



Avtalsslutande vid internationella köp av varor

Jan Kleinenman och Tom Madell

Avtalsslutande vid internationella köp av varor

TemaNord 2009:507

© Nordic Council of Ministers, Copenhagen 2009

ISBN 978-92-893-1820-4

Print: Kailow Express A/S

Copies: 550

Printed on environmentally friendly paper

This publication can be ordered on www.norden.org/order. Other Nordic publications are available at www.norden.org/publications

Printed in Denmark



Nordic Council of Ministers

Store Strandstræde 18
DK-1255 Copenhagen K
Phone (+45) 3396 0200
Fax (+45) 3396 0202

Nordic Council

Store Strandstræde 18
DK-1255 Copenhagen K
Phone (+45) 3396 0400
Fax (+45) 3311 1870

www.norden.org

Nordic co-operation

Nordic cooperation is one of the world's most extensive forms of regional collaboration, involving Denmark, Finland, Iceland, Norway, Sweden, and three autonomous areas: the Faroe Islands, Greenland, and Åland.

Nordic cooperation has firm traditions in politics, the economy, and culture. It plays an important role in European and international collaboration, and aims at creating a strong Nordic community in a strong Europe.

Nordic cooperation seeks to safeguard Nordic and regional interests and principles in the global community. Common Nordic values help the region solidify its position as one of the world's most innovative and competitive.

Innehållsförteckning

Förord.....	7
Sammanfattning	9
1 Inledning	15
1.1 Bakgrund och utgångspunkter.....	15
1.2 Uppdraget.....	16
2 Allmänt om CISG och motiven för undantaget från del II	19
2.1 Bakgrunden till CISG och dess huvudsakliga innehåll	19
2.2 Allmän motivering till varför Sverige tillträdde CISG	22
2.3 Skälen för de skandinaviska ländernas reservationer	24
2.4 Norges implementering av CISG	26
2.5 Islands implementering av CISG – utan reservationer mot del II.....	28
3 Avtalsslut enligt CISG.....	31
3.1 CISG del II – ingående av avtal	31
3.2 Anbud.....	31
3.3 Accept	38
3.4 Tidpunkten för avtalsslutet.....	46
3.5 Tolkningsfrågor.....	47
3.6 Avtals ingående och eventuella ogiltighet.....	48
4 Löftesprincipen och kontraktsprincipen	51
4.1 Allmänna utgångspunkter	51
4.2 Materiella skillnader mellan löftesprincipen och kontraktsprincipen.....	54
4.3 Närmare om återkallelighetsproblematiken.....	54
4.4 CISGs tillämpningsområde	55
4.5 Är legal acceptfrist en praktisk frågeställning av vikt?	55
4.6 ”Dubbelspårighet” är inget praktiskt problem.....	57
4.7 Sammanfattning	58
5 Bör de nordiska staterna implementera CISG del II?	61
5.1 Allmänna utgångspunkter	61
5.2 Skulle rättsläget förändras vid ett återtagande av reservationen?.....	63
5.3 Var den ursprungliga bedömningen välgrundad?.....	65
5.4 Har den efterföljande utvecklingen gett anledning till en omvärdering?.....	68
5.5 Hur bör implementeringen ske?	69
5.6 Avslutande ord	71

Käll- och litteraturlista.....	73
Bilaga.....	75

Förord

Projektet ”Norden och CISG – uppdrag åt en utredare att göra en förnyad bedömning av behovet för Danmark, Finland, Norge och Sverige att reservera sig i fråga om del II av FN-konventionen om internationella köp av varor” har finansierats av Nordiska ministerrådet.

I Förenta nationernas konvention den 11 april 1980 angående avtal om internationella köp av varor (CISG) ges bestämmelser om ingående av avtal om internationella köp av varor, köparens och säljarens respektive skyldigheter, påföljder vid kontraktsbrott och andra aspekter rörande sådana köp. CISG får anses vara av grundläggande betydelse på den internationella köprättens område.

I samband med sitt tillträde till konventionen förklarade Danmark, Finland, Norge och Sverige bl.a. att de inte skulle vara bundna av del II av CISG (”INGÅENDE AV AVTAL”). Reservation gjordes i enlighet med konventionens artikel 92(1). Island tillträdde konventionen i ett senare sammanhang och gjorde därvid inte någon sådan reservation. Ingen annan av konventionsstaterna har heller reserverat sig på motsvarande sätt.

Internationella handelskammaren (ICC) har därför aktualiserat frågan om en omprövning av ländernas reservationer, i något fall genom hänvändelse av kammarens nationalkommitté till landets justitieminister. Det har därför befunnits föreligga skäl för Danmark, Finland, Norge och Sverige att ånyo överväga om de bör eller inte bör vara bundna av del II i CISG.

Nordiska ämbetsmannakommittén i lagstiftningssamarbete (NÄL) har gett en utredare i uppdrag att överväga om det finns anledning för Danmark, Finland, Norge och Sverige att återta sina respektive reservationer i fråga om del II av CISG. Till utredare har utsetts professor Jan Kleineman

och till sekreterare professor Tom Madell. Utredningen har antagit namnet utredningen om avtalsslutande vid internationella köp av varor.

I uppdraget ligger att göra en kartläggning och värdering av skälen för och emot ett sådant återtagande. I uppdraget ingår inte att överväga de nordiska ländernas övriga reservationer rörande CISG. Utredningen får härmed anses överlämnad.

Stockholm och Umeå, december 2008

Jan Kleineman
Utredare

Tom Madell
Sekreterare

Sammanfattning

FN-konventionen om internationella köp – Convention on Contracts for the International Sales of Goods (CISG) – antogs i Wien 1980. I konventionen ges bestämmelser om ingående av avtal om internationella köp av varor, köparens och säljarens respektive skyldigheter, påföljder vid kontraktsbrott och andra aspekter rörande sådana köp. Den har för svenskt vidkommande implementerats som lagen (1987:822) om internationella köp.

I samband med sitt tillträde till konventionen förklarade Danmark, Finland, Norge och Sverige bl.a. att de inte skulle vara bundna av del II av CISG, dvs. den del som behandlar ingående av avtal. Reservationen gjordes i enlighet med artikel 92(1) CISG. Island tillträdde CISG i ett senare sammanhang utan att göra någon sådan reservation. Ingen annan av konventionsstaterna har reserverat sig på motsvarande sätt.

Utredningens uppdrag har varit att utreda huruvida det finns skäl för Danmark, Finland, Norge och Sverige att ånyo överväga om de bör eller inte bör vara bundna av del II i CISG.

Vi väljer att beskriva den princip som de nordiska reglerna för avtalslut grundar sig på som löftesprincipen och de utgångspunkter som präglar de regler för avtalsslutande som följer av CISG som kontraktsprincipen. Som framgår av avsnitt 4 är detta emellertid en förenkling eftersom det finns andra principer för hur avtal kan ingås. Vidare innehåller båda de nämnda principerna en mängd undantag som neutraliserar de utgångspunkter som anses vara kännetecknande för de båda principerna.

En jämförelse mellan den på löftesprincipen baserade utgångspunkt som nordisk avtalsrätt bygger på och den på kontraktsprincipen baserade utgångspunkt som i viss mån CISG bygger på visar därför att skillnaderna vare sig från teoretisk eller från praktisk utgångspunkt är särskilt stora mellan det nordiska synsättet och CISG. Det är därför knappast nackdelar

med den klassiska löftesprincipen som starkt talar för att ta bort reservationen utan att dess borttagande dels visar på en vilja att respektera CISG som en lämplig lösning för internationella varuköp, dels att lösningen utgör en kompromiss mellan olika synsätt som tycks ha accepterats mer generellt eftersom andra stater inte reserverat sig mot del II i CISG. Slutligen bygger CISG del II på praktiskt mer hanterbara objektiva kriterier än den teoretiskt mer djuplodande subjektiva metod som avtalslagen – lagen (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättsens område – utgår från.

Med den utgångspunkten befanns det egentligen inte föreligga några avgörande rättstekniska fördelar för att övergå till ett CISG-baserat synsätt. CISG har en starkt tillitsbaserad utgångspunkt som tydlig väger upp de nackdelar som kunde anföras av att man inte alltid kan lita på ett avtalslöfte. Reformen är emellertid begränsad och tar huvudsakligen sikte på de internationella varuköpen, men det har ett betydande egenvärde att inte onödigtvis reservera mot en konvention som så tydligt blivit en internationell succé. En reservation kan vara ägnad att skapa misstro mot svenska domstolars och svenska skiljemäns vilja att tillämpa CISG i enlighet med den.

Det bör således poängteras att det inte är tydliga nackdelar med löftesprincipen utan de relativa fördelar som följer med att ta bort reservationen avseende CISG del II som bör uppmärksammas och medföra bifall till önskemål om borttagandet av reservationen. Det är inte ett nationellt lagstiftningsbehov utan snarare ett misstag som gjordes när konventionen i övrigt antogs som bör rättas till. Man kan då särskilt tillfoga att det vid den tidpunkten dessutom var osäkert hur stor framgången skulle bli med CISG. När vi i dag tjugo år senare kan iaktta konventionens segertåg bör den då förekommande överdrivna osäkerheten sättas in i sitt sammanhang. Med dagens kunskap är det helt enkelt mindre troligt att man skulle ha gjort en sådan reservation vid den aktuella tidpunkten. Fördjupad insikt om konventionens tekniska fördelar och det faktum att den måste ses som en helhet talar starkt för att tiden nu är mogen för att ta bort reservationen.

Som ett än viktigare argument bör framhållas att en ratificering leder till att vi vad gäller internationell handel kommer att ha gemensamma regler med flertalet av alla handelsnationer – vilket knappast kan ses som ett handelshinder för de nordiska länderna.

Vidare är det så att del II av CISG inte förefaller ha förorsakat några större bekymmer i rättstillämpningen. Reglerna är anpassade till förhållandena på det kommersiella området och är relativt överskådliga och lättbegripliga för aktörerna på marknaden och har endast vid ett fåtal tillfällen förorsakat tvister. Då är det snarare så att del III i CISG bjuder på betydligt större utmaningar, men dessa regler är vi sedan längre redan bundna av utan att detta tycks ha vållat något missnöje inom det svenska affärslivet.

Sammantaget kan det sägas föreligga såväl fördelar och nackdelar med CISG i förhållande till avtalslagens bestämmelser men att fördelarna klart överväger.

Till förfördelarna med CISG hör att konventionen med åren fått en betydande tyngd och också synes ha fungerat bra. Det är rent av den mest framgångsrika konventionen på den internationella köprättens område vad avser den globala viljan att ansluta sig till densamma. Den är vidare ett av de mest tydliga uttrycken för harmonisering på förmögenhetsrättens område och bidrar därmed till att minska transaktionskostnaderna inom den internationella handeln.

En rent materiell fördel med CISG är att man slipper den s.k. haltande bundenhet som blir följden enligt avtalslagen och löftesprincipen vid s.k. legal acceptfrist. CISG ger uttryck för en slags likhetsprincip mellan parterna vad gäller frågan om när bundenheten uppstår, medan lokutionen *skälig betänketid* som följer av föreskriften i 3 § avtalslagen, om ingen tid för svaret är utsatt i anbudet, innebär en otydlighet eftersom särskilt modern teknik möjliggör och ofta förutsätter snabba svar. Det kan visserligen mot detta anföras att den tillitsgrundsats i artikel 16(2)(b) som begränsar återkalleligheten enligt artikel 16(1) också innefattar viss otydlighet. Kanske kan här sägas att en jämförelse mellan just § 3 i avtalslagen och artikel 16(2)(b) visar att otydligheterna snarare är en indikation på att reglerna är tämligen besläktade, även om utgångspunkterna för bedömningen är olika.

Slutligen är det onekligen vid en jämförelse så att vissa bevisbörderättsliga fördelar framträder till CISGs förmån, t.ex. rörande när ett svar kan anses ha kommit fram till mottagaren.

Som en nackdel med att upphäva reservationen kan anföras att man ersätter den relativt enkla löftesprincipen med den något vagare principen

om tillit. Emellertid synes slutresultatet av de två principerna vid avsaknad av uttrycklig acceptfrist bli likartat.

En möjlig nackdel är att perspektivet avseende vilken av parterna som skall vara mest skyddsvärd skiljer sig åt mellan CISG och de nordiska avtalslagarna; medan löftesprincipen är till fördel för en anbudsmottagare är kontraktsprincipen till fördel för anbudsgivaren som är *master of the offer*.

Sammantaget får således fördelarna med ett borttagande av reservationen avseende del II i CISG avses väga tyngre än nackdelarna.

Om nu starka sakliga skäl talar för att CISG del II bör implementeras oaktat de inte i första hand kanske tar sikte på frågan om avtalsbundenhetsmetodens överlägsenhet i sig utan respekten för CISG och dess betydelse för internationell handel så måste frågan hur detta skall ske övervägas. För att undvika de komplikationer som finns till följd av de dubbla system för internationella köp av varor som finns i de fyra nordiska länder som reserverat sig mot del II i CISG vore det en mycket enkel lagstiftningsåtgärd att återkalla reservationen. En sådan lösning löser inte alla problem – vi skulle fortfarande ha två olika system för nationella och nordiska varuköp i förhållande till internationella köp av varor – men det skulle vara en bra lösning på åtminstone ett problem som kan orsaka onödiga handelshinder.

Att vi med en sådan ändring får ett dubbelt system vad gäller varuköp spelar i praktiken ingen större roll. Vi har redan i vårt rättssystem en mängd olika lösningar på olika typer av avtal inom olika rättsområden utan att det stör vårt rättshandlande i någon större omfattning – ett ytterligare system måste därför anses sakna betydelse i relation till de fördelar som vi samtidigt får genom att uppnå en likhet med våra handelspartners. Det samma gäller dessutom för en stor del av de länder som anslutit sig till konventionen, utan att några större problem synes ha uppstått till följd av dubbla system för avtalsslutande.

Analysen visar entydigt att reservationen borde tas bort, att den var tveksam redan från början och att ett borttagande har ett symbolvärde som visar på att de nordiska länderna tagit till sig konventionens övergripande syften. Några praktiska problem till följd av ett borttagande har

inte utredningen iakttagit under arbetets gång och reservationen kan och bör genomföras utan förändringar av den nordiska avtalsrätten i övrigt.¹

Skall man vara trogen det synsätt som ligger i konventionsåtagandet enligt artikel 7 bör man avstå från att skriva om konventionen och på ett sådant sätt transformera konventionen till nationell lag. Det betyder för svensk rätts del att lagen (1987:822) om internationella köp bör ersättas med en ny s.k. blankettlag med samma namn där det i 1 § anges att artiklarna 1–88 skall gälla som lag här i landet. Eftersom det knappast kan vara acceptabelt att låta CISG del II få retroaktiv effekt bör det i själva lagtexten tydligt anges att artiklarna 14–24 endast skall tillämpas på avtal som slutits efter det att den nya lagen trätt i kraft. Det kan enligt vårt förmenande inte heller vara tillräckligt att endast föra in en sådan föreskrift i den förordning som regeringen utfärdar om lagens ikraftträdande.

För tydlighetens skull bör en ändring ske genom att en ny lag utfärdas och den gamla lagen upphävs. Följande lagtextförslag presenteras därför för svensk rätts del:

Lag (2009:000) om internationella köp

1 § Artiklarna 1–88 i Förenta nationernas konvention den 11 april 1980 angående avtal om internationella köp av varor skall i originaltexternas lydelse gälla som lag här i landet. Originaltexterna skall ha samma giltighet.

Artiklarna 14–24 tillämpas på avtal som ingåtts efter det att denna lag trätt i kraft.

Konventionens engelska och franska originaltexter finns tillsammans med en svensk översättning intagna som en bilaga till denna lag. Texterna på övriga originalspråk, arabiska, kinesiska, ryska och spanska, skall kungöras på det sätt som regeringen bestämmer.

2 § Lagen tillämpas inte i fall då både säljaren och köparen har sina affärsställen i Danmark, Finland, Island, Norge eller Sverige. Om en part har mer än ett affärsställe, skall det ställe beaktas till vilket avtalet och dess fullgörande har sin närmaste anknytning. Om en part inte har något affärsställe, skall avseende fästas vid hans hemvist.

¹ Som utvecklas nedan har emellertid Norge valt en annan metod för implementering av konventionen än övriga nordiska länder, vilket kan medföra en nationell komplikation vid ett eventuellt återtagande av reservationen.

Denna lag träder i kraft den dag regeringen bestämmer. Genom den nya lagen upphävs lagen (1987:822) om internationella köp. I fråga om avtal som har ingåtts före ikraftträdandet gäller äldre föreskrifter.

1. Inledning

1.1 Bakgrund och utgångspunkter

I FN-konventionen om internationella köp – Convention on Contracts for the International Sales of Goods, CISG – ges bestämmelser om ingående av avtal om internationella köp av varor, köparens och säljarens respektive skyldigheter, påföljder vid kontraktsbrott och andra aspekter rörande sådana köp. Konventionen trädde i kraft den 1 januari 1988 och har hittills tillträtts av 71 stater.² Konventionsstaterna är spridda över samtliga världsdelar. Av EUs medlemsstater är det endast Storbritannien, Irland, Malta och Portugal som ännu inte har tillträtt CISG. Mot bakgrund härav får CISG anses vara av grundläggande betydelse på den internationella köprättens område.

I samband med sitt tillträde till CISG förklarade Danmark, Finland, Norge och Sverige bl.a. att de inte skulle vara bundna av del II av CISG, dvs. den del som behandlar ingående av avtal. Reservation gjordes i enlighet med artikel 92(1) CISG. Island tillträdde CISG i ett senare sammanhang utan att göra någon sådan reservation. Ingen annan av konventionsstaterna har reserverat sig på motsvarande sätt.

Internationella handelskammaren (ICC) har nu aktualiserat frågan om en omprövning av ländernas reservationer, i något fall genom hänvändelse av kammarens nationalkommitté till landets justitieminister. Det finns därför skäl för Danmark, Finland, Norge och Sverige att ånyo överväga om de bör eller inte bör vara bundna av del II i CISG.

För förmögenhetsrätten gäller att lagstiftningen måste tillhandahålla det rättsliga ramverk som är nödvändigt för ett väl fungerande, sunt och

² Se <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>. Uppgiften avser läget den 4 juli 2008.

stabil näringsliv. I en alltmer internationaliserad marknadsekonomi växer också betydelsen av den civilrättsliga regleringen. Att den förmögenhetsrättsliga lagstiftningen är avpassad efter internationella förhållanden bör därför vara en viktig utgångspunkt för samtliga nordiska länder.

Som framgått är det nu 20 år sedan CISG trädde i kraft. Under denna tid har såväl näringslivet som samhället i övrigt undergått väsentliga förändringar. CISG har också visat sig få en mycket bred anslutning. Mot den bakgrunden finns det skäl att utreda om de skäl som en gång föranledde de fyra länderna att reservera sig i fråga om del II alltså har bärkraft.

1.2 Uppdraget

En utredare gavs enligt en av Justitiedepartementet upprättad promemoria av den 14 mars 2008 i uppdrag att överväga om det finns anledning för Danmark, Finland, Norge och Sverige att återta sina respektive reservationer i fråga om del II av CISG. Det övergripande syftet skall vara att kartlägga och värdera skälen för och emot ett sådant återtagande. Utredaren skall därvid redovisa och värdera de skäl som låg till grund för ländernas ställningstagande att reservera sig mot del II i CISG. Likaså bör utredaren utvärdera de skäl som låg till grund för Islands ställningstagande att ansluta sig till CISG utan att samtidigt reservera sig mot del II.

I sitt arbete skall utredaren vidare uppmärksamma sådan omvärldsutveckling och sådana omvärldshändelser som inträffat efter det att reservationerna gjordes och som är av beskaffenhet att böra beaktas vid bedömningen av reservationernas fortsatta berättigande. Givetvis ankommer det också på utredaren att analysera om och i så fall hur rättsläget skulle förändras i händelse av ett återtagande av reservationerna. I det sammanhanget skall utredaren bedöma den konsekvensen av ett återtagande, att olika regler kan komma att gälla för å ena sidan nationella köp och å andra sidan internationella (utomnordiska) köp.

I uppdraget ingår inte att överväga de nordiska ländernas övriga reservationer i fråga om CISG.

Till utredare har utsetts professor Jan Kleineman och som sekreterare professor Tom Madell. Utredningen har tagit arbetsnamnet Utredningen om avtalsslutande vid internationella köp av varor. Utredaren skall enligt uppdraget i sitt arbete samråda med en referensgrupp bestående av en ledamot

från vart och ett av de nordiska länderna. Ledamöterna i referensgruppen utsågs av Nordiska ämbetsmannakommittén för lagstiftningsfrågor, NÄL. Följande personer har ingått i referensgruppen: professor Torsten Iversen, Danmark, professor Kai Krüger, Norge, professor Lena Sisula-Tulokas, Finland, samt biträdande departementschefen Áslaug Árnadóttir, Island.

I samband med en av Stockholm Centre of Commercial Law vid Stockholms universitet anordnad internationell konferens kring CISG den 4–5 september 2008 har referensgruppen sammanträtt med utredningen. Enighet synes ha rått om att reservationen bör hävas. Referensgruppen har också beretts tillfälle att yttra sig över ett utkast till den föreliggande rapporten och utredaren har också beaktat de synpunkter som inkommit.

2. Allmänt om CISG och motiven för undantaget från del II

FN-konventionen om internationella köp antogs i Wien 1980 och brukar benämnas på lite olika sätt: FN-, Wien- eller UNCITRAL-konventionen. Den vanligaste benämningen är dock CISG – Convention on Contracts for the International Sales of Goods. CISG är alltså tänkt att användas när t.ex. ett svenskt företag ingår avtal med utomnordiska företag. Den har för svenskt vidkommande implementerats som lagen (1987:822) om internationella köp.³

2.1 Bakgrunden till CISG och dess huvudsakliga innehåll

Det är ingen ovanlighet att köp ofta har anknytning till skilda länder med olika rättssystem och rättstraditioner. Om en tvist uppkommer till följd av avtalet avgörs i de fall det saknas internationella överenskommelser avgörs frågan om vilket lands materiella regler som skall tillämpas på köpet av de internationellt privaträttsliga reglerna i det land där en tvist kommer upp till bedömning vid en domstol eller av skiljemän. Genom att skapa enhetliga materiella regler var syftet med CISG att undvika att olika köprättsliga regler kunde bli tillämpliga på samma köp beroende på var tvisten skulle avgöras.

Konventionen gäller köp mellan parter som har sina affärsställen i olika stater, om vardera staten är en konventionsstat eller om internationellt privaträttsliga regler leder till tillämpningen av lagen i en konventionsstat.

³ Redogörelsen i kapitel 2 bygger på vad som anförs i prop. 1986/87:128. För en allmän genomgång, se Ramberg & Herre, Internationella köplagen (CISG): en kommentar, 2004, s. 47–66.

Utänför CISG faller vissa slag av köp, bl.a. konsumentköp. Konventionens bestämmelser är dessutom dispositiva. CISG gäller heller inte giltigheten av ett avtal eller en sedvänja och heller inte förhållandet till tredje man, t.ex. en parts konkursbo eller någon i tidigare eller senare distributionsled.

Konventionen består av fyra delar och gäller såväl ingående av avtal rörande internationella köp som parternas förpliktelser vid sådana köp och påföljderna av brott mot dessa förpliktelser.

Del 1 innehåller regler om tillämpningsområdet och vissa allmänna bestämmelser (artiklarna 1–13). Här behandlas dels tolkningen av CISG och av parternas utsagor eller beteende, dels betydelse av handelsbruk, dels frågan vilket av flera affärsställen som skall tillmätas betydelse vid tillämpning av konventionen.

CISG utgår från att köp inte är ett formbundet avtal. Den gör det dock möjligt för en stat att avge en förklaring att konventionens bestämmelser om formfria avtal inte skall tillämpas när den ena parten i köpet har sitt affärsställe i ifrågavarande stat och lagstiftningen i denna stat förutsätter skriftlig form för köp.

I del II om ingående av avtal om internationella köp behandlas vad som skall antas utgöra ett anbud och när ett anbud eller ett svar på anbud blir bindande. Vidare behandlas återkallelse av anbud och av svar. CISG innehåller också bestämmelser om verkan av att ett svar kommer för sent eller av att det avviker från anbudet.

De egentliga bestämmelserna om köp ingår i del III av konventionen. Denna del innehåller fem kapitel. I det första kapitlet (artiklarna 25–29) ingår vissa allmänna bestämmelser om köp. Här anges vad som avses med väsentligt kontraktsbrott. Det ges vidare bestämmelser om hävningsförklaring och om risken för meddelanden till motparten. I artikel 28 regleras domstolarnas skyldighet att ge dom på naturafullgörelse. Domstolarna är emellertid inte skyldiga att ge en sådan dom, om de inte skulle förfara så enligt det egna landets lag vid liknande avtal som inte är underkastade CISG.

Det andra kapitlet (artiklarna 30–52) i del III av CISG gäller säljarens förpliktelser. Här ingår bestämmelser om avlämnande av varan och dokument avseende varan. Vidare innehåller detta kapitel bestämmelser om varans beskaffenhet och om köparens undersökningsplikt. Här regleras

också innebörden och verkan av s.k. rättsliga fel och om verkan av att en immaterialrätt belastar varan.

I andra kapitlet behandlas vidare påföljder av säljarens avtalsbrott. Köparen kan till att börja med kräva fullgörelse. Om varan är felaktig och säljarens avtalsbrott är väsentligt, kan köparen kräva en ny vara. Vidare kan köparen kräva att säljaren avhjälper felet, om inte detta skulle vara oskäligt med beaktande av samtliga omständigheter. Köparen kan även sätta ut en skälig tilläggstid, under vilken säljaren skall fullgöra sina förpliktelser. Säljaren kan på eget initiativ avhjälpa fel i sin prestation, om detta kan ske utan oskäligt dröjsmål och utan att förorsaka köparen oskälig olägenhet. Hävning av avtalet kommer i fråga vid väsentligt kontraktsbrott eller – ifall varan inte har avlämnats – om säljaren inte fullgör sinprestation inom utsatt tilläggstid. Slutligen kommer prisnedsättning i fråga som påföljd vid fel i varan.

Bestämmelserna i det tredje kapitlet (artiklarna 53–65) av del III gäller köparens förpliktelser. Köparens förpliktelser omfattar betalning av priset och mottagande av varan. Beträffande betalningen av priset finns bestämmelser om hur priset skall bestämmas och när betalning skall ske. Köparens skyldighet att motta leverans av varan innebär dels en skyldighet att vidta alla åtgärder som skäligen kan förutsättas av honom för att göra det möjligt för säljaren att avlämna varan, dels en skyldighet att ta emot varan. Vid köparens avtalsbrott kan säljaren kräva att köparen fullgör köpet. Detta krav kan avse såväl betalning som mottagande av varan och andra förpliktelser. Säljaren kan även sätta ut en skälig tilläggstid, under vilken köparen skall fullgöra sina förpliktelser. Hävning kommer i fråga, om köparens avtalsbrott är väsentligt eller om köparen inte fullgör sina förpliktelser inom utsatt tilläggstid. Om priset redan har betalats, måste hävning på grund av dröjsmål dock ske innan säljaren blivit medveten om att köparen fullgjort sina förpliktelser.

I det fjärde kapitlet (artiklarna 66–70) behandlas risken för varan och riskens övergång och det femte kapitlet (artiklarna 71–88) innehåller gemensamma bestämmelser om bl.a. anteciperat avtalsbrott och skadestånd. Vidare finns här bestämmelser om ansvarsfrihet, som i praktiken har central betydelse för parternas skadeståndsskyldighet (artikel 79). Enligt bestämmelserna är en part inte ansvarig för underlåtenhet att fullgöra en förpliktelse, om han visar att detta berodde på ett hinder utanför hans kontroll och att han inte skäligen kunde förväntas ha räknat med

hindret vid avtalsslutet eller ha undvikit eller övervunnit hindret eller dess följder. Om den uteblivna fullgörelsen beror på tredje man som parten har anlitat för fullgörelse till motparten, blir parten befriad endast om såväl han själv som vederbörande tredje man kan åberopa en sådan befrielsegrund som just nämnts. Slutligen innehåller det femte kapitlet i del III bestämmelser om verkan av hävning och om vård om varan.

Del IV innehåller konventionens slutbestämmelser (artiklarna 89–101), som reglerar bl.a. möjligheterna till förbehåll beträffande vissa av konventionens bestämmelser.

En stat kan enligt artikel 92 deklarerat att den inte vill bli bunden antingen av del II om ingående av avtal rörande köp eller av del III om köp. Av intresse för de nordiska ländernas del är även möjligheten till förbehåll enligt artikel 94 (den s.k. nabolandsklausulen). Enligt denna kan två eller flera stater, vilka har helt eller nära överensstämmande rättsregler om de frågor som CISG reglerar, förklara att konventionen inte skall gälla köp mellan parter som har sina affärsställen i dessa stater. Detta förbehåll kan göras även i förhållande till stater som inte är bundna av CISG. De nordiska länderna valde att göra ett undantag i enlighet med artikel 94.

Vidare kan en stat enligt artikel 95 göra ett förbehåll som innebär att konventionen bara skall tillämpas på köpeavtal mellan parter som har affärsställen i stater som båda har tillträtt CISG. Utan ett sådant förbehåll blir konventionen tillämplig så snart en konventionsstats lag enligt internationellt privaträttsliga regler skall tillämpas på köpeavtalet, även om en av eller båda parterna har sitt affärsställe i en stat som inte har tillträtt CISG (*Non-contracting State*). Det kan nämnas att t.ex. Kina och USA gjort undantag enligt artikel 95.

2.2 Allmän motivering till varför Sverige tillträdde CISG

När parterna i ett köpeavtal inte har kommit överens om vilket lands lag som skall tillämpas i fall då avtalet har anknytning till två eller flera stater, är det ofta osäkert vilket lands lag som skall tillämpas på avtalet. Denna osäkerhet är en nackdel inte bara för parterna utan kan också utgöra ett hinder för den internationella handeln. På det mellanstatliga planet har man sedan mer än ett halvsekel på olika sätt sökt nå fram till överenskommelser för att komma till rätta med detta problem.

Nackdelen med en lagvalskonvention är emellertid att företag och andra som bedriver internationell handel måste räkna med att bli underkastade lagen i en stat vars regler om köpeavtal är främmande eller helt okända.

CISG utgjorde därför slutpunkten på ett långvarigt mellanfolkligt arbete med att åstadkomma sådana gemensamma regler. Det ansågs för Sveriges del – vars ekonomi i hög grad var och fortfarande är beroende av utrikeshandeln och som traditionellt även varit inriktat på att främja det internationella samarbetet – vara mycket tillfredsställande att konventionen angående avtal om internationella köp antogs.

Vad gällde frågan om hur konventionens regler förhåller sig till svensk rätt avseende köpeavtal och vad en svensk ratificering skulle innebära, konstaterades att CISG bygger på en balans mellan olika rättssystem – något som är en förutsättning för att den skall kunna få en bred anslutning. Från nordisk sida kunde man inte få gehör för alla de synpunkter som framfördes under förberedelsearbetet med konventionstexten. Det måste emellertid framhållas att de nordiska länderna heller inte eftersträvade att CISG i alla delar skulle komma att överensstämma med de ganska ålderdomliga köplagar som vid den tidpunkten gällde i Danmark, Island, Norge och Sverige. Det konstaterades att konventionen på flera punkter föreföll var överlägsen dessa köplagar och bättre motsvarade de krav man hade anledning att ställa på ett köprättsligt regelsystem som skall gälla för modern handel.

Även om CISG från svensk synpunkt ansågs innebära en godtagbar reglering av internationella köp invände föredraganden att reglerna i konventionens avtalsdel var mindre tillfredsställande och att CISG i princip också skulle bli tillämplig på den internordiska handeln. Att ett tillträde till konventionen samtidigt fick till följd att man, när svensk rätt skall tillämpas, fick skilda regler för internationella köp och nationella köp utgjorde däremot en ofrånkomlig del som trots olikheten i materiellt hänseende mellan de båda regelkomplexen knappast ansågs bli besvärande.

Det ansågs tvärtom att de praktiska fördelarna med ett tillträde till CISG var betydande i förhållande till en mera osäker lösning baserade på lagvalsregler. Det ansågs vara såväl tidsödande som förenat med betydande svårigheter att fastställa vilket lands lag som skall tillämpas i ett enskilt fall. Det ansågs därför vara till stor fördel för t.ex. affärsmän, bolagsjurister och

advokater i Sverige om det genom CISG infördes enhetliga materiella regler för internationella köp.

2.3 Skälen för de skandinaviska ländernas reservationer

I de svenska motiven framhölls att Sverige borde reservera sig mot konventionen i två hänseenden. Dels skulle Sverige inte vara bundet av avtalsdelen i CISG, dels skulle konventionen inte tillämpas på köpeavtal i fall då parterna har sina affärsställen i Danmark, Finland, Island, Norge eller Sverige.

Enligt artikel 92 kan en stat förklara att den inte skall vara bunden av antingen del II (avtalsdelen) eller del III (köpdelen). En reservation enligt denna artikel får inte göras senare än vid tillträdet. I samband med att Danmark, Finland, Norge och Sverige undertecknade konventionen förklarade dessa stater att de inte avsåg att bli bundna av avtalsdelen – CISG del II. Reservationen bekräftades vid Sveriges ratificering av konventionen.

CISG del II behandlar endast vad som närmast motsvarar första kapitlet i avtalslagen, dvs. reglerna om slutande av avtal i de för Norden gemensamma avtalslagarna. Konventionens regler – som ansågs vara påverkade av *common law*-ländernas avtalsrätt – skiljer sig från avtalslagens motsvarande regler särskilt i fråga om anbud och möjligheten att återkalla anbud. Med hänsyn härtill och till att frågor angående avtalets giltighet enligt artikel 4(a) CISG faller utanför konventionen ansågs det inte vara utan problem om reglerna i del II i CISG införlivades med svensk rätt, eftersom det i så fall ibland kunde komma att vara osäkert huruvida ett giltigt avtal har kommit till stånd eller inte. Någon utförlig argumentation fördes emellertid inte varför det ansågs vara viktigt att värna avtalslagens regler, trots att man samtidigt konstaterade att de nordiska köplagarna var ganska ålderdomliga.

Skälen för en reservation beträffande avtalsdelen ansågs även väga särskilt tungt ”så länge flertalet *common law*-stater inte har tillträtt konventionen. Om t.ex. Storbritannien skulle ansluta sig till såväl avtals- som

köpdelen av konventionen finns det alltid möjlighet att återta reservationen; se art. 97(4).⁴

Även motiven för den finländska reservationen är ganska sparsamt redovisade i förarbetena. Med hänvisning till skillnaderna mellan del II i CISG och de nordiska avtalslagarna framhålls de olägenheter som uppkommer om finsk rätt innehåller olika regler om ingående av avtal på förmögenhetsrättens område, eftersom det finns en risk för att parterna inte skulle vara på det klara med vilka regler som skulle vara tillämpliga i det enskilda fallet.⁵

De överväganden som framhålls i de danska förarbetena som argument för en reservation mot del II i CISG överensstämmer i stor utsträckning med dem som anförs i de svenska motiven. ”Konventionens regler – som er påvirkede af Common law-landenes aftaleret – adskiller sig fra aftalelovens tilsvarende regler særligt for så vidt angår reglerne om tilbud og muligheden for at tilbagekalde tilbud. Reglerne virker på denne måde fremmedartede for dansk ret. Hertil kommer det forhold, at konventionen ikke regulerer spørgsmålet om en aftales gyldighed, jf. art. 4, litra a, hvorfor en gennemførelse af Del II i dansk ret vil betyde, at konventionens bestemmelser skulle finde anvendelse på spørgsmålet om aftalens indgåelse, medens aftaleloven skulle finde anvendelse på spørgsmålet om aftalens gyldighed, hvilket skulle skabe usikkerhed om, hvorvidt der er indgået en gyldig aftale.”⁶

Argumenten för undantaget har emellertid ansetts vara ohållbara i den danska doktrinen. Iversen framhåller för det första att bestämmelserna i del II av CISG inte alls är så främmande som motiven ger sken av och för det andra – vilket är mera väsentligt i sammanhanget – att de principer som följer av den internationella privaträttens lagvalsregler ofta leder till att danska importörer hur som helst blir underkastade de regler som följer av del II i CISG.⁷ På motsvarande sätt framhåller Lookofsky att det undantag från del II av CISG som de skandinaviska lagstiftarna valde att göra inte alls uppnått de resultat som angavs som skäl för reservationen.

⁴ Prop. 1986/87:128, s. 89. Storbritannien, Brasilien och Indien utgör de enda av de större handelsnationerna som ännu inte anslutit sig till CISG. För Japans del kommer konventionen att träda ikraft den 1 augusti 2009, <http://www.uncitral.org/uncitral/en/index.html>.

⁵ Se Regeringens proposition 198/1986 till Riksdagen om godkännande av vissa bestämmelser i konventionen angående avtal om internationella köp av varor, s. 11 och s. 41.

⁶ Lovforslag nr. 35, Folketingstidende 1988–89, 1. Samling, tillæg A, spalte 1020. Se <http://www.cisg.dk/intro.htm>.

⁷ Se Iversen, i: Lærebog i dansk og international køberet, 2004, s. 240.

Samtidigt visar praxis att de regler om avtalsslutande som följer av CISG är funktionella och lever upp till de behov som det moderna affärlivet uppställer.⁸

De i huvudsak principiella skäl som en gång ställdes upp som argument för de skandinaviska ländernas reservationer ter sig alltså i dagsläget som föråldrade och i viss utsträckning överspelade, inte minst mot bakgrund av att lagvalsreglerna många gånger leder till att del II av CISG används av aktörer – främst importörer – i de skandinaviska länderna.

Det kan till och med på goda grunder anföras att de sakskalet för en reservation som angavs vid konventionens ikraftträdande redan då var överspelade och att reservationen mer framstår som ett uttryck för en överdriven försiktighet mot att avskaffa vad som är gammalt och välbekant i stället för att införa något nytt och nationellt oprövat.⁹

2.4 Norges implementering av CISG

Norge valde i likhet med Sverige, Danmark och Finland att reservera sig mot del II i CISG. Argumentationen för reservationen är dock än mer kortfattad i de norska förarbetena än vad som är fallet i de ovan redovisade. ”De nordiske land vil ta forbehold etter *art 92* om ikke å slutte seg til konvensjonens del II om avtalsinngåelsen. Reglene der er for tiden ikke aktuelle for oss. De passer dessuten etter vår lovsystematikk ikke i kjøpsloven, men snarere i avtaleloven.”¹⁰

Hänvisningen till den norska avtalslagen berodde till viss del på att det vid den aktuella tidpunkten pågick en utredning avseende en revidering av avtalslagen.¹¹ Arbetet lades dock ner utan att någon revidering av de nordiska avtalslagarna kom till stånd.

Samtidigt valde man en annan lagteknisk lösning på själva implementeringen av CISG än övriga nordiska länder; konventionen infogades helt enkelt i den norska köplagen.

⁸ Se Lookofsky, *Understanding the CISG; A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2008, s. 52 och s. 171 f.

⁹ Se även Ramberg & Herre, *Internationella köplagen (CISG): en kommentar*, 2004, s. 139.

¹⁰ Ot prp nr 80 (1986–87), s. 145.

¹¹ Se t.ex. förhandlingarna på Det 32. Nordiske Juristmøde i Reykjavík 1990, Del II, *Reforming af de nordiske aftalelove?*, s. 251–292.

Skälen för en sådan lösning återfinns i den nordiska köplagsutredningen från 1984.¹² Arbetsgruppen uppges ha behandlat två alternativa modeller för genomförandet av CISG och dess betydelse för utformningen av de nya köplagarna, dels en s.k. blankettlag, dels en s.k. konsoliderad köplag.

Från norsk sida intog man den principiella ståndpunkten att den nya köplagen inte bara skulle omfatta stadganden som överensstämde med CISG; konventionens bestämmelser skulle för Norges vidkommande dessutom genomföras genom köplagen. Fördelen med ett sådant alternativ ansågs vara att normsystemet blir mera lättöverskådligt om stadgandena om olika typer av köp fanns samlade i samma lag. Argumentationen vidhölls av lagstiftaren och CISG transformerades för Norges del in i den allmänna köplagen.¹³

Sverige, Danmark och Finland föredrog emellertid det förstnämnda alternativet – dvs. att konventionen som sådan eller en direkt översättning av den blir gällande lag i de olika länderna. Framför allt framhölls att de behov för avvikelser från CISG som på en rad olika punkter kunde föreligga vid nationella och nordiska köp snarast skulle leda till att en konsoliderad lag blev svåröverskådlig, med en rad olika undantag och specialstadganden.

Ett skäl till Norges beslut att implementera konventionen i den allmänna köplagen står att finna i ett principbeslut från 1972 om att inarbetning av internationella regelverk i norsk rätt skall göras i form av transformation och inte enbart genom en blankettlag.¹⁴

Lösningen har emellertid visat sig medföra problem, t.ex. avseende den korrekta innebörden av ett visst stadgande, vilket också starkt kritiserats i doktrinen. Vidare kan utländska medkontrahenter också ha vissa svårigheter att orientera sig i ett nationellt regelverk med såväl internationella som nationella bestämmelser, där nationella förarbetsuttalanden kan visa i en annan riktigt än det ursprungliga syftet med konventionen.¹⁵

¹² Se NU 1984:5, Nordiska köplagar, 157 f.

¹³ Se Ot prp nr 80 (1986–87), s. 18 f. Se även Bergem, Konow, & Rognlien, *Kjøpsloven; Kommentar*, 2008, s. 445.

¹⁴ Se NOU 1972:16, Gjennomføring av lovkonvensjoner i norsk rett.

¹⁵ Se närmare Krüger, *Norsk kjøpsrett*, 1999, s. 671 ff. och där anvisad litteratur. Se även Hellner, [Recension av] Bergem & Rognlien, *Kjøpsloven 1988 og FN-Konvensjonen om internasjonale løsekjøp*, JT 1991–92, s. 155–158, særskilt s. 157.

Även för norsk vidkommande har därför framhållits att tiden nu är mogen för att återkalla reservationen mot CISG del II.¹⁶

2.5 Islands implementering av CISG – utan reservationer mot del II

Som framgått ovan valde Island att ansluta sig till CISG utan att samtidigt reservera sig mot del II. Den isländska lagen nr. 50 16. maj 2000 om løvsørekøb stadgar i § 5, med hänvisning till kapitel XV, att CISG gäller rörande internationella köp av varor, men att dess bestämmelser inte är tillämpliga vid nordiska köp. I § 88 stadgas vidare att tolkningen av lagens bestämmelser vid internationella köp skall göras i enlighet med CISG och de grunder som konventionen bygger på. Konsumentköp regleras emellertid i en egen lag.¹⁷

Ratificeringen av CISG bygger på ett parlamentariskt beslut från 2001. Under 2003 gjorde man en reservation avseende artikel 94 motsvarande övriga nordiska länder; däremot gjordes aldrig någon reservation avseende artikel 92. Den isländska anslutningen till CISG – inklusive del II – visar emellertid på en del säregna lösningar.

För det första valde man – i likhet med Norge – att inkorporera CISG i den isländska köplagen genom att låta vissa bestämmelser omfatta internationella köp, medan andra bestämmelser endast avser nationella eller nordiska köp. Konventionstexten återfinns endast i en bilaga till parlamentets beslut. Motiveringen angavs vara att lagtexten på så sätt skulle bli mer lättillgänglig för de isländska aktörerna.

För det andra återfinns över huvud inte del II av CISG i den isländska köplagen, vilket då blir lite besynnerligt med tanke på att de regler om ingående av avtal som följer därav faktiskt skall tillämpas på internationella köp av varor.

För det tredje tiger förarbetena helt vad gäller en närmare motivering om varför man valde att ratificera del II i CISG. Förarbetena ger snarast intryck av att Island – i likhet med övriga nordiska länder – ville göra en reservation avseende del II i CISG i enlighet med artikel 92. Det förelåg

¹⁶ Se Woxholth, CISG-konvensjonens del II – og behovet for revisjon av de nordiske avtalelover, i: Festskrift till Lars Gorton, 2007, s. 699–710, särskilt s. 710.

¹⁷ Se närmare Árnadóttir, Már Stefánsson, & Örylgsson, Kauparettur, 2006, s. 723–735.

emellertid vissa oenigheter om hur man skulle göra och det hela slutade med att någon sådan reservation aldrig gjordes.

Som ett första argument för att inte reservera sig mot del II framhölls den nära kopplingen mellan del II och del III i CISG. Det ansågs heller inte medföra något större problem med två olika system för avtalsingående i allmänhet och avtalsingående vid internationella köp av varor. En reservation skulle också endast ha en begränsad inverkan, eftersom lagvalsreglerna ändå leder till att CISG blir tillämplig i de fall säljaren kommer från ett land som ratificerat CISG. Slutligen anfördes artikel 88 som ett argument för att även anta del II av CISG.

Island har alltså den något märkliga situationen att CISG gäller i sin helhet, där konventionens regler inkorporerats i den allmänna köplagen men där del II av CISG samtidigt inte finns återgiven i lagtexten.

Konsultationer som utredningen gjort inom den särskilda referensgruppen visar att den säregna isländska lösningen således inte ger uttryck för någon särskild strategi för varför man valde att inte reservera sig eller någon särskild ståndpunkt för hur en implementeringen bör ske.

3 Avtalsslut enligt CISG

3.1 CISG del II – ingående av avtal

Del II i CISG om ingående av avtal omfattar artiklarna 14–24. Konventionen bygger på den klassiska utgångspunkten där ett avtalsslut baseras på en modell bestående av ett anbud och en efterföljande accept. I artiklarna 14–17 behandlas anbud, medan artiklarna 18–22 gäller accept. Frågan när ett bindande avtal har kommit till stånd regleras i artikel 23, medan artikel 24 innehåller vissa tolkningsregler.¹⁸

3.2 Anbud

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.

¹⁸ Den engelska lydelsen är hämtad från UNCITRAL:s hemsida avseende United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) [CISG], se http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html. Den svenska översättning som används vid redogörelsen för bestämmelserna i del II av CISG är hämtad från prop. 1986/87:128. För en utförlig redogörelse för de regler som följer av CISG, se t.ex. Schlechtriem & Schwenzer, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 2005, s. 176–187, samt <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/cisg-toc.html> (Pace Law School).

Artikel 14

1) Ett förslag om att sluta avtal som har ställts till en eller flera bestämda personer utgör ett anbud, om det är tillräckligt preciserat och anger anbudsgivarens avsikt att bli bunden i händelse av ett antagande svar. Ett förslag är tillräckligt preciserat om det anger vilken vara det är fråga om och uttryckligen eller underförstått fastställer eller ger anvisning om hur mängd och pris skall fastställas.

2) Ett förslag som inte är ställt till en eller flera bestämda personer skall endast anses utgöra en anmodan att inkomma med anbud, om inte den som framför förslaget klart anger det motsatta.

Art. 14(1) anger de grundläggande kriterierna för att ”ett förslag om att sluta avtal som är ställt till en eller flera bestämda personer” skall anses utgöra ett anbud. Förslaget skall dels vara tillräckligt preciserat, dels ange anbudsgivarens avsikt att bli bunden för det fall att anbudet antas. Ett förslag som görs ”utan förbindelse” eller med ett liknande förbehåll utgör alltså enligt CISG aldrig ett anbud.

För att vara tillräckligt preciserat måste förslaget objektivt sett ange vilken eller vad för slags vara det är fråga om samt fastställa eller göra det möjligt att fastställa mängd och pris. Förhållandet mellan denna regel och artikel 55 kan verka förbryllande, eftersom det i artikel 55 anges hur priset skall bestämmas när detta inte går att fastställa med ledning av avtalet. Då även artikel 14(1) är dispositiv kan det emellertid förekomma att parterna menar att ett avtal är slutet utan att det finns någon hållpunkt för prisets bestämmande, artikel 6. I så fall har artikel 55 en funktion att fylla, vilket för övrigt också är fallet för de stater som inte anslutit sig till del II i CISG.

Ett bindande anbud kan i vissa fall föreligga trots att såväl pris som kvantiteter inte uttryckligen framgår av anbudet om dessa kan anses framgå av den praxis som parterna utvecklat mellan sig, artikel 9(1), eller möjligen det handelsbruk annan sedvänja som kan anses föreligga, artikel 9(2).

För att utgöra ett anbud måste alltså ett förslag till avtal vara ställt till en eller flera bestämda personer. Ifall det är riktat till en obestämd krets följer av artikel 14(2) att det endast skall anses som en ”anmodan” (*invi-*

tation) eller invit att inkomma med anbud, om inte den som framför förslaget klargör att det är fråga om ett anbud, jfr 9 § avtalslagen.¹⁹

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.

Artikel 15

1) Ett anbud får verkan när det kommer fram till anbudstagaren.

2) Ett anbud får dras tillbaka även om det är oåterkalleligt, såvida meddelandet om att det dras tillbaka kommer fram till anbudstagaren före eller samtidigt som anbudet.

Enligt artikel 15(1) får ett anbud verkan först när det når anbudstagaren. Vad gäller definitionen av begreppet ”när anbudstagaren” markerar artikel 24 tydligt att det saknar betydelse om mottagaren också tagit del av anbudet. Denna verkan består i att anbudstagaren kan välja att acceptera anbudet och alltså få ett avtal till stånd – vilket denne självklart inte kunde förrän anbudet nått fram.

Av artikel 15(2) följer emellertid att anbudsgivaren innan anbudet nått anbudstagaren kan dra tillbaka sitt anbud – även om denne uttalat att anbudet är oåterkalleligt. Regeln i detta stycke, liksom reglerna i artikel 16, bygger på den distinktion som görs i *common law* mellan att dra tillbaka (*withdraw*) och att återkalla (*revoke*) ett anbud.²⁰

Enligt artikel 15(2) får ett anbud dras tillbaka ifall meddelandet om att det dras tillbaka kommer fram till anbudstagaren före eller samtidigt med

¹⁹ Se närmare Schlechtriem & Schwenger, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 2005, s. 188–202. Se även Honnold, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 1999, s. 152 ff., Iversen, i: *Lærebog i dansk og international køberet*, 2004, s. 247 f., Lookofsky, *Understanding the CISG; A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2008, s. 48–52, Ramberg & Herre, *Internationella köplagen (CISG): en kommentar*, 2004, s. 142–147, samt prop. 1986/87:128, s. 104 f.

²⁰ Se närmare Schlechtriem & Schwenger, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 2005, s. 203–206. Se även Lookofsky, *Understanding the CISG; A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2008, s. 52.

anbudet, jfr 7 § avtalslagen. Detta gäller även om anbudet är oåterkalleligt (*irrevocable*), eftersom det ändå inte har någon verkan innan anbudet kommit fram till anbudsmottagare.

”Detta betyder också att ett meddelande som tar tillbaka anbudet får verkan om det kommer fram till adressaten före eller samtidigt med anbudet (art. 15(2)). I detta avseende föreligger en skillnad jämfört med 7 § avtalslagen om återkallelse, eftersom denna kan få verkan även *efter* det att anbudet eller accepten kommit fram till adressaten, om han nämligen *tar del av* återkallelsen innan eller samtidigt med att han tar del av anbudet eller svaret. Bestämmelsen i art. 15 är betydligt lämpligare än 7 § avtalslagen, eftersom det i praktiken är omöjligt att på ett trovärdigt sätt försöka fastställa vad som försiggår hos adressaten och i vilken ordning denne tar del av olika slags meddelanden. Det är betydligt enklare att bevisa att ett anbud eller en återkallelse kommit fram till adressaten på det sätt som anges i art. 24.”²¹

Vidare har framhållits att ”[o]nekligen ter sig [CISGs] regel om frihet från bundenhet som mera lättillämpad och tydlig än AvtL:s regel om bundenhet under skälig tid. Jag har också svårt att se varför löftesprincipen, såsom hävdats, bättre skulle gynna handel och omsättning än den modell för bundenhet som skisserats i CISG. Det borde heller knappast föranleda några större problem om Sverige valde att ansluta sig till CISG avdelning II.”²²

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.

²¹ Ramberg & Herre, *Internationella köplagen (CISG): en kommentar*, 2004, s. 147 f.

²² Lindell-Frantz, *Den legala acceptfristen*, i: *Avtalslagen 90 år – aktuell nordisk rättspraxis*, 2005, s. 73–94, s. 91 f.

Artikel 16

1) Till dess att ett avtal har slutits kan ett anbud återkallas om återkallelsen kommer fram till anbudstagaren innan han har avsänt ett antagande svar.

2) Ett anbud kan dock inte återkallas:

a) om det, genom att en bestämd tid för svar har fastställts eller på annat sätt anger att det inte kan återkallas; eller

b) om anbudstagaren rimligen kunde räkna med att anbudet inte kunde återkallas och anbudstagaren har handlat i förlitan på anbudet.

I artikel 16 anges under vilka förutsättningar ett anbud får återkallas (*be revoked*), något som – till skillnad från den haltande bundenhet som gäller enligt den löftesprincip som utgör grunden i de nordiska avtalslagarna – kan ske även efter det att anbudet kommit fram till anbudstagaren. Den kanske största skillnaden i förhållande till de skandinaviska avtalslagarna ligger alltså i den principiella skillnaden mot löftesprincipen och reglerna om att ett skriftligt anbud anses vara bindande under en legal acceptfrist, 3 § avtalslagen.²³ Samtidigt får man heller inte glömma bort att tolkningen av vad som kan anses ligga inom ramen för en legal acceptfrist med tiden kommit att få en mer objektiv prägel.

Enligt CISG anses ett anbud inte vara bindande på samma sätt som vad som traditionellt sett följer av avtalslagen. artikel 16(1) är rent kontraktsprincipiell och stadgar att ett anbud – oavsett det är skriftligt eller muntligt – kan återkallas ända fram till dess att ett avtal har slutits genom en accept, om återkallelsen kommer fram till anbudstagaren innan denne har avsänt ett antagande svar – vilket utgår från den från *common law* stammande principen om *consideration*. Notera dock den s.k. avsändningsprincipen (*the mail-box rule*) som visar att möjligheten att återkalla anbudet bortfaller så

²³ Löftesprincipen har dock kritiserats i den svenska doktrinen och bestämmelserna i CISG har framhållits vara mer användbara för nutida behov. ”En samlad bedömning av konventionens bestämmelser jämfört med 1 kap. avtalslagen utfaller i detta hänseende till klar fördel för konventionens bestämmelser, som i betydligt större utsträckning grundas på nutida praxis för avtals ingående.” Ramberg & Herre, *Internationella köplagen (CISG): en kommentar*, 2004, s. 141. Se även Krüger, *Det stormer rundt kunnskapsregelen i avtalelovens § 7, i: Avtalslagen 90 år – aktuell nordisk rättspraxis*, 2005, s. 61–71.

snart anbudsmottagaren avsänt ett antagande svar (*by the dispatch of an acceptance*), dvs. redan innan ett avtal egentligen slutits.

Jämfört med 7 § avtalslagen har principen den praktiska fördelen att möjligheten till återkallelse begränsas tidsmässigt i förhållande till om tidpunkten knyts till när ett antagande svar kommer anbudsgivaren till handa. Bevisbördan för att ett antagande svar faktiskt har skickats ligger naturligt nog på avsändaren, medan bevisbördan för att ett återkallande nått fram till anbudsmottagaren innan denne skickade sin accept på motsvarande sätt ligger på anbudsgivaren.

Principen i första stycket modifieras emellertid i stor utsträckning av artikel 16(2); ett anbud kan sålunda inte återkallas om det, genom att en bestämd tid för svar har fastställts eller på annat sätt, anger att det inte kan återkallas, artikel 16(2)(a). Ett anbud kan inte heller återkallas, om det var rimligt för anbudstagaren att räkna med att anbudet var oåterkalleligt och anbudstagaren har handlat i förlitan på anbudet, artikel 16(2)(b).

Eftersom dessa situationer har en inte helt obetydlig praktisk betydelse innebär undantaget att löftesprincipen så att säga kan aktualiseras bakvägen och därmed också begränsar principen om *consideration* i de fall då anbudsgivaren anger att anbudet gäller oåterkalleligt under en viss angiven tid, artikel 16(2)(a). I allmänhet används vissa vedertagna lokutioner för att visa på anbudsgivarens avsikt att under en viss tid vara bunden av anbudet. För det fall att det inte uttryckligen framgår att anbudet är oåterkalleligt blir det emellertid fråga om en tolkning av vad som kan vara avsikten med att anbudsgivaren angett en viss tidsfrist i anbudet. Om anbudsgivaren t.ex. angett att en accept måste erhållas innan den 31 augusti kan man tänka sig att en anbudsmottagare skulle kunna tolka det hela som att anbudet också är oåterkalleligt under den angivna tiden, medan en annan anbudsmottagare lika gärna skulle kunna läsa skrivningen som en yttersta gräns för när en accept senast måste lämnas. Det är inte otroligt att de rättsliga traditioner som finns i anbudsgivarens hemland påverkar vad denne kan ha menat med sin skrivning, artikel 8(1), men även mottagarens uppfattning är av stor betydelse för tolkningen, artikel 8(2). Vidare är innebörden av övriga avtalsvillkor och syftet med avtalet av betydelse för vilken tolkning som en oklar skrivning skall ges. En allmän försiktighet att väga in mer i texten rörande anbudsgivarens vilja

att lämna ett oåterkalleligt anbud än vad som uttryckligen framgår borde emellertid vara att rekommendera.²⁴

Här liksom på andra områden av den kommersiella avtalsrättens påverkas bedömningen av principer för avtalstolkning. Bedömningen kan alltså komma att variera från land till land och inte sällan uppfattas olika av enskilda domare.²⁵

Innebörden av artikel 16(2)(b) är inte helt självklar men får snarast anses ge uttryck för en allmän lojalitetsprincip mellan parterna som kompletterar artikel 16(2)(a) för det fall en tidsfrist för antagande svar angetts i anbudet.

Man bör också notera skillnaden mellan artikel 15 och artikel 16, där artikel 15 behandlar tillbakadragande (*withdrawal*) av ett anbud – vilket måste komma fram till anbudsmottagaren före eller samtidigt med anbudet – av ett anbud medan artikel 16 behandlar återkallelse (*revocation*) av det samma. Det är således också bara ett anbud som fått verkan som kan återkallas. Ett anbud kan därmed återkallas under två förutsättningar: att det inte är oåterkalleligt, artikel 16(2)(a–b) och att det återkallas innan anbudsmottagaren accepterat anbudet.

Art. 15 anger därmed den tidigaste tidpunkt då anbudsgivarens anbud kan få verkan, dvs. när det når anbudsmottagaren, medan artikel 16 anger hur länge anbudsgivaren kan återkalla ett anbud som fått verkan, nämligen till dess att anbudsmottagaren skickar ett meddelande om att denne accepterar anbudet.²⁶

Article 17

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

²⁴ Jfr Lookofsky, *Understanding the CISG; A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2008, s. 54.

²⁵ Se även Hedwall, *Tolkning av kommersiella avtal*, 1994, s. 111.

²⁶ Se närmare Schlechtriem & Schwenger, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 2005, s. 207–214. Se även Lookofsky, *Understanding the CISG; A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2008, s. 52–55, samt Ramberg & Herre, *Internationella köplagen (CISG): en kommentar*, 2004, s. 139 och s. 148–152.

Artikel 17

Ett anbud upphör att gälla, även om det inte kan återkallas, då ett avslag kommer fram till anbudsgivaren.

I artikel 17 slås fast att ett anbud upphör att gälla när ett svar varigenom anbudet avslås (*rejection*) kommer fram till anbudsgivaren, (jfr 5 § avtalslagen). Detta gäller även om det är fråga om ett oåterkalleligt anbud enligt vad som i övrigt följer av CISG. Ett meddelande om avslag kan återtogs enligt samma principer som gäller för återtogsande av anbud, artikel 16(1), och accept, artikel 22, dvs. om det sker innan kommer fram till anbudsgivaren.²⁷

3.3 Accept

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.

²⁷ Se närmare Schlechtriem & Schwenger, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), 2005, s. 215 f.

Artikel 18

1) *Ett uttalande eller annat uppträdande av anbudstagaren som visar att han samtycker till ett anbud utgör ett antagande svar. Tystnad eller överksamhet utgör inte i sig ett antagande svar.*

2) *Ett antagande svar på ett anbud får verkan när uttrycket för samtycke kommer fram till anbudsgivaren. Ett antagande svar får inte verkan om svaret inte kommer fram till anbudsgivaren inom den tid som han har satt ut eller, om ingen tid har satts ut, inom en tid som är skälig med vederbörlig hänsyn till hur snabbt kommunikationssätt anbudsgivaren har anlitat och till övriga omständigheter kring avtalet. Ett muntligt anbud måste antas omedelbart, om inte annat framgår av omständigheterna.*

3) *Om emellertid anbudstagaren med stöd av anbudet eller praxis som har utbildats mellan parterna eller handelsbruk eller annan sedvänja, utan att lämna något meddelande till anbudsgivaren, visar att han samtycker till anbudet genom en handling, såsom en som hänför sig till varans avsändande eller till betalningen, får det antagandet svaret verkan när handlingen utförs, under förutsättning att det sker inom den tid som har fastställts i föregående stycke.*

I artikel 18 anges vad som konstituerar en accept och när en accept får verkan. I artikel 18(1) stadgas att ett uttalande (*statement*) eller ett annat uppträdande (*other conduct*) från anbudstagarens sida, som visar att han samtycker till ett anbud, utgör ett antagande svar. Anbudsmottagarens uppträdande är därför av central betydelse för om ett avtal skall anses ha slutits eller inte och bestämmelsen uppställer ett visst krav på tydlighet vad gäller viljan att ingå avtalet i fråga.

Tystnad eller överksamhet utgör däremot inte "i sig" en accept – CISG accepterar alltså inte utan vidare negativ avtalsbundenhet. Det utsluter dock inte att passivitet i förening med särskilda omständigheter kan utgöra en accept. Huruvida en parts uppträdande skall tolkas som ett samtycke till anbudet får avgöras med ledning av artikel 8.

Enligt artikel 18(2) får en accept verkan när den kommer fram till anbudsgivaren. Innebörden av att en accept får verkan är att accepten inte får dras tillbaka efter denna tidpunkt och att avtalet därmed är slutet, jfr artiklarna 22 och 23. Anbudstagaren har dock inte obegränsad tid på sig för att acceptera ett anbud. För det fallet att anbudsgivaren har bestämt en viss tid för svar, får accepten inte verkan om den inte kommer fram inom denna tid. Anbudstagaren bär alltså risken för att accepten försenas eller

inte kommer fram. Huvudregeln innebär ju att anbudsgivaren (*the offeror*) is master of the offer.

Om inte någon tid har satts ut för svaret, skall accepten ha kommit fram inom skälig tid för att få verkan. Vad som kan anses vara skälig tid varierar beroende på vilket sätt anbudsgivaren valt för att skicka anbudet, tiden för accepten att nå anbudsgivaren och den tid som kan anses vara skälig för att bedöma anbudet. På så sätt anses betänketiden vara kortare om anbudet lämnats via fax eller e-post. Ett muntligt anbud måste antas omedelbart, om inte annat framgår av omständigheterna, jfr 2 och 3 §§ avtalslagen. Vid muntliga anbud, t.ex. via telefon, gäller därmed normalt sett ingen acceptfrist. Det samma gäller troligen avseende erbjudanden via SMS. På samma sätt är det skäligt att betänketiden (*the period of consideration*) med nödvändighet måste vara längre vid mera komplexa eller större avtalserbjudanden.

Av artikel 18(3) framgår att en accept av ett anbud också kan ske genom en realhandling. Det förutsätter emellertid att detta har stöd i anbudet eller i praxis som har utbildats mellan parterna eller i något handelsbruk eller annan sedvänja. Som exempel på handlingar som kan få samma verkan som en uttrycklig accept kan nämnas leverans och efterföljande betalning. artikel 18(3) torde emellertid vara av begränsad praktisk betydelse.²⁸

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.

²⁸ Se närmare Schlechtriem & Schwenger, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 2005, s. 217–231. Se även Iversen, i: *Lærebog i dansk og international køberet*, 2004, s. 249, Lookofsky, *Understanding the CISG; A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2008, s. 55 ff., samt Ramberg & Herre, *Internationella köplagen (CISG): en kommentar*, 2004, s. 153–159.

(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.

Artikel 19

1) *Ett svar på ett anbud som är avsett att vara ett antagande svar men som innehåller tillägg, begränsningar eller andra ändringar anses som avslag på anbudet och gäller som ett nytt anbud.*

2) *Ett svar på ett anbud, som är avsett att vara ett antagande svar men som innehåller tilläggsvillkor eller avvikande villkor som inte väsentligt ändrar villkoren i anbudet, skall likväl gälla som ett antagande svar, såvida inte anbudsgivaren utan oskäligt dröjsmål muntligen gör invändningar mot avvikelserna eller avsänder ett meddelande med samma innebörd. Om han inte gör en sådan invändning, blir de villkor som framgår av anbudet avtalsvillkor med de ändringar som det antagande svaret innehåller.*

3) *Tilläggsvillkor eller avvikande villkor om bland annat pris, betalning, varans kvalitet och mängd, plats och tid för avlämnande, omfattningen av den ena partens ansvarighet gentemot den andra parten eller lösning av tvister anses väsentligt ändra villkoren i anbudet.*

Av artikel 19 framgår att även ett antagande svar under vissa förutsättningar skall betraktas som ett avslag, om det innehåller tillägg, begränsningar eller andra ändringar. I artikeln regleras verkan av att anbudstagaren avger en oren accept, dvs. ett svar som är avsett att vara ett antagande svar på ett anbud men som innehåller tillägg, begränsningar eller andra ändringar. Vad som kan anses innebära tillägg eller ändringar bör dock bedömas mot vad som framkommit under avtalsförhandlingarna eller det partsbruk som utvecklats till följd av tidigare mellanhavanden. Enligt artikel 19(1) skall ett svar som kan anses innebära sådant materiellt tillägg, begränsningar eller andra ändringar ses som ett avslag på anbudet och utgöra ett nytt anbud – ett motbud. Denna huvudregel överensstämmer med 6 § 1 st. avtalslagen.²⁹

²⁹ Bestämmelsen har dock kritiserats i doktrinen. "Article 19 has hardly proved itself to be a reliable solution. The reason for the difficulties in applying this provision and the resulting numerous decisions is the merger of issues of formation and content(s) of a contract The lack of a provision allowing formation of a contract despite a partial discrepancy in its terms ..., or despite divergencies in- or even without identifiable -'offer' and 'acceptance' frequently causes

Det sagda utesluter dock inte att uttolkningen av den enskilda bestämmelsen i ett konkret fall kan bli olika. Här liksom vid avtalstolkning skall inte heller förglömmas att lagtolkningsfrågor kan bedömas olika i olika rättssystem.

För det fall det inte är fråga om väsentliga ändringar, skall enligt artikel 19(2) svaret gälla som en accept, om inte anbudstagaren utan oskäligt dröjsmål framför invändningar mot svaret. Underlåter anbudstagaren att framföra invändningar i tid, utgörs avtalsvillkoren av anbudets villkor med de ändringar som har gjorts i accepten.

Även i 19(2) utgår CISG från ett objektiva kriterium – att det inte är fråga om någon väsentlig ändring – medan 6 § 2 st. avtalslagen bygger på två subjektiva kriterier, dvs. att anbudstagaren skall ha ansett att accepten överensstämde med anbudet och att anbudsgivaren måste ha insett detta. Reklamationsplikten blir därför av central betydelse för att anbudsgivaren skall undvika bundenhet. Bedömningen av om reklamation skett utan oskäligt dröjsmål blir i slutändan en bedömningsfråga för domstolen, men betyder i allmänhet att den skall göras så snart möjligt. Vid skriftliga reklamationer ligger risken för att meddelande kommer bort eller försenas på mottagaren, skälet är att det trots allt är denne som får tillräknas att accepten blivit oren.

I artikel 19(3) preciseras att vissa ändringar normalt sett alltid skall utgöra väsentliga ändringar. Det är fallet med ändringar som hänför sig till bl.a. priset, betalningen, varans kvalitet och kvantitet, tid och plats för leveransen, omfattningen av ena partens ansvar gentemot den andre och lösning av tvister. Om en ändring hänför sig till någon av de uppräknade frågorna, är enligt ordalydelsen en tillämpning av artikel 19(2) således utesluten även om det skulle röra sig om en helt obetydlig ändring. Uppräkningen är dock inte uttömmande och även andra typer av ändringar kan komma att anses vara väsentliga.³⁰

problems, in particular if standard forms are used by both parties.” Schlechtriem & Schwenger, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 2005, s. 233.

³⁰ Se närmare Schlechtriem & Schwenger, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 2005, s. 232–245. Se även Lookofsky, *Understanding the CISG; A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2008, s. 57–61, Ramberg & Herre, *Internationella köplagen (CISG): en kommentar*, 2004, s. 159–165, samt Ramberg & Ramberg, *Allmän avtalsrätt*, 2007, s. 113.

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.

Artikel 20

1) En tid för avgivande av svar som anbudsgivaren har satt ut i ett telegram eller brev börjar löpa från den tidpunkt då telegrammet inlämnas för befordran eller från det datum som framgår av brevet eller, om inget sådant datum framgår, från poststämpelns datum. En tid för avgivande av svar som anbudsgivaren har bestämt i telefonsamtal, telex eller annat omedelbart kommunikationsmedel börjar löpa från den tidpunkt då anbudet kommer fram till anbudstagaren.

2) Officiella helgdagar eller fridagar som infaller under acceptfristen tas med vid beräkningen av tiden. Om emellertid ett meddelande om antagande svar inte kan avlämnas på anbudsgivarens adress sista dagen av fristen därför att denna dag infaller på en officiell helgdag eller fridag på anbudsgivarens affärsställe, förlängs fristen till den första efterföljande arbetsdagen.

Artikel 20 innehåller vissa regler om beräkning av acceptfristen när denna har angetts som en viss tid och inte genom utsättandet av en viss preciserad dag – det vill säga när anbudsgivaren har sagt att denne vill ha svar t.ex. ”senast inom en vecka” och inte t.ex. ”senast den 31 augusti”.

Art. 20(1) anger när acceptfristen börjar löpa. Om anbudsgivaren har satt ut en viss tid för svar i ett brev, börjar acceptfristen löpa från det datum som framgår av brevet eller, om ett sådant datum saknas, av poststämpeln, jfr 2 § 2 st. avtalslagen. Vid anbud genom telefon eller annat ”omedelbart kommunikationsmedel” som t.ex. fax, SMS eller e-post börjar fristen löpa när anbudet kommer fram till (*reaches*) anbudstagaren.

Enligt artikel 20(2) skall officiella helgdagar och arbetsfria dagar som infaller under acceptfristen tas med vid beräkningen av fristen. Om emellertid ett antagande svar inte kan avlämnas när den sista dagen av den utsatta fristen infaller till följd av att den dagen infaller på en officiell helgdag eller arbetsfri dag på anbudsgivarens affärsställe, förlängs fristen till första efterföljande arbetsdag. Principen överensstämmer med vad som gäller enligt lagen (1930:173) om beräkning av lagstadgad tid.³¹

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.

Artikel 21

1) Ett antagande svar som kommer för sent gäller likväl som antagande svar, om anbudsgivaren utan dröjsmål muntligen meddelar anbudstagaren detta eller avsänder ett meddelande med samma innebörd.

2) Om det av ett brev eller någon annan skriftlig handling som innehåller ett försenat antagande svar framgår att det sänts under sådana omständigheter att det, om dess befordran hade varit normal, skulle ha kommit fram till anbudsgivaren i tid, gäller det försenade svaret som ett antagande svar, om inte anbudsgivaren utan dröjsmål muntligen meddelar anbudstagaren att han anser att hans anbud inte längre gäller eller avsänder ett meddelande med samma innehåll.

I artikel 21, som behandlar sen accept, görs ett par undantag från den i artikel 18(2) uttalade principen att en accept måste komma fram inom viss tid för att få rättslig verkan.

³¹ Se närmare Schlechtriem & Schwenzler, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 2005, s. 246–249. Se även Lookofsky, *Understanding the CISG; A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2008, s. 61 f., samt Ramberg & Herre, *Internationella köplagen (CISG): en kommentar*, 2004, s. 166 f.

Enligt artikel 21(1) gäller sålunda att ett antagande svar som kommer för sent ändå får verkan som en accept, om anbudsgivaren utan dröjsmål underrättar anbudstagaren om att denne – trots det sena svaret – godtar accepten som i annat fall saknar verkan. En sådan underrättelse kan göras muntligen eller genom att anbudsgivaren skickar ett meddelande till anbudstagaren. Skickas ett sådant meddelande går det på anbudstagarens risk, och ett bindande avtal kommer alltså till stånd utan att anbudstagaren har fått besked om att anbudsgivaren översett med förseningen. Konventionens bestämmelse skiljer sig således från regeln i 4 § 1 st. avtalslagen, enligt vilken ett antagande svar som kommer för sent skall gälla som ett nytt anbud.

I artikel 21(2) behandlas det fallet att ett antagande svar har försenats på grund av onormala kommunikationer. Om det av svaret framgår att det har sänts under sådana förhållanden att det vid normal befordran hade kommit fram i tid, skall det enligt huvudregeln i detta stycke gälla som en giltig accept. För det fallet att anbudsgivaren inte vill godta detta, måste denne utan dröjsmål meddela anbudstagaren att anbudet enligt dennes mening hade upphört att gälla. Märk skillnaden i förhållande till vad som gäller vid oren accept då reklamation enligt artikel 21(2) skall göras ”utan dröjsmål” (*delay*), medan artikel 19(2) stadgar att reklamationen skall göras ”utan oskäligt dröjsmål” (*undue delay*). Anbudsgivaren ges enligt artikel 21(2) ingen skälig betänketid att överväga om denne skall godta accepten eller inte.

Skillnaden mellan CISG och 4 § 2 st. avtalslagen är här principiellt sett densamma som den som vid oren accept föreligger mellan artikel 19(2) och 6 § 2 st. avtalslagen. Medan kriteriet enligt CISG är att svaret med normala kommunikationer skulle ha kommit fram i tid, bygger regeln i avtalslagen på att anbudstagaren utgått från att svaret har kommit fram i tid och anbudsgivaren måste ha insett detta.³²

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.

³² Se närmare Schlechtriem & Schwenger, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 2005, s. 250–259. Se även Ramberg & Herre, *Internationella köplagen (CISG): en kommentar*, 2004, s. 167–170.

Artikel 22

Ett antagande svar kan återkallas, om återkallelsen kommer fram till anbudsgivaren innan eller samtidigt som det antagande svaret skulle ha fått verkan.

Artikel 22 anger hur länge en accept kan hållas öppen. En accept kan dras tillbaka, om meddelandet om detta kommer fram till anbudsgivaren innan eller samtidigt med att accepten skulle ha fått verkan, jfr 7 § avtalslagen.

Av artikel 18(2) framgår att en accept som regel får verkan när den kommer fram till anbudsgivaren. En förutsättning är emellertid att den kommer fram till denne inom acceptfristen, om inte något av undantagen i artikel 19 är tillämpligt.³³

3.4 Tidpunkten för avtalsslutet

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.

Artikel 23

Ett avtal sluts vid den tidpunkt då ett antagande svar på anbud får verkan i enlighet med bestämmelserna i denna konvention.

I artikel 23 slås – till skillnad från vad som gäller enligt 1 kap. avtalslagen, där tidpunkten för avtalsslutet är underförstådd – uttryckligen fast att ett avtal har slutits när ett antagande svar på ett anbud får verkan.³⁴ I CISG hänvisas också på ett antal ställen till tidpunkten för avtalsslutet. Tidpunkten kan sålunda vara avgörande för t.ex. bedömningen av om det föreligger ett fel i varan, artikel 35(2)(b) och (3) samt artikel 42(1). Den kan vidare ha betydelse vid fastställandet av priset, artikel 55. Också när det gäller skadeståndsansvar och skadeståndets omfattning kan tidpunkten

³³ Se närmare Schlechtriem & Schwenger, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 2005, s. 260 ff.

³⁴ Bestämmelsen kan till vis del ses som självklar, i synnerhet mot bakgrund av att det även i art. 18(2) och 18(3) stadgas när ett avtalsslut är för handen enligt den traditionella anbud/accept-modellen.

för avtalsslutet vara av betydelse, artikel 74 och 79(1). Hänvisningar återfinns även i ytterligare ett tiotal bestämmelser.

Parterna kan komma överens om att sträcka ut tiden för avtalsslutet till efter den tidpunkt som anges i artikel 23, t.ex. genom att ställa upp ett villkor som först måste uppfyllas. Om det i så fall är den tidpunkt som anges i artikel 23 eller en senare tidpunkt som skall gälla när hänvisning sker till tidpunkten för avtalsslutet, är en fråga som får avgöras från fall till fall.³⁵

3.5 Tolkningsfrågor

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.

Artikel 24

Vid tillämpningen av denna del av konventionen anses ett anbud, ett antagande svar eller någon annan viljeförklaring "komma fram" till adressaten då den görs muntligen till honom eller på annat sätt avlämnas till honom personligen, på hans affärsställe eller postadress eller, om han inte har något affärsställe eller någon postadress, på hans hemvist.

I flera av bestämmelserna i avtalsdelen fästs avgörande vikt vid när ett anbud, ett antagande svar eller någon annan viljeförklaring kommer fram till (*reaches*) adressaten. Bortsett från traditionella anbud, artikel 15(1), och accepter, artikel 18(2) omfattar artikel 24 även andra viljeförklaringar som återtagande, artikel 15(2), återkallande, artikel 16(1), avslag, artikel 17, tidpunkten för en accept, artikel 20(1), samt återtagande av accept, artikel 22.

En sådan viljeförklaring som det är fråga om kommer enligt artikel 24 fram till adressaten när den görs muntligen till honom eller på något annat

³⁵ Se närmare Schlechtriem & Schwenger, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), 2005, s. 263 ff.

sätt avlämnas till honom personligen. I konventionens mening kommer den också fram när den avlämnas på hans affärsställe eller postadress eller – om han saknar affärsställe och postadress – på hans hemvist.

Av den gjorda definitionen följer att den rättsverkan, som knyts till att en viljeförklaring kommer fram, inträder även om adressaten inte har tagit del av förklaringen och även om denne inte känner till att den har kommit fram till affärsställe eller hemvist. CISG bygger således på ett mer pragmatiskt synsätt än avtalslagen, eftersom det torde vara svårare att bevisa att någon hos mottagaren tagit del av ett meddelande, eller att det kommit denne tillhanda, än att det faktiskt kommit fram till denne.

När uttrycket kommer fram (*reaches*) används i artikel 24 och andra bestämmelser i CISG åläggs alltså transmissionsrisken avsändaren av ett meddelande, medan risken åvilar mottagaren vad t.ex. gäller reklamationssplikten för att undgå bundenhet vid sen eller oren accept enligt artikel 19(2) respektive artikel 21(2). Transmissionsrisken varierar därför beroende på om avsikten med ett meddelande varit att åstadkomma en rättslig effekt eller att undvika den.³⁶

3.6 Avtals ingående och eventuella ogiltighet

En fråga som bör uppmärksammas vid en redogörelse för del II i CISG är – precis som påpekades i de nordiska förarbetena – att konventionen enligt artikel 4 enbart behandlar frågan om avtals ingående, men över huvud inte behandlar frågan om ett avtals ogiltighet. Även om de nordiska länderna väljer att implementera del II av CISG kommer de nationella avtalslagarna fortfarande att reglera de frågor som kan leta till att avtalet anses vara ogiltigt till följd av t.ex. svek eller tvång osv.

Några särskilda problem i anledning härav kan emellertid inte antas uppstå. Genom att CISG överhuvud inte tillhandahåller några bestämmelser om ogiltighet måste nationella regler i avtalslagen tillämpas, vilket medför att problemet med s.k. *gap filling*, dvs. att man kan utfylla CISG med andra nationella rättsprinciper inte aktualiseras. Det har i och för sig diskuterats om t.ex. den s.k. förutsättningsläran inte skulle kunna appliceras när CISG

³⁶ Se närmare Schlechtriem & Schwenger, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 2005, s. 266–280. Se även Ramberg & Herre, *Internationella köplagen (CISG): en kommentar*, 2004, s. 173 ff.

är tillämplig.³⁷ Rör rättsfrågan i det enskilda fallet ogiltighet med stöd av förutsättningsläran kan vi således inte se att några hinder skulle kunna föreligga mot att applicera den principen.

³⁷ Se även Honnold, *The 1980 Sales Convention – Can Uniform Words give us Uniform Results?*, JT 1990–91, s. 3–14, särskilt s. 7 f., samt Schlechtriem, *Uniform Sales Law – The Experience with Uniform Sales Law in the Federal Republic of Germany*, JT 1991–92, s. 1–28, särskilt s. 13.

4 Löftesprincipen och kontraktsprincipen

4.1 Allmänna utgångspunkter

Bindande avtal kan slutas på en mängd olika sätt och olika rättsordningar bygger på olika modeller för hur avtalsslutande går till. Även om föreliggande utredning i huvudsak tar sin utgångspunkt i *common law*-modellen, eller kontraktsprincipen, respektive den nordiska modellen, eller löftesprincipen, bör det framhållas att andra rättsordningar tillämpar liknande varianter på dessa principer. Den nordiska löftesprincipen har ju heller inte uppstått i ett rättsligt vakuum, utan bygger till stor del på preussisk och österrikisk rätt.³⁸

I enlighet härmed kan t.ex. nämnas även tysk, österrikisk, schweizisk, italiensk, holländsk, ungersk och polsk rätt – i likhet med andra rättsordningar som inspirerats av tysk rätt – bygger på föreställningen att anbud är bindande för anbudsgivaren.³⁹ Vidare bygger även fransk, spansk och portugisisk rätt på liknande utgångspunkter, även om rättsordningarna inte uttryckligen bygger på löftesprincipen. Ett stort antal nationella rättsordningar har alltså regler för slutande av avtal som skiljer sig från de mera *common law*-baserade influenser som CISG generellt sett bygger på – utan att detta förefaller orsakat några problem i de länder som inte gjorde något undantag från CISG del II.

Den genomgång som utredningen låtit göra av framför allt svensk rätt visar att ett av de få formella argument av någon betydelse som tycks ha åberopats till stöd för reservationen avseende del II av CISG var att den snarare bygger på tankar om s.k. *consideration* och andra liknande på

³⁸ Se t.ex. Almén & Eklund, Lagen om avtal, 1968, s. 11.

³⁹ Se t.ex. Ussing, Aftaler paa Formuerettens Omraade, 1950, s. 55 f.

kontraktprinciper förekommande tankegångar i *common law*-systemet och att den därmed är *teoretiskt* främmande för nordisk rätt.

Det finns visserligen i enskildheter vissa andra mindre framträdande eller betydelsefulla skillnader mellan nordisk avtalsrätt och CISGs regler om avtals ingående men dessa är från mer principiell utgångspunkt försumbara. En är den s.k. *mail-box rule* – eller ”brevlåderegel” – som begränsar verkan av återkallelse och en annan är att konventionen bygger på objektivism i stället för subjektivism. Regeln innebär att medan avtalslagen har en *faiblesse* för att söka sin utgångspunkt i subjektiv vetskap hos kontrahenterna bygger konventionen på betydelsen av objektiva kriterier. I stället för mottagarens *känedom* om att ett meddelande kommit fram fästs vikt vid *om* meddelande kommit fram. Här kan formuleringar och uttryckssätten i 7 § och 6 § 2 st. avtalslagen jämföras med t.ex. artiklarna 15(1), 18(2) samt 16(1) CISG.

Kanske är det just i framhävandet av objektiva kriterier som CISGs största fördel ligger. Den kritik som riktats mot reglerna i 1 kap. avtalslagen synes ju ofta ha handlat om den överdrivna betydelsen av insiktsrekvisit som måhända är teoretiskt välfunna men svåra att tillämpa i praktiken. Även avtalstolkningssläran har ju gått från en teoretiskt måhända lika välfunnen subjektivism, dvs. ofta vad A insett eller bort inse och vad B måste ha uppfatta om avtalsinnehållet i riktning mot en objektiverad avtalstolkningsslära.

Dessa objektiverade synsätt torde ha haft sin utgångspunkt i norsk doktrin men fick i svensk rätt fullt genomslag genom rättsfallet NJA 1990 s. 24. Man kan säkerligen på goda grunder därför anföra att CISG genom valet av objektiva kriterier motsvarar vad som i praktiken oftast tillmäts relevans även när man fingerar en bedömning av subjektiva faktorer. Det är ju som det brukar heta närmast omöjligt att veta vad A insett om vad B ansett om man bortser från objektiva tolkningsdata när parterna själva har motsatt uppfattning.

Det kan däremot inte förnekas att det från rent teoretisk utgångspunkt finns betydande skillnader mellan den på löftesprincipen grundande läran om att anbud är ensidigt bindande under en legal acceptfrist och kontraktprincipen som utgår från motsatsen. För svensk rätts del måste emellertid anmärkas att kontraktprincipen genom formkravsreglerna vid fastighetsköp inneburit att det praktiska rättslivet ofta tillämpar regler som således snarare utgår från kontraktprincipen än löftesprincipen.

Utredningen har under arbetets gång erfarit att löftesprincipen – till skillnad från svensk rätt – i t.ex. Norge tillämpas även vid fastighetsköp, vilket medfört en hel del tvister som det således saknas motsvarighet till i svensk rätt. Emellertid har då i stället innebörden av detta formkrav medfört tvister. När viljan att träda tillbaka från gjorda uppgörelser framträder är det måhända i mindre utsträckning valet av principiell utgångspunkt för bedömning av när löftet blir bindande som genererar tvister utan mer möjligheterna att hitta luckor i systemet.⁴⁰

Ett eventuellt borttagande av reservationen avseende CISG del II kan mot bakgrund av det sagda emellertid inte på något avgörande sätt ändra löftesprincipens allmänna ställning enligt nordisk rätt. En nu antydd reform har heller inte ett så vittsyftande ändamål. En sådan reform bidrar däremot till en trend som funnits länge i såväl doktrin som praxis, nämligen att frigöra avtalsrätten från den teoretiska subjektivism som visat sig svår att tillämpa i det praktiska rättslivet. Det är emellertid en utveckling som i realiteten pågått under hela avtalslagens snart hundraåriga historia – dvs. en övergång från teoretisk exakthet till praktisk hanterbarhet.

Begreppet löftesprincipen är nämligen snarare en teoretisk ytterlighetsståndpunkt som i gällande avtalsrätt modereras av tillitsgrundsatsen, dvs. att det är inte löftets uttryck utan hur mottagaren skäligen bort uppfatta detsamma som bestämmer dess relevans. På samma sätt har inom *common law*-systemet *consideration*-läran modererats genom olika metoder som t.ex. principen om *promissory estoppel*.

Inom *common law*-systemet gäller enligt den s.k. *consideration*-doktrinen att löften för vilka inte någon ersättning givits i utbyte inte anses bindande. Det krävs alltså att ersättningen är eftersträvad av löftesgivaren samt *de facto* utgiven av mottagaren i utbyte mot löftet. Syftet med doktrinen är att minimera domstolarnas arbetsbelastning med tvister rörande förpliktelser, för vilka det typiskt sett inte finns starka samhälls-ekonomiska skäl att erkänna. Doktrinen begränsas emellertid av principen om s.k. *promissory estoppel*, som syftar till att göra löftet bindande om mottagaren agerat på grundval av tillit därtill.⁴¹

Exemplen visar att teoretiska modeller ofta – ställda inför verklighetens och praktikens krav – blir justerade vid praktisk tillämpning och att

⁴⁰ Se t.ex. NJA 1998 s. 610. Se även Kleineman, Principerna för bindande avtalslöften och frågan om formalavtals ogiltighet, i: Avtalslagen 90 år, 2005, s. 41–59, samt Madell, Tidpunkt för kommuns bundenhet vid fastighetsöverlåtelse, JT 1998–99, s. 649–656.

⁴¹ Se t.ex. Hedwall, Tolkning av kommersiella avtal, 1994, s. 116 f.

det även gäller så till synes grundläggande utgångspunkter som löftesprincipen eller kontraktprincipen.

4.2 Materiella skillnader mellan löftesprincipen och kontraktprincipen

Ser man mot bakgrund av det ovan anförda till det sakliga innehållet i CISG så innefattar dess princip för avtalsbundenhet varken den klassiska *consideration*-läran eller ens en variant på densamma. Det rör sig snarare om en kompromiss mellan löftesprincipen i dess skandinaviska form och *consideration*-läran i dess moderata tillämpning och utformning.

Den största skillnaden tycks ligga däri att såväl muntliga som skriftliga anbud är återkalleliga, men att återkalleligheten i huvudsak tar sikte på de fall då anbudsgivaren inte själv satt ut någon egen tid under vilket anbudet är bindande. Det fall som det således handlar om är när vi i skandinavisk rätt tillämpar en s.k. legal acceptfrist. Återkallelsen skall emellertid komma fram till anbudstagaren innan han har avsänt ett antagande svar. Det är en – åtminstone med det teoretiska perspektiv man här ofta anlägger på löftesprincipen – en kraftig begränsning av återkallelsemöjligheten i förhållande till vår princip om legal acceptfrist. Vidare måste man – som påpekats ovan under kapitel tre – skilja mellan de båda begreppen *withdrawal* och *revocation*.

Medan ett tillbakadragande av anbud regleras av artikel 15(2) CISG, varvid det där klargörs att meddelandet om tillbakadragande måste ha kommit fram före eller samtidigt med anbudet, så faller möjligheten till återkallande bort när adressaten avsänt sitt antagande svar. Även här bör man emellertid vara försiktig med att fästa för stort avseende vid *the mail-box rule*. Vid modernt avtalsslutande används t.ex. ofta e-post, varvid skillnaderna mellan avsändande och mottagande framstår som teoretiskt ålderdomliga distinktioner.

4.3 Närmare om återkallelighetsproblematiken

En påtaglig begränsning i återkallelighetsmöjligheten enligt CISG ligger dessutom i det andra undantaget till huvudprincipen om återkallelighet i

artikel 16(2) CISG, nämligen i de fall då anbudstagaren rimligen kunde räkna med att anbudet inte kunde återkallas och anbudstagaren handlat i förlitan på anbudet. Detta är en i hög grad tydlig förstärkning av den tilllitsgrundsats som finns i den nordiska avtalslagen och har den praktiska konsekvensen att anbud i praktiken blir bindande på samma sätt som enligt löftesprincipen om mottagaren – rent objektivt – haft anledning att i det enskilda fallet förlita sig på detsamma.

Med den reservationen framstår i själva verket den kontraktsprincip som trots allt uttrycks i CISG som en kompromiss som ligger väldigt nära den moderata löftesprincipen i nordisk avtalslära. Utgångspunkterna skiljer sig åt men det faktiska utfallet kan alltså sägas ligga varandra mycket nära.

4.4 CISG:s tillämpningsområde

Till det tidigare sagda måste man foga att CISGs kontraktsprincip inte har lika vidsträckt tillämpningsområde som löftesprincipen ges i avtalslagen. Konventionen gäller ju enbart köp av varor mellan parter vilkas affärsställen är belägna i skilda stater och normalt sett inte vid konsumentköp. Den gäller inte heller vid auktionsköp. Varubegreppet är dessutom tämligen strikt avgränsat enligt artikel 2 CISG. Det gör att ett borttagande av reservation här huvudsakligen skulle innebära en förändring för de kommersiella internationella varuköpen. Det är ett rättsområde där parterna ofta är noga att tillvara sina egna intressen genom avtalsförhandlingar.

Eftersom vi här har dispositiva rättsgrundsatser och parterna på detta område ofta arbetar med s.k. avtalad skriftform kommer sällan rättslig okunskap eller bristande avtalsrutiner att leda till att ett eventuellt borttagande av reservationen kommer att leda till rättsförluster. Tvärtom torde det finnas få områden där parterna står så väl rustade att själva utvärdera en förändring av de dispositiva rättsgrundsatserna som vid internationella köp av varor.

4.5 Är legal acceptfrist en praktisk frågeställning av vikt?

Den mer konkreta och praktiskt viktiga frågan blir därför närmast vilken betydelse som den legala acceptfristen har vid just internationella kom-

mersiella köp. Detta förutsätter i sin tur således närmare granskning av formerna för kommersiellt avtalsslutande. Två tidigare iakttagelser kan i det sammanhanget måhända vara tillräckliga. Den ena är att mer komplicerade avtal slutförs genom förhandlingar och där parterna antingen uttryckligen överenskommer om ett s.k. formkrav, dvs. att ett avtal inte blir bindande förrän man ömsesidigt undertecknat en handling, eller vid icke så komplicerade avtal då ofta e-mail-konversation läggs till grund för avrop.

Inte i något av dessa två fall har emellertid förevaron av s.k. legal acceptfrist någon större betydelse. De möjligheter som anbudsgivare över internet möjligen tillerkänns och som saknar motsvarighet i avtalslagens första kapitel blir då kanske i större utsträckning avrop av standardprodukter vid vilka återkallelsemöjligheten inte heller framstår som någon principiellt viktig fråga. De fördelar genom att CISG del II bygger på mer objektiva kriterier är förmodligen ägnade att motverka den osäkerhet som ändå är förenad med löftesprincipen i dess subjektivistiska utformning i avtalslagen.

Varken för de tekniskt komplicerade avtalsförhandlingarna eller vid avtalsslut med hjälp av modern teknik torde således förevaron av en legal acceptfrist ha någon större betydelse. Det talar enligt utredningens mening entydigt för att en reform på detta område av innebörd att löftesprincipen överges vid de internationella varuköpen till förmån för den tillitsbaserade princip som finns i CISG inte skulle få några mera betydande negativa effekter för det kommersiella livet. Det är emellertid inte så att utredningen har underlag för att påstå att den försiktiga löftesprincipen medfört stora nackdelar – just av de skälen att den spelar en så liten roll för de kommersiella internationella varuköpen är det snarast så att den saknar relevans på det aktuella området.

Det faktum att dessa regler gäller vid tillämpningen av CISG i alla andra stater som anslutit sig till den internationella köplagskonventionen och inte synes ha givit upphov till några större problem talar således för att reformen kan genomföras utan större synliga nackdelar. Ett vidhållande av principen om den legala acceptfristen är därtill en alltför obetydlig praktisk fråga.

Ett särskilt problem skulle emellertid kunna vara att vi då skulle få ett slags ”dubbelspårighet”, dvs. att löftesprincipen och 1 kap. avtalslagen skulle fortsätta att gälla vid alla andra köp och övriga rättshandlingar –

såväl nationella som internationella – vilket skulle kunna tänkas ge upphov till missförstånd eller sammanblandningar. Det kunde i och för sig anföras att ett borttagande av reservationen till CISG del II borde följas av en ändring av 1 kap. avtalslagen. Här får man emellertid beakta att införandet för tjugo år sedan av CISG – med undantag för reservationen avseende del II – har skett på olika sätt i de nordiska länderna.

Medan Finland, Norge och Sverige samtidigt gjorde stora justeringar av den nationella köprätten, vilket i betydande utsträckning medförde att normerna i CISG kom att prägla normerna i dessa länders allmänna köprätt, valde Danmark att behålla sin gamla köplag. Det har inte under detta arbete kunnat påvisas att någon av de valda metoderna medfört olägenheter. Således tycks dansk rätts mer djupgående dubbelspårighet på kontraktsträttens område med en köplag från 1900-talets början i förening med den internationella köplagen inte utgjort någon iakttagbar nackdel.

4.6 ”Dubbelspårighet” är inget praktiskt problem

Mot den bakgrund som ovan antytts skulle en ”dubbelspårighet” vad gäller tillämpliga regler vid avtals ingående i sig inte utgöra vare sig någon nackdel eller något avgörande skäl för att reformera avtalslagarna. En sådan reform kan visserligen vara i hög grad motiverad, men ett borttagande av reservationen avseende CISG del II kan med fördel också ske utan behov av något ytterligare reformering framstår som uppenbart. En sådan reform är av ytterst begränsad betydelse för avtalsrätten i allmänhet, även om det naturligtvis rör sig om ett område av den kommersiella rätten med stort samhällsekonomisk betydelse.

Till det skall även fogas att en mer avgörande reform vad avser avtalslutande skulle påfordra mera ingående rättsliga bedömningar bortom de internationella varuköpen och är därmed ett något mer komplicerad åtgärd. En sådan reform skulle dessutom få olika betydelse i de olika nordiska länderna eftersom 1 kap. avtalslagen har olika genomslag i dessa rättsordningar.

För denna utredning – som inte haft i uppgift att överväga mer långtgående reformer – finns således inga skäl att vare sig förespråka en mer långtgående reform eller att uttrycka skepticism mot en viss dubbelspårighet vad gäller regler om avtalsslutande. Det tycks internationellt sna-

rast vara huvudregel att de konventionsanslutna staterna har dubbla system för avtalsslutande och detta torde därför inte heller utgöra något som helst problem för det praktiska nordiska rättslivet. Tvärtom kan det vara angeläget att redan nu genomföra denna ytterst begränsade reform utan att i det sammanhanget överväga mera betydande lagreformer på avtalsrättens område. En sådan diskussion kan dessutom behöva anstå till dess att EG-kommissionen utvärderar den pågående diskussionen om en europeisk avtalsrätt.

En klar fördel med CISG del II är att man vid varuköp huvudsakligen slipper risken för s.k. haltande bundenhet. I detta sammanhang har ibland anförts att artikel 14 och artikel 55 CISG skulle kunna framstå som motsägelsefulla, men artikel 6 överbryggas problemet och förtar till viss del effekten av det strikta innehåll som eljest föreskriften i artikel 14 kan ge intryck av. Ett öppet pris kan således avtalas för att därefter bli föremål för bestämmande enligt artikel 55. Det finns således inte heller på grund av vad som anges i artikel 14 några mer tungt ledande skäl för en fortsatt reservation.

Det kan även tilläggas att den återhållna kontraktsprincip som således uttryckts i artikel 16 inte hör till den bestämmelse som genererat tvister. I ledande tysk doktrin uppger t.ex. Ulrich Magnus⁴² att av de 2 500 rättsfall som finns rapporterade i CISG databas⁴³ så synes bestämmelsen inte ha föranlett några större bekymmer.⁴⁴ Avsaknaden av praxis som antyder att CISG del II till någon del är problematisk kan således i sig också anses vara ett skäl för att ta bort reservationen enligt artikel 92.

4.7 Sammanfattning

Sammanfattningsvis framstår lösningen i CISG del II som en praktiskt välfunnen kompromiss mellan klassisk kontinentaleuropeisk löftesprincip och angloamerikansk kontraktsprincip. Såväl löftesprincipen i den utformning som den fått i skandinavisk rätt som uterade kontraktsprinciper innehåller såväl fördelar som nackdelar. Den osäkerhet som kunde påstås uppstå om man övergav det hävdvunna måste till stor del uppvägas av att

⁴² Inlägg vid the CISG Part II Conference in Stockholm, September 4–5, 2008.

⁴³ Se <http://www.cisg.law.pace.edu>.

⁴⁴ Framfört vid the CISG Part II Conference in Stockholm 4–5 september 2008.

marknaden dels oftast hittar egna lösningar för de internationella varuköpen, dels att en mer oreserverad hållning i förhållande till CISG som en helhetslösning har ett eget värde.

Det är således knappast nackdelarna med den klassiska löftesprincipen som starkt talar för att ta bort reservationen utan att dess borttagande dels visar på en vilja att respektera CISG som en lämplig lösning för internationella varuköp, dels att lösningen utgör en kompromiss mellan olika synsätt som tycks ha accepterats mer generellt eftersom inga andra stater än de nordiska reserverat sig mot del II i CISG. Slutligen bygger CISG del II på praktiskt mer hanterbara objektiva kriterier än den teoretiskt mer djuplodande subjektiva metod som avtalslagen utgår från oaktat det i svensk rättspraxis i viss utsträckning distanserat sig från lagtextens ordalydelse.

5 Bör de nordiska staterna implementera CISG del II?

5.1 Allmänna utgångspunkter

I det föregående avsnittet gjordes en jämförelse mellan den på löftesprincipen baserade utgångspunkt som nordisk avtalsrätt sedan länge byggt på och den på kontraktprincipen baserade utgångspunkt som i viss mån CISG bygger på. Skillnaderna är emellertid varken från teoretisk eller från praktisk utgångspunkt emellertid särskilt stora mellan det nordiska synsättet och CISG.

Med den utgångspunkten befanns det egentligen inte föreligga några avgörande rättstekniska fördelar för att övergå till ett CISG-baserat synsätt. CISG har en starkt tillitsbaserad utgångspunkt som tydlig väger upp de nackdelar som kunde anföras av att man inte alltid kan lita på ett avtalslöfte. Reformen är emellertid begränsad och tar huvudsakligen sikte på de internationella varuköpen, men det har ett betydande egenvärde att inte onödigtvis reservera mot en konvention som så tydligt blivit en internationell succé. En reservation kan vara ägnad att skapa misstro mot svenska domstolars och svenska skiljemäns vilja att tillämpa CISG i enlighet med den.

Här bör inte minst föreskriften i artikel 7 CISG uppmärksammas. Det är ett tydligt konventionsåtagande att vid tolkningen och tillämpningen skall hänsyn tas till dess internationella karaktär och även medverka till att en enhetlig tillämpning av konventionen kommer till stånd och dessutom skall enligt artikel 7(2) frågor som regleras i konventionen ”men som inte uttryckligen har lösts i den” emellertid lösas ”i enlighet med de allmänna principer som konventionen är grundad på”. I det läget framstår det nuvarande avståndstagandet till CISG del II som en anomali.

Det är inte tydliga nackdelar med löftesprincipen utan de relativa fördelar som följer med att ta bort reservationen avseende CISG del II som bör uppmärksammas och medföra bifall till önskemål om borttagandet av reservationen. Det är inte ett nationellt lagstiftningsbehov utan snarare ett misstag som gjordes när konventionen i övrigt antogs som bör rättas till. Man kan då särskilt tillfoga att det vid den tidpunkten dessutom var osäkert hur stor framgången skulle bli med CISG. När vi i dag tjugo år senare kan iaktta konventionens segertåg bör den då förekommande överdrivna osäkerheten sättas in i sitt sammanhang. Med dagens kunskap är det helt enkelt mindre troligt att man skulle ha gjort en sådan reservation. Fördjupad insikt om konventionens tekniska fördelar och det faktum att den måste ses som en helhet talar därför starkt för att tiden nu är mogen för att ta bort reservationen.

Det är också så man enligt utredningen bör se på saken. Borttagande av reservationen avseende del II i CISG framstår i ett sådant läge som en viktig signal från de nordiska länderna om en vilja att se CISG som en integrerad enhet och som en symbol för att man vill stärka harmoniseringssträvandena på den internationella köprättens område därför att sådana regler förenklar den internationella handeln och minskar transaktionskostnaderna.

Under årens lopp har också många nordiska jurister framhållit att tiden sedan länge varit mogen för att återkalla de skandinaviska ländernas reservationer mot att anta del II i CISG. I det föreliggande uppdraget ingår bl.a. att utredaren skall uppmärksamma sådan omvärldsutveckling och sådana omvärldshändelser som inträffat efter det att reservationerna gjordes och som är av beskaffenhet att den bör beaktas vid bedömningen av reservationernas fortsatta berättigande. Vidare ankommer det på utredaren att analysera om och i så fall hur rättsläget skulle förändras i händelse av ett återtagande av reservationerna.

Enkelt uttryckt kan frågan om reservationen enligt artikel 92 CISG skall återtas besvaras utifrån tre olika aspekter: a) Skulle rättsläget förändras vid ett återtagande? b) Var den ursprungliga bedömningen välgrundad? c) Har den efterföljande utvecklingen gett anledning till en omvärdering?

5.2 Skulle rättsläget förändras vid ett återtagande av reservationen?

Det ankommer på utredaren att analysera om och i så fall hur rättsläget skulle förändras i händelse av ett återtagande av reservationerna. I det sammanhanget skall utredaren bedöma den konsekvensen av ett återtagande, att olika regler kan komma att gälla för å ena sidan nationella köp och å andra sidan internationella (utomnordiska) köp.

Det kan konstateras att de lagvalsregler som finns leder till att CISG i allmänhet redan i dagsläget blir tillämplig så snart en köpare med sitt hemvist i Sverige ingår ett avtal med en säljare som har sitt hemvist i ett land som anslutit sig till CISG. De som importerar varor tillämpar därför sedan länge CISG och torde inte drabbas av några större olägenheter. Rent allmänt torde – som påpekades ovan – harmoniserad lagstiftning vara bekant bland aktörerna på världsmarknaden och vara att föredra framför nationella regler om lagval eftersom detta ger upphov till större osäkerhet och misstro mot det främmande rättssystemet.

Det torde heller inte medföra några större omgångar för en nordisk exportör och dess avtalskonsulter att sätta sig in de regler som följer av del II i CISG, eftersom dessa aktörer och deras konsulter sedan tidigare mellanhavanden med utomnordiska parter ofta torde vara väl bekant med övriga bestämmelser i CISG och tankarna bakom dessa. Som en jämförelse kan sägas att det faktum att det föreligger ett system med parallella (dvs. vad som ovan betecknats som ”dubbelspårighet”) lösningar för nationella respektive internationella köp således inte förorsakat några bekymmer i något av de länder som ratificerat CISG del II. Om det fungerar i de övriga 67 länder som anslutit sig till CISG vore det mycket märkligt om en anslutning skulle leda till bekymmer för de fyra nordiska länder som ännu inte anslutit sig.

Vidare bör också nämnas att ett återtagande av reservationen mot CISG del II också kan ses som ett viktigt steg på vägen mot en harmonisering inom EU, eftersom nästan samtliga EU-länder är anslutna till CISG. Diskussionen om en ökad harmonisering av EUs kontraktsrätt är däremot ännu på ett mycket tidigt stadium och rör i sina mera konkreta delar huvudsakligen konsumenträtten medan CISGs huvudsakliga tillämpningsområde ju är den kommersiella rätten. Det talar för ett snabbt

borttagande av reservationen avseende CISG del II och i övrigt en avvaktande attityd till förändringar av den allmänna avtalsrätten.

Som ett än viktigare argument bör framhållas att en ratificering leder till att vi vad gäller internationell handel kommer att ha gemensamma regler med flertalet av alla handelsnationer – vilket knappast direkt kan ses som ett handelshinder för de nordiska länderna.

Vidare är det så att del II av CISG inte förefaller ha förorsakat några större bekymmer i rättstillämpningen. Reglerna är anpassade till förhållandena på det kommersiella området och är relativt överskådliga och lättbegripliga för aktörerna på marknaden och har endast vid ett fåtal tillfällen förorsakat tvister. Då är det snarare så att del III i CISG bjuder på betydligt större utmaningar, men dessa regler är vi sedan längre redan bundna av utan att detta tycks ha vållat något missnöje inom det svenska affärslivet.

Bryter man ner frågan till att undersöka skillnaderna mellan de nordiska avtalslagarna och bestämmelserna i del II i CISG är det – som framgick av redogörelserna i kapitlen 3 och 4 – framför allt tre punkter som kan framhållas till konventionens fördel.⁴⁵

Den första är att utgångspunkten enligt artikel 16 CISG är att ett skriftligt anbud, med tre viktiga inskränkningar, kan återkallas. Ett anbud kan således inte återkallas efter det att anbudsmottagaren avsänt ett antagande svar, om det i anbudet uttryckligen anges – eller på annat sätt framgår av omständigheterna – att det inte kan återkallas eller om mottagaren rimligen kunnat räkna med att anbudet skulle vara bindande och därmed också handlar i förlitan på att så var fallet. Av de nordiska avtalslagarna följer å andra sidan av 3 § att ett anbud utan utsatt acceptfrist är bindande under skälig tid, den s.k. legala acceptfristen, även om anbudsgivaren inte angett någon särskild tid för svar eller om någon sådan tid heller inte framgår av omständigheterna – oavsett om anbudsmottagaren agerat i förlitan på anbudet eller inte. Enligt de nordiska avtalslagarna får vi därför ett slags haltande bundenhet mellan parterna.⁴⁶

För det andra föreligger en skillnad vad gäller den relevanta tidpunkten för när ett anbud får rättsverkan. Ett anbud, en accept, ett avslag eller en återkallelse får enligt artiklarna 15(1), 18(2), 17 respektive 16(1) rätts-

⁴⁵ Se närmare Sevón, Reservationen om avtalsslut i FN-konventionen om internationella köp, JFT 2006, s. 434 f.

⁴⁶ Se Herre & Sisula-Tulokas, CISG och de nordiska reservationerna, i: Festskrift till Lars Gorton, 2007, s. 151 f.

verkan när ett meddelande kommer fram till mottagaren. Dessa regler får ur bevissynpunkt tveklöst vara att föredra i förhållande till avtalslagens regler där rättsverkan knyts till den tidpunkt då mottagaren tar del av meddelandet.

För det tredje ter sig artikel 19(2) CISG rörande reglerna om reklamation mot oren accept enklare att hantera än 6 § avtalslagen. Medan konventionen bygger på ett objektiva kriterium i form av ett svar genom tillägg eller ändringar väsentligen ändrar villkoren i ett anbud, bygger avtalslagen på två kumulativa subjektiva kriterier om vad anbudsgivaren haft för uppfattning och vad anbudsmottagaren kan ha insett. Dessa objektiva kriterier är betydligt enklare att hantera än subjektiva regler om vilka föreställningar som kan föreligga hos de enskilda parterna. Däremot bör framhållas att artikel 19(3) om vilka villkor som typiskt sett anses ändra villkoren i ett anbud ter sig onödigt rigid.

Vad gäller det materiella innehållet i konventionen i förhållande till avtalslagen ter sig onekligen bestämmelserna i CISG om hur avtal ingås som mera lättanvändbara för parterna än avtalslagens regler – de är helt enkelt mer anpassade till dagens kommersiella förutsättningar för internationella köp av varor, även om de kanske inte erbjuder en perfekt lösning på allehanda avtalsrättsliga problem.

5.3 Var den ursprungliga bedömningen välgrundad?

Under årens lopp har som sagts många röster höjts för att återkalla de skandinaviska ländernas reservationer mot att anta del II i CISG. Skälet har framför allt anförts vara att reservationen till viss del bygger på ett felaktigt grundantagande eftersom bestämmelserna i del II av CISG för det första inte alls är så främmande som motiven ger sken av och för det andra – vilket är mera väsentligt i sammanhanget – att de principer som följer av den internationella privaträttens lagvalsregler ofta leder till att nordiska importörer hur som helst blir underkastade de regler som följer av del II i CISG – alternativt andra länders nationella lagstiftning.⁴⁷

⁴⁷ Se t.ex. de utförliga exempel som ges i Ramberg & Herre, *Internationella köplagen (CISG): en kommentar*, 2004, s. 652–657, samt Herre & Sisula-Tulokas, *CISG och de nordiska reservationerna*, i: *Festskrift till Lars Gorton*, 2007, s. 153–157.

Det undantag från del II i CISG som de skandinaviska lagstiftarna valde att göra har alltså inte uppnått de resultat som angavs som skäl för reservationen.⁴⁸ Samtidigt visar praxis att de regler om avtalsslutande som följer av CISG är funktionella och att de lever upp till de behov som det moderna affärlivet uppställer.⁴⁹

Ett argument som anfördes som skäl för de skandinaviska ländernas reservationer var att det inte var ändamålsenligt att ha olika regler om avtalsingående för nationella och nordiska köp respektive internationella köp. Vad gäller dessa bevekelsegrunder har framhållits att:

”Anledningen till att en reservation gjordes är i första hand att man ansåg reglerna i sak olämpliga och i andra hand att man beförde förvirring om man skulle ha ett system för ingående av internationella köpavtal omfattade av konventionen och ett annat system för avtals ingående i övrigt. Som vi skall se är det knappast befogat att vid en prövning av reglernas ändamålsenlighet finna reglerna i 1 kap. avtalslagen överlägsna reglerna i konventionens del II. Det får därför antas att de nordiska staternas reservation beror på det kända fenomenet att det anses bättre att behålla något som är väl känt än att pröva något nytt som möjligen är bättre.”⁵⁰

Den förändring som skulle ske vid internationella varuköp till följd av en implementering av konventionen tar därför enbart sikte på huruvida de bestämmelser som återfinns i avtalslagens första kapitel skall ersättas med de bestämmelser som följer av del II i CISG. Som framhölls i kapitel 2 baserades argumenten mot ett godkännande av del II i CISG på att de av *common law* inspirerade reglerna var främmande för den nordiska rättstraditionen.

Dessa argument har ofta kritiserats i doktrinen dels eftersom bestämmelserna i del II av CISG inte alls är så främmande som motiven ger sken av, dels för att de hur som helst ofta aktualiseras till följd av de principer som följer av den internationella privaträttens lagvalsregler.⁵¹

Under senare år har därför också de nordiska ländernas reservation rörande regler för avtals ingående börjat ifrågasättas i doktrinen. ”Frågan kan dock ställas om inte tiden nu är mogen för att lyfta dessa reservationer och därigenom åtminstone i internationella avtal låta de avtalsrättsliga

⁴⁸ Se Iversen, i: *Lærebog i dansk og international køberet*, 2004, s. 240.

⁴⁹ Se Lookofsky, *Understanding the CISG; A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2008, s. 52 och s. 171 f.

⁵⁰ Ramberg & Herre, *Internationella köplagen (CISG): en kommentar*, 2004, s. 139.

⁵¹ Se Lookofsky, *Understanding the CISG; A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2008, s. 52 och s. 171 f.

principer som CISG ger uttryck för få full verkan även i Norden.”⁵² På motsvarande sätt har framhållits att ”[s]om praktiskt verksam med kommersiell avtalsrätt är det lätt att sälla sig till reformivrarna. Reglerna om avtalsingående i avtalslagen är i väsentliga hänseenden numera föråldrade. De är resultatet av sin tids strömningar och förhållanden. En modernisering, gärna i form av en harmonisering med vad som gäller enligt CISG del II, är starkt påkallad.”⁵³

De i huvudsak principiella skäl som en gång ställdes upp som argument för de skandinaviska ländernas reservationer ter sig alltså i dagsläget som i viss utsträckning överspelade.⁵⁴ ”Det är ... klart olämpligt att de nordiska länderna envist håller fast vid löftesprincipen och vägrar anta CISG Part II.”⁵⁵

Det torde stå klart att olikheternas betydelse överdrevs vid den tidpunkt då de nordiska reservationerna gjordes. Vad gäller reglerna om ett anbuds bindande verkan medför de modifikationer som följer av konventionens bestämmelser – framförallt den rättsverkan som kan följa av att en viss tidsfrist för svar angetts i anbudet – att skillnaderna i praktiken inte blir så stora.

Ett annat viktigt skäl för ett återtagande av reservationerna är att så länge parterna vet vilka regler som gäller så sker också en anpassning till dessa och man därför också på ett relativt enkelt sätt kan undvika misstag. Vet å andra sidan inte parterna om CISG eller nationella regler kommer att tillämpas på avtalet så vet man heller inte hur man skall kunna undvika eventuella misstag.

Ett antagande av CISG i sin helhet skulle därmed öka förutsebarheten för parterna och minska risken för misstag. Det är rent av så att av de 17 fall som finns återgivna i CISG databasen⁵⁶ och som rör artikel 92 hänförs sig de fall som rör CISG del II huvudsakligen till frågor om den osäkerhet som uppstått till följd av att någon part inte varit medveten om att lagvalsregler pekat ut CISG eller nationell lag som tillämplig lag på avtalet. Det uppstår alltså en betydligt större osäkerhet om utfallet av en eventuell tvist

⁵² Avtalslagen 90 år – aktuell nordisk rättspraxis, 2005, s. 11. Se även Gorton & Hatzidaki-Dahlström, Nationell rätt och internationella köpavtal, 2006, s. 9.

⁵³ Se Calissendorff, [Recension av] Avtalslagen 90 år – aktuell nordisk rättspraxis, JT 2005–06, s. 933.

⁵⁴ Se t.ex. Woxholth, Avtalerett, 2006, s. 56.

⁵⁵ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, 2007, s. 85.

⁵⁶ Se <http://www.cisg.law.pace.edu>.

om man tvingas falla tillbaka på de internationellt privaträttsliga reglerna om lagval än om de skillnader som föreligger mellan CISG och avtalslagen.

Det bör härvid framhållas att såväl Kina som USA har gjort förbehåll enligt artikel 95 CISG, vilket innebär att en nordisk köpare vid en tvist måste rätta sig efter intern kinesisk rätt eller de regler som finns i de olika amerikanska delstaterna, t.ex. Texas eller Louisiana. Om reservationen återkallas kommer i stället reglerna i CISG del II att bli tillämpliga, eftersom dessa regler alltid skall tillämpas mellan *contracting states*. Såväl önskemål om förutsebarhet som kostnadsaspekter talar alltså för att reservationen återkallas. Utredningen kan konstatera att konsekvenserna av en reservation inte analyserades i tillräcklig omfattning vid den tidpunkt då de nordiska reservationerna gjordes.⁵⁷

Det råder alltså en nordisk konsensus i den rättsvetenskapliga doktrinen om att tiden nu är mogen för att återkalla reservationen avseende CISG del II.⁵⁸ Samma åsikt har framkommit vid möte med den nordiska referensgrupp som är tillsatt inom ramen för den här utredningen.⁵⁹

5.4 Har den efterföljande utvecklingen gett anledning till en omvärdering?

Under de 20 år som gått sedan CISG trädde i kraft får det konstateras att den hittills varit en internationell framgång.⁶⁰ I princip har hela EU, med undantag för Storbritannien och Portugal, ratificerat konventionen. Av de 71 stater⁶¹ som hittills anslutit sig och som är parter i CISG är det emellertid endast de fyra skandinaviska länderna som gjort en reservation

⁵⁷ Se Sevón, Reservationen om avtalsslut i FN-konventionen om internationella köp, JFT 2006, s. 435 f.

⁵⁸ Förutom redan anförda källor kan en sådan uttrycklig ståndpunkt ses i t.ex. Iversen, i: Lærebog i dansk og international køberet, 2004, s. 240, Sevón, Reservationen om avtalsslut i FN-konventionen om internationella köp, JFT 2006, s. 431–437, Woxholth, CISG-konvensjonens del II – og behovet for revisjon av de nordiske avtalelover, 2007, s. 710., samt Herre & Sisula-Tulokas, CISG och de nordiska reservationerna, i: Festskrift till Lars Gorton, 2007, s. 149–168.

⁵⁹ Referensgruppsmöte i Stockholm den 4–5 september 2008 med deltagande av Åslaug Árnadóttir, Torsten Iversen, Jan Kleineman, Kai Krüger, Tom Madell samt Lena Sisula-Tulokas.

⁶⁰ Se Sevón, Reservationen om avtalsslut i FN-konventionen om internationella köp, JFT 2006, s. 435 f., Herre & Sisula-Tulokas, CISG och de nordiska reservationerna, i: Festskrift till Lars Gorton, 2007, s. 150, samt The CISG and its Impact on National Legal Systems, Ed. Franco Ferrari, 2008, s. 413 ff.

⁶¹ Se <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>. Uppgiften avser läget den 4 juli 2008.

avseende del II. Att utvecklingen lett till att de nordiska ländernas reservation mot del II av CISG ter sig såväl förhastad som otidsenlig framgår med tydlighet av den rättsvetenskapliga doktrinen.

”I fråga om de stater som anslutit sig till konventionen skulle den osäkerhet som följer av behovet att falla tillbaka på internationellt privaträttsliga regler elimineras om reservationen återtas. Detta skulle uppenbarligen vara en fördel särskilt i handeln med Kina och USA. Konklusionen av det som sagts ovan blir att tiden är mogen för att återta reservationen i fråga om del II av konventionen. Det kunde företrädesvis ske efter överläggningar mellan de nordiska länderna och helst i en gemensam aktion. Den omständigheten att något nordiskt land inte kan förena sig om en gemensam handlingslinje utgör inte nödvändigtvis hinder för att eliminera de problem som reservationen föranleder för företag som sluter avtal om internationella köp.”⁶²

5.5 Hur bör implementeringen ske?

Om således starka sakliga skäl talar för att CISG del II bör implementeras oaktat dessa inte i första hand kanske tar sikte på frågan om avtalsbundenhetsmetodens överlägsenhet i sig utan respekten för CISG och dess betydelse för internationell handel så måste frågan hur detta skall ske övervägas. Här bör noteras att de nordiska staterna valt olika metoder varvid särskilt den norska (och därmed också indirekt den isländska lösningen) synes ha kritiserats i Norge.⁶³ Eftersom man där valt att översätta och – i viss utsträckning därmed – nationellt tolka innehållet och sedan föra in lagtexten i de nationell köplagstiftning så är inte utgångspunkterna för hur implementeringen bör ske lika i de fyra nordiska länderna. Utredningen har inte sett som sin uppgift att ge råd till de norska och isländska staterna att ge förslag om hur man där bör gå till väga. Det utesluter inte att utredningen för sin del ansluter sig till den kritik som framförts i norsk rätt mot den valda metoden.

Skall man vara trogen det synsätt som ligger i konventionsåtagandet enligt artikel 7 CISG bör man emellertid avstå från att skriva om konventionen och på ett sådant sätt transformera konventionen till nationell lag.

⁶² Sevón, Reservationen om avtalsslut i FN-konventionen om internationella köp, JFT 2006, s. 435 f.

⁶³ Se t.ex. Hagström, Kjøpsrettskonvensjonen, norsk kjøpslov og internasjonal rettsenhet, TFR 1995, s. 561–588, samt Krüger, Rydd opp i kontraktslovgivningen, LoR 2002, s. 129 ff.

Det betyder för svensk rätts del att lagen (1987:822) om internationella köp bör ersättas med en ny s.k. blankettlag med samma namn där det i 1 § anges att artiklarna 1–88 skall gälla som lag här i landet. Eftersom det knappast kan vara acceptabelt att låta CISG del II få retroaktiv effekt bör det i själva lagtexten tydligt anges att artiklarna 14–24 endast skall tillämpas på avtal som slutits efter det att den nya lagen trätt i kraft. Det kan enligt vårt förmenande inte heller vara tillräckligt att endast föra in en sådan föreskrift i den förordning som regeringen utfärdar om lagens ikraftträdande.

För tydlighetens skull bör därför en ändring ske genom att en ny lag utfärdas och den gamla lagen upphävs. Det kan i det sammanhanget vara värdefullt att ånyo – liksom vid den föregående lagens utfärdade – återge konventionen på originalspråken samt även erinra om vilka stater som vid den tidpunkten anslutit sig till konventionen samt de reservationer som gjorts.

Följande lagtextförslag presenteras därför för svensk rätts del:

Lag (2009:000) om internationella köp

1 § Artiklarna 1–88 i Förenta nationernas konvention den 11 april 1980 angående avtal om internationella köp av varor skall i originaltexternas lydelse gälla som lag här i landet. Originaltexterna skall ha samma giltighet.

Artiklarna 14–24 tillämpas på avtal som ingåtts efter det att denna lag trätt i kraft.

Konventionens engelska och franska originaltexter finns tillsammans med en svensk översättning intagna som en bilaga till denna lag. Texterna på övriga originalspråk, arabiska, kinesiska, ryska och spanska, skall kungöras på det sätt som regeringen bestämmer.

2 § Lagen tillämpas inte i fall då både säljaren och köparen har sina affärsställen i Danmark, Finland, Island, Norge eller Sverige. Om en part har mer än ett affärsställe, skall det ställe beaktas till vilket avtalet och dess fullgörande har sin närmaste anknytning. Om en part inte har något affärsställe, skall avseende fästas vid hans hemvist.

Denna lag träder i kraft den dag regeringen bestämmer. Genom den nya lagen upphävs lagen (1987:822) om internationella köp. I fråga om avtal som har ingåtts före ikraftträdandet gäller äldre föreskrifter.

5.6 Avslutande ord

För att undvika de komplikationer som finns till följd av de dubbla system för internationella köp av varor som finns i de fyra nordiska länder som reserverat sig mot del II i CISG vore det en mycket enkel lagstiftningsåtgärd att återkalla reservationen.⁶⁴ En sådan lösning löser inte alla problem – vi skulle fortfarande ha två olika system för nationella och nordiska köp av varor i förhållande till internationella varuköp – men det skulle vara en bra lösning på åtminstone ett problem som kan orsaka onödiga handelshinder.

Att vi med en sådan ändring får ett dubbelt system vad gäller köp av varor spelar i praktiken ingen större roll. Vi har redan i vårt rättssystem en mängd olika lösningar på olika typer av avtal inom olika rättsområden utan att det stör vårt rättshandlande i någon större omfattning – ett system till måste därför anses sakna betydelse i relation till de fördelar som vi samtidigt får genom att uppnå en likhet med våra handelspartners.

⁶⁴ Se t.ex. Iversen, i: *Lærebog i dansk og international køberet*, 2004, s. 240, Sevón, *Reservationen om avtalsslut i FN-konventionen om internationella köp*, JFT 2006, s. 431–437, Woxholth, *CISG-konvensjonens del II – og behovet for revisjon av de nordiske avtalelover*, 2007, s. 710, Herre & Sisula-Tulokas, *CISG och de nordiska reservationerna*, i: *Festskrift till Lars Gorton*, 2007, s. 157 och s. 168, Lookofsky, *Understanding the CISG; A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2008, s. 52 och s. 171 f., samt Iversen, Torsten, *Scandinavian Contract Law and its Implication on CISG – the Danish Approach*, Paper presenterat vid the CISG Part II Conference in Stockholm, September 4–5, 2008, s. 7.

Käll- och litteraturförteckning

Litteratur

- Almén, Tore & Eklund, Rudolf,
Lagen om avtal, Norstedts, 1968.
- Árnadóttir, Áslaug, Már Stefánsson,
Stefán & Örlygsson, Þorgeir, Kau-
parettur, Bókaútgáfan codex, 2006.
- Avtalslagen 90 år – aktuell nordisk
rättspraxis, Flodgren, Boel, Gorton,
Lars, Lindell-Frantz, Eva & Samu-
elsson, Per (red.), Norstedts, 2005.
- Bergem, John Egil, Konow, B.-E. &
Rognlien, Stein, Kjøpsloven;
Kommentar, 3 utg., 2008.
- Calissendorff, Axel, [Recension av]
Avtalslagen 90 år – aktuell nordisk
rättspraxis, Flodgren, Boel, Gorton,
Lars, Lindell-Frantz, Eva & Samu-
elsson, Per (red.), JT 2005–06, s.
933 ff.
- Det 32. Nordiske Juristmøde i Reyk-
javík 1990, Del II, Reformering af
de nordiske aftalelove?, s. 251–292.
- Folketingstidende 1988-89, 1. Sam-
ling, tillæg A, spalte 869–1100.
(Danmark)
- Gorton, Lars & Hatzidaki-Dahlström,
Lea, Nationell rätt och internatio-
nella köpavtal, Studentlitteratur, 7:e
uppl., 2006.
- Hagstrøm, Viggo, Kjøpsrettskon-
vensjonen, norsk kjøpslov og inter-
nasjonal rettsenhet, Tfr 1995, s.
561–588.
- Hedwall, Mattias, Tolkning av kom-
mersiella avtal, Juristförlaget, 1994.
- Hellner, Jan, [Anmälan av] Bergem,
John Egil & Rognlien, Stein, Kjøps-
loven 1988 og FN-Konvensjonen
om internasjonale løsørekjøp, JT
1991–92, s. 155–158.
- Herre, Jonny & Sisula-Tulokas, Lena,
CISG och de nordiska reservationer-
na, i: Festskrift till Lars Gorton, Ju-
ristförlaget i Lund 2007, s. 149–168.
- Honnold, John O., The 1980 Sales
Convention – Can Uniform Words
give us Uniform Results?, JT 1990–
91, s. 3–14.
- Honnold, John O., Uniform Law for
International Sales under the 1980
United Nations Convention, Kluwer
Law International, 3rd Edition,
1999.
- Iversen, Torsten, i: Hedegaard Kris-
tensen, Lars, Anne-Dorte Bruun
Nielsen & Torsten Iversen, Lære-
bog i dansk og international købe-
ret, Jurist- og Økonomforbundets
Forlag, 3. udgave, 2004.
- Iversen, Torsten, Scandinavian Con-
tract Law and its Implication on
CISG – the Danish Approach, Paper
presenterat vid the CISG Part II
Conference in Stockholm, Septem-
ber 4–5, 2008.
- Kleineman, Jan, Principerna för bin-
dande avtalslöften och frågan om
formalavtals ogiltighet, i: Avtalsla-
gen 90 år – aktuell nordisk rättsprax-
is, Flodgren, Boel, Gorton, Lars,

- Lindell-Frantz, Eva & Samuelsson, Per (red.), Norstedts, s. 41–59
- Krüger, Kai, Reformerings af de nordiske aftalelove?, 32 Nordisk Juristmøte Reykjavik 1990 II, s. 257–279.
- Krüger, Kai, Norsk kjøpsrett, Alma Mater Forlag, 4 utgave, 1999.
- Krüger, Kai, Rydd opp i kontraktslovgivningen, LoR 2002, s. 129–130.
- Krüger, Kai, Det stormer rundt kunnskapsregelen i avtalelovens § 7, i: Avtalslagen 90 år – aktuell nordisk rettspraxis, Flodgren, Boel, Gorton, Lars, Lindell-Frantz, Eva & Samuelsson, Per (red.), Norstedts, 2005, s. 61–71.
- Lindell-Frantz, Eva, Den legale acceptfristen, i: Avtalslagen 90 år – aktuell nordisk rettspraxis, Flodgren, Boel, Gorton, Lars, Lindell-Frantz, Eva & Samuelsson, Per (red.), Norstedts, 2005, s. 73–94.
- Lookofsky, Joseph, Understanding the CISG; A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, DJØF Publishing Copenhagen, 3rd Edition, 2008.
- Ot prp nr 80 (1986–87), A. Kjøpslov B. Lov om samtykke til ratifikasjon av FN-konvensjonen om kontrakter for internasjonale løseskjøp, vedtatt 11 april 1980. (Norge)
- Madell, Tom, Tidpunkt för kommuns bundenhet vid fastighetsöverlåtelse, JT 1998–99, s. 649–656.
- NOU 1972:16, Gjennomføring av lovkonvensjoner i norsk rett.
- NU 1984:5, Nordiska köplagar.
- Proposition 1986/87:128 om internationella köp.
- Ramberg, Jan & Herre, Johnny, Internationella köplagen (CISG): en kommentar, Norstedts, 2:a uppl., 2004.
- Ramberg, Jan & Ramberg, Christina, Allmän avtalsrätt, Norstedts, 7:e uppl., Norstedts 2007.
- Regeringens proposition 198/1986 till Riksdagen om godkännande av vissa bestämmelser i konventionen angående avtal om internationella köp av varor. (Finland)
- Schlechtriem, Peter, Uniform Sales Law – The Experience with Uniform Sales Law in the Federal Republic of Germany, JT 1991–92, s. 1–28.
- Schlechtriem, Peter & Schwenzer, Ingeborg (Ed.), Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), Oxford University Press, 2nd Edition, 2005.
- Sevón, Leif, Reservationen om avtalslut i FN-konventionen om internationella köp, JFT 2006, s. 431–437.
- The CISG and its Impact on National Legal Systems, Ferrari, Franco (Ed.), Sellier. European Law Publishers, 2008.
- Ussing, Henry, Aftaler paa Formuerettens Omraade. G.E.C. Gads forlag, 3 udg., København 1950.
- Woxholth, Geir, Avtalerett, Gyldendal, 6. utgave, 2006.
- Woxholth, Geir, CISG-konvensjonens del II – og behovet for revisjon av de nordiske avtalelover, i: Festskrift till Lars Gorton, Juristförlaget i Lund 2007, s. 699–710.
- Rättsfall
- NJA 1990 s. 24
- NJA 1998 s. 610

Bilaga

I. UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS⁶⁵

Part I. Sphere of application and general provisions

CHAPTER 1. 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.

⁶⁵ Se http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html.

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 counteroffer.

(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 of 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 redispached 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 redispach, 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 performances.

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 of 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 installments, 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. *Exemption*

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 nonreceipt.

(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) 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 co-ordination 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.