

Distr.: General  
23 April 2015  
Arabic  
Original: English



لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي  
الدورة الثامنة والأربعون  
فيينا، ٢٩ حزيران/يونيه - ١٠ تموز/يوليه ٢٠١٥

## الاتجاهات الراهنة في ميدان قانون البيع الدولي للبضائع مذكّرة من الأمانة

### مقدمة

١ - طلبت اللجنة، في دورتها السادسة والأربعين، إلى الأمانة أن تبدأ في التخطيط لتنظيم حلقة تدارس احتفالاً بالذكرى الخامسة والثلاثين لإبرام اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (اتفاقية البيع)<sup>(١)</sup> تُعقد في تاريخ لاحق لانعقاد دورة اللجنة السابعة والأربعين. واتفقت اللجنة على إمكانية توسيع نطاق تلك الحلقة من خلال إدراج بعض المسائل التي أثارها اقتراحُ قُدِّم في دورتها الخامسة والأربعين (A/CN.9/758).<sup>(٢)</sup> وقد تكرر توجيه هذا الطلب أثناء دورة اللجنة السابعة والأربعين.<sup>(٣)</sup> وبناءً عليه ستنظّم الأمانة حلقة نقاشٍ أثناء دورة اللجنة الثامنة والأربعين يشارك فيها خبراء في ميدان قانون البيع الدولي للبضائع.

٢ - ومنذ دورة اللجنة السابعة والأربعين عكفت الأمانة على تنسيق سلسلة من الأحداث الإقليمية والوطنية بشأن اتفاقية البيع أو على المساهمة في تلك الأحداث بغية جمع

(١) الأمم المتحدة، مجموعة المعاهدات، المجلد ١٤٨٩، الرقم ٢٥٥٦٧.

(٢) الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة الثامنة والستون، الملحق رقم ١٧ والتصويب (A/68/17 و Corr.1)، الفقرة ٣١٥.

(٣) المرجع نفسه، الدورة التاسعة والستون، الملحق رقم ١٧ (A/69/17)، الفقرة ٢٥٥.



معلومات لصالح اللجنة؛ وخاصة بغية توفير معلومات خلفية من أجل إثراء حلقة النقاش المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع.

٣- وتتضمن تلك الأحداث السابقة ما يلي: مؤتمرًا عنوانه "القانون التجاري الدولي من منظور دول الشمال والبلطيق: الحالة والتحديات الراهنة"، عُقد في جامعة أرهوس (الدانمرك) في ١٨ أيلول/سبتمبر ٢٠١٤؛ ومؤتمرًا عنوانه "مرور ٣٥ عاماً على اتفاقية البيع وآفاق المستقبل"، عقد في جامعة بازل (سويسرا) يومي ٢٩ و ٣٠ كانون الثاني/يناير ٢٠١٥؛ ومؤتمرًا عنوانه "مؤتمر قانون البيع العالمي: اتفاقية البيع بعد مضي ٣٥ عاماً على إبرامها: التحديات الراهنة" عُقد في جامعة جورج تاون (الولايات المتحدة الأمريكية) في ٣٠ كانون الثاني/يناير ٢٠١٥؛ ومؤتمرًا عنوانه "عقود البيع الدولي للبضائع في القرن الحادي والعشرين: الاحتفال بمرور ٣٥ عاماً على اعتماد اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (فيينا، ١٩٨٠)"، عُقد في جامعة تشيخيني إستفان، كلية ديك فرنك للقانون والعلوم السياسية في ١٩ شباط/فبراير ٢٠١٥ (هنغاريا)؛ ومؤتمرًا عنوانه "البرازيل واتفاقية البيع"، عُقد في مقر الاتحاد الدولي للتربية البدنية، مجمع دا إندوستريا كوريتيبا (البرازيل) في ٤ آذار/مارس ٢٠١٥؛ ومؤتمرًا عنوانه "الاحتفال بمرور ٣٥ عاماً على إبرام اتفاقية البيع: اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع وقانون العقود في آسيا"، عُقد في جامعة طوكيو (اليابان) في ١١ آذار/مارس ٢٠١٥؛ ومؤتمرًا عنوانه "المؤتمر السنوي السابع لرابطة خريجي مسابقة التمرين على التحكيم الدولي تكريمًا لمؤسسها بيتير شلختريم حول اتفاقية البيع: اتفاقية البيع الإلكترونية - مستقبل الاتفاقية على ضوء التقدم التكنولوجي"، عُقد في فيينا (النمسا) في ٢٦ آذار/مارس ٢٠١٥؛ ومؤتمرًا دوليًا عنوانه " Congreso Internacional: Celebrando el Éxito

de la CNUDMI: 35º Aniversario de la CISG y 30º Aniversario de la Ley Modelo de Arbitraje" (المؤتمر الدولي: الاحتفال بنجاح الأونسيترال: الذكرى السنوية الخامسة والثلاثين لإبرام اتفاقية البيع والذكرى السنوية الثلاثين لإبرام القانون النموذجي للتحكيم)، عُقد في جامعة كارلوس الثالث في مدريد (إسبانيا) في ٢٠ نيسان/أبريل ٢٠١٥.

٤- أمّا الأحداث المقرر تنظيمها فهي تتضمن ما يلي: "الحلقة الدراسية المشتركة بين الأونسيترال وسنغافورة بمناسبة مرور ٣٥ عاماً على إبرام اتفاقية البيع: الإنجازات وآفاق المستقبل" المقرر عقدها في جامعة سنغافورة للعلوم الإدارية (سنغافورة) يومي ٢٣ و ٢٤ نيسان/أبريل ٢٠١٥؛ و"مؤتمر الأونسيترال لعام ٢٠١٥ الخاص بمنطقة آسيا والمحيط الهادئ" المقرر عقده في إنشون (جمهورية كوريا) يومي ٤ و ٥ حزيران/يونيه ٢٠١٥؛ والمؤتمر المعنون "٣٦٠ درجة من البيع الدولي للبضائع" المقرر عقده في جامعة إكسترنادو دي

كولومبيا (كولومبيا) يومي ١٩ و ٢٠ تشرين الأول/أكتوبر؛ والمؤتمر المعنون "مرور ٣٥ عاماً على إبرام اتفاقية البيع- الخبرات الراهنة وتحديات المستقبل" المقرر عقده في جامعة زاغرب (كرواتيا) يومي ١ و ٢ كانون الأول/ديسمبر ٢٠١٥.

٥- واستناداً أيضاً إلى المناقشات التي دارت خلال الأحداث المشار إليها آنفاً تهدف هذه المذكرة إلى وصف الاتجاهات الراهنة المتعلقة باعتماد واستخدام اتفاقية البيع والنصوص المكمل لها؛ وهي: اتفاقية فترة التقادم في البيع الدولي للبضائع (نيويورك، ١٩٧٤)<sup>(٤)</sup> بصيغتها المعدلة بروتوكول عام ١٩٨٠ (فيينا) (اتفاقية التقادم)<sup>(٥)</sup> واتفاقية الأمم المتحدة بشأن استخدام الخطابات الإلكترونية في العقود الدولية (نيويورك، ٢٠٠٥) (اتفاقية الخطابات الإلكترونية)<sup>(٦)</sup> والنصوص ذات الصلة غير الصادرة عن الأونسيرال.

### الترويج لاعتماد اتفاقية البيع من جانب الدول

٦- خلال العقد الأخير عمدت الأمانة، في سياق زيادة اهتمامها بالمساعدة والتعاون التقنيين، إلى تكثيف أنشطتها الرامية إلى الترويج لاعتماد اتفاقية البيع واستخدامها استخداماً فعالاً وتفسيرها تفسيراً موحداً. وفي هذا الإطار كانت تلك الاتفاقية قد اعتُبرت واحدة من المعاهدات المستصوب اعتمادها عالمياً.<sup>(٧)</sup> ونتيجة لذلك شاركت الأمانة، بدرجات متفاوتة، في عدة إجراءات محلية تتعلق بالنظر في اتفاقية البيع واعتمادها. وهذا الانخراط المتزايد ساهم في انضمام عدد إضافي إلى الاتفاقية أو كانت له علاقة بهذا الانضمام. إلا أن الأمانة لم تتمكن، بسبب محدودية الموارد، من المساهمة على نحو منتظم أو متواصل سوى في بضع حالات فقط.

٧- ومن بين تلك الحالات يجدر التنويه بحالة البرازيل حيث اقترن اعتمادها الاتفاقية بمشاركة ملحوظة من جانب الأكاديميين والقطاع الخاص، بما في ذلك مراكز التحكيم، والقضاء.<sup>(٨)</sup> ولا يُنظر إلى اعتماد الاتفاقية في البرازيل على أنه مجرد تحسن في الإطار القانوني

(٤) الأمم المتحدة، مجموعة المعاهدات، المجلد ١٥١١، الرقم ٢٦١١٩.

(٥) الأمم المتحدة، مجموعة المعاهدات، المجلد ١٥١١، الرقم ٢٥١٢١.

(٦) الأمم المتحدة، مجموعة المعاهدات، الرقم ٥٠٥٢٥.

(٧) الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة السادسة والستون، الملحق رقم ١٧ (A/66/17)، الفقرة ٢٥٥.

(٨) الوثيقة A/CN.9/775، التعاون التقني والمساعدة التقنية - مذكرة من الأمانة، الفقرة ١٩.

للفصقات العابرة للحدود، على نحو يشمل التجارة فيما بين بلدان الجنوب، وإنما أيضاً على أنه وسيلة تكفل تضمين نظام هذا البلد القانوني مفاهيم جديدة قد تؤثر في قانون العقود الوطني.

٨- واستطاعت الأمانة في حالات أخرى أن تساهم مساهمة منتظمة بفضل التعاون الوثيق من جانب الشركاء المحليين وجهات مانحة أخرى. فقد حدث ذلك مثلاً فيما يخص مدغشقر وسان مارينو. وفي هاتين الحالتين تضمنت المساعدة التقنية مجالات أخرى للقانون التجاري الدولي، تخص تحديداً التجارة الإلكترونية؛ علماً بأن هذه المساعدة التقنية متواصلة.<sup>(٩)</sup>

٩- وعلى الرغم من تلك الجهود لم يرتفع معدل انضمام الدول السنوي إلى الاتفاقية. وفي حين أن معدل الانضمام الإجمالي إلى الاتفاقية يبلغ ٢,٤ دولة سنوياً تقريباً فإن معدل الانضمام خلال السنوات العشر الماضية بلغ ١,٩ دولة سنوياً. وتمثل الدول الأطراف في الاتفاقية، البالغ عددها ٨٣ دولة، قرابة ٤٠ في المائة من إجمالي عدد الدول لكنها تُشكّل من ناحية أخرى أكثر من ٨٠ في المائة من حجم التجارة العالمية. وهذا يوحي بأن أغلبية ملموسة من الدول التي تملك قدرة كافية على النظر في اعتماد الاتفاقية قد فعلت ذلك فعلاً؛ في حين أن الدول التي لا تملك تلك القدرة لا تستطيع أن تفعل ذلك على نحو مستقل. لذا من المرجح أن يتطلب الانضمام اللاحق إلى الاتفاقية بذل جهود إضافية من أجل تقديم دعم وافٍ لعملية النظر في الاتفاقية.

### استعراض الإعلانات الراهنة

١٠- استناداً إلى الاتجاهات الراهنة المتعلقة بكل من القانون الدولي العام<sup>(١٠)</sup> والقانون التجاري الدولي<sup>(١١)</sup> رصدت الأمانة عملية استعراض الإعلانات الراهنة في اتفاقية البيع، بل وساهمت في تلك العملية حيثما اقتضت الضرورة. وتعتمد تلك العملية على أن الإعلانات المسموح بها بموجب أحكام الاتفاقية ذاتها وإن تكن مشروعة تماماً فإنه ينبغي استعراضها

(٩) دائرة الأمم المتحدة للإعلام: انضمت مدغشقر إلى اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، UNIS/L/206، في ٢٥ أيلول/سبتمبر ٢٠١٤؛ متاح على العنوان

www.unis.unvienna.org/unis/en/pressrels/2014/unis1206.html؛ دائرة الأمم المتحدة للإعلام: انضمت سان مارينو إلى اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، UNIS/L/160، في ٢٤ شباط/فبراير ٢٠١٢، متاح على العنوان www.unis.unvienna.org/unis/pressrels/2012/unis1160.html.

(١٠) لجنة القانون الدولي، دليل الممارسة المتعلق بالتحفظات على المعاهدات، حولية لجنة القانون الدولي لعام ٢٠١١، المجلد الثاني، الجزء الثاني، البند ٢-٥-٣.

(١١) Ulrich G. Schroeter, The withdrawal of reservations under uniform private law conventions, Uniform Law Review (2015), available from doi:10.1093/ulr/unv007.

دورياً من أجل ضمان استمرار جدواها على ضوء التغيرات الاقتصادية والقانونية التي طرأت منذ إيداع تلك الإعلانات.

١١- وفي السنوات الأربع الماضية سُحبت سبعة إعلانات تخص الاتفاقية؛ في حين أن ما سُحب قبل ذلك لم يتجاوز إعلانين اثنين.<sup>(١٢)</sup> ونتيجة لذلك لا تُستبعد في الوقت الراهن أيُّ دولة طرف تطبيق الجزء الثاني أو الثالث وفقاً للمادة ٩٢ من الاتفاقية. أضف إلى ذلك أن مقتضيات الرسمية قد تقلصت تمشياً مع اتجاه لوحظ وجوده في القوانين المحلية. وبوجه عام أدت عملية الاستعراض إلى مزيد من الاتساق في نطاق تطبيق اتفاقية البيع. كما قد يكون لمحصلة هذه العملية تأثير في الدول التي تنظر في اعتماد الاتفاقية وفي إيداع الإعلانات ذات الصلة بها.

### الترويج لاستخدام اتفاقية البيع وتوحيد تفسيرها

١٢- سُلط الضوء على تعزيز مبدأي استقلالية الأطراف وحرية التعاقد باعتبار ذلك التعزيز إسهاماً جوهرياً من جانب اتفاقية البيع في تطوير قانون العقود في العالم أجمع. ويظل هذا الأمر صحيحاً حتى في الحالات التي تُستبعد فيها اتفاقية البيع. فحين تقرر الأطراف في عقد بيع دولي للبضائع عدم تطبيق اتفاقية البيع يكون قرارها هذا مستنداً إلى إقرار تلك الاتفاقية بمبدأي استقلالية الأطراف وحرية التعاقد وإلى تعزيزها إياهما، وذلك تحديداً في مادتها ٦. وهذه نتيجة هامة في الولايات القضائية التي يُشدد فيها على وظيفة القانون الرقابية لا على وظيفته التمكينية. فمثلاً في بعض دول آسيا وأمريكا الوسطى وأمريكا اللاتينية قد لا يكون من السهل على أطراف العقود أن تُسقط أحكام قانون العقود الوطني وقد تكون

(١٢) معظم الإعلانات المسحوبة تعود إلى دول الشمال والبلطيق. وقد نوقش هذا الأمر في مؤتمر "International Commercial Law from a Nordic and Baltic Perspective: Status and Current Challenges" (القانون التجاري الدولي من منظور دول الشمال والبلطيق: الحالة والتحديات الراهنة)، الذي عُقد في جامعة أرهوس في ١٨ أيلول/سبتمبر ٢٠١٤. وهناك كتيب-فيديو خاص بهذا المؤتمر متاح على العنوان [www.cisgnordic.net/conferencebook.shtml](http://www.cisgnordic.net/conferencebook.shtml). انظر أيضاً تقرير المؤتمر في العنوان التالي، Thomas Neumann, International Commercial Law from a Nordic and Baltic Perspective: Status and Current Challenges, Nordic Journal of Commercial Law, Issue 2, 2014. كما عُرضت بحوث حول هذا الموضوع في المؤتمر المعنون "35 Years CISG and Beyond" (٣٥ عاماً على اتفاقية البيع وآفاق المستقبل)، الذي عُقد في جامعة بازل يومي ٢٩ و٣٠ كانون الثاني/يناير ٢٠١٥ والذي سُنتشر وقائع أعماله.

هناك قيود تُحدُّ من حرية اختيار قانون أجنبي ليكون هو القانون المنطبق على العقد.<sup>(١٣)</sup> وقد يكون هذا الأمر شديد الأهمية بالنسبة للاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية.

١٣ - وفيما يخص الممارسة المتعلقة باختيار عدم تطبيق الاتفاقية تجدر ملاحظة أن الدراسات تشير إلى تزايد تطبيقها في المنازعات على مر السنين.<sup>(١٤)</sup>

١٤ - وعلاوة على ذلك يوضّح استقصاء أُجري مؤخراً ورَكِّز على ممارسي القانون التجاري الدولي<sup>(١٥)</sup> أن معظمهم يُقدِّرون قيمة قابلية التنبؤ القانونية، بما في ذلك إمكانية اللجوء إلى القانون، وقيمة المرونة. كما يولون أهمية كبيرة لما يتسم به القانون المنطبق من طابع حيادي ودولي. ومن شأن هذه الأفضليات أن تدعم بقوة استخدام الاتفاقية. إلا أن الممارسين لا يتصرفون عملياً بناءً على تلك الأفضليات المعلنة عندما يسدون المشورة إلى زبائنهم بشأن اختيار القانون المنطبق. ولا يبدو أن لهذا السلوك المتناقض علاقةً بأفضليات الزبائن الذين عادة ما ينصبُّ اهتمامهم على الجوانب التجارية للصفقة لا على جوانبها القانونية؛ وإنما يبدو أن لهذا السلوك علاقةً بقصور الإلمام باتفاقية البيع وبالرغبة في اتباع الممارسات الراسخة وبمعايير مماثلة.

١٥ - ومع ذلك يتزايد الوعي بأن استبعاد تطبيق الاتفاقية دون مسوّغ يبرّر هذا الاستبعاد قد يُعرِّض الممارسين للمسؤولية المهنية.<sup>(١٦)</sup> لذا عند إسداء مشورة مهنية باستبعاد الاتفاقية يبدو أن المعيار المهني المطلوب اتّباعه هو إجراء تحليل دقيق لمزايا وعيوب تطبيق تلك الاتفاقية. ويلزم أن يتواءم هذا التحليل مع الاحتياجات المحددة للأطراف ومع سمات الصفقة. فمثلاً قد يكون من الاعتبارات الهامة ما إذا كان الطرف هو البائع أو المشتري أو ما إذا كان موضوع العقد يتألف من بضائع أو سلع مصنوعة. ومع ذلك يوضّح استقصاء للممارسات

(١٣) انظر، مثلاً، María Mercedes Albornoz, Choice of Law in International Contracts in Latin American Legal Systems, 6(1) Journal of Private International Law (2010), 23-58.

(١٤) Lisa Spagnolo, CISG Exclusion and Legal Efficiency (Kluwer Law International, 2014), at 212-218.

(١٥) Luiz Gustavo Meira Moser, Parties' preferences in international sales contracts: an empirical analysis of the choice of law, Uniform Law Review (2015), available from doi: 10.1093/ulr/unv008.

(١٦) Ulrich G. Schroeter, To Exclude, to Ignore, or to Use? Empirical Evidence on Courts', Parties' and Counsels' Approach to the CISG (With Some Remarks on Professional Liability), in L. DiMatteo (Ed.), The Global Challenge of International Sales Law (Cambridge University Press, 2014), at 665-667; Lisa Spagnolo, CISG Exclusion and Legal Efficiency (Kluwer Law International, 2014), at 128.

الراهنة أن الممارسين القانونيين لا يفصحون، في أغلبية الحالات، عن أسباب استبعادهم تطبيق الاتفاقية أو أسباب تجنبهم التعامل مع قانون وطني معين.<sup>(١٧)</sup>

١٦- وفي الاتجاه ذاته قيل إن الاتفاقية تلقي قدرًا أكبر من القبول لدى المنشآت الصغيرة والمتوسطة التي ليست لديها صيغ تعاقدية راسخة وممارسات ذات صلة لذا فهي أكثر استعدادًا للإلمام بأحكام الاتفاقية.<sup>(١٨)</sup>

١٧- ومن الأرجح أيضاً أن تُستخدم الاتفاقية في الصفقات التي تشارك فيها بلدان لا يُسهل اللجوء إلى قانونها الوطني. وبوجه خاص يقول المشغلون في البلدان النامية إن اقتراح استخدام قانونهم الوطني باعتباره القانون المنطبق على العقد هو اقتراح يقابل بالرفض على نحو روتيني بسبب الصعوبات التي تكتنف الاطلاع على مضمونه نتيجة للحواجز اللغوية وغيرها. وقد يعني ذلك بالنسبة لهؤلاء التجار وجوب الرضوخ لاختيار القانون المعمول به في مكان عمل الطرف الآخر أو البلد الثالث. ونظراً لصعوبة استيعاب ذلك القانون المختار قد يُضار بشدة الطرف المنتمي إلى البلد النامي بسبب ارتفاع تكاليف الصفقة. وفي أسوأ الأحوال قد تؤدي هذه التكاليف المرتفعة إلى منع المشغلين التجاريين في البلدان النامية من اللجوء على قدم المساواة إلى القانون المنطبق على عقودهم. وهنا قد يكون اللجوء إلى اتفاقية البيع والمواد المتعلقة بها أبسر من اللجوء إلى القانون الوطني نظراً لأنها متاحة بعدة لغات وبالجانب غالباً.

١٨- ومن المحتمل ألا يكون هناك إبلاغ كافٍ عن الحالات التي تطبق فيها اتفاقية البيع في العقود التي تنطوي على أطراف في بلدان نامية ومنشآت صغيرة ومتوسطة. ويرجع ذلك إلى أن تلك المنشآت كثيراً ما تنحو إلى تسوية المنازعات ودئياً حتى لا تتحمل تكاليف التقاضي التي قد تكون باهظة إذا قورنت بقيمة المبلغ محل التقاضي. أضف إلى هذا السبب أن البلدان النامية ليست لديها في بعض الأحيان نظم فعالة أو مُيسرة للإبلاغ عن الحالات.

(١٧) Luiz Gustavo Meira Moser, Parties' preferences in international sales contracts: an empirical analysis of the choice of law, Uniform Law Review (2015), available from doi: 10.1093/ulr/unv008

(١٨) انظر Haruo Hirano, Why do Japanese general trading companies opt out CISG? Their skeptical perspective and the reasons behind, presentation at the conference, "Celebrating the 35th Anniversary of the CISG: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and Contract Law in Asia", held at the University of Tokyo, 11 March 2015

١٩- وعندما لا تتفق الأطراف على القانون المنطبق تؤدي اتفاقية البيع، عند تطبيقها، وظيفتها كنظام احتياطي موقرةً "شبكة أمان" محايدةً ومتوازنةً تعترف كل الاعتراف باستقلالية الأطراف.<sup>(١٩)</sup>

٢٠- وفي الولايات القضائية التي لديها نظام قانوني وطني متين قد يعمد القانونيون، نظراً لحسن إلمامهم بالقانون الوطني، إلى الخط من قيمة الفوائد الناجمة عن استخدام اتفاقية البيع فيستبعدون تطبيقها دون مبرر أو يمتنعون عن تطبيقها عند الفصل في المنازعات. ومن أجل التصدي لهذا الميل اقترح بذل جهد ترويجي إضافي في تلك الولايات القضائية ينصب تركيزه على استخدام وتطبيق تلك الاتفاقية، خاصة في أوساط الممارسين والقضاة.<sup>(٢٠)</sup>

### تأثير الاتفاقية على التشريعات الإقليمية والوطنية

٢١- أبرزت المناقشات المتعلقة بالاقتراح المقدم أثناء دورة اللجنة الخامسة والأربعين (A/CN.9/758) بشأن "الأعمال المقبلة الممكنة في مجال قانون العقود الدولية" أهمية اتفاقية البيع لا باعتبارها قانون عقود البيع الدولي للبضائع فحسب وإنما أيضاً باعتبارها مصدر إلهام للإصلاحات القانونية الإقليمية والوطنية. وفي هذا الصدد لا يقتصر تأثير الاتفاقية على قانون بيع البضائع بل يمتد في كثير من الأحيان ليشمل قانون العقود العام وقانون الالتزامات.

٢٢- وتتضمن الأمثلة الحديثة على النصوص التي تأثرت بأحكام الاتفاقية القانون المدني والتجاري الأرجنتيني (القانون ٢٦٩٩٤ الصادر في ١ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠١٤)، ومشروع القانون التجاري الإسباني لعام ٢٠١٤، ومشروع القانون المدني الياباني، والقانون المدني الهنغاري (القانون الخامس لعام ٢٠١٣).

(١٩) انظر، مثلاً، János Bóka, presentation at the conference "International Sales Contracts in the 21st Century: Conference on the 35th Anniversary of the Adoption of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980)", held at Széchenyi István University, Deák Ferenc Faculty of Law and Political Sciences, 19 February 2015.

(٢٠) سيق هذا الاستنتاج أمام المؤتمر المعنون "Global Sales Law Conference: The CISG at 35: Challenges Today" (مؤتمر قانون البيع العالمي: اتفاقية البيع بعد مضي ٣٥ عاماً على إبرامها: التحديات الراهنة) الذي عُقد في جامعة جورج تاون في ٣٠ كانون الثاني/يناير ٢٠١٥.

- ٢٣- وتُقدّم جمهورية الصين الشعبية حالةً موثّقةً توثيقاً جيّداً تُثبت تأثير اتفاقية البيع في القوانين الوطنية. ونتيجة لذلك أصبحت الدوائر القانونية الصينية مُلمّةً بمضمون وإعمال اتفاقية البيع التي يبدو أنها تحظى في تلك الولاية القضائية بمعدل تطبيق عالٍ جداً.<sup>(٢١)</sup>
- ٢٤- أمّا تأثير اتفاقية البيع على الصعيد الإقليمي فقد يتخذ أشكالاً مختلفة. فهناك حالات تُستخدم فيها الاتفاقية، بحكم الواقع، باعتبارها قانونَ البيع الموحدَ الإقليميَّ بسبب اعتمادها على نطاق واسع؛ كما هو الحال في أوروبا مثلاً أو في القارة الأمريكية. وفي المناطق التي تتفاوت فيها الأعراف القانونية، كما في آسيا مثلاً، نوقشت مسألة تحقيق تجانس إقليمي في القوانين التجارية من خلال التوسع في اعتماد اتفاقية البيع، باعتبار أن هذه المسألة قد تمثل استراتيجية ناجحة.<sup>(٢٢)</sup> وفي حالات أخرى قد تؤثر الاتفاقية في توحيد التشريعات على الصعيد الإقليمي؛ كما كان الحال مثلاً فيما يخص التشريع الموحد المتعلق بالقانون التجاري العام الذي أصدرته المنظمة المعنية بمواءمة قوانين الأعمال في أفريقيا،<sup>(٢٣)</sup> وكما كان يمكن أن يكون عليه الحال فيما يخص الاقتراح المتعلق بإصدار لائحة للبرلمان الأوروبي ومجلس الاتحاد الأوروبي بشأن قانون بيع أوروبي موحد.<sup>(٢٤)</sup>
- ٢٥- كما أثرت اتفاقية البيع في التشريعات الإقليمية التي أُرست بدورها الأسس التي قامت عليها بعض القوانين الوطنية؛ مما أدى إلى إدراج مفاهيم موحدة في القوانين الوطنية.

(٢١) هناك عدة ورقات بحثية عن تطبيق اتفاقية البيع في جمهورية الصين الشعبية وتأثيرها في القانون الوطني الصيني قُدّمت أمام المؤتمر المعنون "Unification of International Trade Rules in the Age of Globalization: China and the World" (توحيد قواعد التجارة الدولية في زمن العولمة: الصين والعالم)، الذي عُقد في كلية حقوق تسينغوا يومي ١٩ و ٢٠ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠١٣. انظر أيضاً الورقة البحثية التي قدّمتها صوفيا يوان يانغ أثناء الاجتماع الموسمي الدولي الذي عقده رابطة محامي ولاية نيويورك في فيينا في الفترة من ١٥ إلى ١٧ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠١٤، وعنوانها Application of CISG in PRC Court Practice: Tips and Pitfalls.

(٢٢) نوقش هذا الرأي أثناء المؤتمر المعنون "Celebrating the 35th Anniversary of the CISG: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and Contract Law in Asia" (الاحتفال بمرور ٣٥ عاماً على إبرام اتفاقية البيع: اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع وقانون العقود في آسيا)، الذي عُقد في جامعة طوكيو في ١١ آذار/مارس ٢٠١٥؛ انظر أيضاً Subianta Mandala, Examining Modalities for Harmonisation of Contract Law in ASEAN, 6 Indonesian Law Journal (November 2013), 39-54.

(٢٣) Gaston Kenfack Douajni, La vente commerciale OHADA, 8 Uniform Law Review (2003), 191-200. وأثناء تنقيح التشريع الموحد المتعلق بالقانون التجاري العام، الذي وُضعت صيغته النهائية في عام ٢٠١٠، أُدرجت في ذلك التشريع الموحد عناصر إضافية مستمدة من اتفاقية البيع.

(٢٤) الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة الثامنة والستون، الملحق رقم ١٧ والتصويب (A/68/17 و Corr.1)، الفقرة ٢٥٥.

لكن قد يشوب تلك الحالات قصورٌ في إدراك العلاقة بين اتفاقية البيع والقوانين الوطنية.<sup>(٢٥)</sup> ونتيجة لذلك يُحتمل أن تكون بعض الولايات القضائية قد اعتمدت محلياً مفاهيمٌ بُعِثت من اتفاقية البيع دون أن تكون تلك الولايات القضائية طرفاً في اتفاقية البيع. وهذا هو مثلاً حال دول معينة اعتمدت تشريعات تستند إلى القانون المدني النموذجي لكونولث الدول المستقلة لعام ١٩٩٤، ودول أعضاء في المنظمة المعنية بمواءمة قوانين الأعمال في أفريقيا.

٢٦- وإذا شاب عدمُ الوضوح العلاقة بين اتفاقية البيع وأي نص وسيط والمحصلة النهائية للجهود التشريعي كان من المحتمل أن يؤدي ذلك إلى حالة انفصام غير مقصود بين قوانين البيع على الصعيد العالمي والإقليمي والوطني؛ مما يسبب أوجه عدم تيقن وينتقص من قابلية التنبؤ القانونية.

٢٧- ويجوز أن يكون هناك ما يبرر الخروج عن النهج المتبع في اتفاقية البيع إذا اختلفت طبيعة وأهداف النص الجديد عن طبيعة وأهداف الاتفاقية. فعلى سبيل المثال تتوافق المادة ٧٨ من الاتفاقية، التي تتحدث عن الفائدة، مع الفائدة المحظورة في الشريعة الإسلامية (الربا) وقوانين أخرى لكن تُنظر إلى تلك المادة على أساس أنها لا توفر إرشادات كافية. إلا أن حلولاً أكثر تفصيلاً، كالحل الوارد في المادة ٧-٤-٩ من مبادئ اليونيدروا للعقود التجارية الدولية، قد تكون أكثر ملاءمةً لنص ذي طابع تعاقدية قياساً على نص يُقصد به أن يُعتمد اعتماداً قانونياً عالمياً. كما يبدو من المفيد جداً إجراء تحليل تفصيلي لتلك الاختلافات المتعلقة بالطبيعة والأهداف، ولما يترتب عن عيوب شتى الخيارات، تجنباً لإدراج مبادئ وأحكام في اتفاقية البيع استبعدتها صاغوا تلك الاتفاقية.<sup>(٢٦)</sup>

٢٨- ولعل للجنة تود في هذا الصدد أن تنظر فيما إذا كان من المستصوب إدراج إرشادات إضافية بشأن مضمون المبادئ العامة للاتفاقية، المشار إليها في الفقرة ٢ من مادتها ٧؛ وفي شكل تلك الإرشادات إذا كانت مستصوبة.

(٢٥) نوقش هذا الأمر في حلقة عمل عنوانها "Current Issues of the Contract Law of the Republic of Azerbaijan" (المسائل الراهنة المتعلقة بقانون العقود في جمهورية أذربيجان) تُشارك في تنظيمها كلٌّ من مركز كييل للقانون الاقتصادي الأوروبي الآسيوي وأكاديمية العدل تحت إشراف وزارة العدل الأذربيجانية وعُقدت في باكو يومي ٣ و٤ آذار/مارس ٢٠١٥. وتعكف أذربيجان في الوقت الراهن على النظر في اعتماد اتفاقية البيع.

(٢٦) فيما يخص التحديات التي تواجه استخدام مبادئ اليونيدروا للعقود التجارية الدولية عند تفسير اتفاقية البيع انظر الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة الثانية والستون، الملحق رقم ١٧ (A/62/17)، الفقرة ٢١١؛ انظر أيضاً Michael Bridge, The CISG and the Unidroit Principles of International Commercial Contracts, 19 Uniform Law Review (2014), 623-642, available from doi:10.1093/ulr/unu031

٢٩- وقد أفيد عن حالات شأها قصور في التنسيق بين اتفاقية البيع ونصوص تشريعية لاحقة تتعلق بها؛ مما أفضى إلى احتمال إثارة مسائل جدلية عند تفسير تلك النصوص.<sup>(٢٧)</sup>

### النصوص المكتملة

٣٠- تواصل الأمانة انخراطها في عملية الترويج للنصين الأوثق صلةً باتفاقية البيع؛ ألا وهما اتفاقية التقادم واتفاقية الخطابات الإلكترونية.

٣١- وفي حين أن معدل اعتماد اتفاقية التقادم لم يشهد زيادة ملحوظة تجدر الإشارة إلى أن عدداً من الحالات المتعلقة بتطبيق تلك الاتفاقية جُمع الآن في قاعدة بيانات السوابق القضائية المستندة إلى نصوص الأونسيترال (كلاوت)؛ وهو ما قد يسهم إسهاماً مفيداً في تحسين فهم نطاق وعمل اتفاقية التقادم نظراً لأن السوابق القضائية المستندة إلى تلك الاتفاقية لم يكن من السهل الاطلاع عليها من قبل. ويبيّن تحليل تلك السوابق القضائية أن القضاة والمحكمين، خاصة في أوروبا الشرقية، مطلعون على اتفاقية التقادم ويطبّقونها بانتظام بل وأن بعض أحكام تلك الاتفاقية قد أُدرجت في القوانين الوطنية.

٣٢- وأوضّحت العلاقة بين اتفاقية البيع واتفاقية الخطابات الإلكترونية، خاصة في مقالات أكاديمية. ولا تقتصر تلك العلاقة على إنشاء المعادل الوظيفي لمفاهيم ورقية مثل "الكتابة" و"النسخة الأصلية" و"التوقيع"؛ فالواقع يفيد أن اتفاقية الخطابات الإلكترونية تتضمن قواعد جوهرية تجعل أحكام اتفاقية البيع متوائمة مع البيئة الإلكترونية. ولهذا الأمر أهميته، خاصة بالنسبة للجزء الثاني من اتفاقية البيع، الذي يتناول مسألة تكوين العقود؛ وهو هام أيضاً بالنسبة للجزء الثالث، الذي يتحدث عن حقوق والتزامات الأطراف؛ لا سيما فيما يخص استخدام الخطابات الإلكترونية في إدارة عقود البيع الدولي للبضائع.<sup>(٢٨)</sup>

(٢٧) فيما يخص التوجيه ٧/٢٠١١ الصادر عن البرلمان الأوروبي وعن مجلس الاتحاد الأوروبي في ١٦ شباط/ فبراير ٢٠١١ بشأن التصديّ لحالات التأخّر في السداد في المعاملات التجارية، انظر الورقة البحثية المعنونة "التنسيق داخل الاتحاد الأوروبي" التي قدّمها كلود ويتز أثناء المؤتمر المعنون "٣٥ عاماً على اتفاقية البيع وآفاق المستقبل"، الذي عقد في جامعة بازل (سويسرا) يومي ٢٩ و ٣٠ كانون الثاني/يناير ٢٠١٥؛ وانظر أيضاً  
Cara Bilotta, Ending the Commercial Siesta: The Shortcomings of European Union Directive 2011/7 on Combating Late Payments in Commercial Transactions, 38 Brooklyn Journal of International Law  
Pilar Perales Viscasillas. 699-727 (2013)؛ وللإطلاع على تعليقات بشأن التوجيه المشار إليه آنفاً، انظر  
.Late Payment Directive 2000/35 and the CISG, 19 Pace International Law Review (2007), 125-142

(٢٨) انظر Petra Butler, The CISG and the United Nations Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts, in I. Schwenzer and L. Spagnolo (eds.), State of Play

٣٣- وقد أدى الجهد الترويجي إلى زيادة إدراك ما بين هذين النصين من تكامل. وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن كل الدول الأطراف في اتفاقية الخطابات الإلكترونية هي أيضاً أطراف في اتفاقية البيع.

### الاعتبارات المتعلقة بالأعمال التي يمكن الاضطلاع بها مستقبلاً

٣٤- خلال مختلف الأحداث التي نُظمت احتفالاً بمرور ٣٥ عاماً على اعتماد اتفاقية البيع، وخلال الأحداث التي سبقت مباشرة حلول تلك الذكرى، خُصص وقتٌ طويلٌ لمناقشة التطورات المقبلة الممكنة، على نحو شمل شكل الأعمال التي ستضطلع بها الأونسيترال مستقبلاً.<sup>(٢٩)</sup> وطُرحت في هذا الصدد مجموعةٌ متنوعةٌ من الخيارات الممكنة، بدءاً باستصواب عدم الاضطلاع بأيّ أعمالٍ مقبلة في هذا المجال وانتهاءً بإعداد معاهدة جديدة. وكانت هناك مواقف وسيطة اقترحت إعداد نص يرمي خصيصاً إلى توفير إرشادات للمشرعين أو إلى تنفيذ اتفاقية البيع على الصعيد المحلي أو ربما استكمالها.

٣٥- ويستند الموقف الداعي إلى عدم اضطلاع الأونسيترال بأيّ أعمالٍ جديدة في مجال قانون التعاقد الدولي إلى حجة مفادها أنه لا توجد حاجة مؤكدة إلى ذلك بسبب انعدام الطلب من جانب أيّ مستفيدين نهائيين محتملين وأنّ النصوص الموجودة تكفي وأنّ أيّ عمل جديد سيتطلب وقتاً طويلاً وموارد كبيرة وأنّ فرص نجاح مثل هذا العمل ضئيلة نظراً للفوارق بين النظم القانونية الوطنية.<sup>(٣٠)</sup>

٣٦- إلا أنّ معلقين آخرين حددوا مواضيع تخص قانون التعاقد باعتبارها تستحق جهداً إضافياً تبذله الأونسيترال. وتتضمن تلك المواضيع ما يلي: أموراً تندرج ضمن نطاق اتفاقية

(Eleven International Publishing, 2013); Sieg Eiselen, The Interaction between the Electronic Communications Convention and the United Nations Convention on the International Sale of Goods, in A. Boss and W. Kilian (eds.), The United Nations Convention on the Use of Electronic Communications .in International Contracts: An In-depth Guide and Sourcebook (Kluwer Law International, 2008)

(٢٩) انظر، على سبيل المثال، "Assessing the CISG ، the proceedings of the Norman J. Shachoy Symposium "Assessing the CISG and Other International Endeavors to Unify International Contract Law: Has the Time Come for a New Global Initiative to Harmonize and Unify International Trade?"، held at Villanova Law School, 18 January 2013, and published in 58(4) Villanova Law Review (2013)

(٣٠) انظر Keith Loken, A New Global Initiative on Contract Law in UNCITRAL: Right Project, Right Forum? 58(4) Villanova Law Review (2013), 509-520

البيع وتنوع التفسيرات الخاصة بها؛ وأموراً تحكمها اتفاقية البيع لكن دون أن تحسمها؛ وأموراً تتعلق بالبيع الدولي للبضائع لكنها مستبعدة من نطاق اتفاقية البيع.

٣٧- وقد لوحظ أنّ هناك هوجاً متباينة حيال مسألة تخصيص أتعاب وتكاليف المحامين في إطار المادة ٧٤ من الاتفاقية. وقد يكون هناك اتجاه نحو تخصيص تلك الأتعاب والتكاليف؛ فإذا كان الأمر كذلك، فلعل الأونسيترال تودّ أن تنظر في تعزيز مزيد من التجانس بشأن هذا الموضوع على نحو يمكن أن يردع بعض التجاوزات المتعلقة بالتقاضي ويُنجز هدفَ منح الطرف الذي لحق به ضررٌ كاملٌ تكاليف المخالفة.<sup>(٣١)</sup>

٣٨- وتعتبر المقاصةُ مسألةً تحكمها اتفاقية البيع لكن دون أن تحسمها. وقد حُددت عدة قواعد يمكن تطبيقها على المقاصة بموجب اتفاقية البيع وطُبِّقت في سابقة قضائية.<sup>(٣٢)</sup> فعلى سبيل المثال ينبغي تطبيق المقاصة بأثر فوري عن طريق الإعلان شريطة أن تكون كلتا المطالبتين مستحقيّ الأداء. إلا أنّ بعض جوانب المقاصة تظل مفتوحة أمام التفسيرات؛ من ذلك مثلاً كيف يمكن حساب المطالبات حتى عندما يُعبّر عنها بعملات مختلفة.<sup>(٣٣)</sup> كما تجدر الإشارة إلى أنّ المقاصة المتعلقة بالدعاوى التي تسقط بالتقادم هي مسألة تعالجها الفقرة ٢ من المادة ٢٥ من اتفاقية التقادم لكن استخدام اتفاقية التقادم كمبدأ عام تستند إليه اتفاقية البيع يظل موضع أخذٍ ورَدٍّ.

٣٩- وفيما يخص عقود التوزيع الدولي لوحظ أنّ اتفاقية البيع تنطبق فعلاً على عقود البيع التي تبرم بموجب اتفاق توزيعٍ إيطاري ويجوز أن تنطبق أيضاً على هذا الاتفاق الإطاري إذا تضمّن العناصر المحددة التي تؤهله لأن يكون عقداً يبيع لبضائع. أضف إلى ذلك أنه يجوز تفسير التزامات معينة، منصوص عليها في الاتفاقات الإطارية كالبند الحصرية مثلاً، على ضوء اتفاقية البيع؛ وأنّ عدم الوفاء بتلك الالتزامات يمكن أن يُعتبر مخالفة جوهرية مما يفضي

(٣١) انظر John Y. Gotanda, To Fee or Not To Fee: Should a New International Sales Convention Include a Provision on Attorney's Fees and Costs, presentation at the conference "35 Years CISG and Beyond", held at the University of Basel, 29-30 January 2015.

(٣٢) Bundesgerichtshof (Supreme Court of Germany), case VIII ZR 394/12, 24 September 2014.

(٣٣) انظر Christiana Fountoulakis, Possibilities of Deduction and Set-off Under the CISG, paper presented at the conference "35 Years CISG and Beyond", held at the University of Basel, 29-30 January 2015.

إلى إنهاء العقد. ونظراً للارتباط الوثيق بين عقود التوزيع الدولي وعقود البيع الدولي للبضائع قد يكون من المستصوب أن تصدر الأونسيترال إرشادات إضافية في هذا المجال.<sup>(٣٤)</sup>

٤٠ - وفيما يخص الأمور المستبعدة من نطاق اتفاقية البيع قيل إنَّ المسائل المتعلقة بالصحة كثيراً ما تنشأ في الممارسات التجارية ومن ثم فإنَّ عدم معالجتها معالجةً متسقة قد يلحق ضرراً بالغاً بعنصر الاتساق.<sup>(٣٥)</sup> وقد اقتصر عمل الأونسيترال في هذا الصدد على تحديد مقادير معينة، أي على البنود المتعلقة بالجزاءات والتعويض عن الأضرار؛ وأدى النص الناجم عن ذلك إلى الحد من القبول والاستخدام.<sup>(٣٦)</sup> وتتضمن مسائل الصحة هذه أموراً تتعلق بصحة القبول، كالمخاطأ أو التأثير غير المبرر أو الغش؛ وأموراً تتعلق بصحة بنود فردية وشروط نمطية، كالبنود المتعلقة بالتباين الصارخ والالتزامات المرهقة والاستبعاد وتقادم المسؤولية.

٤١ - وبوجه خاص يلاحظ أنَّ مراقبة الصحة المادية للشروط النمطية هي مجال لا يوجد بشأنه نص موحد وتباين القواعد الوطنية المتعلقة به. لذا لعل من المفيد وضع إرشادات إضافية بشأن هذا الموضوع لا من أجل زيادة قابلية التنبؤ في التجارة الدولية فحسب وإنما أيضاً من أجل تحقيق التجانس في القوانين القائمة وكذلك مساعدة الولايات القضائية التي لم تعتمد بعد أيَّ قواعد في هذا الصدد.<sup>(٣٧)</sup>

(٣٤) انظر Pilar Perales Viscasillas, International Distribution Contracts and CISG, paper presented at the conference "35 Years CISG and Beyond", held at the University of Basel, 29-30 January 2015.

(٣٥) انظر Ingeborg Schwenzer, Who Needs a Uniform Contract Law, and Why?, 58(4) Villanova Law Review 729-732, at 729 (2013)؛ وقد أبدت اعتباراتٍ مماثلة بشأن استصواب أن تحكَّم اتفاقية البيع بنود التقادم في عقود البيع الدولي، وذلك من جانب لاورو غاما في ورقة بحثية عنونها "Limitation and Exclusion of Liability in CISG Contracts: Validity Issues" (التقادم وإسقاط المسؤولية في العقود المبرمة بموجب اتفاقية البيع: المسائل المتعلقة بالصحة)، قُدِّمت أثناء المؤتمر المعنون "35 Years CISG and Beyond" (٣٥ عاماً على اتفاقية البيع وآفاق المستقبل)، الذي عُقد في جامعة بازل يومي ٢٩ و ٣٠ كانون الثاني/يناير ٢٠١٥.

(٣٦) القواعد الموحدة المتعلقة بشروط العقد الخاصة بالمبلغ المتفق عليه الذي يُستحق في حالة الإخفاق في الأداء، الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة الثامنة والثلاثون، الملحق رقم ١٧ (A/38/17)، المرفق الأول.

(٣٧) انظر Sieg Eiselen, Control of Unfair Standard Terms in International Sales, paper presented at the conference "35 Years CISG and Beyond", held at the University of Basel, 29-30 January 2015.

٤٢ - وفيما يخص نقل الملكية لوحظ وجود ميل عالمي نحو الجمع بين النهجين الرئيسيين الممكنين. كما لوحظ أن النظم القائمة على القصد تميل باطراد نحو السماح باستثناءات استناداً إلى القصد.<sup>(٣٨)</sup> وفي هذا السيناريو قد يلقي وضع قاعدة موحدة قبولاً عريضاً.

٤٣ - وفيما يخص الشكل الذي تتخذه أي أعمال مقترحة مقبلة تضمنت الحجج المعارضة لإعداد معاهدة جديدة صعوبة تعديل نص قائم يحظى بقبول عريض لأن من المحتمل أن يؤدي ذلك إلى تعايش نظامين لفترة زمنية طويلة. كما أشير إلى محدودية مشاركة الدول في عدة معاهدات تتعلق بالقانون التجاري الدولي باعتبارها سبباً يدعو إلى توجي الحذر قبل اختيار شكل النص هذا.

٤٤ - ومن ناحية أخرى شددت الحجج المؤيدة لإعداد معاهدة جديدة على أنه لا سبيل إلى بلوغ أقصى قدر من التجانس إلا من خلال نص إلزامي التطبيق.

٤٥ - وتمثلت إحدى نتائج المناقشة التي دارت بشأن الأعمال المقبلة الممكن أن تضطلع بها الأونسيترال في مجال قانون العقود في زيادة الاهتمام بالحاجة المنتظمة إلى تحديث القوانين المدنية وغيرها من التشريعات التي تتناول قانون العقود؛ والصعوبات التي تكتنف بناء القدرات المحلية الضرورية لأداء هذه المهمة، خاصة في البلدان النامية. ولوحظ في هذا الصدد أن النصوص القائمة غير مصحوبة بأدوات تنفيذية مصممة خصيصاً من أجل المشرعين. كما قيل إن النصوص التي يُلتزم من المشرعين النظر فيها ينبغي أن تتبع من هيئة تحظى بمشاركة عالمية كالأونسيترال مثلاً.

٤٦ - ومن النتائج الأخرى التي أسفرت عنها تلك المناقشة التركيز على استصواب المضي في تسليط الضوء على تكامل شتى النصوص التي تعدها المنظمات الدولية وتعزيز اعتمادها واستخدامها على نحو مشترك.

٤٧ - وفي هذا الصدد أولي اهتمامٌ بعدة أمور منها مثلاً قدرة الجهود الإضافية على تعزيز اختيار الأطراف لاتفاقية البيع باعتبارها مجموعة قواعد قانونية قائمة بذاتها، بما في ذلك اختيارها في إجراءات التحكيم، أو في الحالات التي لا تنطبق فيها لولا هذا الاختيار. وهذا مجال يمكن فيه تسليط الضوء على تكامل اتفاقية البيع مع مبادئ اختيار القانون المنطبق في العقود التجارية الدولية (مبادئ لاهاي). وتتيح مبادئ لاهاي، التي عُرضت على مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص التماساً للنظر فيها حتى تقرها اللجنة في هذه الدورة (A/CN.9/847)، للأطراف أن

(٣٨) انظر Michael Bridge, An Overview of the CISG and an Introduction to the Debate About the Future

.Convention, 58(4) Villanova Law Review (2013), 487-490, at 490

- تختار قانون إحدى الدول؛ بل وتتيح لها أيضاً، في المادة ٣، أن تختار "القواعد القانونية" بعد استيفاء شروط معينة وما لم ينص قانون المحكمة على خلاف ذلك.
- ٤٨- الخلاصة هي أن المناقشة بشأن اتفاقية البيع أكدت أهمية تلك الاتفاقية سواء كعاهدة توفر قواعد احتياطية لعقود البيع الدولي للبضائع وتعزز استقلالية الأطراف في الصفقات العابرة للحدود أو كنموذج يحتذى به في الإصلاحات القانونية.
- ٤٩- وفيما يخص استخدام الاتفاقية كعاهدة، صدرت بانتظام نداءات تدعو إلى تقوية الجهد الترويجي، خاصة في البلدان النامية حيث تبدو فوائد اعتماد تلك الاتفاقية بديهية وحيث يندُر توافر القدرة المحلية في مجال إصلاح القانون التجاري الدولي. ويمكن أن يؤدي توافر مؤشرات أدق بشأن الأثر الاقتصادي الذي تخلفه الاتفاقية إلى المساهمة في لفت انتباه أصحاب المصلحة فيما يخص تقديم المساعدة التقنية المتعلقة بالإصلاحات القانونية.
- ٥٠- وكثيراً ما يوصى أيضاً بزيادة إشراك القطاع الخاص في هذه الجهود. ولعل نجاح مسابقة فيليم فيس للتمرين على التحكيم التجاري الدولي يكون مصدر إلهام في هذا الصدد.
- ٥١- أمّا استخدام الاتفاقية كنموذج للإصلاحات القانونية على الصعيدين الإقليمي والوطني فهو أمر موثّق توثيقاً جيّداً. ولعلّ اللجنة تودُّ أن تنظر فيما إذا كان ينبغي للأونسيرال أن تشارك في هذا الاستخدام ومقدار تلك المشاركة عندئذ.
- ٥٢- ولعلّ اللجنة تودُّ أيضاً أن تنظر فيما إذا كانت المواضيع المقترحة بشأن الأعمال التي يمكن الاضطلاع بها مستقبلاً تستحق مزيداً من الاهتمام.