

البيع على اساس الثمن المفتوح

دراسة في ضوء قانون التجارة الامريكي الموحد
واتفاقية الامم المتحدة للبيع الدولية

. د حيدر فليح حسن
كلية القانون -

لقد مثل ظهور مصطلح الثمن المفتوح (open price contract) خروجاً درامياً القواعد العامة في عقد البيع، والتي بمقتضاها يعد تحديد الثمن امراً جوهرياً في انعقاد العقد ونفاذه. ومن ثم فإن العقد الذي يكون فيه الثمن مفتوحاً يكون باطلاً، ولا يترتب عليه اي اثر قانوني.

ولكن مع التطور السريع للتجارة، اصبح وضع جداول ثابتة للسلع والمنتجات وبيان اثمانها امر عفا عليه الزمن. حيث اصبحت الحاجة الى المرونة في الاسواق المتقلبة مسألة في غاية الاهمية، لاسيما مع محاولة اطراف العقد التقليل من المخاطر بسبب تذبذب الاسعار.

وربما لا توجد ظاهرة عالمية توضح الحاجة الى وضع احكام خاصة () حيث ارتفعت

اسعاره بقدر ثلاثة اضعاف، مع تزايد الطلب عما كان عليه في عقد التسعينات حيث تدخلت التقلبات السياسية في تغيير خارطة الدول المصدرة للنفط، وكذلك الحال بالنسبة للطلب المتزايد على البنزين المكرر، حيث شهد الطلب عليه جذرية تمثلت بزيادة متوسط سعر التجزئة للغالون الواحد من البنزين % . ومن شان هذه الزيادة

في الاسعار ان تكون كارثية على المدى البعيد بالنسبة لعقود التجهيز بين شركات تكرير النفط والتجار إذا كان قد تم تحديد الثمن وقت ابر في منتصف عقد التسعينات من القرن الماضي، مما يعني افلاس تلك الشركات بعد عدة سنوات لانها لم تتوقع حصول مثل هذه الطفرات في اسعار النفط، في حين سيجني التجار ارباحاً وفيرة من بيع البنزين باكثر من ضعف تكلفته في الاسواق، لاسيما مع استعداد الاخيرة لدفع المزيد من الاسعار.

ان هذه الفوارق في الاسعار يمكن ان تنشأ بسهولة على المدى البعيد في العلاقات التعاقدية القائمة على بيع البضائع. من هنا كان الحل يتمثل في اللجوء الى شرط الثمن المفتوح كبديل عن تحديد سعر ثابت وقت ابرام العقد لبضائع . سوف يتم تصديرها في المست .

من هنا جاء هذا البحث ليسلط الضوء ولو بصورة مبسطة على هذا النوع من العقود التي يترك فيها الثمن مفتوحا.

لقد مثل ظهور مصطلح الثمن المفتوح (open price contract) خروجاً درامياً على القواعد العامة في عقد البيع، والتي بمقتضاها يعد تحديد الثمن امراً جوهرياً . ومن ثم فإن العقد الذي يكون فيه الثمن مفتوحاً يكون باطلاً، ولا يترتب عليه أي أثر قانوني.

ولكن مع التطور السريع للتجارة، أصبح وضع جداول ثابتة للسلع والمنتجات وبيان أثمانها امر عفا عليه الزمن. حيث أصبحت الحاجة إلى قلبية مسألة في غاية الأهمية، لاسيما مع محاولة أطراف العقد التقليل من المخاطر بسبب تذبذب الأسعار.

وربما لا توجد ظاهرة عالمية توضح الحاجة إلى وضع أحكام خاصة () حيث ارتفعت يد الطلب عما كان عليه في عقد التسعيات حيث تدخلت التقلبات السياسية في تغيير خارطة الدول المصدرة للنفط، وكذلك الحال بالنسبة للطلب المتزايد على البنزين المكرر، حيث شهد الطلب عليه تقلبات جذرية تمثلت بزيادة متوسط سعر التجزئة للغالون الواحد من البنزين % . ومن شأن هذه الزيادة

في الأسعار أن تكون كارثية على المدى البعيد بالنسبة لعقود التجهيز بين شركات تكرير النفط والتجار إذا كان قد تم تحديد الثمن وقت إبرام العقد وذلك في منتصف عقد التسعيات من القرن الماضي، مما يعني أفلاس تلك بعد عدة سنوات لأنها لم تتوقع حصول مثل هذه الطفرات في أسعار النفط، في حين سيجني التجار أرباحاً وفيرة من بيع البنزين بأكثر من ضعف تكلفته في الأسواق، لاسيما مع استعداد الأخيرة لدفع المزيد من الأسعار () .

إن هذه الفوارق في الأسعار يمكن أن تنشأ بسهولة على المدى البعيد في العلاقات التعاقدية القائمة على بيع البضائع. من هنا كان الحل يتمثل في اللجوء إلى شرط الثمن المفتوح كبديل عن تحديد سعر ثابت وقت إبرام العقد لبضائع سوف يتم تصديرها في المستقبل.

من هنا جاء هذا البحث ليسلط الضوء ولو بصورة مبسطة على هذا النوع من العقود التي يترك فيها الثمن مفتوحاً. وقد توزع هذا البحث على مطلبين أفردنا الأول منهما لعقد البيع على أساس الثمن المفتوح في ضوء قانون التجارة الأمريكي الموحد (UCC) ، وخصصنا الثاني منهما لهذا العقد في ضوء اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي (CISG).

القضائية تدعيما لفكرة البحث من جهة، ولبيان مدى الصعوبات التي واجهتها المحاكم التي تنظر في هكذا نوع من العقود من جهة أخرى.

البيع على اساس الثمن المفتوح في ضوء قانون التجارة الامريكي الموحد

المواقف الثابتة للمحاكم الامريكية والتمسكة بتطبيق القواعد العامة في عقد البيع بشأن الثمن المحدد، سعى التجار وفقهاء القانون في اول محاولة فاشلة لهم لتفعيل قانون الثمن المفتوح في العقود عن طريق المادتين (/) من قانون البيوع الموحد (THE UNIFORM SALES ACT) حيث تنص المادة (/) من هذا القانون على ان « الثمن يمكن ان يحدد في العقد، او يمكن ان يترك تحديده لاية طريقة اخرى يتم الاتفاق عليها، او يمكن ان يحدد بواسطة التعامل الجاري بين الطرفين ” (/) فتنص على انه ” عندما يكون هنالك عقد بيع او شراء للسلع بموجب ثمن او شرط يحدد من قبل شخص ثالث، ولم يستطع ذلك الشخص الثالث () ان يحدد الثمن او الشرط، فإن العقد او البيع سوف يفسخ، ولكن إذا كانت السلع او اي جزء آخر قد سلم إلى المشتري وتعذر عليه رده وجب عليه دفع ثمن معقولا له ”.

بعد ذلك وجد دعاة النهج الاكثر ليبرالية لقانون العقود الحل في المادة (/) من قانون التجارة الامريكي الموحد (UNIFORM COMMERCIAL COD) ، حيث كانت هذه المادة تحكم عقود بيع البضائع التي تتجاوز قيمتها دولار في كل الولايات، عدا ولاية لويزيانا والتي اعتمدت هذه المادة مع بعض التعديلات الطفيفة) .

لقد حاول واضعوا مسودة قانون التجارة الامريكي الموحد تجنب مشكلة عدم تحديد الثمن وذلك عن طريق اعادة تأطير مسألة الثمن المفتوح، وذلك بالاعتماد على نية اطراف العقد متى ما انصرفت نيتهم الى ابرام العقد وجعله نافذا بالرغم من فشلهم في تحديد الثمن. حيث تنص المادة (/) يأتي: ” – () المتعاقدان، فانه يمكنهما ابرام عقد بيع ولو لم يحسم موضوع الثمن، وفي هذه الحالة يكون الثمن هو الثمن المعقول وقت التسليم، وذلك في الحالات الاتية:

– إذا لم يتم التطرق الى الثمن. إذا ترك تحديد الثمن ليتم الاتفاق عليه من قبل الطرفين في وقت لاحق وفشلوا في ذلك. إذا ترك تحديد الثمن ليحدد على

اساس سعر السوق المتفق عليه، او اي معيار اخر يوضع، او ترك تحديد

– الذي يترك تحديده إلى البائع او المشتري يجب ان يحدد بحسن نية.
– إذا ترك تحديد الثمن لاحد الطرفين وفشل ذلك الطرف في تحديده، فان للطرف الاخر ان يعتبر العقد ملغى او ان يحدد بنفسه ثمنا معقولا.
– وعندما يقصد المتعاقدان ان لا يلتزما بالعقد إلا إذا تم تحديد الثمن، ولم يحدد فعندها لا ينعقد العقد، ويجب على المشتري في هذه الحالة ان يرد جميع البضائع التي كان قد استلمها فعلا، وإذا تعذر عليه ذلك وجب دفع قيمتها المعقولة في وقت التسليم، ويجب على البائع بالمقابل ان يرد اي جزء من الثمن كان قد قبضه على الحساب.”

وهكذا اعطى واضعوا قانون التجارة الامريكي الموحد للمحاكم المبرر لتطبيق نوايا الاطراف الاصلية بالرغم من عدم تحديد الثمن في العقد.
في ضوء ما تقدم سوف نحاول ومن خلال فرعين ان نعقد مقارنة بين قانون البيوع الموحد من جهة وقانون التجارة الموحد من جهة أخرى في فرع اني سوف نبين حكم العقد الذي يكون الثمن فيه مفتوحا.

المقارنة بين قانون البيوع الموحد وقانون التجارة الموحد

بعد ان تعرضنا سابقا لنصوص قانون البيوع الموحد وقانون التجارة الموحد، فإنه يبدو ولأول وهلة ان هنالك تغيرا ملحوظا في لغة القانونين، لاسيما فيما يتعلق بمقدمة نص المادة (/ /)
(/) من قانون البيوع الموحد. هذا التغير يظهر في
” ... “، وهذا التغيير قد يكون جوهريا ويؤثر
بالكامل على طريقة حل مشكلة الفشل في اعتماد معيار مستقل للثمن. حيث يبدو (بالاعتماد على نية الاطراف)، في حين لا يعطي قانون البيوع الموحد مثل نقطة البداية هذه. هذا من جهة.

ومن جهة أخرى هناك فارق لغوي آخر بين النصين يتمثل في استعمال (/ /) ” ... “ ويبدو ان هذه العبارة تعني في سياق المادة المذكورة بان لطرفي العقد ان يلزما نفسيهما وقت ابرام العقد.
حين لا تستخدم الماد (/) من قانون البيوع الموحد مصطلح ” (“) .

(/) من قانون البيوع الموحد ليحمل بدوره

(/ / /)

الوقت الذي يعتبر فيه النص الاول عقد البيع مفسوخا متى ما فشل الشخص

في تحديد الثمن او لم يحدده، لجأ النص الثاني إلى اعتماد ثمن معقولا بدلا من فسخ العقد، وهي نتيجة منطقية لفشل الشخص الثالث في تحديد الثمن).
ومع هذا فإن الحلول التي يوفرها القانونان تبدو متطابقة احيانا، ففي الوقت الذي تنص فيه المادة (/) من قانون البيوع الموحد على إنه ” إذا لم يتم تحديد الثمن طبقا للمعايير السابقة، فإنه يتعين على المشتري ان يدفع ثمنا معقولا ”.
(/ /) تنص على أنه ”... في هذه الحالة يكون الثمن هو الثمن المعقول وقت التسليم...” () .

حكم العقد الذي يكون الثمن فيه مفتوح :

لقد أثار عقد البيع الذي يترك الثمن فيه مفتوحا العديد من التساؤلات منها: هل ان عقد البيع هذا يعد صحيحا؟ وهل ان هذا العقد قابل للتنفيذ؟ وكيف يمكن الوقوف على نية اطراف العقد؟

(/) من قانون التجارة الامريكي الموحد يشير الرئيسي لابرام عقد صحيح حتى مع عدم حسم موضوع الثمن هو نية الاطراف على فعل ذلك. ففي قضية (Alter and sons, Inc. v. United Engineers and Constructors, Inc.) اقام بائع مضخات دعواه ضد المشتري لخرقه العقد المبرم بينهما وتصله منه. في هذه القضية كانت جميع عناصر العقد متفق عليها بين الطرفين، ولكن ثمن الشراء بقي مفتوحا، وبالتالي كان مطلوبا من المحكمة الحكم في هذه القضية، وهل هناك عقد بيع صحيح بين الطرفين ام لا؟

بعد مراجعة المحكمة للتشريعات المطبقة والمعتمدة من قبل ولاية الينوي فيها قانون التجارة الامريكي الموحد. : حتى يمكن معرفة ان نية الطرفين قد انصرفت الى ابرام العقد ام لا، لا بد من تحديد ذلك في ضوء وقائع الدعوى وتصرفات الطرفين، وقد وجدت المحكمة بان المشتري كان عالما بان البائع سوف يلزم نفسه بشحن البضاعة محل العقد، وهكذا قضت المحكمة بان العقد قد انعقد صحيحا بالرغم من ان الثمن فيه بقي غير محدد.

نظرت محكمة الاستئناف في ولاية ايداهو في قضية (7) (D. R. Curtis Company v. Mathews) والتي تتلخص وقائعها في ان نزاع كان قد وقع بين مزارع ووسيط لبيع القمح حول البروتين الموجود في القمح والذي يتخذ اساسا في تحديد ثمن القمح، حيث رفض المزارع تسليم القمح المحدد في العقد، فرفع الوسيط دعواه ضد المزارع لاخلاله بالعقد.

المشكلة التي واجهت المحكمة في هذه القضية هي: هل ان عقد البيع الذي يترك فيه تحديد الثمن ليحدد لاحقا قابل للتنفيذ ام لا؟ وهل ان اطراف العقد ملزمون بتنفيذه؟

لقد وجدت المحكمة ان نية الطرفين كانت قد انصرفت الى ابرم عقد بيع ملزم، لأنه بعد يوم واحد من اتفاقهما الشفوي قام الوسيط بارسال مذكرة خطية للمزارع تؤكد بنود العقد المبرم بينهما، وقام المزارع بتوقيع ت واعادتها الى الوسيط. بناء على ذلك قضت المحكمة بانه ” صحيح ان الثمن بقي مفتوحا ليحدد من قبل الاطراف في وقت لاحق، وفشلوا في ذلك. يجعل العقد باطلا، وانما ببساطة يعني ان الثمن يمكن ان يحدد، وهكذا قررت

من هاتين القضيتين اللتين تم عرضهما، يمكن القول بان المادة (/) من قانون التجارة الامريكي الموحد لم تميز بين العقد المبرم كنتيجة لاقتراح ثمن مفتوح، او ان الثمن المفتوح كان هو احد بنود العقد. ومع ذلك فان هاتين القضيتين تؤكدان بان العنصر الاساسي لتحديد فيما اذا كان العقد قابلا للتنفيذ ام لا هو نية الطرفين في ان يلتزما بموجب عقد بيع مفتوح الثمن ().

اما بخصوص التساؤل عن كيفية الوقوف على نية اطراف العقد وكونها قد انصرفت الى ابرام عقد بيع على اساس الثمن المفتوح، فقد طرحت العديد من نية، منها مثلا تبادل البضائع دون حصول نزاع بين الطرفين، كما ان شحن البضائع يشير بوضوح الى اعتقاد البائع بوجود العقد، وبالمثل فان قبول المشتري للبضائع المشحونة واستخدامها يدعم هذا الاستنتاج ويشير إلى ان المشتري يعتقد ايضا بدوره بوجود العقد (. ففي قضية GAGE PRODUCTS CO. v. HENKEL CORP.)

السادسة في ولاية ميشيغان عام () ()، اعتقد الطرفان بان بينهما عقد، بموجبه كانت شركة Gage تقوم بشحن منتجاتها الى شركة Henkel لاستخدامها في نهاية المطاف في منشآت (Chrysler Facility) . يذ العقد قامت شركة Gage Henkel . واجابت الاخيرة

بانها ستحترم اية زيادة في الاسعار طالما كانت هذه الزيادة مقرة من قبل شركة Chrysler Gage Chrysler حول هذه الزيادة وابلغتها الاخيرة بانها موافقة عليها. بعد ذلك سلسلت عمليات تسليم تمت من قبل Gage Henkel بناء على اوامر شراء سابقة كانت قد اصدرتها الاخيرة وبسعر منخفض، في حين كانت الفواتير الصادرة من شركة Gage تشير الى الاسعار المرتفعة الجديدة. Henkel

السادسة في لاية ميشيغان ان النزاع الحاصل بين الطرفين يتعلق بالثمن

المناسب، وهذه مسألة وقائع ومن ثم فانه بموجب قانون ولاية ميشيغان (/ - / - /) هناك طريقتين لحل هذه القضية:

Henkel Gage
اقترح شروط ثمناً مختلفة، وبموجب ذلك سيبرم العقد على اساس الثمن

Henkel Gage
لن يكون هنالك عقد.

ومع هذا يبقى : بموجب اي الاسعار يتعين على شركة Henkel
ان تلتزم بالدفع للبضائع التي تستلمها من شركة Gage

ففي حالة تقدير المحكمة بان هنالك عقدا مبرما على اساس الثمن المفتوح،
عندها يتعين تحديد الثمن بموجب المادة / /)
اقررت المحكمة ان الطرفين لم يبرما عقدا عندها يتعين على
Gage إذا تعذر عليها رد تلك Henkel

. وللوصول إلى هذا الاستنتاج (وهو أمر ليس باليسير)
الدائرة السادسة عددا من القرارات القضائية الصادرة في القضايا المشابهة في
مختلف الولايات. فعلى سبيل المثال في قضية (McJunkin Corp v. Mechanicals, Inc)، والتي نظرتها محكمة الدائرة الثالثة عام () .

Alaskan Copper Companies McJunkin
/ والتي تم شحنها من قبل الشركة الاخيرة في / .
Alaskan /
McJunkin يحتوي على بنود
وشروط بيع تختلف عن تلك التي كانت موجودة في طلبات الشراء السابقة.

McJunkin والتي ادعت فيها ان قيام شركة
Alaskan بشحن اعقاب السجائر، يعني قبولها بعرض المدعية، وبذلك فان الشركة
المدعى عليها تكون ملزمة بشروط العرض.
اشعار الشركة المدعى عليها ردا على الطلبات المقدمة من الشركة المدعية كان

الطرفين. حكمة ان الشركة المدعى عليها لم تلتزم نفسها بما ثبتته
الشركة المدعية في عرضها من شروط، بل وضعت هي شروطا تختلف عنها.
من هنا قررت المحكمة ان تأخذ بنظر الاعتبار مجمل الظروف والوقائع لتحديد
فيما إذا كانت الشركتان المدعية والمدعى عليها قد التزمتا باية التزامات عقدية،
وإذا كان الامر كذلك فما هي طبيعة هذه الالتزامات بالضبط؟ لاسيما وان
الشركتين لم تقصدا الاتفاق على اية شروط خاصة في مراسلاتهما، ولكن
تصرفاتهما هي من اوحى بوجود العقد.

الخاصة في العقد هي تلك الشروط التي اتفق عليه الطرفان في مراسلاتهما،

بالإضافة إلى اية شروط يتم وضعها بموجب نصوص خاصة (التجارة الأمريكية الموحد).

ان هذا الحكم يوضح انه وبموجب القانون لا تستطيع المحكمة ان تضيف على العقد قوته التنفيذية حتى لو قصد ذلك احد المتعاقدين، ما لم تحدد وبوضوح شروط العقد، وعندما يكون الشرط المفقود هو الثمن فان مهمة المحكمة تزداد صعوبة، لاسيما ان هذا الاغفال قد يجعل العقد غير قابلا للتنفيذ لأنه يتعذر على المحكمة في هذه الحالة ان تقدم الحل المناسب.

وفي قضية اخرى تتعلق بصفقات متعددة لبيع الاطعمة عرضت على محكمة الدائرة السابعة في الينوي عا (1986 (QUAKER STATE MUSHROOM V. Quaker DOMINICKS FINER FOODS)) 12).

Dominick للاطعمة المحدودة، في هذه الدعوى تبادل الطرفان الاسعار المقترحة، ولكنهم لم يتفقوا بالفعل على ثمن معين. حيث كانت الشركة المدعى عليها قد طلبت

عليها وشحنه من قبل الشركة المدعية، ارسلت الاخيرة اشعارا إلى الاولى تبين فيه ان السعر قد ارتفع. لم توافق الشركة المدعى عليها صراحة على الزيادة السعر وادعت في وقت لاحق بان قيام الشركة المدعية بارسال شحنة الفطر يعني انها قد وافقت ضمنا على السعر المذكور في طلب الشراء.

رفضت المحكمة حجة الشركة المدعى عليها، وبينت ان شحن البضاعة لا يعني القبول بالسعر القديم، لأن الشركة المدعية كانت قد اشارت بوضوح في مراسلاتها انها غير موافقة على السعر المنخفض.

الطرفين قد انصرفت نيتهما إلى ابرام العقد، ولهذا فان المادة / / هي المعنية بحسم هذا النزاع. ولهذا يتعين على الشركة المدعى عليها إما ارجاع الفطر، وإذا تعذر عليها ذلك دفع قيمته المعقولة وقت التسليم.

يبقى ان نبين اخيرا ان هنالك العديد من الحالات الغريبة التي ظهرت من جراء تطبيق نص المادة / / ولاسيما تلك الناشئة عن عقود الامتياز التي تتضمن شرط الثمن المفتوح، حيث ان هذه العقود (والتي يسعى طرفي العقد فيها إلى بناء علاقة طويلة الاجل بينهما،

الاقتصادية لاحد طرفيها في مقابل ضعف القوة الاقتصادية والحاجة لهذه العقود (تسمح في كثير من الاحيان للطرف القوي في ان يحتفظ

لنفسه بالحق في وضع شروط مهمة، ومنها ترك تحديد الثمن لوقت لاحق يحدده هو. بنت الممارسات منذ اعتماد قانون التجارة الأمريكية الموحد ان

الطرف المسؤول عن تحديد الثمن (لم يتمتع بحسن النية عند تحديده).

من هنا جرت العديد من المناقشات حول المقصود بحسن النية في تحديد الثمن المفتوح، وما هو معياره؟ هل هو معيار المعقولة التجارية، ام معيار النزاهة في التعامل؟ وهل ان توافر احد هذين المعيارين يكفي للقول بوجود حسن النية، ام لا بد من توافر المعيارين معا؟

للإجابة عن هذا التساؤل حاولت المحاكم الأمريكية عن طريق عدد من المناقشات التي أجرتها والصفحات التي ملئتها وضع حدود لهذين المعيارين، ولكن جميع هذه المحاولات باءت بالفشل، بل واثارت العديد من المخاوف حول صياغة نص المادة / .

ومن أجل إعطاء دليل واضح على كيفية تعامل المحاكم الأمريكية مع / فاننا سوف نورد الخطوط العريضة للسوابق القضائية التي وضعتها تلك المحاكم، والتي فسرت من خلالها معيار التجارة المعقولة، ومعيار النزاهة في التعامل.

معيار التجارة المعقولة: ان غالبية المحاكم الأمريكية التي تصدت لتفسير / فسرتها على أساس السعر المعقول في التجارة.
من ان بعض الفقهاء انكروا ان تكون المادة /
معقولة السعر على أي من الطرفين، ولكن التطبيقات القضائية في هذا الصدد

المدعى عليه كان غير مقبول من الناحية التجارية، او ان المدعى عليه كان سيء النية عند تحديده. علما ان الثمن يعد مقبولا من الناحية التجارية متى كان ضمن الحدود التي يتقاضاها المنافسون، ومتى كان لا يميز في الثمن بين المشترين المتعددين. وبناء على ذلك لا يشترط في الثمن الذي يحدده البائع ان يكون بادنى حد ممكن ().

من هنا يتعين على المشتري () لكسب دعواه ان يثبت ان تقاضى اثمانا مختلفة من المشتريين المختلفين، او ان الثمن لم يكن حتى ضمن الحدود التي يتقاضاها المنافسون في السوق. ففي قضية (MATHIS V. EXXON CORP) والتي نظرتها محكمة الدائرة الخامسة عام () اصحاب الامتياز ممن تعاقدوا مع شركة EXXON بان الاخيرة كانت تحاول دفعهم للتوقف عن ممارسة اعمالهم عن طريق فرضها سعرا للبنزين يعد من وجهة نظرهم يتجاوز السعر الذي يتقاضاه بقية التجار، وهذا امر ينطوي على سوء نية من الشركة تجاههم. وقد جاء في شهادة احد الخبراء في هيئة المحلفين ” EXXON بالفعل كانت تشحن البنزين باكثر من السعر التجاري المعقول، كما انها الغت جميع الخصومات التي كانت قد تعدت بها للمدعين، وهو امر يدل على سوء نية الشركة المدعى عليها ”. هذا وقد وقفت هيئة المحلفين إلى جانب المدعين للأسباب العديدة التي ذكروها.

EXXON بان المسائل القانونية (كتعريف حسن النية) ينبغي الرجوع فيها إلى النصوص القانونية، حيث ان هذه الاخيرة تعد هي الاساس في تحديدها. وبالفعل تحولت المحكمة إلى مدونة التجارة الموحدة لولاية (وهي ذات المدونة التي اعتمدت كتشريع في باقي الولايات، مع افسا المجال لكل ولاية في احداث بعض التغييرات الطفيفة عليها).
المحكمة على معنى حسن النية في المدونة، حيث قالت ”
بين طرفي الدعوى يكمن حول التصرفات التي تشكل خرقا لواجب حسن النية ”. ففي الوقت الذي ادعت فيه شركة EXXON بان حسن النية انما يتمثل بالاسعار المعقولة تجاريا، ادعى المدعون بان حسن النية يتمثل في الواجبات الذاتية والموضوعية الملقاة على عاتق الشركة. من هنا كان يتعين على المحكمة /
للجابة على تساؤل اي الطرفين كان هو /
لم يقدم سوى /
القليل من اجل حل هذه المسألة، ومن هنا قررت المحكمة النظر في ثلاثة مصادر أخرى لمساعدتها في حل هذه القضية وهي:
الصياغة القانونية لنص المادة / من قانون التجارة الامريكي

التاريخ التشريعي لهذا النص.
السوابق القضائية.

كزت المحكمة معظم اهتمامها على التاريخ التشريعي لهذا النص حيث وجدت المحكمة في لمحة تاريخية نادرة المناقشات التي تمت قبل اعتماد / وهي تؤيد (هذه المناقشات) ادعاءات المدعين بضرورة اعتماد المعيار الذاتي في تحديد الثمن. ومع هذا فقد توصلت المحكمة إلى ” اعتماد معيار سعر السوق يعد مقبولا للقول بحسن النية مع الاقرار بوجود حالات استثنائية يصار فيها إلى المعيار الذاتي في حالات معينة ”. من هنا جاء حكم المحكمة ليقتضي بالزام الشركة المدعى عليها EXXON بدفع اكثر من مليون دولار لجميع التجار المتعاقدين معها وليس فقط اولئك الذين توقفوا عن ممارسة نشاطهم التجاري لأن جميع هؤلاء التجار قد لحق بهم ضرر من جراء تصرفات الشركة المنطوية على سوء النية.

وعلى النقيض من هذا الحكم رفضت محكمة الدائرة السادسة في حكم لها في قضية (TOM – LIN ENTERS. INC V. SUNOCO) 16

لصالح المدعين في قضية تتلخص وقائعها في ان البنزين المحسن المنتشرين حول ولاية أوهايو ادعوا بان اتفاهم مع شركة SUNOCO كان يقضي بان يشتري المدعون البنزين المحسن بسعره وقت التسليم وهذا ما يعرف بشرط الثمن المفتوح (وهو امر معترف به، ويكون العقد بموجبه

قابلا للتنفيذ حتى وان لم يتم تحديد الثمن وقت ابرام العقد). ولكن ما حصل انه في الاعوام ما بين - كان الثمن الذي دفعه المشترون قد حدد بسؤ نية من قبل الشركة المدعى عليها حيث كان مرتفعا بشكل غير معقول ولا مقبول وهذا يشكل انتهاكا لحكم ولاية أوهايو المأخوذ من قانون التجارة الامريكي الموحد (/)، من هنا طالب المدعون باعادة النظر في الثمن الذي اعتمد في مئات عمليات البيع وضرورة تحديده بحسن نية، مما يعني

Sunoco

الخامسة في قضية (MATHIS V. EXXON CORP) ، والذي اصدر فيه EXXON وفقا لقانون ولاية تكساس) حسن النية يتم تحديده وفقا لمعيار ذاتي للتاجر البائع، فضلا عن اجراء تقييم موضوعي لمدى معقولية السعر). (بان الذي يجب ان يسود في مثل هذه الادعاءات هو انه يتعين على المدعين ان يثبتوا ما يأتي:

ان الثمن لم يحدد بطريقة تجارية معقولة.

ان الثمن لم يكن عادلا من الناحية التجارية (وهذا الامر ينطوي على تحليل

).

لى ذلك اصدرت المحكمة حكمها لصالح شركة SUNOCO المدعين اقتصرورا في ادعاءاتهم على المعايير الذاتية لحسن النية والتي كان يجب ان تراعى.

وبمثل هذا الحكم جاء حكم المحكمة العليا في أوهايو عام في قضية (DONALD CASSERLIE V. SHELL CO.) 17 وقائعها في ان عدة دعاوى اقيمت من قبل DONALD CASSERLIE واكثر من اربعين شركة مستقلة SHELL CLEVELAND

فيها المدعون بان الشركة المدعى عليها قد انتهكت العقود المبرمة معهم وانتهكت ايضا قانون ولاية اوهايو للتجارة الموحدة. وعلى وجه التحديد ادعى المدعون بان الشركة المدعى عليها كانت قد باعت لهم البنزين باسعار مرتفعة جدا بحيث يتعذر عليهم إعادة بيعه باسعار تنافسية إلى المستهلكين مما يحقق لهم ولو هامش بسيط من الربح، وان الشركة المدعى عليها كانت تعتمد إلى القيام بذلك بسؤ نية وذلك لدفع اصحاب تلك المحطات للتوقف عن ممارسة اعمالهم حتى تتمكن الشركة من السيطرة على محطاتهم، وبالتالي الحصول على ارباح اضافية لشركة SHELL من خلال بيع الوقود من قبلها في تلك المنطقة. القيام باجراءات واسعة النطاق، قضت المحكمة برد دعوى المدعين، واقامت مة حكمها على اساس:

ان المدعين تعذر عليهم اثبات ان الاسعار التي كانت تحددها شركة SHELL تمثل تجاوزا او خروجا على الاسعار التجارية المعقولة في تلك المنطقة في ذلك

غياب الدليل الموضوعي للتسعيرة المبالغ فيها، اما مجرد الاكتفاء بالمعيار سوء نية شركة SHELL فهو غير كاف من الناحية القانونية.

ومراجعة حكم المحكمة الادنى، وجاء في قرارها « لاحظ رئيس المحكمة الاستئنافية MOYER ، انه وبموجب الاتفاق المعقود بين شركة SHELL مُنحت الاولى الحق في تحديد سعر البنزين في وقت التسليم. المحكمة ان الاسعار المحددة من قبل الشركة المذكورة كانت معقولة تجاريا ولا تنطوي على اي تمييز، وبصرف النظر عن المزاعم التي تقدم بها المدعون من كون هدف شركة SHELL من تحديد اسعار مرتفعة هو لطردها (والذين كان دليلهم الوحيد على سوء نية الشركة هو انها كانت تبيع البنزين باسعار مرتفعة جدا بحيث يتعذر عليهم تحقيق الارباح او CLEVELAND).

ومع كل ذلك رأت محكمة الاستئناف ان هذا الامر لا يلزم شركة SHELL بان تبيع البنزين باسعار مخفضة للمشتريين حتى يحققوا الارباح. SHELL قدمت شهادة خبير اثبتت فيها ان الاسعار المحددة من قبل الشركة كانت ضمن النطاق المحدد من قبل منافسيها، وقد فشل المدعون في دحض هذه الادلة.

معيار النزاهة ف : لقد تجنبت بعض المحاكم تطبيق معيار التجارة المعقولة وذهبت إلى تطبيق معيار النزاهة في التعامل (او ما يعرف بشرف المهنة). ولعل الدافع الرئيسي وراء هذا الاتجاه هو رغبة المحاكم في تحاشي النظر في العقود التي تقاضى فيها البائع الثمن المعقول تجاريا ولكنه ذلك سحب المشتري إلى خارج حدود نطاق العمل، لاسيما وان مثل هذا التصرف لايدل على حسن نية البائع بل على سوء نيته. من هنا يتعين على (حتى يكون بإمكانه الطعن في الثمن الذي حدده البائع) ان يثبت ثلاثة

إلى مشتريين آخرين، ولكي يتمكن المشتري من اثبات ذلك يتعين عليه ان يقارن بين السعر الذي اشترى به والسعر المخفض الذي اشترى به مشترون آخرون من نفس البائع.

ان جميع المشتريين الاخرين قد تعاملوا بنفس البضائع من حيث الجودة والنوعية، بمعنى ان جميع المشتريين قد اشترؤا

() ان يثبت ان الثمن المختلف الذي اشترى به قد الحق ضررا بقابليته في التنافس مع باقي المشتريين الذين حصلوا على ذات البضاعة باسعار تفضيلية. وعموما فان كمية الادلة المطلوبة لاثبات النقطة الثالثة هي اقل من تلك اللازمة لإثبات النقطتين الاوليتين).

وتجدر الاشارة هنا إلى ان تمييز البائع في السعر بين المشتريين، او ان السعر الذي حدده البائع يخرج عن نطاق المنافسين لا يعد بالضرورة دليلا على سوء نيته، لأن البائع قد يكون لديه سبب قانوني لفرض اسعارا مختلفة، او لفرض سعر هو اعلى من سعر منافسيه. وذلك في ضوء معايير الصناعة وسياساتها. وفي هذا الصدد اقرت المحاكم اختلاف السعر بالنسبة للمناطق، وبالنسبة لتجار الجملة وتجار التجزئة، وكذلك بالنسبة لسياسة تخفيض الاسعار، وايضا اقرت المحكم الاسعار الموضوعه من قبل البائعين وان تجاوزت ر الموضوعه من قبل المنافسين، ما لم يكن ذلك الفارق في السعر يرجع إلى دوافع غير مشروعة من قبل الطرف الذي يحدد السعر.

وبالرغم من المحاكم لم تعتمد معيار ثابت فيما يتعلق بمقبولية السعر، فإن هنالك بعض الملاحظات التي يمكن ايرادها بشأن مسائل الاثبات:

ادلة معينة في العقود ذات الظروف التعاقدية المتشابهة، اما إذا كانت ظروف التعاقد مختلفة فان المقارنة بينها تكون غير ذات معنى، كما ان هذه الادلة قد تكون ظالمة في بعض الاحيان لأنها قد تظهر الثمن الذي حدده البائع في مظهر غير مقبول.

ان اي اختلاف بين ممارسات التجار والمعايير الصناعية يجب ان تكون مادية، اما مجرد الاختلافات الظاهرية في الاسعار الموضوعه في الانواع المتماثلة من الصناعات فانها غير مقبولة.

ان الادلة المقدمة من قبل المدعي يجب ان تثبت وبالدليل الملموس تجاوز السعر المحدد من قبل المدعى عليه للاسعار التي يتم التعامل بها من قبل المنافسين).

وفي نهاية المطاف يبدو ان مسائل الاثبات المعقدة فيما يتعلق بحالات الثمن المفتوح تعكس رغبة المحاكم في الحد من قدرة المشتريين على الطعن في شرعية العقود المبرمة، وللتأكيد على اهمية هذه السياسة القضائية العامة حددت المشتريين الذين يحق لهم الطعن في الاسعار التي يضعها

البيع على اساس الثمن المفتوح في ضوء اتفاقية الامم المتحدة للبيوع الدولية

ان اتفاقية الامم المتحدة الخاصة بعقود البيع الدولي للبضائع والمعقودة في فينا عام هي اداة القانون الدولي الذي يهدف لتقديم نص موحد خاص بعقود البيع الدولي للبضائع.

ومع هذا فقد تباينت مواقف الدول المنضمة إلى هذه الاتفاقية بشأن البيع على اساس الثمن المفتوح وانقسمت إلى فريقين:

الفريق الاول – وتمثله الدول الاشتراكية والدول النامية وبعض الدول في فكرة ابرام عقود البيع طبقا لالية الثمن المفتوح لعدة اسباب منها:

ان ترك الثمن مفتوحا في عقد البيع سوف يطيح بالخطط الموضوعة سلفا (وهو امر يجب على اطراف العقد مراعاته)، وهذا الراي يبدو منطقيا في البلدان التي تعتمد مبدا مثل الدول الاشتراكية.

ان ترك الثمن مفتوحا لا يخدم مصالح الدول النامية نتيجة لشروط التبادل التجاري غير المؤاتية بالنسبة لإسعار المواد الخام في مقابل الاسعار المتزايدة

ان القوانين المدنية في العديد من الدول تنظر بعدائية إلى عقود البيع على اساس الثمن المفتوح لاسيما عندما يتم تحديد الثمن من قبل الطرف القوي وبشكل يؤثر على مصالح الطرف الضعيف).

اما الفريق الثاني – والذي تقوده الولايات المتحدة الامريكية، فان السياسة السائدة فيها تشجع على ابرام عقود بيع طويلة الاجل مع ترك تحديد الثمن وكمية البضائع مفتوحة في ضوء انتاج البائعين وحاجة المستهلكين).

وعلى ما يبدو فقد باءت محاولات الوفد الامريكي بشأن تغيير صياغة نص / من الاتفاقية (والتي تشترط ان يكون الثمن في العقد محدد صراحة) باتجاه اعتماد صيغة (الايجاب الذي يتضمن الثمن المفتوح).

وفي نهاية المطاف تم التوصل إلى حل وسط، لا من خلال تعديل نص / ، ولكن عن طريق ادخال نص جديد ضمن المادة

الجزء الخاص بالتزامات اطراف عقد البيع والتي تنص على انه ” العقد بشكل صحيح دون ان يتضمن صراحة او ضمنا تحديد ثمن البضائع والاسس التي يمكن في ضوءها تحديده، يعتبر ان الطرفين قد احالا ضمنا في

حالة عدم وجود ما يخالف ذلك الى الثمن السائد وقت ا
البضائع المباعة، وفي ظروف مماثلة، وفي نفس النوع من التجارة ” () .

يتضح من هذه المادة اننا امام توجه قانوني معين في كيفية تحديد الثمن، وهو اعتماد الثمن وقت ابرام العقد لا وقت التسليم، حتى لا يستفاد البائع او المشتري من التغيرات الحاصلة في الثمن حتى نهاية العقد. ولكن هذا التوجه يمكن ان يدحض من قبل اطراف العقد لان ارادتهم قد تنصرف إلى ابرام عقد طويل الاجل، وهم يدركون جيدا احتمالية حصول تغيرات في اسعار السلع مع

لكن ما الحكم لو كان البائع هو المورد الوحيد للسلع محل العقد (هو
الحال في نوع جديد من الحاسبات او نوع جديد من الدواء)

في هذه الحالة سوف يعتمد السعر الذي يضعه البائع (شرط ان يكون
) لانه لا توجد سلع مشابهة لها في السوق حتى يمكن اعتماد نفس
سعرها) (.

من الاتفاقية لم تتعرض إلى مسألة من يحدد
الثمن، ولكن على ما يبدو ان الاولوية تعطى لإطراف العقد، وقد يقوم خبراء
بتحديده وهو امر كثير الحصول في نظم القانون المدني.

وتجدر الاشارة هنا إلى ان اعضاء الوفد الامريكي الذين شاركوا في
المفاوضات الدبلوماسية قد اختلفوا حول تفسير نص المادة وكونه يتقاط

حيث يعتقد الاستاذ (FARNSWORTH) يخلق

/ ، لان الاخيرة تشترط حتى يكون
الايجاب صحيحا ان يحدد فيه الثمن صراحة او ضمنا، في حين تجيز المادة
انعقاد العقد بشكل صحيح بالرغم من عدم تحديد الثمن في الايجاب لا صراحة
() .

في حين يذهب الاستاذ (HONNOLD) إلى القول بان المادتين

تعالج مواضيع مختلفة، فهو يرى ان المادة /
هل ان مجرد تبادل الاراء مع فشل تحديد الثمن يعد ايجابا؟ والجواب الـ
على هذا التساؤل طبقا للمادة / هو كلا. في حين ان المادة
التي ابرمت بشكل صحيح دون ان يتم تحديد الثمن فيها لا بشكل صريح ولا
() .

(HONNOLD)

ويرجح الاستاذ (ALEJANDRO M. GARRO)

لسببين:

انه يتعين بذل كل جهد ممكن لتفسير نصوص الاتفاقية للخروج بمعنى معقول منها.

انه يمكن التوفيق بين معاني النصوص، ففي حين ان المادة / ان يكون الثمن محددًا على الاقل ضمناً، فان المادة تشير إلى ان العقد مع الثمن المفتوح هو في الحقيقة عقد حدد فيه الثمن ضمناً بفعل القانون، « احتسابه في وقت ابرام العقد » في فترة من التقلبات السريعة في () .

ويبدو ان مشكلة الثمن المفتوح انما تعكس انماطاً مختلفة من التفكير مستمدة من مفاهيم القانون الوطني: ففي مجتمعات قانونية معينة يسود الاعتقاد بان من طبيعة عقد البيع تحديد الثمن، في حين في مجتمعات قانونية اخرى هنالك احتمالات للتعاقد على نطاق اوسع. ونعرض هنا لثلاث قضايا تعكس هذا النمط المختلف من التفكير. ففي قضية (UNITED TECHNOLOGIES INTERNATIONAL INC. PRATT AND WHITNEY COMMERCIAL ENGINE BUSINESS V. MALEV HUNGARIAN AIRLINES)

الهنغاري عام () ، قدمت احدى الشركات الامريكية المصنعة لمحركات الطائرات عرضين لانواع مختلفة من محركات الطائرات لشركة ماليف الهنغارية المصنعة للطائرات دون الاشارة إلى الثمن، وقد اختارت الشركة الهنغارية احد انواع المحركات من احد العروض وقدمته كطلا .

قضت محكمة الدرجة الاولى في هنغاريا بان عقدا صحيحا كان قد ابرم على اساس ان العرض قد اشار إلى البضائع وفتح اعتماد لتحديد الكمية والثمن.

اما المحكمة العليا فقد وجدت ان الايجاب والقبول كان غامضاً لأنه فشل صراحة في تحديد ثمن المحركات، كما لم يكن بالإمكان التو

(- /) من الاتفاقية. لذلك قضت المحكمة العليا بنقض الحكم الصادر من محكمة الدرجة الاولى، وقضت ايضا بعدم وجود عقد ساري .

في حين في قضية اخرى (CHINCHILLA FURS CASE)

المحكمة العليا في النمسا عام () ()

الماني كمية من (فرو الشنشيلة) ذي الجودة المتوسطة، وبسعر يتراوح بين

ماركا المانيا للقطعة الواحدة. وبالفعل قام البائع الالمانى بتسليم

فراء إلى المشتري النمساوي، والذي قام بدوره ببيعها (دون ان يفتحها)

تاجر فراء ايطالي بنفس السد . وبعد فترة اعاد التاجر الايطالي

بحجة انها ذات جودة ادنى من الجودة المتفق عليها، وبدوره قام التاجر

النمساوي بارسال قائمة إلى البائع الالمانى يبين فيها قطع الفراء المرفوضة،

ورفض دفع ثمنها بحجة إنه باع الفراء بالنيابة عن البائع الالمانى بوصفه وكيلاً عنه.

امرت المحكمة الابتدائية في النمسا التاجر النمساوي بدفع ثمن قطع الفراء المرفوضة نظراً لوجود عقد بينهما، أما فيما يتعلق بسعر القطعة الواحدة من

بسعر يصل إلى ماركا المانيا، ون ماركا المانيا للفراء الواحد يعد سعراً معقولاً.

هذا وقد ايدت محكمة الاستئناف ذلك القرار، ورأت ان اتفاقية الامم المتحدة للبيع الدولية منطبقة في هذه الدعوى، نظراً لأن مكاني عمل الطرفين يقعان في نطاق الاتفاقية، ورأت المحكمة ايضاً انه تم

() ابرام عقد بيع صحيح محدد بما يكفي من حيث كمية البضاعة وجودتها على حد سواء.

(ماركا المانيا) لا يحول ظراً لأنه بموجب المادة من الاتفاقية يعتبر ان الطرفين قد اتفقا على سعر السوق العادي إذا لم ينص العقد على الثمن صراحة او ضمناً، ولاحظت محكمة الاستئناف كذلك بان الطرفين لم يطعنا في السعر ماركا للقطعة الواحدة والذي قررته المحكمة الابتدائية استناداً إلى

الالمانية نظراً لأن الدفع ينبغي ان يتم في مكان عمل البائع. هذا وقد ايدت المحكمة العليا في النمسا قرار محكمة الاستئناف.

وفي قضية أخرى تتعلق ببيع جراد البحر (FROZEN FOOD CASE)

()

روشتوك بانه ”

الثمن، إلا انهم قد تبادلوا قوائم الشراء والتي ذكرت المحكمة لاحقاً إنها قد تضمنت لائحة بالاسعار، ومع هذا فقد أخذت المحكمة بعين الاعتبار من اتفاقية الامم المتحدة للبيع الدولية لأنها تقوم على افتراض ان الاطراف قد اشاروا ضمناً إلى السعر والذي كان متداولاً بالنسبة للبضائع المتشابهة وقت ابرام العقد وفي نفس مجال الاعمال وتحت نفس الظروف، وحيث انه لا يوجد اي دليل على خلاف هذا الافتراض، خلص المعتادة يمكن ان تتضمن السعر المتفق عليه.”

ومن الجدير بالذكر إنه وبسبب التناقض الحاصل بين المادتين / طلبت الدول الاسكندنافية اعطاء الخيار لإطراف الاتفاقية لإختيار اما قواعد الجزء الثاني الخاصة بتكوين العقد (-) - ومنها، او قواعد الجزء الثالث الخاصة بالتزامات اطراف العقد) -

(من ضمنها. وحتى الان كانت الدول الاسكندنافية هي الوحيدة في الاتفاقية التي اختارت هذا البديل، في حين اختارت باقي الدول

واخيرا نود ان نبين ان هنالك محاولات لاحقة لوضع مبادئ لعقود التجارة الدولية(UNDROIT) ، ومبادئ لقانون العقود الاوربية تتضمن نصوصا حيث تشير المادة .

(UNDROIT)في فقرتها الاولى إلى ذات المبدء المنصوص عليه ف من اتفاقية الامم المتحدة للبيع الدولية، في حين تشير الفقرة الثانية إلى الحالة التي يترك فيها تحديد الثمن لإحد اطراف العقد، علما إنه إذا كان التحديد غير مقبول بصورة جلية وواضحة فيمكن استبداله، اما الفقرة الثالثة فتشير إلى الثمن الذي يترك تحديده

(/)
- (/) عالجت نفس القضايا الواردة في (UNDROIT)
. حيث نصت المادة / على ما يأتي ” عندما لا يحدد في العقد الثمن ولا طريقة تحديده، فان الاطراف يعاملون على اساس انهم قد ارتضوا

في حين نصت المادة / على ما يأتي ” عندما يترك تحديد الثمن او اي شرط آخر لإحد طرفي العقد، ويتم التحديد من قبل ذلك الطرف بشكل غير معقول، فانه حتى في حالة وجود نص يقضي بخلاف ذلك، فان الثمن او اي شرط اخر يجب ان يست

/ فقد نصت على ما يأتي ” تحديد الثمن من قبل شخص

عندما يترك تحديد الثمن إلى شخص ثالث، وتعذر عليه القيام بذلك، فانه يفترض ان الاطراف قد ارتضوا ان تقوم المحكمة بتعيين شخص آخر لتحديد

إذا كان الثمن او اي شرط آخر قد حدده الشخص الثالث بشكل غير معقول او مقبول على الاطلاق، فانه يجب استبدال ذلك الثمن او الشرط باخر مقبول .”

واخيرا نصت المادة / على إنه « عندما يترك تحديد الثمن او اي شرط آخر بالرجوع إلى عامل معين، وكان ذلك العامل لا وجود له يعد له وجود، فان اقرب عامل يعتمد لتحديد الثمن او اي شرط آخر .»

الهوامش

Douglas c. berry, David m. Byers and Daniel j. Oates – open price agreement: good faith pricing, pricing in the franchise relationship – published in franchise law journal – volume 27 – number 1 – summer 2007.

Op. cit.

ucc section 2/305 (1) (c): open price terms and the intention of the parties in the sale contract – Valparaiso university law review – volume 1 – 2 – spring 1967 – p.

385.

Scholar. valpo. edu

Op. cit – p 385.

Op. cit – p 386.

Www. Legal. com

Www. Law. washington. edu

Carlos A. Gabuardi – open price terms in the ciscg, the ucc and Mexican commercial law.

Cisgw3. law. pace. edu

Matthew j. Boettcher and Jeffrey c. Garish – enforceable contract without agreement on price – Michigan bar journal – June 2005.

Www. law. unlv. edu

Www. Legal. com

Www. courtlistener. com

Roger Leroy miller and gay lord A. Gents – the essentials business law today – 9th editions – p. 307.

Douglas c. Berry and others – op. cit.

Prof. Bill long – case review: Mathis

Www. dribillong. com

A. Christopher Young – sixth circuit rejects ucc bad faith pricing claim.

Www. peperlaw. com

The super court of Ohio and Ohio judicial system.

Www. supermecourt. com

Douglas c. Berry and others – op. cit.

Op. cit.

Alejandro M. Garro – reconciliation of legal tradition in the un. Convention on contracts for the international sale of goods. p. 462. Www. ciscg. law. pace. edu

Op. cit.–

22– من اتفاقية الامم المتحدة للبيع الدولية ليست شائعة جدا في التطبيق، كما انها ليست مقبولة على نطاق واسع، والدليل على ذلك ان معظم من علقوا على هذه الاتفاقية لم يخصصوا سوى فقرات قليلة لمناقشة هذه المادة وتطبيقها. كما ان هنالك عدد محدود فقط من القضايا متعلقة بهذه المادة، تم حل بعضها عن طريق القضاء، والبعض الاخر تم حله عن طريق التحكيم.

Lucas Mistelis – article 55 CISG – the unknown factor – journal of law and commerce – volume 25 – 2005 – p. 285.

23– Op. cit – p. 295.

24– Allan Farnsworth – formation of contract – published in gallstone and smite – 1984. p. 307 – 309. Denis Talon – the buyer's obligation under the convention on

- contracts for the international sale of goods – published in Gallstone and Smite –
1984 – p. 7. 9 to 7. 13.
- 25– John O. Honnold – uniform law for international sales under the 1980 United
Nations Convention – 3d edition – 1999 – p. 353.
- 26– Alejandro M. Garro – op. cit – p. 463
- 27– www.cisg.law.pace.edu
www.cisg.law.pace.edu –
cisg case presentation.–
www.cisg.law.pace.edu

باللغة الانكليزية:

Alejandro M. Garro – reconciliation of legal tradition in the un. Convention on contracts for the international sale of goods.

Allan Farnsworth – formation of contract published in gallstone and smite – 1984.

Prof. Bill long – case review.

Carlos A. Gabuardi – open price terms in the ciscg, the ucc and Mexican commercial law.

Christopher Young – sixth circuit rejects ucc bad faith pricing claim... Denis Talon – the buyer's obligation under the convention on contracts for the international sale of goods – published in gallstone and smite d – 1984.

Douglas c. berry, David m. Byers and Daniel j. Oates – open price agreement: good faith pricing, pricing in the franchise relationship – published in franchise law journal – volume 27 – number 1 – summer 2007. – John O. Honnold – uniform law for international sales under the 1980 united nation convention – 3d editions – 1999.

Lucas Mistelis – article 55 ciscg – the unknown factor – journal of law and commerce – volume 25 – 2005.

Matthew j. Boettcher and Jeffrey c. Garish – enforceable contract without agreement on price – Michigan bar journal – June 2005.

Roger Leroy miller and gay lord A. Gents – the essentials business law today – 9th editions.

ucc section 2/305 (1) (c): open price terms and the intention of the parties in the sale contract – Valparaiso university law review – volume 1 – 2 – spring 1967.

المواقع الالكترونية:

Scholar. valpo. edu

Www. Legal. com

Www. Law. washington. edu

Cisgw3. law. pace. edu

Www. law. unl. edu

Www. courtlistener. com

Www. dribillong. com

Www. peperlaw. com

Www. supermecourt. com

Www. ciscg. law. pace. edu

Research Summary

I like the appearance of the term price Open ((open price contract departure from the dramatic to the general rules in the sales contract, under which is determining the price an order substantially in the contract and force. Then the contract where the price is open to be null and void, and shall have no legal effect.

But with the rapid development of trade, became fixed schedules of goods and products and their price statement is obsolete. Where he became the need for flexibility in volatile markets, a very important issue, especially with the parties to the contract to try to reduce the risk due to the fluctuation of prices.

And perhaps no global phenomenon illustrates the need to develop special provisions of the contract on the basis of price Open (from fluctuations in crude oil prices), where prices rose as much as three – fold, with increasing demand from what it was in the nineties where intervened political volatility in changing the map of the Petroleum Exporting Countries, as well as case for the growing demand for refined gasoline, which saw demand drastic fluctuations represented an increase of the average retail price per gallon of gasoline by about 250% for the period from 1995 to mid – 2005. Such an increase in prices to be disastrous in the long term for the supply contracts between oil refiners and traders if it has been determined expensive time of the conclusion of the contract and in the middle of the nineties of the last century, which means the bankruptcy of those companies after several years because they did not expect for such mutations in oil prices, while traders reap profits from the sale of plentiful gasoline at more than double the cost in the market, especially with the recent willingness to pay more than the price.

These differences in prices could easily arise in the long term in the contractual relations based on the sale of goods. From here, the solution is to resort to price the open condition as a substitute for determining the price of a fixed time of conclusion of the contract for the goods will be exported in the future.

From here came this research highlights even in a simple form on this type of contract that leaves the price open.