesgericht Oldenburg, Germany, 22 September 1998] (insolvent processor of raw salmon transferred processed salmon to other customers).

9 See, for example, CLOUT case No. 360 [Amtsgericht Duisburg, Germany, 13 April 2000] (physical damage).

10 See, for example, CLOUT case No. 377 [Landgericht Flensburg, Germany, 24 March 1999] (deterioration); CLOUT case No. 191 [Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 31 October, 1995] (deterioration).

11 China International Economic and Trade Arbitration Commission, People's Republic of China, 1 April 1997 (Fishmeal case), English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu.

12 Tribunal cantonal du Valais, Switzerland, 19 August 2003 (Clothing, household linen case), English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu; CLOUT case No. 219 [Tribunal cantonal du Valais, Switzerland, 28 October 1997] (buyer bears risk of subsequent delay) (see full text of the decision).

13 Arrondissementsrechtbank Arnhem, the Netherlands, 17 July 1997 (Kunsthaus Math. Lempertz OHG v. Wilhelmina van der Geld), Unilex, *affirmed on other grounds*, Hof Arnhem, the Netherlands, 9 February 1999 (CISG not applicable).

14 Hof van Beroep Ghent, Belgium, 16 June 2004 (Mermark Fleischhandelsgesellschaft mbH v. Cvba Lokerse Vleesveiling), English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu.

15 Not all trade terms address the issue of risk of loss or damage. See, for example, CLOUT case No. 247 [Audiencia Provincial de Córdoba, Spain, 31 October 1997] ("CFFO" allocates cost of shipment to the destination, but has no relevance to passing of risk).

16 See, for example, CLOUT case No. 191 [Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 31 October 1995] (varying "C & F") (see full text of the decision).

17 See, for example, CLOUT case No. 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Germany, 20 November 1992] ("*frei Haus*").

18 See, for example, CLOUT case No. 283 [Oberlandesgericht Köln, Germany, 9 July 1997] ("list price ex works").

19 See, for example, CLOUT case No. 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Germany, 20 November 1992] (French seller's general business conditions enforced). Whether the parties have agreed to standard terms or general conditions is left to the applicable rules on contract formation and the validity of such terms and conditions.

20 Oberlandesgericht Schleswig-Holstein, Germany, 29 October 2002 (The Stallion case), English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu.

21 CLOUT case No. 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Germany, 20 November 1992].

22 Ibid.

23 Ibid. (seller's practice of delivering in its own trucks used to interpret parties' agreement).

24 CLOUT case No. 360 [Amtsgericht Duisburg, Germany, 13 April 2000] (practice permitting buyer to offset value of physical damage).

25 See, for example, CLOUT case No. 575 [U.S. Court of Appeals (5th Circuit), United States, 11 June 2003] (BP Oil International v. Empresa Estatal Petroleos de Ecuador); CLOUT case No. 447 [U.S. District Court, Southern District of New York, United States, 26 March 2002] (St. Paul Guardian Ins. Co. v. Neuromed Medical Systems & Support GmbH) ("CIF"); CLOUT case No. 340 [Oberlandesgericht Oldenburg, Germany, 22 September 1998] ("DDP") (see full text of the decision); CLOUT case No. 176 [Oberster Gerichtshof, Austria, 6 February 1996] ("FOB").

26 CLOUT case No. 253 [Cantone del Ticino Tribunale d'appello, Switzerland, 15 January 1998] (finding it unnecessary to decide whether to apply CISG general principles, which would place burden on buyer, or to apply national law because the

result was the same under each alternative).

27 Landgericht Bamberg, Germany, 23 October 2006 (Plants case), English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu; CLOUT case No. 338 [Oberlandesgericht Hamm, Germany, 23 June 1998].

28 CLOUT case No. 283 [Oberlandesgericht Köln, Germany, 9 July 1997].

29 CLOUT case No. 317 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Germany, 20 November 1992].

30 For example, U.S. Court of Appeals (7th Circuit), United States, 23 May 2005 (Chicago Prime Packers, Inc. v. Northam Food Trading Co.), available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu; CLOUT case No. 377 [Landgericht Flensburg, Germany, 24 March 1999].

31 Appelationshof Bern, Switzerland, 11 February 2004 (Wire and cable case), English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu.

32 CLOUT case No. 820 [Oberlandesgericht Frankfurt, Germany, 29 January 2004] (contaminated frozen pork) English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu.

33 Hovioikeus/hovrätt Helsinki, Finland, 31 May 2004 (Crudex Chemicals Oy v. Landmark Chemicals S.A.), English editorial analysis available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu.

34 CLOUT case No. 247 [Audiencia Provincial de Córdoba, Spain, 31 October 1997].

35 U.S. Court of Appeals (7th Circuit), United States, 23 May 2005 (*Chicago Prime Packers, Inc. v. Northam Food Trading Co.*), available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu.

36 Landgericht München, Germany, 29 November 2005 (Frozen vegetable case), English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu.

37 CLOUT case No. 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 June 1999].

38 Ibid.

39 CLOUT case No. 594 [Oberlandesgericht Karlsruhe, Germany, 19 December 2002] (see full text of the decision).

Part III, Chapter V
Provisions common to the obligations of the seller and of the buyer
(articles 71-88)

OVERVIEW

1. Chapter V, which contains provisions applicable with respect to both the seller's obligations and the buyer's obligations, is the final chapter of Part III ("Sale of Goods"), and thus is the last chapter of the Convention containing substantive rules for international sales.[1] Its six constituent sections are: Section I—"Anticipatory breach and instalment contracts"; Section II—"Damages"; Section III—"Interest"; Section IV—"Exemption"; Section V—"Effects of avoidance"; and Section VI—"Preservation of the goods".

Notes

1 Part IV of the Convention, the sole subsequent remaining division, contains "Final provisions" addressing such matters as the depository for the Convention, relation of the Convention to other international agreements, ratification, acceptance or approval of the Convention, declarations and reservations, effective dates, and denunciation of the Convention.

Section I of Part III, Chapter V
Anticipatory breach and instalment contracts (articles 71-73)

OVERVIEW

1. The first section of Chapter V of Part III of the Convention contains three provisions, applicable to both buyers and sellers, which address avoidance (or partial avoidance) of contract, or suspension of performance under a contract, in certain special situations—specifically, where a party has in some fashion threatened future non-performance of its obligations (articles 71, 72 and, in certain respects, article 73 (2)), or where there is a breach of an instalment contract (article 73). Thus under the first two articles of the section, an aggrieved party may suspend its obligations (article 71) or avoid the contract (article 72) before the time for performance is due if the conditions of these articles are satisfied. Where the parties have entered into a contract by which the goods are to be delivered in instalments, an aggrieved party may avoid the contract with respect to a single instalment, future instalments, or the contract as a whole as provided in the third article (article 73).

Section II of Part III, Chapter V
Damages (articles 74-77)

OVERVIEW

1. Articles 45 (1) *(b)* and 61 (1) *(b)* of CISG provide that an aggrieved buyer and an aggrieved seller, respectively, may claim damages as provided in articles 74 to 77 if the other party "fails to perform any of his obligations under the contract or this Convention." Articles 74 to 77, which comprise Section II of Chapter V of Part III, set out the damage formulas that apply to the claims of both aggrieved sellers and aggrieved buyers. These damage provisions are exhaustive and exclude recourse to domestic law.[1]

2. Article 74 establishes the general formula applicable in all cases where an aggrieved party is entitled to recover damages. It provides that "damages for breach of contract" comprise all losses, including loss of profits, caused by the breach, to the extent that these losses were foreseeable by the breaching party at the time the contract was concluded. An aggrieved party may claim under article 74 even if entitled to claim under article 75 or 76.[2] The latter articles explicitly provide that an aggrieved party may recover additional damages under article 74.

3. Articles 75 and 76 apply only in cases where the contract has been avoided. Article 75 measures damages concretely by reference to the price in a substitute transaction, while article 76 measures damages abstractly by reference to the current market price. Article 76 (1) provides that an aggrieved party may not calculate damages under article 76 if it has concluded a substitute transaction under article 75.[3] If, however, an aggrieved party concludes a substitute transaction for less than the contract quantity, both articles 75 and 76 may apply.[4]

4. Pursuant to article 77, damages recoverable under articles 74, 75 or 76 are reduced if it is established that the aggrieved party failed to mitigate losses. The reduction is the amount by which the loss should have been mitigated.

5. Several courts have deduced general principles from the provisions of Section II. Decisions assert that full compensation to an aggrieved party is a general principle on which the Convention is based.[5] Another decision states that the Convention prefers "concrete" calculation of damages by reference to actual transactions or losses over abstract calculation by reference to the market price.[6] It has been stated that the purpose of money damages under the Convention is to put the aggrieved party in the economic position he would have been in had the contract been properly performed (protection of indemnity and expectation interests) or, as an alternative, to compensate the aggrieved party for expenses he reasonably incurred in reliance on the contract when the purpose of those expenses is lost because of the breach.[7]

RELATION TO OTHER ARTICLES

6. Article 6 provides that parties may agree to derogate from or vary the provisions of the Convention, including the damage provisions set out in Section II of Chapter V. Several decisions implicitly rely on article 6 when enforcing contract terms limiting[8] or liquidating[9] damages. One decision concluded that where the parties had agreed that an aggrieved party was entitled to a "compensation fee" if the contract was avoided because of the acts of the other party, the aggrieved party was entitled to recover both the compensation fee and damages under article 75.[10] Another decision concluded that a post-breach agreement settling a dispute with respect to a party's non-performance displaces the aggrieved party's right to recover damages under the damage provisions of the Convention.[11] The validity of contract terms that address damages is governed by applicable domestic law rather than the Convention (article 4 *(a)*).

7. A party who fails to perform is exempt from damages if he proves that the requirements of article 79 or article 80 are satisfied. Under article 79, the non-performing party must show that "the failure was due to an impediment beyond his control" and "that he could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of the contract or to have avoided or overcome it or its consequences". If the exempt party does not give timely notice of the impediment and its effect as required by article 79 (4), however, he will be liable for damages resulting to the other party from such non-receipt (article

79 (4)). Under article 80, an aggrieved party may not rely on a breach by the other party to the extent that the breach was caused by the aggrieved party's act or omission.

8. Article 44 provides that a party who fails to give due notice of non-conformity as required by articles 39 or 43 nevertheless has the option to recover damages "except for loss of profit" if he establishes a reasonable excuse for his failure.

9. Article 50 authorizes an aggrieved buyer to reduce the price according to a stated formula when it receives and keeps non-conforming goods. The buyer may waive its right to damages under articles 74 to 76 by claiming instead reduction of the price under article 50.[12]

10. If the contract is avoided, an aggrieved party who claims damages under article 75 or 76 is also subject to articles 81 to 84 on the effects of avoidance. Although avoidance generally releases the parties from their obligations under the contract, a party's right to damages survives avoidance (article 81 (1)).[13]

11. Other articles of the Convention may require a party to take specific measures to protect against losses. Articles 85 to 88, for example, state when and how a buyer or seller must preserve goods in their possession.[14] The party taking such measures is entitled by these articles to recover reasonable expenses.[15]

BURDEN OF PROOF

12. Although none of the damage formulas in articles 74, 75 and 76 expressly allocates the burden of proof, one court has concluded that the Convention recognizes the general principle that the party who invokes a right bears the burden of establishing that right, and that this principle excludes application of domestic law with respect to burden of proof.[16] Thus, the court opined, an aggrieved party claiming damages under articles 74, 75 and 76, or the breaching party claiming a reduction in damages under article 77,[17] will bear the burden of establishing his entitlement to as well as the amount of damages or a reduction in damages. The same opinion concludes, however, that applicable domestic law rather than the Convention governs how a judge should reach his opinion (e.g. the weight to be given evidence), as this is a matter not governed by the Convention.[18]

SET OFF

13. Although the Convention does not address the issue of whether a counterclaim may be set off against a claim under the Convention,[19] the Convention does determine whether a counterclaim arising from the sales contract exists.[20] If such a counterclaim does exist, then it may be subject to set off against a claim arising under the Convention.[21]

JURISDICTION: PLACE OF PAYMENT OF DAMAGES

14. Several decisions have concluded that, for the purposes of determining jurisdiction, damages for breach of contract are payable at the claimant's place of business.[22] These decisions reason that the Convention includes a general principle that a creditor is to be paid at its domicile unless the parties otherwise agree.

Notes

1 CLOUT case No. 345 [Landgericht Heilbronn, Germany, 15 September 1997] (recourse to national law on damages excluded).

2 CLOUT case No. 427 [Oberster Gerichtshof, Austria, 28 April 2000] (aggrieved party may claim under article 74 even if it could also claim under articles 75 or 76).

3 See Arbitration Court of the International Chamber of Commerce, September 1996 (Arbitral award No. 8574), Unilex (no recovery under article 76 because the aggrieved party had entered into substitute transactions within the meaning of article 75). See, however, CLOUT case No. 227 [Oberlandesgericht Hamm, Germany, 22 September 1992] (damages calculated under article 76 rather than article 75 where aggrieved seller resold goods for one-fourth of contract price and for less than current market price).

4 CLOUT case No. 130 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Germany, 14 January 1994]. See also Arbitration Court of the International Chamber of Commerce, October 1996, (Arbitral award No. 8740) Unilex (aggrieved buyer who was unable to

establish the market price was not entitled to recover under article 76, and was entitled to recover under article 75 only to the extent it had made substitute purchases); but compare China International Economic and Trade Arbitration Commission, People's Republic of China, 30 October 1991, English translation available on the Internet at www.cisg.law.pace.edu (aggrieved buyer who had made purchases for only part of the contract quantity nevertheless awarded damages under article 75 for contract quantity times the difference between the contract price and the price in the substitute transaction).
5 CLOUT case No. 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 January 2002] (see full text of the decision); CLOUT case No. 93 [Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft-Wien, Austria, 15 June 1994] (citing article 74 for general principle within meaning of article 7 (2)).
6 CLOUT case No. 166 [Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, Germany, 21 March, 21 June 1996] (CISG favors concrete calculation of damages over the reference to market price in the article 76 formula) (see full text of the decision). See also CLOUT case No. 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 26 November 1999] (damages not awarded under article 76 because they could be calculated by reference to actual transactions).
7 CLOUT case No. 541 [Oberster Gerichtshof, Austria, 14 January 2002] (see full text of the decision).
8 Hovioikeus [Court of Appeal] Turku, Finland, 12 April 2002, available in English on the Internet at www.cisg.law.pace.edu (warranty term limiting recovery of damages enforceable).
9 Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 27 July 1999 (Arbitral award No. 302/96 of 27 July 1999), in Rozenberg, *Practika of Mejdunarodnogo Commercheskogo Arbitrajnogo Syda: Haychno-Practicheskiy Commentariy Moscow* (1999–2000) No. 27 [141–147] (liquidated damages substantiated; aggrieved buyer's damages calculated on basis of lost profits); Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 23 November 1994 (Arbitral award No. 251/1993, Unilex (damages for delay granted only to extent of contract clause stipulating penalty for delay).
10 CLOUT case No. 301 [International Chamber of Commerce, 1992, (Arbitral award No. 7585)].
11 China International Economic and Trade Arbitration Commission, People's Republic of China, 1 April 1993 (Arbitral award No. 750, Unilex, also available on the INTERNET at www.cisg.law.pace.edu.
12 CLOUT case No. 474 [Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 24 January 2000 (Arbitral award No. 54/1999)].

13 CLOUT case No. 166 [Schiedsgericht der Handelskammer Hamburg, Germany, 21 March, 21 June 1996] (damage provisions prevail over consequences of avoidance under articles 81-84).
14 China International Economic and Trade Arbitration Commission, People's Republic of China, 6 June 1991, English translation available on the Internet at www.cietac-sz.org.cn (splitting cost of freight for return of goods between buyer who failed to return goods in a reasonable manner and seller who did not cooperate in return).
15 See, for example, CLOUT case No. 304 [International Chamber of Commerce, 1994] (awarding damages under article 74 for expenses incurred to preserve goods under articles 86, 87 and 88 (1)). See also CLOUT case No. 104 [International Chamber of Commerce (Arbitral award No. 7197, 1993] (awarding damages for expenses incurred in preserving perishable goods, even though such expenses were not required by articles 85 to 88) (see full text of the decision).
16 Bundesgericht, Switzerland, 15 September 2000, available on the. Internet at www.bger.ch. See also CLOUT case No. 217 [Handelsgericht des Kantons Aargau, Switzerland, 26 September 1997] (aggrieved party has burden of establishing loss); ICC award No. 7645, March 1995, Unilex] ("Under general principles of law" the party claiming damages has burden of establishing the existence and the amount of damages caused by the other party's breach). See generally CLOUT case No. 378 [Tribunale di Vigevano, Italy, 12 July 2000] (deriving from article 79 a general principle that claimant has burden of establishing its claim).
17 Article 77 of the Convention expressly provides that the party in breach may claim a reduction if the other party fails to take measures to mitigate the loss.
18 Bundesgericht, Switzerland, 15 September 2000 (FCF S.A. v. Adriafil Commerciale S.r.l], available on the Internet at www.bger.ch (construing article 8 of Swiss Civil Code). See also CLOUT case No. 261 [Bezirksgericht der Sanne, Switzerland, 20 February 1997] (domestic law, rather than the Convention, determines how damages are to be calculated if the amount cannot be determined); CLOUT case No. 214 [Handelsgericht des Kantons Zürich, Switzerland, 5 February 1997] (domestic law determines whether estimate of damages for future losses is sufficiently definite).
19 CLOUT case No. 288 [Oberlandesgericht München, Germany, 28 January 1998] (applicable law, not the Convention, determines whether set off permitted); CLOUT case No. 281 [Oberlandesgericht Koblenz, Germany, 17 September 1993] (applicable domestic law determines whether set off allowed). But see CLOUT case No. 630 [Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce, Zurich, Switzerland, July 1999] (appearing to suggest that, because the Convention itself does not provide set-off as a remedy for aggrieved buyers, buyer was not entitled to set off damages against its liability for the price of delivered goods).
20 CLOUT case No. 125 [Oberlandesgericht Hamm, Germany, 9 June 1995] (set-off permitted under applicable national law; counterclaim determined by reference to Convention). But see CLOUT case No. 170 [Landgericht Trier, Germany, 12

October 1995] (counterclaim arose under Convention; set off permitted under Convention).

[21] Bundesgerichtshof, Germany, 24 September 2014, *Neue Juristische Wochenschrift* 2015, 867 = CISG-online No. 2545 (set-off governed by CISG if mutual claims stem from the same CISG contract); CLOUT case No. 348 [Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 26 November 1999] (buyer’s counterclaim offset against seller’s claim for price); CLOUT case No. 318 [Oberlandesgericht Celle, Germany, 2 September 1998] (buyer’s damages set off against price); CLOUT case No. 273 [Oberlandesgericht München, Germany, 9 July 1997] (buyer’s counterclaim would have been allowable as set off but seller had not breached). See also CLOUT case No. 280 [Oberlandesgericht Jena, Germany, 26 May 1998] (implicitly recognizing the possibility that buyer’s tort claim could be raised in order to be set off against seller’s claim for the price, but applying CISG notice provisions to bar tort claim). But see CLOUT case No. 630 [Arbitration Court of the International Chamber of Commerce, Zurich, Switzerland, July 1999] (appearing to suggest that, because the Convention itself does not provide set-off as a remedy for aggrieved buyers, buyer was not entitled to set off damages against its liability for the price of delivered goods).

[22] CLOUT case No. 205 [Cour d’appel, Grenoble, France, 23 October 1996] (deriving from article 57 (1) a general principle that the place of payment is the domicile of the creditor); CLOUT case No. 49 [Oberlandesgericht Düsseldorf, Germany, 2 July 1993] (deriving general principle on place of payment from article 57 (1)).

Section III of Part III, Chapter V
Interest (article 78)

OVERVIEW

1. Section III of Chapter V of Part III of the Convention, entitled “Interest”, encompasses a single provision, article 78, which provides for the recovery of interest on the unpaid price (if overdue) and “any other sum that is in arrears.” Despite the title of this section, a provision in another section of the Convention—article 84 (1) (located in Part III, Chapter V, Section V—“Effects of avoidance”) also provides for the recovery of interest in certain situations. Interest has also been awarded as damages under article 74, one of the damages provisions on in Part III, Chapter V, Section II.[1]

Notes

[1] See the Digest for article 74.

Section IV of Part III, Chapter V
Exemption (articles 79-80)

OVERVIEW

1. Section IV of Part III, Chapter V of the Convention includes two provisions that, in specified circumstances, may exempt a party from some or all of the legal consequences of a failure to perform its obligations under the contract or the Convention. Article 79, which is in the nature of a *force majeure* provision,[1] may relieve a non-performing party from liability for damages if the failure to perform was due to an “impediment” that meets certain requirements. Article 80 provides that a party may not rely on the other party’s failure to perform to the extent that the failure resulted from the first party’s “act or omission”; thus this provision may also operate to relieve a party from the consequences of its failure to perform.[2]

RELATION TO OTHER PARTS OF THE CONVENTION

2. The possibility that a party can claim exemption under article 79 for a failure to perform, or that the other party cannot rely on the failure to perform under article 80, are in effect implied limitations on the performance obligations provided for in the Convention. Thus the obligations described in Chapter II (“Obligations of the seller”) and Chapter III (“Obligations of the buyer”) of Part III of the Convention must be read in light of the provisions in the current section.[3] By the express terms of article 79 (5) an exemption under article 79 only relieves the exempt party from liability for damages.[4] Thus the provisions of the Convention on damages (articles 45 (1) *(b)*, 61 (1) *(b)*, and the provision in Part III, Chapter V, Section II (articles 74-77)) have a particular connection to Article 79.

Notes

[1] See the Digest for article 79.
[2] See the Digest for article 80.
[3] It has been questioned whether article 79 is applicable to a seller’s failure to deliver conforming goods as provided in Section II of
Part IIII, Chapter II. See the Digest for article 79.
[4] See the Digest for article 79.

Section V of Part III, Chapter V
Effects of avoidance (articles 81-84)

OVERVIEW

1. Although Section V of Part III, Chapter V is entitled “Effects of avoidance”, only the first of its provisions, article 81, is devoted exclusively to this topic. Another provision of the section, article 84, also provides for certain consequences of avoidance of contract (specifically, a seller’s liability for interest on payments that it received, and a buyer’s liability for benefits derived from goods), but at least some of those consequences also apply when the contract has not been avoided but the buyer has demanded delivery of substitute goods under article 46 (2). The other two provisions of the section, article 82 and 83, are a matched pair that do not at all address the effects of avoidance: article 82 imposes a limit on an aggrieved buyer’s right to avoid (buyer loses the right to avoid the contract, or to demand substitute goods, unless it either can return delivered goods substantially in the condition in which they were received, or can invoke an exception from this requirement in article 82 (2)); article 83 preserves other remedies for an aggrieved buyer that has, under article 82, lost the right to avoid or demand substitute goods. Section V has been cited in support of the proposition that avoidance of contract is “a constitutive right of the buyer, which changes the contractual relationship into a restitutional relationship.”[1]

RELATION TO OTHER PARTS OF THE CONVENTION

2. The provisions of Section V, which all address some aspect of avoidance of contract, work in tandem with other Convention provisions on avoidance, including those governing an aggrieved party’s right to avoid (articles 49 and 64). When a contract has been avoided, the rules of Section V have also been found to address risk of loss issues that otherwise are governed by Chapter IV of Part III (“Passing of risk”—articles 66-70): in a decision holding that a buyer was not responsible for damage to goods that occurred while they were being transported by carrier back to the seller following the buyer’s avoidance of the contract, the court asserted that “Articles 81-84 CISG contain at their core a risk distribution mechanism, which within the framework of the reversal of the contract (restitution), overrides the general provisions on the bearing of risk contained in article 66 et. seq. CISG.”[2] Some provisions in Section V—specifically, article 82, 83 and 84 (2)—address matters related to an aggrieved buyer’s right under article 46 (2) to demand goods in substitution for nonconforming goods delivered by the seller.

Notes

1 Landgericht Düsseldorf, Germany, 11 October 1995, Unilex.
2 CLOUT case No. 422 [Oberster Gerichtshof, Austria, 29 June 1999].

Section VI of Part III, Chapter V
Preservation of the goods (articles 85-88)

OVERVIEW

1. Parties to a contract governed by the Convention will sometimes find themselves justifiably in possession or control of goods that should be in the hands of the other party. A seller may find himself in such a situation if a buyer refuses to make payment and the seller therefore withholds delivery, or if the buyer simply refuses to take delivery. A buyer may end up in similar circumstances if he has received delivery and thereafter either avoids the contract (meaning that the goods are to be restored to the seller as provided in articles 81 (2) and 82) or demands substitute goods under article 45 (2) (requiring the buyer to return the original delivery as provided in article 82). The first two provisions of Section VI of Part III, Chapter V— articles 85 and 86—require such a buyer or seller to take reasonable steps to preserve the goods in its possession, although these provisions also give the preserving party the right to retain the goods until the other side reimburses the costs of preservation. The remaining two provisions of the section refine the rules on preserving goods. Article 87 provides that storing the goods in a third party's warehouse at the other side's expense (provided that expense is "not unreasonable") is one proper method of preservation. Article 88 gives a preserving party the right (or even the obligation), in specified circumstances, to sell the goods and to retain the reasonable costs of preservation out of the proceeds.

RELATION TO OTHER PARTS OF THE CONVENTION

2. The provisions of Section VI are closely connected to, and interact in important ways with, the Convention's rules on avoidance of contract, particularly those in Part III, Chapter V, Section V, "Effects of avoidance" (articles 81-84). As applied to buyers, the rules of chapter VI also have a close relationship to the article governing the right to demand substitute goods (article 46 (2)). Thus, because avoidance of the contract relieves a seller of its responsibility to deliver the goods to the buyer (see article 81 (1)), avoidance presumably also relieves the seller of any obligation under article 85 to preserve goods that are in its hands;[1] as a result, naturally, an avoiding seller also cannot invoke the rules and rights in articles 87 and 88 that accompany the obligation to preserve. Conversely, a buyer is obligated to preserve goods under article 86 only if it intends to "reject" them, and this appears to occur only if the buyer avoids the contract or requires the seller to deliver substitute goods under article 46 (2). Thus in the case of buyers, the obligation of preservation (as well as the accompanying rules and rights in articles 87 and 88) are triggered only if the buyer avoids or demands substitute goods.
3. Under certain provisions of Section VI a party obligated to preserve goods has a right to recover from the other side, who is the beneficiary of such preservation, the expenses incurred in preserving the goods. See articles 85, 86 (1) and 88 (3). The right to recover the expenses of preservation has been connected, in case law, with the right to recover damages under article 74.[2]

Notes

[1]After avoidance, the goods effectively belong to the seller, and the seller has a financial interest in preserving them. The legal obligation to preserve imposed by article 85, however, is presumably eliminated: it makes no sense for the seller to owe the buyer an obligation to preserve the seller's own goods that, because of the avoidance, will not be transferred to the buyer.
[2] See CLOUT case No. 304 [Arbitration Court of the International Chamber of Commerce, 1994 (Arbitral award No. 7531)] (awarding damages under article 74 for expenses incurred to preserve goods under articles 86, 87 and 88 (1)).

Contract for International Sale of Goods

agreed on by and between

SELLER
Cataclysm Equipment Ltd.
Seated in: Castle Pines, Colorado, USA
Country of Incorporation: USA
ID No.: 1234
VAT No.: 1234
Company represented by: John Smith, representing on the basis of Power of Attorney from 25 August 2013

Hereinafter as "Seller"

and

BUYER
Wegwerkzaamheden N.V.
Seated in: Amsterdam, Netherlands
Country of Incorporation: Netherlands
ID No.: 5678
VAT No.: 5678
Company represented by: Peter Herenberger, on the basis of Power of Attorney from 10 June 2012

Hereinafter as „Buyer"

I. Preamble

This Sales Contract is made as between **Cataclysm Equipment Ltd.**, as a business company seated in Castle Pines, Colorado, USA (the "seller") and **Wegwerkzaamheden N.V.,** as a business company seated in Amsterdam, Netherlands (the "buyer"). This contract covers the purchase of goods specified in article II of this contract, which shall serve for the purposes of construction of motorway between Amsterdam and Gent carried out by the buyer.

II. Sale of goods

1. According to this Contract the Seller is obliged to prepare the Goods specified hereinafter to delivery and to transfer the ownership of the goods to the Buyer and the Buyer is obliged to accept the Goods from the Seller and to pay purchase price agreed hereinafter.

III. Specification of Goods and purchase price

1. The subject of this Contract is following Goods:

Cataclysm Burning Oil Heavy Excavators in quantity of **4.** The purchase price of one piece of the goods is **2,500,000 USD** (two millions five hundreds United States Dollars). The VAT is excluded from this price. The Goods shall be in conformity with document Cataclysm Burning Oil Heavy Excavators – technical specifications. This document is part of this Contract as **Annex no. 1**.

Cataclysm Fire Trucks in quantity of **10**. The purchase price of one piece of the goods is **1,000,000 USD** (one million United States Dollars). The VAT is excluded from this price. The Goods shall be in conformity with document Cataclysm Fire Truck Excavators – technical specifications. This document is part of this Contract as **Annex no. 2**.

IV. Payment Terms

1. The Seller shall pay to the Buyer for the goods, which is subject of the present Contract, with a bank transfer as follows:
   a) The Buyer shall pay a first down payment in the amount of 30 % of the purchase price via a bank transfer against a Seller´s pro-forma invoice. Such invoice shall be issued not earlier than on the day when the Contract entered into force, and shall be payable within seven (7) days from the date of the receipt of the pro-forma invoice by the Buyer.
   b) The Buyer shall pay a second down payment in the amount of 50 % of the purchase price via a bank transfer against a Seller´s pro-forma invoice and pre-shipment inspection protocol signed by both Contracting Parties. Such invoice shall be issued not earlier than the pre-shipment inspection protocol signed by both parties stating that the goods conform with the Contract, and shall be payable within seven (7) days from the date of the receipt of the pro-forma invoice by the Buyer.
   c) The Buyer shall pay a third down payment in the amount of 15 % of the purchase price via a bank transfer against a Seller´s invoice after the release of goods for shipment (EXW delivery) with all related documentation in strict conformity with the contract. Such payment shall proceed against an invoice sent to the Buyer at the day when the goods were released for shipment (EXW delivery). Such invoice shall be payable within thirty (30) days from its receipt by the Buyer.
   d) The Buyer shall pay last 5 % of the purchase price via a bank transfer within thirty (30) days after the date of receipt of goods and all certificates to the Buyer's seat, if:
   - the goods were delivered in strict conformity with the contract or the minor defects were completely removed, and
   - All the related documentation was delivered in strict conformity with the Contract.

2. The invoices are considered to be paid on the day, when the relevant amount is debited from the account of the Buyer in favour of account of the Seller.

3. The banking information for the payment are as follows:
   Bank: USA commercial bank
   Swift Code: THDKSJ5421
   Credit Account Name: Cataclysm
   Account No.: 225522664455/2365
   Variable symbol:

4. The invoice shall contain the following details:
   a. Company Name, seat or place of business, including a country code, and a fiscal and tax identification number of Seller and Buyer
   b. Registration number of the invoice
   c. The object of the fulfillment
   d. Date of issue of the invoice

V. Currency clause

1. Every payment of financial obligations under this contract will be provided in USD.

2. Ensuring currency is EUR, its middle exchange rate is 1 EUR = 1,3551 USD to the day of 24.11.2012 in the state of seller´s domicile.

3. In case of a change of middle exchange rate USD to ensuring currency for more than 3 %, every financial obligation will be changed in the same proportion as the exchange rate ratio of the ensuring currency to 24.11.2012 and to the due date of financial obligation.

4. The seller is obliged to provide the recounting of the value of financial obligation in accordance with the paragraph 3. The seller shall notify the buyer about the recounted value of financial obligation together with the exchange rate difference and the new exchange rate by the invoice.

5. In case the seller does not provide the recounting of the exchange rate in accordance with the paragraph 4, the buyer is allowed to provide the recounting in accordance with the paragraph 3 and to pay financial obligation changed in the same ratio as the exchange rate to the due date of financial obligation.

6. In case neither party provides the recounting in accordance with the paragraph 4 and 5, it is assumed that value of the financial obligation has not been changed.

7. In case of default of the payment of any financial obligation agreed in the contract, the value of this financial obligation will be counted in accordance with the middle exchange rate valid to the due date of financial obligation.

8. Middle exchange rate will be determined by Exchange Rates of the National Bank of the USA.

9. In case the purchase price changed in accordance with the paragraph 3 is not paid, the seller is allowed to require, besides the exchange rate difference, liquidated damages in the value of the half of the exchange rate difference. The mentioned liquidated damages are payable within 5 days from the claim for payment made by the seller in the written form within the period of 14 days from the payment of the purchase price. The claim for liquidated damages does not affect a claim for the obligation ensured by the liquidated damages. The right to damages is not affected by the claim for liquidated damages.

VI. Pre-shipment Inspection

1. The goods shall be inspected in a pre-shipment inspection done by the Buyer and the Seller at the Seller´ s plant. The Seller shall send a Notification of Readiness of the goods for the inspection one week before the intended date of the inspection. The Buyer may inspect the goods as well as the related documentation by

evropský sociální fond v ČR
EVROPSKÁ UNIE
MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ, MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY
OP Vzdělávání pro konkurenceschopnost
INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

himself or use specialized Inspector Company.

2. The Seller and the Buyer shall issue and sign a Pre-shipment Inspection Protocol stating result of the inspection. In case the goods as well as the related documentation was not in strict conformity with the contract, the Contracting parties must state this fact in the Pre-shipment Inspection Protocol and agree on the procedure for removing of the defects before the goods will be released for transport.

BUYER version: Longer period before pre-shipment inspection, at least three weeks, specifications of checkings which shall be checked during the inspection The Subject of the inspection will be the following:
- Checking of the completeness of the subject of the Contract in accordance with the technical specification
- Checking of the documentation

VII. Delivery Terms

1. The 2 Cataclysm Burning Oil Heavy Excavators shall be delivered one item every 6 months. The first one shall be delivered no longer than 30 March 2014. The second one shall be delivered no longer than 31. October 2014.

2. The 10 Cataclysm Fire Trucks shall be delivered one item every 4 months. The first one shall be delivered no longer than 30 March 2014. Every other shall be delivered no longer than on the last day of every 4 months.

3. The goods will be delivered in conformity with the **INCOTERMS 2010 EXW** seat of the Cataclysm Equipment Ltd., Castle Pines, Colorado, US.

4. The Seller will notify the Buyer about the readiness of the goods for the shipment from the warehouse. The Buyer shall confirm the receipt of readiness signal and arrange the transport immediately. The notification as well as the confirmation shall be in writing.

BUYER version: try to negotiate earlier delivery, no EXW INCOTERMS 2010, delivery shall be governed by DDP INCOTERMS 2010.

VIII. Transfer of the Ownership

1. Ownership to the Goods is transferred from the Seller to the Buyer at the time when the purchase price is fully paid according to the article IV. of this Contract.

IX. Warranty

1. The Seller warrants to the Buyer that the goods shall be free from defects in material and workmanship ("Defects") under normal uses and service for a warranty period, which is 6 months from the date of handover.

2. Warranty Claims by the Buyer must be submitted to the Seller in writing, within 7 days of the discovery of the defect. In such a notice, the Buyer is obliged to specify the detected defect, to state what claim out of the defect the Buyer enforces and in what time period they require to remove the defect.

3. The Seller is obliged to remove defects that occurred during the warranty period without any unnecessary delay after a notice is submitted from the Buyer and at their own expenses. Should the Seller fail to fulfil this obligation, the Buyer is – after the

futile expiration of a reasonable grace period – entitled to remove the defaults at the Seller expenses.

4. This limited warranty does not apply to defects in performance caused by hostile environments such as corrosion due to aggressive fluids, lightning, mishandling or misapplication. Seller´s obligations to perform Warranty Service under this warranty shall not apply to repairs or replacements necessitated by normal wear and tear or necessitated in whole or for product operating in conditions for which it was not manufactured. In these cases the Buyer´s claims shall be excluded.

BUYER version: warranty period 18 months, the period for remove the defects by the Seller has to be expressly settled – the period shall be 7 days.

X. Liquidated Damages

1. The Seller is well aware of the necessity to keep up with the delivery deadlines. Notwithstanding, in the case the Seller is in delay with the delivery of the goods, the Buyer is not entitled to demand liquidated damages.

2. In the case of the Buyer is in delay with the payments, the Seller is entitled to demand default interest of the unpaid amount calculated according to the base rate of 0, 1 % for each commenced day of delay with the payment. The right to claim damages is neither excluded nor limited.

BUYER version: The Seller shall be responsible for delay with delivery, the Buyer is entitled to demand the liquidated damages, 100 USD for every day the Seller is in delay with delivery of the goods.

XI. Assignment

1. The Seller may assign the whole or any part of its obligations arising from this Contract at any time without notice. The Seller will not be responsible for carrying out assigned obligations.

2. The Buyer may not assign any of its rights under this agreement or delegate any performance under this agreement, except with the prior written consent of the Seller.

BUYER version: Assignment is not possible for both parties or Seller may assign part of obligation but he will remain responsible for carrying out obligations under the Contract.

XII. Choice of Law

1. This Contract, its interpretation, issues of validity or invalidity as well as consequences of its breach shall be governed by American law.

BUYER version: Netherlands law

XIII. Jurisdiction

1. Any dispute, controversy or claim arising out of or in relation to this contract, or the breach, termination or invalidity thereof, shall be decided by Colorado Court, US. The rights and obligations of the parties shall be governed by the substantive laws of the US. The language to be used in proceedings shall be English.

BUYER version: Disputes

shall be decided by arbitration, the arbitration shall be held in Amsterdam, Netherlands, language of use shall be English

XIV. Force Majeure

1. Except for the obligation to pay monies due, the Parties are free from the liability for complete or partial non-fulfillment of the obligations under this Contract if circumstances are beyond their control namely: fire, flood, earthquake and other acts of God, strike, war or military actions, export or import embargo, epidemie and if these circumstances have an influence on the execution of the Contract.

2. Notwithstanding the obligation under previous subsection, each Party is entitled to terminate individual purchase order, if Force Majeure exceeds 120 days. However, the contracting parties agree to be responsible even after the termination for all their mutual claims. In such a case, the Buyer shall pay the Seller for all goods executed by the Seller up to the date of such termination.

BUYER version: Also except for the obligation to deliver the goods which are already paid.

XV. General Provisions – changes, communication

1. All changes and amendments of this Contract are valid only if they are presented in writing and signed by both Contracting Parties.

2. Both Parties are entitled to withdraw from the Contract if the other Party breaks substantially its contractual duties. In such case, both Parties are obliged to return previous fulfilment mutually.

3. This Contract is drawn up in two English duplicates each Contracting Party shall retain one copy each.

Place of signature:
Date of signature:

On behalf of the Seller	**On behalf of the Buyer**
…………………………………………………	…………………………………………………
John Smith	Peter Herenberger

evropský sociální fond v ČR
EVROPSKÁ UNIE
MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ, MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY
OP Vzdělávání pro konkurenceschopnost
INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Sample International Contract for Sale of Goods,pursuant to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

TERAMATE, Ltd.
with its principal office West Road Drive27, Hopson Chart, Briston, AN4 4FL, UK
represented by Matt Wattson, on the basis of Power of Attorney from 23 June 2008
(hereinafter referred to as the **„Seller“** on the first side)

and

AGFH, a. s.
ID: 783 33 998
having its principal office at: Palachova 152, Prague 2, Zip Code: 120 00
registered in the Commercial Register, Section B, Entry No. 4127 maintained by the Municipal Court, Prague
acting by: Ing. Karel Nekola, Chairman of the Board of Directors
(hereinafter referred to as the „**Buyer“** on the second side)

(Seller and Buyer referred to also as the **"Contracting Parties"** or separately each the **"Contracting Party"**)

have entered on the day, month and year as bellow, pursuant to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (hereinafter referred to as **"Convention"**), into the following

CONTRACT FOR SALE OF GOODS

I.
Subject-matter of the Contract

The Subject-matter of this Contract is particularly the obligation of the Seller to deliver goods specified in the Exhibit No. 1 hereto to the Buyer and to transfer the property in goods to the Buyer under the terms and conditions herein and the obligation of the Buyer to accept the delivered goods from the Seller and to pay the agreed purchase price.

II.
Sale of Goods

1. The Seller hereby agrees to deliver the Buyer goods (movables) specified in Exhibit No. 1 hereto (hereinafter referred to as the „Goods“) and in the time, quality and quantity specified in Exhibit No. 1 hereto. The Buyer shall collect the Goods and pay Seller for Goods the purchase price specified in the Article III. hereof.
2. The Seller fulfils his obligation to deliver the Goods when the Goods have been made available to the Buyer at the place of business of the Seller. The Parties have agreed that the Buyer shall arrange for carriage of the Goods from the place of business of the Seller through a carrier the name of which Buyer shall notify Seller. The Seller shall arrange the loading of Goods, and the Goods shall be packed in the manner set forth in Exhibit No. 2. Unless

otherwise expressly provided herein, the Goods shall be packed in manner adequate to protect the Goods.
3. The Seller shall deliver the Goods to Buyer's carrier on 15 December 2008 during regular working hours (08.00 to 16.00 hours). Seller shall notify Buyer regarding the delivery of Goods to carrier by fax message sent to phone No. ………….
4. The title in the Goods shall pass to Buyer immediately upon delivery of Goods to the Buyer's carrier. Risk of damage to or loss of the Goods shall pass to the Buyer at the time of delivery.
5. The Buyer hereby declares he received all information regarding the Goods necessary to arrange insurance coverage.
6. Seller shall send the Buyer documents related to the Goods within 10 days after delivery of Goods and at the Buyer's address set out in herein.

III.
Purchase Price

1. The Buyer shall pay the Seller the purchase price of the goods amounting EUR ……………….. (hereinafter referred to as the „Purchase Price").
2. The Purchase Price shall be due upon the invoice issued and sent by the Seller not later than 10 days from delivery and collection of Goods by the Buyer. The invoice shall be payable not later than 21 days from the issue of the invoice by Seller.
3. If the Buyer fails to pay the purchase price, the Seller shall have the right to default interest at the rate of 0,1 % of outstanding amount for each day of default without prejudice to any claims for damage pursuant to the Article 74 of the Convention.

IV.
Product Liability

1. The Seller shall be liable for any lack of conformity in Goods which exists at the time when the risk passes to the Buyer and which occurs within 24 months from the date of delivery of Goods by the Buyer's carrier. The Seller declares that the Goods during a period of 24 months from the date of collection by the Buyer's carrier will remain fit for the purposes for which the Goods would ordinarily be used or during this period will retain specified qualities (hereinafter referred to as the „Warranty Period").
2. The Seller shall not be responsible for the defects arising out of the failure to follow operation instructions, for the defects caused by improper storage after the Goods were delivered or for the defects caused by circumstances that were beyond the reasonable control.
3. The Buyer shall, immediately upon delivery of the Goods by the carrier, duly examine the Goods and if the defects of Goods were apparent upon the collection of Goods, the Buyer shall promptly give notice on this to the Seller.
4. Should the Buyer discover any defects during the Warranty Period, the Buyer shall give written notice of the defect to the Seller and not later than within 15 days after such defect had been detected. In a written notice specifying the defects he shall have the following options:
– replace of defective Goods by delivery of non-defective Goods;
demand to– repair the defective Goods if the defects are repairable;

demand– appropriate Purchase Price reduction; or
to withdraw from the– Contract.
5. The Seller, upon receipt a notice from the Buyer stating the defect, promptly shall give a written statement and reply whether he accepts the claim for defects or not.

VI.
Exclusion of Liability

1. A party is not liable for a failure to perform any of his obligations if he proves that the failure was due to an impediment beyond his control and that he could reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of the Contract or to have avoided or overcome it or its consequences. The exemption provided by this Article has effect for the period during which the impediment exists.
2. The non-performing party shall give prompt written notice to the other party of the reason for its failure to perform and the extent and duration of its inability to perform.

VII.

Arbitration Clause

All the disputes resulting from this agreement or in conjunction with it, will be decided finally in the arbitration procedure before one arbitrator Mgr. Marie Pluhařová, registered in the list of arbitrators of Czech Arbitration Centre s.r.o., ID 281 63 427, Klatovská 515/169, 321 00 Plzeň – Litice and registered in the list of arbitrators of Ministry of Justice Czech Republic, reg. nr. 69 and appointed in accordance with Act No. 216/1994 coll. of Laws, on Arbitration Procedure and Execution of Arbitration Awards, and with the Proceeding Rules of Czech Arbitration Centre announced at it´s websites www.arbitrators.cz. The parties authorize the arbitrator to settle the dispute based on the principles of natural equity. Compensation for arbitration costs (including the expenses of the contractual parties) will be awarded by the arbitrator based on the principle of success in the dispute.

VIII.
Final Provisions

1. This Contract shall enter into force and shall take effect on the day when it is executed.
2. The Contracting Parties hereby agree that entering into this Contract and performing duties under this Contract have been duly approved by the relevant company bodies of the Contracting Parties in a compliance with legal regulations, by-laws and other internal regulations of the Contracting Parties; and no other approval or consent shall be required.
3. The Contracting Parties agrees to respect the legitimate interests of the other Party, shall conduct in accordance with the purpose of this Contract and shall not counteract such purpose and they shall perform all legal and other actions that may prove necessary to reach the purpose of this Contract.

4. All documents in writing shall be mailed at the address of the Contracting Parties set forth in the heading of this Contract unless either of the Contracting Parties shall give a written notice to the other Party on changing its address. Whatever papers the delivery of which is required, assumed or is made available by this Contract and regardless of any other available way allowed by the legal regulations to prove such a delivery, shall be deemed to have been served if such had been delivered to the other Contracting Party at the address set forth in the heading of this Contract or at the address noticed in written form by either Contracting Party to the other Party.
5. Any changes and amendments to this Contract shall require a written form.
6. If any provision of this Contract is determined to be invalid or unenforceable, the validity or enforceability of the other provisions either of this Contract as neither a whole nor other provisions will be affected unless such an invalid or unenforceable provision is severable. Contracting Parties herby agrees to supersede such an invalid or unenforceable provision by a new valid and forceable provision that most closely matches the intent and the purpose of the original provision.
7. This Contract and the relations arising from shall be governed by the Law of the Czech Republic, particularly by the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.
8. This Contract had been made in two duplicates whereby each Contracting Party shall retain one copy each.

Done in Prague on 13 June 2009

Done in Prague on 13 June 2009

……………………………………..
TERAMATE, Ltd.
Matt Wattson

……………………………………..
AGFH, a.s.
Ing. Karel Nekola