贸易法委员会、海牙会议和统法协会

国际商事合同领域（侧重于销售）统一文书法律指南

可向贸易法委员会秘书处索取进一步资料：

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

电话：(+43-1) 26060-4060　　传真：(+43-1) 26060-5813
网址：uncitral.un.org　　电子邮件：uncitral@un.org

联合国国际贸易法委员会
海牙国际私法会议
国际统一私法协会

贸易法委员会、海牙会议和统法协会
国际商事合同领域（侧重于销售）
统一文书法律指南

联合国
2021年，维也纳

联合国出版物
e-ISBN 978-92-1-005533-8

© 联合国，2021年8月。保留所有权利。

本出版物所用名称及其材料的编制方式并不意味着联合国秘书处对于任何国家、领土、城市或地区或其当局的法律地位或对于其边界或界限的划分表示任何意见。

出版制作：联合国维也纳办事处英文、出版和图书馆科。

目录

执行摘要 vii

一. 导言 1

A. 《指南》的起源和目的 1

B. 范围和方法 3

二. 为何阅读本《指南》? 5

三. 确定国际商事合同的适用法律 9

A. 直接适用统一法条约 9

B. 适用国际私法规则 11

1. 当事人作出法律选择时国际私法规则的适用 12

2. 当事人未作选择时国际私法规则的适用 20

C. 强制性规则和公共政策 23

四. 有关国际销售的实体法 27

A. 《联合国国际货物销售公约》 27

1. 适用范围——适用《销售公约》的依据 27

2. 当事人的义务(包括风险转移和保全货物) 41

B. 时效公约 64

1. 《时效公约》的宗旨 64

2. 《时效公约》的适用范围 65

3. 有关时效期的条款 66

4. 与其他统一法文书的相互作用 70

C. 统法协会《国际商事合同通则》 72

1. 《国际商事合同通则》的目的是什么? 72

2. 《国际商事合同通则》是如何制定的? 72

3. 版本和语文文本 73

4. 合同法的“通则”是什么意思？ 74
5. 与《销售公约》相比的基本区别是什么？性质是什么？ 74
6. 如何在实践中使用《国际商事合同通则》？ 75
7. 法官和裁定人如何适用指定《国际商事合同通则》为合同适用法律的条款？ 76
8. 作为一种解释和补充手段间接适用 78
9. 《国际商事合同通则》的适用范围是什么？ 79
10. 实质条款：一般概述 80
11. 部分特征 84
12. 《国际商事合同通则》与其他统一法文书是何关系？ 86

D. 《关于不履行合同应付约定违约金的合同条款的统一规则》... 88
1. 与获得实际履行的权利的关系 89
2. 与获得损害赔偿的权利的关系 89
3. 法院或仲裁庭减少约定的金额 90

E. 区域文本..... 90
非洲商法统一组织《一般商法统一法》..... 90

F. 基于统一文本的合同范本 91
1. 国际商会国际销售合同范本与国际合同中立法律标准的制定..... 91
2. 国际贸易中心指导意见文本 92
3. 国际律师协会起草指南 92

五. 与销售合同相关反复出现的法律问题..... 93
A. 使用电子手段 93
B. 分销合同 95
C. 代理 97
D. 软件、数据和知识产权问题 98
E. 对销贸易和易货贸易 100

附件 101
A. 海牙会议、贸易法委员会和统法协会提供的资源 101
1. 海牙国际私法会议 101
2. 贸易法委员会和联合国其他实体 102
3. 统法协会 103
B. 其他资源 105
1. 确定国际商事合同的适用法律 105
2. 有关国际销售的实体法 105
3. 统法协会《国际商事合同通则》 106
4. 本《指南》引用的网站 107

执行摘要

本《指南》概要介绍国际商事合同领域的统一法文书。第一和第二章介绍《指南》的起源和目的、范围和方法以及预期读者群体。第三章述及国际私法问题，即确定国际商事合同的适用法律，无论是否由当事人选择，其中提到海牙国际私法会议（海牙会议）编写的文本，特别是海牙会议《国际商事合同法律选择原则》。第四章述及国际销售统一法，特别讨论了《联合国国际货物销售合同公约》、《国际货物销售时效期限公约》和统法协会《国际商事合同通则》的条款以及它们之间的相互作用。第四章还提及区域统一文本和基于统一文本的合同范本。第五章概述与销售合同相关经常、反复出现的法律问题，以及统一法文书是如何处理这些问题的。

一. 导言

A. 《指南》的起源和目的

1. 几十年来，海牙国际私法会议（海牙会议）、联合国国际贸易法委员会（贸易法委员会）和国际统一私法协会（统法协会）一直在编写促进商事合同法逐步协调和现代化的统一法文本。其他国际政府组织和非政府组织也在全球和区域一级作出了重大贡献。

2. 随着时间的推移，海牙会议、贸易法委员会和统法协会制定了一系列相互补充的文本：《联合国国际货物销售合同公约》（1980年）（《销售公约》）、[1] 统法协会《国际商事合同通则》（《国际商事合同通则》）[2] 和海牙会议《国际商事合同法律选择原则》（海牙会议《法律选择原则》）。[3] 此外，贸易法委员会还拟订了一些公约，例如《联合国国际合同使用电子通信公约》（2005年）（《电子通信公约》）[4] 和《国际货物销售时效期限公约》（1974年，1980年修正了该《公约》）（《时效公约》），[5] 这些公约与《销售公约》密切相关，并就具体事项对《销售公约》作了补充。[6] 同样，海牙会议以往通过了一些涉及国际销售法律选择规则的条约：《国际货物销售适用法律公约》（1955年）（海牙会议1955年《货物销售公约》）、[7]《代理适用法律公约》（1978年）（海牙会议1978年《代理公约》）[8] 和《国际货物销售合同适用法律公约》（1986年）（海牙会议1986年《销售公约》）。[9] 在销售方面，

[1] 联合国，《条约汇编》，第1489卷，第25567号。
[2] 2016年《国际商事合同通则》最新版本可查阅统法协会网站。
[3] 海牙会议《法律选择原则》可在海牙会议网站上查阅。
[4] 联合国，《条约汇编》，第2898卷，第50525号。
[5] 同上，第1511卷，第26119号。
[6] 同上，第1511卷，第26121号。
[7] 同上，第510卷，第7411号。
[8] 荷兰，《条约汇编》，1987年，第138号。
[9] 该《公约》尚未生效。

统法协会也曾通过了《国际货物销售代理公约》（1983年）来规范代理所涉的实质性方面。[10]

3. 上述文本的起草往往是与其他组织协调进行的。《销售公约》过往立法情况即为范例，贸易法委员会在编拟该《公约》时利用了统法协会早期制定的统一文本。[11]《销售公约》又影响了如《国际商事合同通则》等其后统一文本的发展。此外，诸如海牙会议《法律选择原则》之类的文本立足于《销售公约》和《国际商事合同通则》并给其落实提供了助力。

4. 为实现预期目的，需要为统一文本的实施提供充分支持。这三个组织为此开发了一系列工具，例如贸易法委员会法规判例法（法规判例法）信息系统、[12] 除其他外收集关于《国际商事合同通则》的国际判例法的UNILEX数据库，[13] 以及《使用统法协会〈国际商事合同通则〉示范条款》。[14]

5. 统一的国际贸易法力求形成一套协调统一的全球性规则，这些规则的渊源、拟订及适用和解释框架都具有国际性；因此，统一法减少了影响国际贸易流动的法律障碍，在买方和卖方之间创造了平等的竞争环境，加强了国家间商事关系，并创造了投资机会。鉴于统一法在该领域的多重优势，拟订上述统一文本是为了引入适用于国际交易的平衡规则，协助当事人草拟合同并协助裁定人解决争端。每一项文本都让当事人享有经协议决定文本究竟在多大程度上管辖其交易的某种自主权。然而，关于这些文本如何相互关联的信息并非总是容易获得。因此，有兴趣采纳、适用或解释该庞大立法体系的商事当事人、律师、法官、仲裁员、学术研究人员和立法者在确定相关文本并结合实际情况加以考虑方面可能会面临各种挑战。

[10] 该《公约》尚未生效，现已被《国际商事合同通则》取代，该《通则》第2章“代理人的形成和权限”中载有关于代理的一个详细章节（另见下文第369段和第五章C节）。

[11] 见《国际货物销售统一法公约》（1964年）（联合国，《条约汇编》，第834卷，第11929号）；《国际货物销售合同订立统一法公约》（1964年）（联合国，《条约汇编》，第834卷，第11930号）（关于这两部公约的更多情况，见下文第286段）；另见海牙会议1955年《货物销售公约》。

[12] 可查阅贸易法委员会网站。

[13] 可查阅UNILEX网站。

[14] 可查阅统法协会网站。

6. 本《国际商事合同领域(侧重于销售)统一文书法律指南》(《指南》)力求澄清这些文本之间的关系，以促进其采纳、使用和统一解释，并最终基于合同自由原则为跨境商事交易建立一个可预测并且灵活的法律环境。

7. 因此，《指南》向读者介绍了与国际商事合同法有关的一系列法律问题，从法律选择到可能有助于商事交易的立法、合同和指导意见文本。《指南》无意对任何特定解释发表倾向性意见，也无意对统一文本提供任何新的解释。

8. 《指南》是基于一项联合提案编写的，[15] 该提案产生于贸易法委员会秘书处为庆祝《销售公约》三十五周年而组织的一系列活动，[16] 并得到了海牙会议、贸易法委员会和统法协会理事机构的批准。[17]《指南》由所述各组织秘书处编撰，代表不同法律传统和地域背景的以下五名专家给编撰工作提供了意见：Neil Cohen（美利坚合众国）、Lauro da Gama e Souza Jr（巴西）、国际私法Pilar Perales Viscasillas（西班牙）、Hiroo Sono（日本）和Stefan Vogenauer（德国）。《指南》旨在成为一份活的文件，由三家秘书处予以审查以定期修订。

B. 范围和方法

9. 《指南》处理以销售为主要侧重点的国际商事合同。消费者合同不在其列。《指南》还就销售合同与诸如易货贸易、代理和分销等某些密切相关的交易之间的相互关系提供指导。它还就电子通信的使用等跨领域问题提供指导。

10. 《指南》专门处理海牙会议、贸易法委员会和统法协会编写的统一文本，即诸如条约和示范法等立法文本以及旨在由当事人在其合同安排中予以执行的原则和示范条款。

---

[15] 秘书处题为“关于在国际商事合同法领域(侧重于销售)展开合作的联合提案”的说明(A/CN.9/892)。

[16] 秘书处题为“国际货物销售法领域的当前趋势”的说明(A/CN.9/849)，第46至47段。

[17]《联合国国际贸易法委员会第四十九届会议的报告》(A/71/17)，第281段；“一般事务和政策理事会2016年3月通过的结论和建议”，第23段，可查阅海牙会议网站；以及“统法协会理事会第九十五届会议结论摘要”，C.D. (95) misc. 2号文件，第18段，可查阅统法协会网站。

11. 因此，《指南》是为澄清这些统一的国际法律文本之间的关系所作的努力，是一份由三家秘书处联合编写的文件，目的是促进提升该法律领域的统一性、确定性和明确性。

12. 《指南》提及由其他全球性或区域性国际政府组织和非政府组织编写的有助于澄清海牙会议、贸易法委员会和统法协会文本运作情况的统一文本。《指南》还提及可以给读者提供有益补充信息的指导文件。《指南》无意详尽罗列有关国际商事合同的全球性和区域性文本。《指南》尤其并不涵盖虽然并非主要涉及国际销售合同但为表述适宜于现代合同法的一般原则和规定而提及《销售公约》和《国际商事合同通则》的国际文书。[18]

13. 《指南》讨论了国际私法[19]问题，重点是海牙会议《法律选择原则》及其与《销售公约》和《国际商事合同通则》的关系，目的是解释合同当事人究竟在多大限度内可以选择适用法律以及不作这种选择的后果。《指南》还概述了《销售公约》和《时效公约》的内容，述及《国际商事合同通则》的性质、用途和内容，着重说明了《销售公约》和《国际商事合同通则》可能与之产生互动的其他统一文本之间的异同。最后，《指南》提及与销售合同有关的一些反复出现的法律问题。

[18] 最近的一个例子是统法协会、联合国粮食及农业组织和国际农业发展基金编写的《契约农业法律指南》，这是2015年通过的一项关于契约农业生产的指导文书。可查阅统法协会网站。

[19] 一般认为，国际私法由三个要素组成：*(a)* 管辖权；*(b)* 适用法律；*(c)* 以及承认和执行外国判决。国际私法还涵盖与这些问题有关的行政与司法合作。在本《指南》中，国际私法一词主要是指适用法律和法律选择问题，与某些统一文书（例如《销售公约》第7条第2款）中该词的用法相一致。当有必要反映相关文书的术语时，也使用“法律选择”一词。

二． 为何阅读本《指南》?

14. 世界各地的法律、政治和经济制度各不相同造成的法律碎片化阻碍了贸易的进行。统一法提供了在全球范围内连贯一致的规则。统一法尤其给国际[20] 货物销售合同提供了一个统一的法律机制，从而便利国际贸易的发展。

15. 订立国际合同特别是货物销售合同的当事人可利用的统一法文书数量很多。这些文书之所以非常有用，既是因为它们得以统一或协调不同国家的法律，也是因为它们可以简化、澄清和更新这一商事重要方面的法律。

16. 然而，这些统一法文书如何相互作用和相互补充并非总是显而易见。《指南》的目的是介绍和简要总结海牙会议、贸易法委员会和统法协会编写的关于此类合同的若干重要法律文书。在一项交易适用不止一份文书时则会注重这些文书的互补性。

17. 《指南》可帮助双方当事人及其律师、调解员、仲裁员和法官把握可能适用的统一文书。意图实现的结果是，让各方当事人根据这些文书带来的益处高效率、有成效地安排其商事交易。

18. 鉴于其目的和性质，《指南》无意详尽阐述每项文书的内容以及法官、仲裁员和学者对它们的解释，而是为把握它们的内容和解释提供介绍性指导以帮助理解它们的范围、基本规定及相互作用。有若干有益的资料来源，它们所提供的内容包括判例法、书目和与这些文书有关的其他资料，其中有些是网上免费提供的。附件载有关于可利用的进一步资料来源的清单。

[20] “国际性”的概念根据文书的情况会更具体或更宽泛，下文有关每一具体个别文书的相关章节将予以解释。

19. 本《指南》主要侧重的文书有：

(a) 《**销售公约**》。顾名思义，《销售公约》载有关于国际货物销售合同订立及当事人权利和义务的规则。在适用时，它提供了管辖此类合同的中立的法律规则，并在很大程度上避免了确定究竟由哪个国家的法律管辖关键问题的必要性。因此，《销售公约》可能大大有助于在商事交易中引入确定性并降低交易成本。

(b) 《**国际商事合同通则**》。《国际商事合同通则》是意在适用于全球范围内商事合同的关于合同法规则和原则的非约束性法典。《通则》的目的是向各方当事人、裁定人及其他用户提供一套特别适宜于跨境交易的平衡规则。作为一项“软法律”文书，《通则》在使用上给当事人和裁定人提供了多种不同选项，并赋予他们充分的灵活性。

(c) **海牙会议《法律选择原则》**。海牙会议《法律选择原则》也是一套非约束性原则，它为管辖以下原则的范围和适用的一套法律规则的发展和完善提供指导，该原则即商事合同当事人经协议可自主选择管辖其合同的法律。海牙会议《法律选择原则》承认并促进当事人意思自治原则（合同当事人最有资格确定究竟哪套法律规范对其交易最为适宜），同时为该原则设定了平衡的界限。因此，它们意图对已获接受的当事人意思自治概念加以完善。

20. 《指南》还述及贸易法委员会编拟的两项文书：

(a) 《**时效公约**》。《时效公约》确立了国际货物销售合同一方当事人为主张合同产生的索赔而必须启动法律程序的期限的统一规则，它由此给索赔裁定所涉一个非常重要的方面带来了明确性和可预见性；

(b) 《**电子通信公约**》。《电子通信公约》旨在从法律上允许在国际贸易中使用电子通信，为此将确保包括合同等电子通信的效力和可执行性，一如其纸质通信。

21. 此外，《指南》还提及源自国际机构、超国家机构或区域机构的其他文书：

(a) **海牙会议1955年《货物销售公约》**。海牙会议1955年《货物销售公约》规范有形货物国际销售的法律选择问题；

(b) **海牙会议1978年《代理公约》**。海牙会议1978年《代理公约》为代理关系提供了法律选择规则;

(c) **海牙会议1986年《销售公约》**。海牙会议1986年《销售公约》规定了与国际货物销售合同有关的法律选择规则。该《公约》尚未生效;

(d) **欧洲议会和理事会2008年6月17日关于合同义务适用法律的(欧盟委员会)第593/2008号条例(《罗马条例1》)**。《罗马条例1》载有整个欧盟范围关于涉及一个以上国家民商事项合同义务时确定适用哪一国法律的规则;

(e) **《美洲国际合同适用法律公约》(1994年)(《墨西哥公约》)**。[21]《墨西哥公约》载有关于在《公约》缔约国范围内确定国际合同适用法律的规则。

22. 如上所述,本《指南》涉及的文书并非相互排斥。相反,不止一项文书可以适用于同一笔交易。对这一点的简单说明见下表1,该表(在适当栏内以星号"*"表示)注明了在四种情形下可能适用于四项交易的国际文书。

表1
国际文书对不同交易的适用

交易	《销售公约》	《国际商事合同通则》	海牙会议《法律选择原则》	《时效公约》	《电子通信公约》
国际货物销售(非电子通信方式订立)	*	*	*	*	
国际货物销售(电子通信方式订立)	*	*	*	*	*
除国际货物销售以外的商事合同(非电子通信方式订立)		*	*		
除国际货物销售以外的商事合同(电子通信方式订立)		*	*		*

[21] 美洲国家组织,《条约汇编》,第78号;另见下文第57至58段。

23. 《指南》解释了公约和条例作为“硬法”文书可予适用并具有法律效力的情况与诸如《国际商事合同通则》和海牙会议《法律选择原则》之类“软法”文书可予适用的情况的差异。此外，就诸如《销售公约》之类硬法文书适用与否可能取决于确定适用哪个国家的法律而言，《指南》介绍了关于确定适用法律的相关规则的性质和出处。

24. 鉴于适用法律的确定所发挥的关键作用，《指南》不仅审查了海牙会议《法律选择原则》下的法律选择规则，还审查了可能适用于诉讼地的其他国际私法规则。为此，《指南》对《罗马条例1》、《墨西哥公约》、上文第21 *(a)*至*(c)*段提到的几项海牙会议文书下的法律选择规则进行了分析。《指南》还简要介绍了各国使用的国际私法规则。该分析的一个关键部分涉及“当事人意思自治”——在大多数法律选择制度下，当事人选择管辖其合同的法律的能力——及其限制。

25. 还考虑了通常所称的当事人意思自治的另一个方面：双方当事人根据适用法律设定的限制，选择彼此之间权利和责任的“契约自由”。还提及当事人可借助一个简短条款纳入其销售合同的条款，其内容和解释由国际机构提供。国际商会的《国际贸易术语解释通则》即为一例，它是国际商会收集和发展的反映国际南习惯做法的简短条款。此外，《指南》强调了当销售合同受国际文书管辖时，当事人之间确立的商事习惯做法以及惯例所发挥的作用。

三． 确定国际商事合同的适用法律

A． 直接适用统一法条约

统一法条约如何适用于国际合同?

26. 在地域和实质性适用要求得到满足时，现代统一法条约将适用于国际合同。《销售公约》、《时效公约》和《电子通信公约》通过对必须满足的要求的陈述而各自界定了其适用范围即跨境合同，以及其规定所适用的通信。如果这些要求得到满足，公约即予适用，而无需诉诸国际私法规则。

《销售公约》

27. 关于其地域适用范围，《销售公约》第1条第1款规定了《销售公约》直接适用于国际销售合同的两种方式：*(a)*当根据《销售公约》确定的双方各自营业地[22] 位于不同的缔约国时（见下文第106至109段）；以及*(b)*国际私法规则导致适用一缔约国的法律。后一种情况包括因当事人在合同中选择了某一缔约国的法律而适用该国法律的情况。

28. 当销售合同的类型不为《销售公约》所涵盖时（第2条），或者在以提供劳动力或服务为主的“混合合同”的情况下（第3条），国际销售合同可能不在《销售公约》范围之内。一些法院判决、仲裁裁决和理论权威就这些限制和对《销售公约》适用性的其他限制的

[22] 关于《销售公约》下相关“营业地”的确定，见下文第148至150段。

确切性质进行了探究。[23] 不在《销售公约》范围内的销售合同适用法律通过适用国际私法规则予以确定。[24]

29. 《销售公约》第6条允许双方当事人选择退出《公约》或减损或变更其任何条款的效力（第12条除外），从而体现了上文第24和25段提及的意思自治原则。根据几近一致的判例法和学术意见，表明由哪个国家的法律管辖合同的合同条款不构成选择退出。相反，如果选择由某一缔约国作出，并由国际私法规则赋予效力，其结果即为适用《销售公约》。

30. 《销售公约》对合同可否适用也可能受到各国所作声明的影响（见下文第106至110和第283至286段）。[25]

《时效公约》

31. 关于其地域适用范围，《时效公约》第3条规定，当双方各自营业地在不同的缔约国时，或当国际私法规则导致适用某一缔约国的法律时，该条约直接适用于国际销售合同。此外，在国际私法规则允许的情况下，各方当事人可以通过合同约定适用《时效公约》，包括为此选择一缔约国的法律（见下文第三章B节）。《公约》第3条第2款允许双方当事人约定对本《公约》排除适用（“选择退出”）。[26]

32. 《时效公约》对合同可否适用也可能受到各国所作声明的影响。[27]

[23] 例如，关于分销合同的处理，见下文第五章B节，关于易货贸易的处理，见下文第五章E节。

[24] 关于法律选择规则，包括作为非国家法律选择《国际商事合同通则》，见下文第三章B节。

[25] 关于《销售公约》缔约国所作声明的现状和案文，见《联合国条约集》网站。

[26] 本段解释经1980年《修正〈时效公约〉议定书》修正的《时效公约》的适用范围。包括关于最初的1974年《公约》适用范围的信息等更多细节，见下文第四章B节。

[27] 关于《时效公约》缔约国所作声明的现状和案文，见《联合国条约集》网站。

《电子通信公约》

33. 《电子通信公约》第1和第2条界定了其地域和实质性范围。该《公约》所适用的国际商事合同的种类多于《销售公约》。《公约》第1条第1款规定，当国际私法规则导致适用某一缔约国的法律时，可直接适用《公约》。根据第19条，缔约国可以提出一项声明，即当双方当事人各自营业地在不同缔约国时，缔约国将适用《公约》。如果合同当事人选择其条款作为合同的适用法律，《电子通信公约》也将适用。然而，第3条允许当事人选择不适用《公约》或减损或变更其任何条款的效力。

B. 适用国际私法规则

34. 如上所述，国际交易可由统一法文书管辖，这些文书可直接适用于合同或依据国际私法规则适用于合同。

35. 大多数（甚至所有）法域都有国际私法规则，可供法院援引以确定管辖特定法律关系的法律。就跨境销售或跨境交易而言，适用法律的确定方式主要有两种：*(a)*若当事人已选择管辖其合同的法律，则国际私法规则将确定当事人的选择是否有效力且有效用；*(b)*若当事人未选择管辖其合同的法律或其选择无效力或无效用，则国际私法规则将确定适用于该交易的法律。

36. 在这种情况下，虽然不是直接适用，但统一法文书可根据国际私法规则适用于包括销售合同在内的国际交易。

37. 统一法文书可通过三种国际私法路径适用于国际交易：*(a)*在当事人选择已采纳一部适用于这笔交易的统一法条约的国家的法律作为管辖其交易的法律时；*(b)*在当事人选择统一法文书作为管辖其交易的“法律规则”时；*(c)*在当事人未选择法律的情况下，相关的国际私法规则导致适用一部统一法条约时。

38. 这些路径中的每一种都取决于适用的国际私法规则。有时规则是法院地国国内的国际私法规则，而有时国际私法规则是法院地

国所签署条约中所载的规则。国内的国际私法规则可能会受到软法原则如海牙会议《法律选择原则》的影响。

39. 本《指南》将在下文各小节审查条约中所体现的国际私法规则，这将有助于确定哪些法律适用于国际交易。在研究这些规则时，将考虑到两种情况：*(a)* 当事人选择了法律；以及 *(b)* 当事人未作出此种选择。本《指南》还将简要概述非条约国际私法规则（软法），特别是海牙会议《法律选择原则》。

1. 当事人作出法律选择时国际私法规则的适用

40. 在适用于国际合同的法律的选择问题上，世界上大多数法域普遍接受当事人意思自治原则。该原则指的是当事人经协议有选择管辖其合同交易的法律或法律制度的自由。但重要的是要指出，这种意思自治并不是不受限制，而且这种意思自治的程度因法域的不同而有所不同。

41. 这种不同涉及当事人选择的各个方面，例如合同的哪些方面可以受选定的法律管辖、作出这种选择的形式要求以及公共政策施加的限制。当事人是否以及在多大程度上可以选择一国的法律或非国家法律来管辖其合同，这一问题将在以下各小节加以论述。

42. 若干国际文书涉及了适用于国际合同的法律问题及这些法律在各国法院的适用情况，其中包括海牙会议1955年《货物销售公约》、海牙会议1978年《代理公约》、《罗马条例1》和海牙会议《法律选择原则》，其中一些文书用得比另一些文书更多。海牙会议的这两项公约和《罗马条例1》是欧洲联盟成员国（丹麦除外）强制性适用的超国家文书，是硬性法律文书。相比之下，海牙会议《法律选择原则》是一项软性法律，是具有普遍意义的不具约束力的文书。

43. 还应当注意《墨西哥公约》的潜在适用。美洲国家组织（美洲组织）美洲法律委员会于2019年通过了《美洲国际商事合同适用法律指南》，[28]

[28] 该《指南》可查阅美洲组织网站。

该《指南》除其他外就《墨西哥公约》和海牙会议《法律选择原则》提供了指导。

选择一国的法律还是跨国(非国家)法律

仲裁情况

44. 在仲裁中，当事人享有相当大的自由，可选择适用于其争端案情的非国家“法律规则”。这种自由早在1985年《贸易法委员会国际商事仲裁示范法》第28条第1款中就得到了承认；[29] 该《示范法》以及《贸易法委员会仲裁规则》[30] 已成为许多法域的参照模式。今天，根据大多数仲裁法律和规则，仲裁员必须维护当事人对管辖其争端的“法律规则”的选择。

“法律规则”和非国家法律

45. 海牙会议《法律选择原则》中明确规定了“法律规则”的概念，指的是包括那些不源自国内渊源但“在国际、超国家或区域范围内作为一套中性、平衡规则被普通接受”的规则(海牙会议《法律选择原则》第3条)。因此，“法律规则”可以指由非立法机构制定的法律规则，如《国际商事合同通则》。规则必须是“作为一套中性、平衡规则被普通接受”的要求导致得出的结论是，那些没有达到这种中性和平衡可信度的贸易法和类似文书不能作为海牙会议《法律选择原则》规定的“法律规则”。如下文第71段所述，海牙会议《法律选择原则》使得不仅在仲裁情况下而且在司法情况下均可选择“法律规则”，但前提是其他适用法律允许作出这种选择。

46. 在仲裁情况下，即使当事人在缔约国没有营业地，或者国际私法规则不会导致适用《销售公约》，但也可以选择《销售公约》作为适用法律。在这种情况下，《销售公约》可作为跨国(非国家)法律适用。

司法情况

47. 在司法情况下，当事人通常可以自由选择适用于其合同的国家法律。大多数国内法不允许当事人选择非国家法律规则来管辖合同，

[29] *1985*年《贸易法委员会国际商事仲裁示范法》以及*2006*年通过的修正案(联合国出版物，出售品编号：E.08.V.4)。关于《示范法》颁布状况和更多详情，见贸易法委员会网站。

[30] 经2010年修订的《贸易法委员会仲裁规则》(《大会正式记录，第六十五届会议，补编第*17*号》(A/65/17)，附件一)。

但在许多情况下这都是解释的结果，因为法律未论及这一点。[31] 然而，即使在当事人没有选择非国家法律的权利的国家，非国家法律仍然可以通过提及并入的方式间接适用，即作为合同的实际条款。[32]

海牙会议1955年《货物销售公约》

48. 海牙会议1955年《货物销售公约》是朝着统一国际销售法迈出的第一步。该《公约》规范有形货物国际销售的法律选择问题。该《公约》允许当事人自由选择适用法律（第2条）。一般而言，只有一项法律可被确定为适用法律（第2条除外）。法律的选择可以明示，也可以是“明白无误地从该合同条款中得出此结论”（第2条）。该《公约》只将一国的法律而不是非国家法律作为适用法律。

49. 该《公约》目前在五个欧洲联盟成员国（丹麦、芬兰、法国、意大利和瑞典）、尼日尔、挪威和瑞士生效。[33] 因此，对于属于该《公约》范围的合同，该《公约》优先于《契约债务法律适用公约》[34] 和《罗马条例1》（分别见这些文书的第21条和第25条第1款）。

海牙会议1986年《销售公约》

50. 海牙会议1986年《销售公约》旨在统一与国际货物销售合同有关的法律选择规则。该《公约》确定适用于营业地在不同国家的当事人之间的货物销售合同的法律，以及在涉及在不同国家的法律之间进行选择的所有其他情况下适用的法律。该《公约》的一项基本原则是，国际销售由合同当事人选择的法律支配（第7条第1款）。这一选择必须明示或者通过合同条款和当事人的行为作为一个整体加以清楚显示，上述选择可以适用于整个合同，也可以适用于合同的

[31] 受海牙会议《法律选择原则》启发，巴拉圭和乌拉圭的国内法明确允许当事人选择非国家法律来管辖合同（巴拉圭，2015年1月15日关于国际合同适用法律的第5393号法律；乌拉圭，2020年11月27日关于国际私法通则的第19.920号法律）。

[32] 另见下文，特别是关于根据《罗马条例1》纳入《国际商事合同通则》作为合同条款的第56段和关于纳入《国际商事合同通则》作为合同条款的第338段。

[33] 关于其适用的例子，见Mathilde Sumampouw编，《新的海牙公约：国家法官适用这些公约的情况》，第三卷（荷兰多德雷赫特，Martinus Nijhoff，1984年），第15至20页（报告芬兰、荷兰和比利时作出的裁定）；另见海牙会议网站所列出版物。

[34] 联合国，《条约汇编》，第1605卷，第28023号。

某一部分（第7条第2款）。此外，无论是否是缔约国的法律，根据该《公约》确定的法律均适用。

51. 该《公约》旨在取代海牙会议1955年《货物销售公约》。跟1955年《公约》一样，该《公约》只将一国的法律而不是非国家法律作为适用法律。

海牙会议1978年《代理公约》

52. 海牙会议1978年《代理公约》旨在就代理的适用法律制订共同条款。该《公约》既包括商业代理，也包括非商业代理，既包括定期代理，也包括临时代理。该《公约》就委托人与代理人之间的内部关系以及委托人与第三方、代理人与第三方之间的外部关系提供了法律选择规则。

53. 当事人选择的法律是支配委托人与代理人之间内部关系的首要规则（第5条）。当事人可以明示或默示方式选择国内法。[35]“国内法”一词表示只参照适用国家的实体法。此外，无论是否是缔约国的法律，该《公约》确定的法律均适用。

54. 该《公约》在三个欧洲联盟成员国（法国、荷兰和葡萄牙）和阿根廷生效。因此，对于属于该《公约》范围的合同，该《公约》优先于《罗马条例1》（见第25条第1款）。

《罗马条例1》

55. 《罗马条例1》第3条允许当事人选择一国的法律来管辖其合同。这一选择可以明示，也可以默示，既可以针对整个合同，也可以仅针对合同某一部分。

56. 虽然《罗马条例1》不允许各国法院确认选择像《国际商事合同通则》这样的非国家法律体系作为管辖法律，但并不排除当事人将此类规则纳入合同，但须遵守适用合同法对合同自由的一般限制。这同样适用于《销售公约》等国际公约的选择。但《销售公约》可根据自身的条款以其他方式适用，因此优先于《罗马条例1》。

[35] 由作出有关行为时代理人营业机构所在国家的国内法规范这两种外部关系（第11条和第15条）。

《墨西哥公约》

57. 《墨西哥公约》也确认当事人有选择适用于其国际合同的法律的自由。选择的法律可以适用于整个合同，也可以适用于合同的某一部分。此类选择可以明示，也可以是从当事人的行为和合同的总体条款中推断出来的。

58. 该《公约》对非国家法律的适用采取了更灵活的做法。法院在适用管辖合同的国家法律时，应根据第10条考虑某些类别的非国家法律，包括国际商法准则、习惯和原则以及商业惯例和普遍接受的习惯做法。[36]

海牙会议《法律选择原则》

59. 根据当今普遍接受的当事人意思自治原则，海牙会议《法律选择原则》使当事人（第2条第1款）不仅有权选择国家法律作为管辖其国际合同的法律，也可以选择适用（在某些情况下，如下文第71段进一步讨论的那样）非国家法律（第3条）。所选择的法律可以适用于整个合同，也可以适用于合同的某个部分，也可以选择不同的法律来管辖合同的不同部分（第2条第2款）。选择的法律与当事人或交易之间不需要有关联（第2条第4款）。这种选择可以明示，也可以从合同的规定或实际情形中清楚地表现出来（第4条）。

60. 当事人选择的“法律规则”（即非国家法律）必须符合某些标准，这是一项旨在提供更大法律确定性的措施（详见下文第71段）。

61. 由于海牙会议《法律选择原则》可以作为各国立法机构的范本，因此，这些原则可能会被采纳作为国内的法律选择规则体系。如果采纳了这些原则，那么对于在该国法院提起诉讼的事项，该法院即可使选择跨国非国家法律产生效力。

法律选择和争端解决方法的相互影响（包括诉讼地的选择）

62. 国际私法规则确定了管辖各方权利和义务的法律规则。由于这些规则可能因国家而异，因此在出现争端时确定适用的法律至关

[36] 另见《美洲国际商事合同适用法律指南》，特别是第194段。

重要，因为在某些情况下，适用一国的法律而不是另一国的法律可能会改变争端的结果。不过，同样重要的是，当事人在订立合同前，必须评估他们所选择的法律的效力，以便他们可以在订立合同前，确定他们在拟议合同下的权利和义务，从而降低日后发生争端的可能性。如果当事人对适用哪一项法律有不同的假设，在订立合同之前评估法律选择的效力也可以避免以后的意外。法律选择的效力与当事人选择的争端解决方式密切相关。

63. 在仲裁中，当事人的选择包括可以选择跨国非国家法律，而世界各国仲裁庭普遍支持当事人的选择。相反，在当事人决定将其未来的争端提交国家法院时，他们应该选择一个能充分落实他们的法律选择协议的法庭。

64. 值得注意的是，当事人商定交由某个法院[37]或仲裁庭裁定合同项下争端本身并不等同于默示的法律选择（例如，见海牙会议《法律选择原则》第4条和《墨西哥公约》第7条）。然而，当没有明确作出或明确表明法律选择时，在确定实际情况是否可以推断出当事人对合同适用的法律作出了默示选择时，法院选择协议可能就是一个要考虑的因素（例如，见《罗马条例1》引言第12条和海牙会议《法律选择原则》第1条的评注）。

《使用统法协会〈国际商事合同通则〉示范条款》

65. 2013年通过的《使用统法协会〈国际商事合同通则〉示范条款》是关于合同当事人如何引用《国际商事合同通则》的指导性文件。与具有约束力的文书不同的是，只要手头的合同属于其范围并且当事人没有排除其适用，那么《国际商事合同通则》就可以适用，《国际商事合同通则》是一项“软法”文书，为当事人提供了更广泛的可能性，但当事人可能并未总是完全意识到了这一点。这就是编制示范条款的原因，希望当事人能够加以采用，以便更准确地表明他们希望在合同履行期间或发生争端时以何种方式使用《国际商事合同通则》。

[37] 在此方面，海牙会议2005年6月30日《选择法院协议公约》旨在确保国际商业交易各方当事人之间排他性法院选择协议的效力。有关该《公约》的更多信息，见海牙会议网站。关于承认和执行由非排他性选择法院协议产生的判决，将受海牙会议2019年7月2日《承认与执行外国民商事判决公约》管辖。有关该《公约》的更多信息，见海牙会议网站。

66. 《使用统法协会〈国际商事合同通则〉示范条款》列出了当事人参引《国际商事合同通则》或法官和仲裁员适用《国际商事合同通则》的不同方式。根据各方的目的是否是：*(a)*将《国际商事合同通则》作为管辖合同的法律规则，*(b)*将《国际商事合同通则》纳入合同条款；*(c)*在当事人选择《销售公约》时，利用《国际商事合同通则》解释和补充《销售公约》；或*(d)*参考《国际商事合同通则》解释和补充适用的国内法，将示范条款分为四类。每项示范条款下的评注详细说明了优缺点，并指出了当事人可根据其意图不妨作出的修改。酌情对每项示范条款都提出了两个版本，一个供纳入合同（“争端前使用”），另一个供争端发生后使用（“争端后使用”）。[38]

海牙会议《法律选择原则》

67. 海牙会议《法律选择原则》是一项不具约束力的软法律文书，载有关于国际合同法律选择的一般原则和规则。这些原则确认，在全球层面上实行当事人意思自治是促进跨境商业交易的关键，因为这提高了各方合同安排的确定性和可预测性。

68. 海牙会议《法律选择原则》的主要目的是加强当事人选择适用于国际商事合同的法律的自由，并确保所选择的法律具有最广泛的适用范围，但有有限的例外（序言部分第一段）。

69. 海牙会议《法律选择原则》的规则仅适用于当事人经协议作出法律选择（明示或默示）的情况。《罗马条例1》和《墨西哥公约》载有在未作出选择情况下适用法律的规定，而海牙会议《法律选择原则》与它们不同，并没有提出一整套确定适用于国际商事合同法律的全面规则。

70. 海牙会议《法律选择原则》由序言和12项条款组成。虽然海牙会议《法律选择原则》的一些条款反映了享有广泛国际共识的方法（例如第2条第1款和第11条），但其他条款反映了海牙会议《法律选

[38] 必须指出的是，《使用统法协会〈国际商事合同通则〉示范条款》的目的仅仅是使当事人能够更准确地表明其希望以何种方式使用《国际商事合同通则》。因此，即使当事人决定不使用这些示范条款，法官和仲裁员仍可以根据案件情况适用《国际商事合同通则》，如序言所指出的那样。有关《国际商事合同通则》及其预期用途的更多信息，见下文第四章C节。

择原则》对最佳做法的看法，并为那些接受当事人意思自治的法律制度提供了有益的澄清（例如，第2条第2至4款、第4、7和9条）。海牙会议《法律选择原则》还包含创新条款（例如，第3、5、6和8条）。

71. 海牙会议《法律选择原则》最突出的特点之一是第3条的规定，该条明确允许当事人可选择“法律规则”（即跨国或非国家法律）来管辖其合同。但这种法律规则必须符合在国际、超国家或区域级别普遍接受的条件，是一套中性、平衡的规则。这些法律规则将包括国际条约和公约以及由知名国际机构制定的不具约束力的文书。《国际商事合同通则》和《销售公约》（即《销售公约》作为当事人指定的适用法律，而不是作为条约适用）等文书符合第3条规定的条件。但海牙会议《法律选择原则》对适用贸易惯例未做任何规定。

72. 正如海牙会议《法律选择原则》所确认的那样，当事人意思自治不是绝对的。正如所有承认当事人意思自治的法域的法律一样，海牙会议《法律选择原则》也对其施加了限制。根据第11条，在当事人选择的法律与法院或第三国的绝对优先强制性规则或公共政策（公共秩序）相抵触的特殊情况下，法院或仲裁庭可以排除适用该规定（详见下文第100段）。

73. 海牙会议《法律选择原则》可以起到协调一致的作用，因为那些愿意更新其关于合同的国际私法规则的法域可以将这些原则作为立法范本。巴拉圭和乌拉圭就是例子，这两个国家已经受海牙会议《法律选择原则》启发通过了法律（见上文第47段）。

74. 海牙会议《法律选择原则》还可指导法院和仲裁庭如何处理与国际合同中法律选择有关的问题。最后，海牙会议《法律选择原则》可能有助于当事人及其律师评估可以有效选择的法律或法律规则。

75. 因此，作为一项不具约束力的文书，海牙会议《法律选择原则》可以*(a)*在仲裁情况下使用，*(b)*在补充某一特定国家的国际私法规则的情况下使用，或*(c)*在一国已将其作为其国际合同的国际私法规则的情况下使用。

2. 当事人未作选择时国际私法规则的适用

76. 虽然大多数国际合同会指明当事人选择对合同适用哪项法律，但在某些情况下，当事人可能未作此类选择，[39] 或所选法律可能无法执行。这样裁定人就必须通过国际私法规则确定适用于合同的法律。

77. 在当事人未作选择的情况下确定适用的法律时，应遵循的规则可能依当事人选择的争端解决方法不同而有差异。

仲裁情况

78. 在未就法律选择达成协议或此类协议无效的情况下，仲裁员在确定适用于争端案情实质的法律，包括国家法律和非国家“法律规则”方面享有很大程度的自由裁量权。

79. 根据一些仲裁规则和法律，仲裁庭可直接确定适用于案情实质的法律，而不诉诸国际私法规则（如国际商会《仲裁规则》第21条和《法国民事诉讼法》第1511条）。这称为*直接选择法*。

80. 另一方面，《贸易法委员会国际商事仲裁示范法》第28条第2款和《英国仲裁法》第46条第3款等规则规定，仲裁庭应当适用的法律由其认为适用的法律冲突规则确定。

81. 在实践中，由于仲裁员必须为其裁定提供理由，他们在当事人未作选择的情况下往往诉诸国际私法规则，确定适用的法律。

司法情况

82. 国家法院在当事人未作选择的情况下确定适用的法律时，适用诉讼地的国际私法规则，此类规则可能是国际、超国家或国内规则。应当注意的是，大多数国家的国际私法制度没有授权裁定人在当事人未作选择的情况下对合同适用跨国非国家法律。但这并未

[39] 必须指出，选择可以明示或默示方式作出。此类选择的确定取决于适用法律（例如，见海牙会议《法律选择原则》第4条）。

妨碍国家法院出于其他目的（如解释适用的国家法律或填补该法律的空白）而参考非国家法律。[40]

统一国际私法文书

83. 在当事人未作选择的情况下，海牙会议1955年《货物销售公约》适用的主要规则是，销售合同将遵循卖方在收到买方订单时的营业机构所在国或惯常居住地国的法律（第3条）。如卖方在不同国家有一个以上营业机构，则收到订单的营业机构为相关营业机构。海牙会议1986年《销售公约》也采用了类似办法，其中第8条规定了其他连结因素。海牙会议1978年《代理公约》规定，如委托人和代理人均有各自的营业机构，则有三个主要连结因素可适用于他们之间的代理关系：*(a)*代理人活动地国的法律；*(b)*委托人营业机构所在国的法律；*(c)*以及代理人营业机构所在国的法律（第6条）。

84. 《墨西哥公约》采用了一般标准，供法官在确定管辖法律时遵循。根据第9条，合同应遵循与其关系最密切的国家的法律。法院在根据这项规定确定适用的法律时，不仅必须考虑合同的客观和主观要素，还必须考虑国际组织承认的国际商法一般原则，如《国际商事合同通则》。

85. 《罗马条例1》提出在未作选择的情况下确定适用法律的复杂制度。为了达到法律确定性的目标，该《条例》在第4至8条规定了与销售货物、提供服务、特许经营和分销协议、运输合同、消费和保险合同、个人雇用合同等特定合同有关的多种规则。例如，该《条例》第4条第1款*(a)*项规定，货物的销售应遵循卖方惯常居住地国的法律。[41] 在此情况下，根据《销售公约》第1条第1款*(b)*项，该《公约》在卖方惯常居住地位于非公约缔约国时适用，除非该国已提出第1条第1款*(b)*项不适用的声明。

[40] 见下文第351至353段；关于判例法，见UNILEX数据库。
[41]《罗马条例1》第19条对惯常居住地作出界定。

86. 《罗马条例1》第4条第2至4款规定了在未作选择的情况下确定适用法律的一般规则，这些规则以合同的特征性履行或最密切联系为基础。

87. 海牙会议《法律选择原则》不涵盖当事人未选择合同适用法律的情况。鉴于有关这一专题的规则多种多样，目前国际上没有就未作选择情况下确定适用法律的规则达成共识（海牙会议1955年《货物销售公约》除外）。

国内法

88. 在未作选择的情况下确定适用的法律时，根据裁定人使用的法律选择规则，可能产生不同的解决方案。在这方面，一些法域比其他法域更加灵活。

89. 例如，某些法域适用履行地的法律（*履行地法*）作为管辖法律，而另一些法域则适用订立合同时所在国家的法律（*缔约地法*）。另有一些法域在不能确定这些因素时适用辅助连结因素。

90. 大多数现代法律制度都设有更为灵活的规则，即合同应遵循具有“最密切联系”的法域的法律。但这些法律制度对何为“最密切联系”看法不一。一些国家的法律规定了应当考虑的若干因素，而另一些国家的法律则假定“最密切联系”是必须履行特征性义务的当事人的惯常居所地的法律。其他法律制度假定“最密切联系”是订立或履行合同的地点。

C. 强制性规则和公共政策

适用当事人所选法律是否有限制?

91. 如上所述，销售合同当事人通常可以自由选择管辖合同的法律并商定条款。但当事人所选法律的适用可能受到强制性规则和公共政策的限制。

92. 在国际私法中，应当区分绝对优先强制性规则与合同法的普通强制性规则(即不能经协议减损的规则)，因为前者代表了其运作所处的法律制度中至关重要的规则。普通强制性规则仅在其作为适用法律的一部分时适用，而绝对优先强制性规则是无论合同本可适用哪项法律均予适用。

93. 绝对优先强制性规则是由国家颁布、载于国际条约或源自超国家机构的法律规定(如《欧洲联盟运作条约》第101条)；无论合同本可适用哪项法律，此类规则一律适用。这些规则依制度不同而有差异，因为涉及需要特别保护或监管的敏感问题(如保护消费者、竞争法、货币和腐败)。因此，绝对优先强制性规则对当事人意思自治原则造成重大限制，可能阻碍在敏感领域择地诉讼。但强制性规则很少得到明确认定。通常判例法会确认哪些规则具有强制性。一些法域不知道或不使用强制性规则的概念，但法官通过运用相关原则，允许法院拒绝适用违反公共政策的法律，从而达到同样结果。如解释某项法律规定的司法先例不存在或不易获得，此类限制实际上可能妨碍法律的可预测性。

94. 公共政策(*公共秩序*)的概念表述的是保护诉讼地法律制度的基本价值不因适用外国法而受到影响的机制。有关公共政策的例外规定通过阻止适用由当事人选择或根据国际私法规则确定的外国法，产生类似于绝对优先强制性规则的效果。根据有关公共政策的例外规定，如在特定案件中，适用外国法不符合或违背诉讼地的基本政策，或在当事人未作选择情况下合同适用的法律所属的另一法律制度的基本政策，裁定人会禁止适用外国法。这是一种例外但必要的手段，旨在避免可能与国家的社会、经济或政治正义基本理念相抵触的结果。

95. 许多国际性或区域性的国际私法文书既涉及绝对优先强制性规则，又涉及公共政策。

96. 《墨西哥公约》第11条载有一般规则，即当诉讼地法的规定为强制性要求时，必须予以适用。其中还规定，裁定人有权决定是否适用与合同关系密切的另一国的法律中的强制性规定。

97. 《墨西哥公约》第18条允许不适用由该《公约》指定但“显然违背诉讼地公共秩序”的法律。

98. 《罗马条例1》第9条第1款进一步阐明了强制性规则的概念，即“绝对优先强制性规定”。国家认为，尊重这些规定对于维护其政治、社会或经济组织等公共利益至关重要。这些规定适用于其范围内的任何情况，无论合同本可适用哪项法律。该条例第9条第3款允许例外适用第三国的绝对优先强制性规定，前提是合同产生的义务必须或已经在该国履行，且根据这些绝对优先强制性规定，履行合同是违法行为。

99. 《罗马条例1》第21条规定，“适用本条例所述任何国家的法律规定时，只有在此类规定显然不符合诉讼地公共政策（公共秩序）的情况下才可拒绝适用”。

100. 海牙会议《法律选择原则》第11条规定了可限制当事人选择管辖法律的例外情况。第11条第1和2款涉及绝对优先强制性法律规定：第1款规定诉讼地有权适用当地的绝对优先强制性规定，而第2款则指明诉讼地可适用另一国强制性规定的情况。第3和4款涉及公共政策（公共秩序）的基本概念：第3款规定，如所选法律有悖于诉讼地公共政策的基本理念，则诉讼地有权不适用该法；第4款指明诉讼地可考虑另一国公共政策基本理念的情况。最后，第5款涉及仲裁庭适用绝对优先强制性规定和公共政策（公共秩序）的问题。

101. 类似的规则见于海牙会议关于法律选择的其他文书：海牙会议1955年《货物销售公约》第6条、海牙会议1978年《代理公约》第16和17条，以及海牙会议1986年《销售公约》第17和18条。

102. 《国际商事合同通则》在第1.4条中载有宽泛的规则，涉及强制性规则凌驾于该《通则》之上的问题。该条规定，《国际商事合同通则》中的任何规定不得限制国家、国际或超国家强制性规则的适用；根据国际私法相关规则，此类强制性规则可予适用（见下文第341段）。

103. 《国际商事合同通则》还在第1.5条中使用了“强制性规则”的另一种含义，即该《通则》中不能被当事人减损或排除的某些内部规定（见下文第389段）。诚然，鉴于《国际商事合同通则》的非约束性，不遵守强制性规定可能不会产生任何后果。但该《通则》被认为是缔约方和裁定人的重要指南，特别是在选择该《通则》作为管辖法律的情况下。下表2列示《国际商事合同通则》和《销售公约》中的部分强制性规则。

表2

统法协会《国际商事合同通则》和《联合国国际货物销售公约》：部分强制性规则

《国际商事合同通则》中的部分强制性规则	第1.7条（诚实信用和公平交易） 第3.1.4条（关于效力的一般规定） 第5.1.7(2)条（价格的确定） 第7.4.13(2)条（对不履行的约定付款） 第10.3(2)条（时效期）
《销售公约》中的强制性规则	第12条[a] 第28条

[a] 见下文第四章A节。

104. 《电子通信公约》第9条规定了电子通信与适用法律下可能存在的形式要求之间功能等同的最低标准。某些法域可能将这些形式要求视为强制适用的规定。

105. 《电子通信公约》第3条所载的当事人意思自治原则没有规定当事人有权忽略与合同和交易的形式或认证有关的法定要求。因此，不应将该《公约》第9条理解为允许当事人不必严格遵守有关签名的法定要求，而采用可靠性低于电子签名的认证方法。

四． 有关国际销售的实体法

A． 《联合国国际货物销售公约》

1． 适用范围——适用《销售公约》的依据

何种销售具有国际性？

销售交易与缔约国之间的何种连结或联系将触发对《销售公约》的适用？

106. 《销售公约》是适用于国际货物销售的硬性法律文书。当文书本身特别是第1条第1款所述条件得到满足时，该《公约》对当事人、法官和仲裁员具有约束力。如当事人的营业地位于不同国家，货物销售即界定为具有“国际性”。在当事人有超过一个营业地的情况下，其营业地是与合同及其履行关系最密切的营业地。确定销售合同的国际性无需其他测试标准，如当事人的国籍或当事人或合同的民事或商务性质。

107. 第1条第1款*(a)*项和*(b)*项的规定描述了销售交易与缔约国之间的哪些关系可触发适用《销售公约》。如双方当事人营业地均位于缔约国，或国际私法规则导致适用一缔约国的法律，则该《公约》适用。

108. 当事人可经协议不适用《销售公约》（第6条）。此外，缔约国还可根据第95条提出声明，不通过适用国际私法规则适用《销售公约》。[42]

[42] 关于《销售公约》缔约国所作声明的现状和案文，见《联合国条约集》网站。

109. 根据第1条第2款，如当事人在订立合同时看不出表明销售具有国际性的事实，则应在确定该《公约》是否适用时忽略这种国际性。因此，例如，如一方当事人的代理人代为订立销售合同，但并未披露其委托人的营业地与另一方当事人的营业地在不同国家，则合同不受该《公约》规范。

《销售公约》是否总是适用于缔约国？

110. 如《销售公约》仅在一缔约国的某些领土单位有效（第93条），或一些缔约国声明对受该公约规范的事项具有相同或非常近似的法律规则（第94条），则该《公约》的适用可能出现例外情况。目前，后一种情况的声明适用于营业地在丹麦、芬兰、冰岛、挪威和瑞典的当事人订立的合同。

何为《销售公约》所指的销售合同和货物？

111. 大多数情况下，何为该《公约》范围内的销售合同是显而易见的；但在某些情况下需要更多解释或分析。《销售公约》规定的货物的含义同样如此。

112. 《销售公约》第1和3条确定了该《公约》适用的交易。《销售公约》对销售合同的定义体现在对合同当事人义务的典型特征作出说明的条款，即该《公约》第30和53条当中：卖方必须交付货物，买方必须收取货物并支付约定价款。

113. 《销售公约》第3条第1款详述了某些法律传统中关于销售合同的传统定义，该定义将卖方的义务定性为给予义务（给予某物），而工作、服务或建筑合同等其他合同中的义务则是作为义务（做某事）。根据《销售公约》第3条第1款，卖方的义务不仅被定性为给予义务，而且还包括作为义务。因此，《销售公约》规定，如买方不提供制造或生产货物的大部分必要材料，则供应将以卖方或买方提供的材料制造或生产的货物的合同应视为“销售合同”。

114. 第3条第2款涉及将《销售公约》适用于混合合同，即卖方有义务供应劳力或其他服务以及货物的销售合同。其中规定，该《公约》

适用于此类合同，除非供应劳力或服务构成供应货物一方的“绝大部分”义务。但第3条第1款所指的制造或生产货物所需的服务或工作不在第3条第2款所述范围之内。

115. 关于《销售公约》对分销合同可能的适用问题，见下文第五章B节;对易货贸易或对销贸易交易可能的适用问题,见下文第五章E节。

116. 新技术的使用引发了与《销售公约》的实质范围有关的若干问题，特别是在计算机软件和数据领域。有关软件和数据的合同可能产生两个问题，即它们是否是销售合同以及销售标的物是否是货物（见下文第五章D节）。

117. 六种特定类别的国际销售被排除在该《公约》范围之外。第2条*(a)*项提及的类别涉及向买方出售供私人、家人或家庭使用的货物；在大多数国家，此类销售被定性为消费交易，遵循特定规则，这些规则往往具有强制性。第2条*(b)*和*(c)*项涉及经由拍卖的销售或根据法律执行令状或其他令状的销售，这些情况可能引发有关合同订立和卖方同意的问题。所有这些排除在外的类别都是基于交易的具体性质；而剩余的排除类别（第2条*(d)*至*(f)*项）则是基于货物的性质。根据这些款项，股票和其他证券以及货币的销售、船舶、船只、气垫船或飞机的销售以及电力销售合同被排除在《公约》范围之外。然而，第2条没有将油气和其他能源的供应排除在《销售公约》范围之外。

哪些事项受《销售公约》规范?

118. 一旦决定《销售公约》适用，下一个要考虑的问题是哪些事项受该《公约》规范。第4和5条明确处理这一问题。受《销售公约》规范的事项完全由明文规定或《销售公约》依据的一般原则确定。只有在无法找到任何规定或一般原则时，才会根据第7条适用国内法（见下文第127至132段）。

119. 第4条规定，《销售公约》对货物销售合同中出现的两个最重要事项作出规范。一是合同是否已经订立和已于何时订立。二是买卖双方因合同而产生的权利和义务。对价和约因等国内法概念与《销售公约》无关。第三方的权利和义务不受《销售公约》规范。

120. 第4条(*a*)项规定,《销售公约》与两个事项无关。一是合同、其任何条款或任何惯例的效力(关于惯例的适用,见下文第139段)。根据《销售公约》,效力应与合同的订立作出区分。合同是否应认定为无效的问题只有在合同订立后才会出现。国内法当中此类认定无效规则的例子包括关于公共政策、错误、欺诈、胁迫或欠缺行为能力的规则。[43]

121. 《销售公约》不涉及的第二个事项是合同对所售货物产权的影响(第4条(*b*)项)。产权如何以及何时从卖方转移至买方的问题应由适用的国内法决定。

122. 但《销售公约》第4条(*a*)和(*b*)项有一种重要的例外情况。第4条规定,《销售公约》与效力和产权无关,"除非[公约]另有明文规定"。例如,一些国家的法律制度可能允许因货物质量方面的错误而认定合同无效。但由于《销售公约》对不符合合同规定货物的交付有明文规则,该事项应遵循该《公约》而非国内法。

123. 卖方对于货物给任何人造成的死亡或人身伤害的责任不受《销售公约》规范(第5条)。由于死亡和人身伤害涉及合同之外的利益,依照各缔约国的公共政策性决定处理这些问题更加恰当。因此,即使受《销售公约》规范的销售合同涉及死亡或人身伤害,关于买卖双方之间产品责任的国内规则也依然适用。这包括在《销售公约》第3条第2款所述销售合同下因卖方提供的劳力或其他服务造成死亡或人身伤害的情况。但是,买方因卖方提供的货物或服务造成第三人死亡或人身伤害而支付的赔偿金,可视为对买方经济损失提出的索赔。

能否选择《销售公约》作为销售方面的管辖法律?
《国际商事合同通则》在这方面可发挥什么作用?

124. 根据当事人意思自治原则,当事人可在《销售公约》本不适用的情况下适用该《公约》(将其作为非国家法律选择适用)。[44] 在此类

[43]《国际商事合同通则》填补了这一空白,载有一套关于合同效力的详细规定,包括因错误、欺诈和胁迫宣告无效、显失公平规定、非法性规定以及关于在宣告无效的情况下恢复原状的明确规则(见下文第370至372段)。

[44]关于对这一点的详细论述,见上文第40至61段。

情况下，《销售公约》将被视为一套法律规则（海牙会议《法律选择原则》第3条）。如果《销售公约》按其中的条款不适用（即如果不符合第1条第1款的条件），则选择其作为适用法律将受限于国际私法规则就选用非国家法律规则管辖合同作出的限制（见上文第45至47段）。

125. 根据海牙会议《法律选择原则》第2条第2款，当事人可为其合同选择一项以上的管辖法律。因此，当事人可同时选择《销售公约》和《国际商事合同通则》作为管辖法律。当事人在这方面可参考《使用统法协会〈国际商事合同通则〉示范条款》。根据当事人作出的选择，《国际商事合同通则》可作为背景法发挥有限作用，而《销售公约》则可发挥主要作用。[45]

当事人可否减损《销售公约》或改变其规则？

126. 《销售公约》的基本原则之一是当事人意思自治。如第6条所规定，双方当事人不仅可以不适用《公约》，而且可以在订立合同时或之后，减损《公约》的规定或改变其效力（不过，见上文第29段和表2）。

如何解释《销售公约》？
如何解决合同的未尽事宜？
《销售公约》内的一般原则是什么？

127. 第7条为《销售公约》的国际统一解释提供了一个框架。该条旨在避免由于国内法、判例法和理论传统的干扰而扭曲对《销售公约》的解释和适用。

128. 自主性解释标准以国际性、统一性和诚信原则为基础（《销售公约》第7条第1款）。应根据《销售公约》固有的相同一般原则适用解决未尽事宜的自主方法（《销售公约》第7条第2款）。

129. 《销售公约》类似于《国际商事合同通则》（见下文第387段）和其他统一文本，追求统一解释的目标。使用的术语和概念必须在《公约》自身范围内加以解释。[46] 因此，应在《销售公约》中，而不是

[45] 特别见《示范条款》第3条*(a)*和*(b)*款以及上文第65至66段。
[46] 这些原则适用于几个统一文本：例如，见《国际商事合同通则》第1.6条评注2。

在国内法中寻找绝大多数《销售公约》术语的含义。为了达到统一解释的目的，在不同法域适用《销售公约》的国内法院和仲裁法庭在解释《销售公约》时往往会考虑其他法院发布的案例。

130. 第7条最大限度地减少了适用国际私法规则和国内实体法规则的需要。凡《公约》未明确解决的属于《公约》范围的问题，应按照《公约》所依据的一般原则来解决。只有在没有此类原则的情况下，解释人员才会参考依据法律选择规则确定的国内法，因此诉诸国内法是最后手段。

131. 在实践中，《销售公约》中可找到的大量一般原则通过判例法而形成。

132. 如果当事人之间没有协议，外部原则是否以及在多大程度上可以在解决《销售公约》未尽事宜方面发挥作用，这是一个悬而未决的问题。就《销售公约》和《国际商事合同通则》之间的关系而言，普遍的理解是，《国际商事合同通则》本身并不被认为是《销售公约》的一般原则，而是能够有助于证实存在某一特定的一般原则，并因此只要在两个文书之间没有冲突的情况下，即可成为《销售公约》的解释工具（《销售公约》第7条第1款），或填补其空白（《销售公约》第7条第2款）（见下文第353和394段）。

有哪些解释合同的规则？

133. 《销售公约》第8条涉及对合同一方当事人的声明和其他行为的解释。该条取代了在解释此类声明和行为方面对国内法的适用，可以在确定合同的含意方面发挥重要作用。

134. 《销售公约》第8条第1款规定，只要另一方当事人已知道或不可能不知道当事人所作的声明或行为的意图，对单方面声明和行为的解释应优先考虑作出声明或行为的当事人的意图。

135. 如果另一方当事人不知道作出声明或行为的当事人的意图，或者另一方当事人不可能知道这一意图，根据《销售公约》第8条第2款的规定，这些声明或行为应按照一个与另一方当事人同类、通情达理的人处于相同情况下应有的理解来解释。

136. 《销售公约》第8条第3款规定一个考虑具体情况的办法，来确定一方当事人的意图或一个通情达理的人应有的理解。为此，该款规定应适当地考虑到“与事实有关的一切情况，包括谈判情形、当事人之间确立的任何习惯做法、惯例和当事人其后的任何行为”。

137. 《国际商事合同通则》第4章载有一套更详细的合同解释规则。第4.1条载有一项关于合同解释的一般规定，即合同应根据当事人各方的共同意图予以解释，如果不能确定共同意图，则应根据一个与各方当事人同类的通情达理的人处于相同情况下时，对该合同所应有的理解来解释。第4.3和4.4条赞同《销售公约》所遵循的考虑具体情况的办法。《国际商事合同通则》还对其他问题作出明确规定，如一方当事人所提出的条款的解释（对条款提供人不利规则）、语言差异和补充空缺条款（见下文第373和394段）。

习惯做法和惯例的作用是什么？

138. 国际货物销售合同内容的确定以当事人意思自治为依据，当事人可以在强制性规则规定的限度内根据每项具体交易的需要确定合同的内容。实际上，双方当事人可以起草一份很长的详细合同，也可以交换只表明合同的基本要素的发价和接受。无论是哪种情况，问题都在于如何解决合同的未尽事宜。

139. 在这方面，《销售公约》考虑到习惯做法和惯例的重要性。《销售公约》第9条（与《国际商事合同通则》第1.9条一样）[47] 提及在名称、内容和效力上不同的三种情况：*(a)*当事人之间确立的习惯做法；*(b)*约定的惯例；以及*(c)*国际贸易惯例和习惯。习惯做法和商定的惯例具有双边效力，因此只有反映在双方当事人商务关系的惯常行为中或有关各方的协议中才具有约束力。相沿成习和广为认可的国际贸易惯例被推定为广泛知道和默认接受的做法，因为其存在与具体的商业操作无关。

140. 所有这三项都成为合同不可分割的组成部分，通常在订立合同期间通过明示或默示的协议，形成对双方当事人的约束力。合同的其余条件将由《销售公约》本身通过其默认条款予以填补。

[47]《销售公约》第9条和《国际商事合同通则》第1.9条，另见下文第394段。

141. 惯例和习惯做法在《销售公约》中还有另一个重要作用，即作为合同的解释标准（第8条第3款）。

142. 《销售公约》第4条*(a)*项将有关任何惯例的效力的问题排除在《公约》的范围之外。

《销售公约》和国际商会《国际贸易术语解释通则》之间有什么相互影响？

143. 国际商会《国际贸易术语解释通则》是一套被广泛接受的关于货物买卖最常用贸易术语的定义。它们说明某些义务、风险和成本在买方和卖方之间的分配，包括在进出口手续和运输方面的分配。在合同实践中，《国际贸易术语解释通则》规定被纳入到货物销售合同中，有助于为卖方和买方提供清楚的说明并降低不确定性和风险。

144. 国际商会于1936年首次发布《国际贸易术语解释通则》，以后定期更新，以反映当前的贸易惯例。最新版本是2020年《国际贸易术语解释通则》。

145. 2020年《国际贸易术语解释通则》共有11条规则。其中七条（工厂交货(EXW)、货交承运人(FCA)、运费付至指定地点(CPT)、运费保险费付至指定地点(CIP)、目的地交货(DAP)、目的地卸载交货(DPU)、完税后交货(DDP)）是任何一种或多种运输方式的规则，其余四条（船边交货(FAS)、船上交货(FOB)、成本加运费(CFR)、成本保险加运费(CIF)）是海运和内河运输规则：

(a) “工厂交货”(EXW)是指当卖方在其所在地或另一指定地点（即车间、工厂、仓库等）将货物交由买方处置时，即完成交货。卖方不需将货物装上任何提货车辆；需要清关时，卖方也无需办理出口清关手续；

(b) “货交承运人”(FCA)是指卖方在其所在地或另一指定地点将货物交给买方指定的承运人或其他人。由于风险在交货地点转移至买方，所以建议双方尽可能清楚写明指定交货地内的交货处；

(c) “运费付至指定地点”(CPT)是指卖方在约定地点（如双方已经约定了一个任何此类地点）将货物交付给卖方指定的承运人或其他人，卖方必须安排或订立运输合同并支付将货物运至指定目的地所需的运费；

(d) “运费保险费付至指定地点”(CIP)是指卖方在约定地点(如双方已经约定了一个任何此类地点)将货物交付给卖方指定的承运人或其他人，卖方必须安排或订立运输合同并支付将货物运至指定目的地所需的运费。卖方还要签订保险合同，为买方在运输途中货物灭失或损坏的风险办理保险。买方应注意到，根据运费保险费付至指定地点的规则，卖方现在必须按照协会货物条款*(A)*或类似条款，购买比过去更高额度的保险。如果买方希望获得更多的保险保障，则需与卖方就此达成明确协议，或者自行作出额外的保险安排；

(e) “目的地交货”(DAP)是指当卖方在指定目的地将已备好卸载的货物留放在抵达的运输工具上交由买方处置时，即为交货。卖方承担将货物运至指定地点所涉及的一切风险；

(f) “目的地卸载交货”(DPU)是指当卖方在指定目的地将货物从抵达的运输工具上卸载后交由买方处置时，即为交货。卖方承担将货物运至目的地卸载所涉及的一切风险；

(g) “完税后交货”(DDP)是指当卖方在指定目的地将已做好卸货准备的货物留放在抵达的运输工具上办完进口清关手续交由买方处置时，即为交货。卖方承担将货物运至目的地所涉及的一切费用和风险，并且有义务不仅完成出口清关，而且完成进口清关，支付所有出口和进口关税，并办理所有海关手续；

(h) “船边交货”(FAS)是指当卖方在指定装运港内将货物交到买方指定的船边(如码头或驳船上)时，即为交货。货物灭失或损坏的风险在货物交到船边时发生转移，买方承担从那时起的所有费用；

(i) “船上交货”(FOB)是指卖方在指定的装运港将货物交付到买方指定的船只上，或促成货物已经完成如此的交付。货物灭失或损坏的风险在货物装到船上时发生转移，买方承担从那时起的所有费用；

(j) “成本加运费”(CFR)是指卖方将货物交付到船上，或促成货物已经完成如此的交付。货物灭失或损坏的风险在货物装到船上时发生转移。卖方必须订立合同并支付将货物运至指定目的港所需的成本加运费；

(k) “成本保险加运费”(CIF)是指卖方将货物交付到船上，或促成货物已经完成如此的交付。货物灭失或损坏的风险在货物装到船上时发生转移。卖方必须订立合同并支付将货物运至指定目的港所需的

成本加运费。卖方还要签订保险合同，为买方在运输途中货物灭失或损坏的风险办理保险。买方应注意，按照CIF，卖方只需投保最低险别。如果买方希望获得更多的保险保障，则需与卖方就此达成明确协议，或者自行作出额外的保险安排。

146. 根据《销售公约》，国际商会《国际贸易术语解释通则》既被视为双方当事人之间业已同意的惯例和确立的习惯做法，也被视为贸易惯例。在交货、风险转移和付款方面，《销售公约》和《国际贸易术语解释通则》之间存在着重要的相互影响。《国际贸易术语解释通则》的使用并不完全取代《销售公约》关于风险转移的规定，因为这只是对《销售公约》的部分减损（第6条）。此外，《国际贸易术语解释通则》并不涉及合同的订立、买方的付款义务或最值得注意的违反合同的救济等。

147. 在商业领域或国内法中，贸易术语的定义也可能与《国际贸易术语解释通则》有所不同。[48] 因此，需要正确地识别意图使用的贸易术语。

如何确定《销售公约》规定的营业地？

148. 由于《销售公约》在若干条文中提及当事人的营业地，[49] 因此界定当事人的多个“营业地”中哪一个是主要营业地很有意义，可促进在适用《公约》时的法律确定性和可预测性。

149. 根据第10条*(a)*项，为《公约》的目的，如果当事人有一个以上的营业地，则以与合同及合同的履行关系最密切的营业地为相关营业地。因此，如果一方当事人有多个营业地，在确定一份合同是否受《销售公约》管辖时，相关的并不总是其主营业地。[50] 当事人没有营业地，则以其惯常居住地而非住所地为准。

150. 对《销售公约》第10条的解释的一个实例是，认为卖方的相关营业地是建筑工地，这是订立合同的地点，也是买方提取设备的地点。[51]

---

[48] 例如，美国《统一商法典》第2条第320款界定了成本保险加运费(CIF)这一贸易术语。

[49] 第1条、第12条、第20条第2款、第24条、第31条*(c)*项、第42条第1款*(b)*项、第57条第1款*(a)*项、第69条第2款和第96条。

[50]《法规判例法》系统，判例261，瑞士桑内地区法院，1997年2月20日。

[51]《法规判例法》系统，判例746，奥地利格拉茨地区高等法院，2004年7月29日。

《销售公约》有没有形式上的要求?

151. 《销售公约》对订立合同不规定任何特定的形式，例如书面形式，也不规定任何特殊要求，如签字。

152. 在《销售公约》看来，形式有其自主和统一的含义；因此，即使形式问题根据国内法是一个有效性问题，第11条仍然适用，而国内法的要求，如防止欺诈法或任何其他形式上的要求都不具有相关性。

153. 证据自由原则也适用，合同可以通过包括证人在内的任何方式予以证明，从而取代了国内证据规则，如排除口头证词的规则（“口头证据规则”）。

154. 对证据的权衡是留给法官或仲裁员的事情，因此，对证据的证明价值的评估应依据程序法或法律规则进行，并以个案为基础。

155. 根据《销售公约》第6条，当事人完全可以明示或默示方式约定排除或减损《销售公约》第11条规定的非正规形式原则，或列入一项禁止口头更改(NOM)的条款，排除使用口头协议方式更改合同（第29条）。《国际商事合同通则》明确提及NOM条款，对此作出了具体规定（见下文第395段）。

156. 各国可根据《销售公约》第96条作出声明，触发第12条的适用，从而触发对书面形式的要求。就合同形式和其他通信的形式以及它们的证据而言，第96条规定的声明适用于第11条，适用于关于合同的订立的第二部分中的通信（第14至24条），也适用于通过协议修改和终止合同（第29条）。

根据《销售公约》，合同是何时和如何订立的?

157. 《销售公约》第二部分规定了国际销售合同的订立，考虑到发价（第14至17条）和接受（第18至22条）的规则。[52] 对发价的接受于送达发

[52]《销售公约》关于合同订立的条款，特别是与发价和接受发价有关的条款，是《国际商事合同通则》沿用或仅作有限修改的条款中的部分条款。然而，《国际商事合同通则》对《销售公约》中没有明确规定的事项引入了具体规定，例如书面确认、条款特意不作明确规定的合同和纳入标准条款。此外，还有涉及恶意以及违反订立合同前的谈判过程中的保密义务的规定。见下文第368和第394至397段。

价人时生效，此时合同即告订立（第23和24条）。没有关于确定订立合同地点的规则，因此这个问题留给了其他适用的法律。

158. 第二部分适用于发价和接受都不太容易确定的情况，也适用于在发价和接受过程之后对合同的更改和宣告合同无效（终止）。

订立合同的建议何时成为发价？

159. 根据《销售公约》，订立合同的建议必须向一个或一个以上特定的人提出，并且十分确定，才能构成发价。发价必须写明货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格，才可以视为十分确定（第14条第1款）。向公众提出的发价，应视为发价邀请书，除非提出建议的人明确表示相反的意向（第14条第2款）。

160. 根据《销售公约》，双方当事人可以约定，只有在就根据《销售公约》第14条第1款考虑的事项以外的某些具体事项达成一致的情况下，合同才算订立。

根据《销售公约》，价格未定的合同是否有效？

161. 《销售公约》第14条表明，发价中必须确定价格，而《销售公约》第55条规定了一种确定这一要素的方法，即适用订立合同时此种货物在有关贸易的类似情况下销售的通常价格。对于价格未定的合同，《销售公约》第14条和第55条之间的明显矛盾一般通过履行合同得以解决。没有履行合同的情况可能会有问题。

发价可以撤回或撤销吗？

162. 《销售公约》区分了发价的撤回（第15条）、撤销（第16条）和终止（第17条）。如果发价在规定的时间内未获发价，或者在未规定时间的情况下，在一段合理的时间内未获接受，发价也失效（第18条第2款）。

163. 接受是对发价的正面答复。接受必须由接受者无条件地明确作出。接受可通过声明、行动或特定情况下的缄默或不行动进行（第18条第1款）。

164. 除非发价人规定了具体的接受形式，否则被发价人接受发价可采取口头形式（亲自、通过电话等），也可采取书面形式，包括电子方式（信件、电报、电传、传真、电子邮件等）。在这两种情况下，接受必须在发价规定的时间内送达发价人，或在没有此种规定的情况下，必须在合理时间内送达发价人，接受才能生效，合同才算订立（第18条第2款）。

165. 对于口头发价，《销售公约》规定必须立即接受，但情况有别者不在此限（第18条第2款）。

166. 接受也可以通过某种行为或履约行为来表示。如果通过行为（如举手、点头）表示接受，则合同在表示该行为的通知送达发价人时，即发价人知悉此行为时订立。如果通过履约行为（例如，交付货物和支付价款）表示接受，则无须发出接受的通知，因为交付或付款行为本身就订立了合同，只要此行为是在发价人规定的接受时间内作出的，或者在未规定此类期限的情况下在合理时间内作出的。然而，不向发价人发送通知，而是通过履约行为表示接受，必须是发价人允许这一做法（即“开始制造”、“立即发货”、“毫不拖延地以我的名义购买”或“向我的账号付款”），或者是订立合同的当事人之间确立的习惯做法或惯例允许这一做法（第18条第3款）。

167. 接受得予撤回，如果撤回通知于接受原应生效之前或同时，送达发价人（第22条）。

是否可以通过缄默或不行动接受发价？

168. 缄默或不行动本身不等于接受（第18条第2款）。然而，缄默或不行动加上其他因素，可能相当于接受发价。具体的方式可能是适用一项法律规定（第19条第2款和第21条）；适用贸易惯例或双方当事人之间确立的习惯做法（第9条）；或者在某些情况下，表示修改口头合同的确认书的收件人的沉默可能相当于接受。

什么是还价？

169. 合同的订立中一个常见问题来自对发价表示接受但载有添加的或不同的条件的答复。《销售公约》第19条区分了在实质上变更该项发价条件的条件（还价）和并不变更该项发价条件的条件（接受）。

170. 为确定接受中引入的要素何时在实质上变更了发价，从而妨碍或不妨碍合同的订立，《销售公约》提供了一份要素清单：价格、商品质量和数量、交货地点和时间、一方当事人对另一方当事人的赔偿责任范围和解决争端。

171. 按照《国际商事合同通则》第2.1.19条第2款的定义，标准条款是一方当事人为通常和重复使用的目的而预先准备的、在实际使用时未与对方谈判的条款，虽然《销售公约》对标准条款的使用未作特殊规定，但判例法在是否将标准条款订入合同这一问题上，普遍考虑了《销售公约》主要是其第8条和第14至24条对使用标准条款的规定。

《销售公约》是否管辖“形式之争”？

172. 尽管《销售公约》未载有关于所谓“形式之争”问题的明示条款，但一般认为这是一个由《销售公约》管辖的问题。“形式之争”所指的情况是，双方当事人交换一般条件（预先打印的形式），这些条件增加一个或多个实质性修改了发价的条件。这两种形式表示的一般条件之间通常存在矛盾，如果出现争端，会产生以下问题：合同已经订立了吗，以及如果已经订立，该合同的条件是什么。如果合同已有效地订立，解决“形式之争”最常用的规则有：“最后一枪规则”，即以双方当事人使用的最后一种形式为准；“剔除规则”，根据该规则，标准形式所载相互矛盾的条款不属于合同内容，这是《国际商事合同通则》第2.1.22条明确采用的解决方案。在适用《销售公约》的判例法中，并未确定这两种解决办法中应以哪一种为准。[53]

合同如何更改？

173. 根据《销售公约》，合同只需双方当事人协议，就可更改或终止（第29条第1款）。更改或终止一般遵循与合同订立相同的模式，即发价和接受，对价等国内法概念在这一方面并不相关。如果合同中载有不得口头更改条款（见上文第155段），则不得口头修改或根据协议终止。但是，一方当事人的行为，如经另一方当事人寄以信赖，就不得坚持此项规定（第29条第2款）。

[53] 见《贸易法委员会联合国国际货物销售合同公约判例法摘要》，第19条。

2. 当事人的义务（包括风险转移和保全货物）

174. 《销售公约》第三部分第二和第三章采用一个简单的结构界定当事各方的义务，然后规定在违反任何此类义务的情况下为另一方当事人提供的救济。第30条列出了卖方义务，第31至44条详细阐述了这些义务，其中还包括关于买方有义务检验货物和通知卖方货物不符合同的规定（第38至44条）。第53条列出了买方义务，第54至60条进一步阐述了这些义务。

175. 灭失风险何时从卖方转移到买方的问题与卖方的义务密切相关，因为它界定了货物的灭失或损坏是否构成对卖方义务的违反。《销售公约》第三部分第四章涉及风险转移问题。此外，当灭失风险由另一方当事人承担时，卖方或买方可能被要求保全货物。第三部分第五章第六节规定了关于保全货物义务的规则。

176. 在实践中，当事人经常使用货交承运人(FCA)、船上交货(FOB)、运费付至指定地点(CPT)、成本保险加运费(CIF)等缩写贸易术语，以表示根据国际商会《国际贸易术语解释通则》的规定，合同项下某些义务、风险和成本在卖方和买方之间的分配，《国际贸易术语解释通则》规定了下列术语的定义：工厂交货(EXW)（E组术语）；货交承运人(FCA)、船边交货(FAS)和船上交货(FOB)（F组术语），运费付至指定地点(CPT)、运费保险费付至指定地点(CIP)、成本加运费(CFR)、成本保险加运费(CIF)（C组术语）；目的地交货(DAP)、目的地卸载交货(DPU)和完税后交货(DDP)（D组术语）。关于《销售公约》与国际商会《国际贸易术语解释通则》之间的一般相互影响，见上文第146段。

《销售公约》规定的卖方义务是什么？

177. 卖方的一般义务是按照合同和《销售公约》的规定，交付货物，移交一切与货物有关的单据并转移货物产权（第30条）。交付货物的义务包括有义务交付与合同规定相符的货物和交付第三方不能提出任何权利或要求的货物。

货物应该在哪里交付以及如何交付？
涉及货物运输的合同有什么特殊规定吗？

178. 在国际货物销售中，双方当事人通常同意聘请独立承运人交付货物。这些安排被称为“涉及货物运输”的销售。在这种情况下，

卖方有义务在某一地点将货物交给承运人，买方有义务在与买方营业地不一定相同的运输目的地从承运人处提货。如果卖方在合同中同意在买方营业地交货，则这不是《销售公约》中涉及货物运输的合同，即使卖方聘请独立承运人也是如此。这是因为在这种情况下，卖方的交货义务不是通过将货物移交给独立承运人来履行的，而是通过在买方营业地将货物交由买方处置来履行的。

179. 承运人和发货人或运输单据（例如提单）持有人的权利和义务不受《销售公约》管辖（见第4条）。它们受适用于运输合同或提单的法律管辖。在大多数关于国际货物运输的案件中，均适用统一法。就海上运输而言，统一法指的要么是由《统一提单的若干法律规则的国际公约》（1924年）（1924年《布鲁塞尔公约》）[54] 及修正该公约的各项议定书[55] 确立的《海牙－维斯比规则》制度，要么是由《联合国海上货物运输公约》（1978年）确立的《汉堡规则》制度。[56] 就国际航空运输而言，最相关的文书是《统一国际航空运输某些规则的公约》（1999年）（《蒙特利尔公约》）。[57] 与陆运和内河水运有关的统一法文书包括《国际公路货物运输合同公约》（1956年）（《公路货运公约》）、[58]《布达佩斯内河货物运输合同公约》（2001年）（《内河货运公约》）[59] 和《国际铁路运输公约》（1980年）框架下的《国际铁路货物运输合同统一规则》。[60]

180. 根据《销售公约》，如果销售合同涉及货物的运输，卖方的义务是将货物移交给第一承运人，以运交买方（第31条*(a)*项）。一旦完成，卖方交付货物的义务即已得到履行，但如果货物没有以货物上加标记、或以装运单据或其他方式清楚地注明有关合同，卖方必须进一步向买方发出列明货物的发货通知（第32条第1款）。如果卖方的交付义务包括将货物移交给承运人（例如船上交货(FOB)和货交承运人(FCA)合同），由买方安排运输，则也适用第32条第1款规定的发出发货通知的义务。

[54] 国际联盟，《条约汇编》，第120卷，第2764号。

[55] 联合国，《条约汇编》，第1412卷，第23643号。

[56] 同上，第1695卷，第29215号。关于国际海上货物运输的最新统一法文书即《联合国全程或部分海上国际货物运输合同公约》（“《鹿特丹规则》”）尚未生效。

[57] 同上，第2242卷，第39917号。

[58] 同上，第399卷，第5742号。

[59] 联合国出版物，出售品编号：03.II.E.1。

[60] 联合国，《条约汇编》，第1397卷，第23353号。

181. 在实践中，双方当事人往往协议在另一地点（例如装运港）将货物移交给承运人，无论承运人是否为第一承运人。这可以通过使用国际商会《国际贸易术语解释通则》中的货交承运人(FCA)、船上交货(FOB)、成本加运费(CFR)或成本保险加运费(CIF)等贸易条件或其他方式来实现。在这种情况下，以协议为准（第6条）。

182. 当销售合同涉及货物运输时，也存在由谁安排运输合同和货物运输保险的问题。《销售公约》没有直接回答这些问题。

183. 然而，《销售公约》规定，如果卖方根据合同有义务安排货物的运输，卖方必须订立必要的合同，以按照通常运输条件，用适合情况的运输工具，将货物运到指定地点（第32条第2款）。

184. 国际商会《国际贸易术语解释通则》澄清了卖方何时有义务安排运输合同（即C组术语），何时没有义务这样做（即F组术语）。当卖方有义务安排运输合同时，《国际贸易术语解释通则》规定，运输合同必须按通常条件订立，费用由卖方承担，并规定按通常用于运输所售货物类型的惯常方式通过通常路线运输。如果卖方没有义务安排运输合同，卖方必须向买方提供买方安排运输所需的信息。

185. 在保险方面，如果卖方没有义务对货物的运输办理保险，其必须在买方提出要求时，向买方提供一切现有的必要资料，使买方能够办理这种保险（第32条第3款）。无论是卖方还是买方安排运输，这一点都适用。

186. 根据国际商会《国际贸易术语解释通则》，在运费保险费付至指定地点(CIP)和成本保险加运费(CIF)条件下，卖方必须投保货物保险，但在其他贸易条件下则不是如此。在其他涉及运输的销售条件（F组术语和运费付至指定地点(CPT)和成本加运费(CFR)）下，卖方没有义务订立保险合同，但必须向买方提供买方投保所需信息。

187. 如果销售合同不涉及货物运输，卖方有义务通过将货物交给买方处置来交付货物。卖方尽其所能使买方能够接管（即占有）货物，从而履行其“将货物交由买方处置”的义务。

188. 在何地将货物交由买方处置取决于下列区别。原则上，该地点是卖方在订立合同时的营业地（第31条*(c)*项）；但是，如果*(a)*合同

指的是特定货物或从特定存货中提取的或尚待制造的未经特定化的货物，以及*(b)*双方当事人在订立合同时已知道这些货物是在某一特定地点，或将在某一特定地点制造或生产，将货物交给买方处置的地点即是该地点（第31条*(b)*项）。如果双方当事人商定了另一个交货地点，则以该协议为准（第6条）。

189. 如果双方当事人根据《国际贸易术语解释通则》使用E组或D组术语，则双方当事人已就不涉及运输的合同约定了另一个交货地点。

交货费用

190. 虽然《销售公约》没有明文规定承担履约费用，但相关的贸易惯例（第9条）或《销售公约》的一般原则（第7条第2款）规定，交货费用必须由卖方承担，除非双方当事人另有约定。本规则对应于《国际商事合同通则》中包含的关于履行的费用的规定（第6.1.11条）。[61] 卖方承担交货所需的费用（例如包装、测量、货物称重）。卖方只承担到交货地点的运费。如果卖方的交货义务是将货物交给第一承运人（第31条*(a)*项），则卖方不承担在这一点之后的运输费用。同样，如果买方要在某一特定地点提货（第31条*(b)*和*(c)*项），则卖方不承担超出该地点的运输费用。

191. 国际商会《国际贸易术语解释通则》载有关于货物交付或运输单据、出口和进口清关、检查、包装和标记的各种费用分配的更具体规则。

应该何时发货？

192. 根据《销售公约》，如果合同规定有交货日期，或从合同可以确定日期，则卖方有义务在该日期交货（第33条*(a)*项）。如果合同确定了交货的一段时间，或从合同中可以确定一段时间，卖方有义务在该段时间内交货，但可在该段时间内的任何时候交货，除非情况表明应由买方选定一个日期外，（第33条*(b)*项）。在其他情况下，卖方必须在订立合同后一段合理时间内交货（第33条*(c)*项）。

[61]《国际商事合同通则》第6.1.11条指出，除非另有约定，各方当事人应当承担履行各自义务所产生的费用。

迟延交货

193. 如果卖方没有在上述日期或之前交货，则卖方违反合同。买方不必要求交货才触发卖方违约。

提前交货

194. 在规定的日期或一段时间之前交付货物也是违反了卖方义务，即使买方提取了货物（第52条第1款）。

卖方交付与合同相符的货物的义务

195. 卖方交付的货物必须与合同规定的数量、质量和规格相符；货物还须按照合同规定的方式装箱或包装（第35条第1款）。包装在国际货物销售中尤为重要，以保护货物在运输过程中不会灭失或损坏。因此，《国际贸易术语解释通则》通常也认为以适合运输的方式包装是卖方的义务。

数量

196. 在数量上，交付数量小于合同规定的数量，以及交付的数量大于合同规定的数量，均构成不符合同。即使买方收取了多出的数量，卖方仍然违反合同。在这种情况下，买方必须按合同价格为收取的多交部分付款（第52条第2款），但买方也有权获得救济，如对超额交货造成的损失的损害赔偿。

质量

197. 如果双方当事人没有就货物质量达成一致，则按照某些标准确定是否与合同相符。货物除非符合以下规定，否则即为与合同不符：*(a)*货物适用于同一规格货物通常使用的目的（符合通常使用目的，第35条第2款*(a)*项）；*(b)*货物适用于订立合同时曾明示或默示地通知卖方的任何特定目的（符合特定目的，第35条第2款*(b)*项）；或*(c)*货物的质量与卖方向买方提供的货物样品或样式相同（第35条第2款*(c)*项）。第35条第2款*(b)*项中的规则不适用于以下情况：情况表明买方并不依赖卖方的技能和判断力（例如，买方作出选择），或者买方依赖卖方的技能和判断力是不合理的（例如，卖方

没有声称是专家）。然而，如果买方在订立合同时知道或者不可能不知道不符合同，卖方就无须按第35条第2款*(a)*至*(c)*项负有此种不符合同情形的责任（第35条第3款）。

包装

198. 同样，双方当事人也有可能没有就货物的装箱或包装方式达成协议。在这种情况下，除非货物按照同类货物通用的方式装箱或包装，如果没有此种通用方式，则按照足以保全和保护货物的方式装箱或包装，否则货物不符合同（第35条第2款*(d)*项）。然而，如果买方在订立合同时知道或者不可能不知道包装不符合同，卖方就无须按第35条第2款*(d)*项负有此种不符合同的责任（第35条第3款）。

199. 在实践中，视合同解释的灵活程度（第8条），根据第35条第1和2款作出的确定可变得模糊。援引第35条第1款会对买方更有利，因为如果买方在订立合同时知道或者不可能不知道不符合同，卖方就无须按第35条第2款对不符合同负有责任（第35条第3款）。

确定是否与合同相符的相关时间

200. 确定是否与合同相符的相关时间是当风险转移到买方时（第36条第1款）。风险转移的时间根据第67至69条确定，或根据双方当事人的协议确定（例如，根据《国际贸易术语解释通则》列入贸易条件）。不符合同情形在风险转移时不一定明显；其存在可能会在以后被发现。

201. 风险转移后发生的不符合同情形也会引起卖方的责任。这是指由于卖方违反其某项义务而导致不符合同的情形（第36条第2款）。这往往是即使卖方保证在一段时间内货物继续适用于通常使用的目的或某种特定目的，或将保持某种特定质量或性质，但仍不符合同规定的情况。

卖方的纠正权

202. 卖方有权纠正不符合同情形。如果卖方在交货日期前交付货物，他可以在那个日期到达前，交付任何缺漏部分或补足所交付货物的不足数量，或交付用以替换所交付不符合同规定的货物，或对所

交付货物中任何不符合同规定的情形作出补救，但是，此一权利的行使不得使买方遭受不合理的不便或承担不合理的开支（第37条）。卖方在交货日期后有类似的纠正权（第48条）。

203. 然而，即使卖方纠正了不符合同情形，也不能改变所交付货物不符合同规定的事实，因此，买方保留《销售公约》所规定的要求损害赔偿的任何权利（第37条和第48条第1款）。

204. 《国际商事合同通则》第7.1.4条中载有关于不履行义务一方的纠正权条款，该条款用更笼统的措辞表述，以便适用于所有合同。该条列出了容许纠正的条件和限制，并澄清了与行使其他救济的关系（见下文第379段）。

买方应该做些什么来维护其因货物不符合同规定而产生的权利？

205. 买方必须在按情况实际可行的最短时间内检验货物或由他人检验货物（第38条第1款）。一般来说，这段时间是从卖方发货时开始的。然而，如果合同涉及货物的运输，检验可推迟到货物到达目的地后进行（第38条第2款）。此外，如果货物在运输途中改运或买方须再发运货物，没有合理机会加以检验，而卖方在订立合同时已知道或理应知道改运或再发运的可能性，检验可推迟到货物到达新目的地后进行（第38条第3款）。

206. 对于不进行这项检验，并没有独立的处罚措施。然而，未对货物进行检验可能会给买方带来严重后果。第38条应结合第39条一并理解（解释见下文第207至209段），第39条规定，如果买方不通知卖方，就丧失了因不符合同而获得救济的任何权利。也就是说，买方根据第38条本应检验货物的时间，是根据第39条第1款，买方“本应发现”不符合同情形的时间。“按情况实际可行的最短时间”的长度取决于各种因素，例如给买方合理的机会检验货物、货物的性质（例如，易腐烂还是耐久、季节性还是非季节性）、交易频率以及双方当事人之间确立的习惯做法以及惯例。

207. 买方有义务就货物任何不符合同之处通知卖方。买方对货物不符合同，必须在发现或理应发现不符合同情形后一段合理时间内

通知卖方，说明不符合同情形的性质，否则就丧失声称货物不符合同的所有权利（第39条第1款）。合理时间的确定取决于各种因素，如货物的性质（见下文第206段）。还有自货物实际交付给买方之日起两年的绝对截止期限（第39条第2款）。即使买方不能在此期限内发现隐藏的不符合同规定之处，这一截止期限也适用。但是，双方当事人可以通过商定不同的合同保证期限来延长或缩短这个为期两年的期限（第39条第2款）。这些时限不得与“时效期”混为一谈，“时效期”涉及需要启动法律程序的期限（见下文关于《时效公约》的第四章B节）。

208. 通知卖方的主要目的是使卖方能够纠正不符合同的情形。因此，如果货物不符合同规定指的是卖方已知道或不可能不知道而又没有告知买方的一些事实，则卖方无权因买方不通知而援引第39条的规定（第40条）。

209. 第44条规定的例外在一定程度上放松了关于检验和通知责任的硬性规定。买方如果对未发出所需的通知具备合理的理由，仍可以按照第50条的规定减低价格，或要求利润损失以外的损害赔偿。但是应当注意，这一例外不适用于第39条第2款规定的两年期限。因此，两年期限是绝对的。

卖方是否有义务交付第三方不能提出任何权利或要求的货物？买方在这方面的责任是什么？

210. 卖方所交付的货物，必须是第三方不能提出任何权利或要求的货物，除非买方同意在这种权利或要求的条件下收取货物（第41条）。第41条规定的第三方提出的权利或要求包括妨碍买方使用或处置货物的所有权（即出售第三方财产）或担保权等产权，但不包括根据第42条处理的知识产权。第三方的权利或要求不需要得到证实。因此，即使买方根据保护诚信购买人的国内物权法获得了货物的全部所有权，但如果所有者向买方提出任何要求，卖方仍须根据《销售公约》承担责任。这是因为特别是在国际销售中，不应期望买方与通常在外国的第三方打交道。

211. 卖方有义务交付不受在交货时存在的第三方权利的约束的货物。第三方的要求包括在交货时间之后才提出的要求，只要这些要求是基于在交货时存在的权利。

知识产权

212. 如果第三方的权利或要求是以工业产权或其他知识产权为基础的，则卖方的义务应依照第42条的规定。与第41条规定的其他权利或要求一样，卖方交付的货物必须不受第三方以知识产权为基础提出的任何权利或要求的约束。然而，知识产权的性质需要特殊对待。

213. 尽管知识产权规则正根据世界知识产权组织的一些条约日益统一，但由于知识产权法中的属地原则，侵犯知识产权的行为仍然可能根据各国的法律加以不同认定。因此，在国际货物销售中需要确定使用哪一种法律来确定卖方是否履行了义务，交付了不受第三方以知识产权为基础提出权利或要求的约束的货物，这一点尤为重要。《销售公约》规定，如果双方当事人在订立合同时预期货物将在某一国境内转售或作其他使用，使用的法律是货物将在其境内转售或作其他使用的国家的法律（第42条第1款*(a)*项）。如果双方当事人没有考虑过这种使用，使用的法律是买方营业地所在国家的法律（第42条第1款*(b)*项）。

214. 卖方有义务交付不受在交货时存在第三方以知识产权为基础提出的任何权利或要求约束的货物。但是，赔偿责任仅限于卖方在签订合同时已知道或不可能不知道的知识产权（第42条第1款）。这是知识产权特有的要求，第41条下没有提及。

215. 此外，卖方交付不受第三方以知识产权为基础提出的任何权利或要求约束的货物的义务不适用于下列情况：*(a)*买方在订立合同时已知道或不可能不知道此项权利或要求；或者*(b)*此项权利或要求的发生，是由于卖方要遵照买方所提供的技术图样、图案、程式或其他规格（第42条第2款）。

216. 在货物数量、质量或描述方面不符合同的情况下，买方如果不在已知道或理应知道第三方的权利或要求后一段合理时间内，将此

一权利或要求的性质通知卖方，就丧失援引第41条或第42条规定的权利（第43条第1款）。

217. 卖方如果知道第三方的权利或要求以及此一权利或要求的性质，就无权援引买方未及时发出通知（第43条第2款）。也有同样的例外，即买方如果对未发出所需的通知具备合理的理由，仍可按照第50条的规定减低价格，或要求利润损失以外的损害赔偿（第44条）。但是，与货物的数量、质量或描述不符合同的情况不同，买方没有检验义务（第38条），也不受为期两年的通知时限限制（第39条第2款）。

卖方是否还有其他义务（交出单据、转让所有权）？

218. 卖方必须交出一切与货物有关的单据（第30和34条）。此类单据不仅包括代表索要或处置货物所需的货物产权的单据（例如提单、仓单），还包括例如发票、保险单、原产地证书、品质证明书以及合同要求交出的任何其他单据。就信用证而言，卖方对装运单据的责任是向指定的接收单据银行出示单据。双方当事人通常在合同中指明这些单据是什么，例如，通过纳入《国际贸易术语解释通则》中的贸易条件。

219. 在跟单销售的情况下，卖方的义务是交付代表索要或处置货物所需货物产权的单据（例如提单、仓单），根据第58条的规定，买方必须于卖方将控制货物处置权的单据交给买方处置时支付价款（第58条第1款）。不过原则上，买方仅在有机会检验货物之后，才有义务支付价款（第58条第3款）。与第38条规定的检验不同，第58条第3款规定的检验仅限于对货物的简单和表面检验（关于第58条，见下文第246至247段。）

220. 单据必须与合同相符。必须按照合同所规定的时间、地点和方式移交这些单据。如果卖方在该时间前移交了单据，可以在规定时间前纠正文件中任何不符规定情形，只要行使该权利不会给买方带来不合理的不便或不合理的费用。然而，买方保留按照《销售公约》（第34条、第45条第1款*(b)*项和第74至77条）提出要求损害赔偿的任何权利。

221. 卖方必须将货物的产权(所有权)转移给买方(第30条)。如果卖方因货物所有权属于另一人而无法转移货物产权，卖方即属违约(第41条)。

222. 《销售公约》未述及如何能够而且应该如何实现这种转移(第4条*(b)*款)。这将按照国际私法规则指定的产权转移适用法律加以确定(见上文第121段)。

《销售公约》如何规范风险移转?

223. 注明了有关合同的货物可能会灭失或损坏。当这种情况发生时，不交货(在灭失情况下)或交付受损货物(在损坏情况下)是否构成违反卖方交货义务，取决于灭失或损坏发生在灭失或损坏风险移转之前还是之后。

224. 当货物灭失或损坏发生在灭失或损坏的风险从卖方移转到买方之后，卖方没有义务对灭失或损坏作出补救，而买方必须全额支付价款(第66条)。不过，有两项例外。第一，如果灭失或损坏是由于卖方的作为或不作为所造成，不交付或交付受损货物违反了卖方的交货义务(第66条)。该作为或不作为本身是否构成违反卖方义务无关紧要。第二，即使灭失或损坏发生在风险移转之后，但如果卖方根本违反合同(无论是否是造成灭失或损坏的原因)，买方也可以因此种违反合同而诉诸买方可利用的各种救济(第70条)。这包括请求交付替代货物(第46条第2款)和宣告合同无效(终止)(第49条第1款*(b)*项)，即使灭失或损坏发生在风险移转之后。

225. 另一方面，如果货物的灭失或损坏发生在风险移转给买方之前，卖方必须交付替代货物。否则，卖方将违反其交货义务。

226. 由此可见，确定风险移转的时间至关重要。双方可以自由商定风险移转时间。在实践中，当事人通常根据《国际贸易术语解释通则》商定贸易条件，从而商定风险移转的时间(然而，《国际贸易术语解释通则》并未定义风险移转的后果)。《国际贸易术语解释通则》规则一般认为，在卖方按照每项条件交付货物之前，灭失风险仍由卖方承担。例如，在货交承运人(FCA)、运费付至指定地点(CPT)和运费

保险费付至指定地点(CIP)的情况下，风险在货物已移交给承运人或交由承运人处置时发生转移；在船上交货(FOB)和成本保险加运费(CIF)的情况下，风险在卖方将货物装船时发生移转；在工厂交货(EXW)、目的地交货(DAP)和完税后交货(DDP)的情况下，风险在卖方在商定地点将货物交给买方处置时发生移转。如果双方未达成此类协议，则根据《销售公约》第67和68条，确定风险移转时间。从实际出发，当事人应为可能的损失购买保险。

227. 风险移转与产权转移问题无关。一般说来，当卖方已尽其所能交付货物而且买方可更好地控制货物时，就发生风险移转。应当注意，如果货物未注明有关合同，风险不移转给买方(第67条第2款和第69条第3款)。

228. 《国际商事合同通则》没有关于灭失风险移转及其后果的明确默认条款，因为它们更广泛地适用于所有合同。

涉及运输的货物销售合同中的风险移转

229. 第67条具体规定了在销售合同涉及货物运输情况下风险移转的时间。如果卖方没有义务在特定地点将货物移交给承运人，则自货物按照销售合同交付给第一承运人以转交给买方时起，风险就移转到买方承担。这符合第33条*(a)*项要求的卖方交货方式。如果卖方有义务在特定地点将货物移交给承运人，在货物移交给该地点承运人之前，风险不会移转给买方(例如，如果内陆卖方同意在海港将货物移交给承运人，在卖方营业地将货物移交给第一内陆承运人不会移转风险)。卖方获授权在货物移交承运人后保留控制货物处置权的单据(如提单)，并不影响风险的移转。在这些情况下，卖方已经交付货物，整个运输过程中的灭失风险由买方承担，买方在货物到达目的地后更有能力确定灭失或损坏。

230. 然而，在货物清楚地注明有关合同以前，风险不移转到买方承担(第67条第2款)。可以通过装运单据、在货物上加标记或向买方发出通知或其他方式注明合同。在装运后注明合同对整体散装货物的销售尤其重要。

运输途中销售货物的合同中的风险移转

231. 第68条规定在运输途中销售货物的情况。原则上，对于在运输途中销售的货物，从订立合同时起，风险就移转到买方承担。但是，如果情况表明有此需要（如买方在整个运输期间都有保险），从货物交付给签发载有运输合同单据的承运人时起，风险就由买方追溯承担。该单据可以是证明合同存在的任何文件。它不一定是控制货物处置权的单据。

232. 尽管如此，如果卖方在订立运输途中销售货物的合同时已知道或理应知道货物已经灭失或损坏，而又不将这一事实告知买方，则这种灭失或损坏应由卖方负责（第68条）。

风险移转的其他情况

233. 第69条规定了不属于第67和68条规定情况的风险移转时间。如果买方在卖方营业地接收货物，风险一经买方接收货物就移转给买方（第69条第1款）。这是因为此时买方有能力控制货物的处置。但是，如果买方不在适当时间接收货物，则从货物交给买方处置但买方未收取货物从而违反合同时起，风险移转到买方承担（见第53和60条）。由于卖方可能在到期日之前将货物交由买方处置，或者卖方被要求通知买方货物已交由买方处置，因此货物交由买方处置的时间与买方未接收货物的时间可能不吻合。仅将货物交由买方处置不足以移转风险，因为卖方在卖方营业地控制货物。

234. 如果买方将在卖方营业地以外某地（如买方营业地或第三方仓库）接收货物，当交货时间已到、货物已在该地点交由买方处置且买方知道这一事实时，风险发生移转（第69条第2款）。应当注意这与《国际贸易术语解释通则》的各项规则不同，这些规则通常不将买方知悉作为风险移转的要求。第69条第2款规定的风险移转早于第69条第1款规定的时间，因为卖方不控制货物。

235. 但应当注意，货物在未清楚注明有关合同以前，不得视为已交给买方处置（第69条第3款）。

买方有何义务？

236. 买方的一般义务是支付货物价款，并按照合同和《销售公约》的规定收取货物（第53条）。

支付价款的义务

237. 买方支付价款的义务包括遵守合同或任何有关法律和规章规定的步骤和手续，以便支付价款（第54条）。例如，如果合同要求用信用证付款，买方必须与其银行安排开立信用证。买方还必须遵守货币兑换规定。鉴于《销售公约》关于严格责任的一般原则，买方因为有关当局拒绝允许资金转账而无法支付价款的，仍将对不支付承担责任，但以第79条规定的免责可能性为限。当事人担心不利的货币和资金管制措施的风险的，可以考虑《国际商事合同通则》，其中包含一套定义宽泛的关于申请公共许可的具体默认规则（第6.1.14至6.1.17条），阐明了哪一方应申请许可、该方有哪些义务的问题，还讨论了与拒绝许可的责任有关的后果或许可未获批准也未遭拒绝情况下的后果。

238. 即使合同已有效地订立，但当事人可能没有明示或暗示地规定价格或没有规定如何确定价格（见上文第161段）。在这种情况下，如果没有任何相反表示，双方当事人应视为已默示地引用订立合同时此种货物在有关贸易的类似情况下销售的通常价格（第55条）。这一解释性解决方案对应于《国际商事合同通则》所载关于价格确定的默认规则，涉及合同没有规定价格或没有规定如何确定价格的情况（第5.1.7条）。《国际商事合同通则》还对合同明确规定由一方当事人、由第三人或参考外部因素确定价格的情况作出规范。《国际商事合同通则》的另一项明文规定涉及这样一种情况，即当事人在订立合同时有意保留不明定的合同条款以待未来确定。这一规定适用于价格条款，对长期合同尤其重要（见第2.1.14条，评注4）。

239. 如果价格是按货物的重量规定的，如有疑问，应按净重确定，而不是按包括包装重量在内的毛重确定（第56条）。

付款货币

240. 付款货币必须是合同中商定的付款货币。如果付款地货币与合同货币不同，《销售公约》未解决买方是否可以选择付款地货币进行支付的问题。《国际商事合同通则》允许在某些情况下进行选择（第6.1.9条）。如果双方当事人未就付款货币达成一致，《销售公约》未解决使用何种货币，但必须根据第7条第2款作出决定。另一方面，《国际商事合同通则》明确规定，在这种情况下，付款应以付款地货币进行支付（第6.1.10条）。

付款方式

241. 《国际商事合同通则》对付款方式作了规定（第6.1.7和6.1.8条），与该《通则》不同的是，《销售公约》没有规定付款方式。不过《销售公约》关于付款地点（第57条）和付款时间（第58条）的规定假设付款可以通过现金也可以通过资金转账进行。除非当事人已就付款方式达成一致，或除非当事人之间已确立惯例或与付款方式有关的有约束力的习惯做法（见第9条），否则买方可以采用这两种形式中的任何一种付款。任何其他付款方式，包括汇票、本票、支票或跟单信用证付款，均须在合同订立之前或之后征得卖方同意。

242. 各种统一法文书对支付方式作出了规定。关于资金转账，《贸易法委员会国际贷记划拨示范法》（1992年）[62] 提供了一个全球统一范本。像《欧盟支付服务指令》[63] 这样的区域性文本也可能有重要意义。

243. 对于使用汇票、本票和支票付款，一些国家根据日内瓦公约[64]制定了汇票和本票统一法及支票统一法。1988年《联合国国际汇票

[62]《大会正式记录，第四十七届会议，补编第17号》(A/47/17)，附件一。

[63]欧洲议会和理事会2015年11月25日关于内部市场支付服务的第2015/2366号指令（欧盟），该指令修正了第2002/65/EC、2009/110/EC和2013/36/EU号指令和第1093/2010号条例（欧盟），并废除了第2007/64/EC号指令。

[64]《统一汇票和本票法公约》（1930年，日内瓦），国际联盟，《条约汇编》，第143卷；《统一支票法公约》（1931年，日内瓦），国际联盟，《条约汇编》，第143卷。

和国际本票公约》[65] 尚未生效。对于商业信用证，国际商会制定的《跟单信用证统一惯例》提供了事实上的标准。为了适应电子商务，国际商会还制定了跟单信用证统一惯例电子交单附则和《银行支付义务统一规则》。

付款地点

244. 如当事人商定了付款地点，则必须在该地点付款。如当事人未商定付款地点，原则上买方必须在卖方营业地向卖方付款（第57条第1款*(a)*项）。但如果凭移交货物或单据付款，则在移交货物或单据的地点付款（第57条第1款*(b)*项）。关于交货地点，见上文第178至189段。

付款费用

245. 与卖方承担交货费用的原因相同（见上文第190段），除非另有约定，否则付款费用由买方承担。这与《国际商事合同通则》第6.1.11条相对应。但是，根据《销售公约》，卖方必须承担因其营业地在订立合同后发生变动而增加的支付方面的有关费用（第57条第2款）。

付款时间

246. 除非另有约定，买方必须在卖方根据合同和《销售公约》将货物或控制货物处置权的单据交给买方处置时支付价款（第58条第1款）。卖方可以将付款作为移交货物或单据的条件。如果合同涉及货物的运输，卖方可以将支付价款后才可将货物或控制货物处置权的单据移交给买方作为发运货物的条件（第58条第2款）。因此，一般规则是货物或单据与付款同时交换。

[65] 大会第43/165号决议，附件。

247. 应当指出，《销售公约》规定，买方在未有机会检验货物前，无义务支付价款（第58条第3款）。然而，如果这种机会与双方当事人商定的交货或支付程序（如凭单据支付现金）相抵触，则付款前检验货物的权利不适用。这种检验是一种简单和表面检验，主要是为了发现交付错误货物（其他货物）、有明显缺陷或交付错误数量的情况。它应区别于旨在发现与第38条规定任何不符之处的货物检验。

248. 与某些法域的法律不同，买方必须在合同和《销售公约》确定的日期或从合同和《销售公约》可以确定的日期支付价款，而无需卖方提出任何要求或办理任何手续（第59条）。当付款和交付货物或单据不是同时进行时，该规则最为相关。

收取货物的义务

249. 买方必须收取货物。这不仅是指实际接收（占有）货物（第60条*(b)*项），而且也要采取一切理应采取的行动，以期卖方能交付货物（第60条*(a)*项）。例如，如果买方要安排货物运输，买方必须订立运输合同，并向卖方提供所有必要的信息，如船名，使卖方能够将货物移交承运人。

《销售公约》是否包含保全货物的规则？

250. 有时，可能会出现因一方当事人没有占有货物而由另一方当事人占有货物的情况。例如，买方可能推迟接收货物，或者卖方在货物被拒绝后可能没有从买方那里收回货物（例如，请求交付替代货物（第46条第2款，另见下文第266段）、合同无效（第49、51和73条，另见下文第264至265段）或拒绝提前交货（第52条第1款）。《销售公约》规定占有货物的一方当事人有义务按情况采取合理措施，以保全货物（第85条和第86条第1款）。这样做是为了另一方当事人的利益，因为灭失的风险由其承担（例如见69和70条）。

251. 这种情况下的合理步骤取决于货物的性质、灭失或损坏的可能性以及灭失或损坏的预期严重程度等因素。例如，将易腐烂的食物储存在冰箱中可能是一个合理的步骤。如果保全成本与货物

价值相比过高，在这种情况下采取这种步骤就不合理。《销售公约》在第87和88条中提供了与货物保全步骤两个实例有关的详细规则。

252. 如果货物灭失或损坏，未采取合理步骤保全货物将导致第45条第1款(*b*)项或第61条第1款(*b*)项下的损害赔偿责任。

253. 此外，第86条第2款规定，如果发运给买方的货物已到达目的地，并交给买方处置，而买方行使拒收货物的权利，则买方有义务代表卖方实际占有货物并在之后保全货物，前提是这样做无需支付价款，也不会遭受不合理的不便或承担不合理的费用。然而，如果卖方或获授权代表卖方掌管货物的人也在目的地，则不产生占有义务。

在仓库存放货物

254. 《销售公约》提供了采取合理步骤保全货物的两个具体例子。第一个例子是货物存放在第三人的仓库中，费用由另一方当事人承担(第87条)。这使有保全义务的当事人不必储存和保全货物。然而，当费用不合理时，不得这样做。

自助出售和紧急出售

255. 采取合理步骤保全货物的第二个具体例子是第88条规定的所谓“自助出售”和“紧急出售”。

256. 如果另一方当事人不合理地延迟占有货物(如买方延迟收取货物)或收回货物(如卖方在合同无效时延迟收回货物)或不合理地延迟支付价款或保全货物费用，按照第85条或第86条规定有义务保全货物的一方当事人，可以采取任何适当办法出售货物(第88条第1款)。

257. 自助出售不一定是司法出售：出售可以在市场上私下进行。唯一的限制是以适当方式出售。如果以不适当方式出售货物，将承担损害赔偿责任。

258. 如果货物迅速变质(如易腐烂)，或其保全将涉及不合理的费用(如喂养动物)，则根据第85或86条有义务保全货物的一方当事人

必须采取合理措施出售货物(第88条第2款)。与第88条第1款规定的自助出售不同，紧急出售是有义务保全货物的当事人的义务。

259. 与第88条第1款规定的自助出售情况相同，只要出售货物的措施合理，紧急出售就可以在市场上私下进行。如果措施不合理，将导致损害赔偿责任。鉴于紧急出售的紧迫性，可认为低于第88条第1款所容许的条件在第88条第2款下是合理的。

根据《销售公约》，卖方和买方可获得哪些救济？当事人何时可免除责任？

260. 第30条和第53条分别概述了卖方和买方在《销售公约》下的义务。卖方必须交付货物，移交一切与货物有关的单据并转移货物产权。而买方必须按照合同和公约的要求支付货物价款并收取货物。

261. 《销售公约》载有针对卖方(如第35条规定了卖方交付符合合同的货物的义务)和买方的更多义务。当违反《销售公约》或双方协议产生的任何义务时，即属于《销售公约》下的违反合同。

262. 鉴于《销售公约》对违反合同采取统一做法，原则上，每次违反合同都会触发相同的救济。然而，《销售公约》中关于救济的规定偶尔会提及特定类别的违反合同行为。《销售公约》载有规范买方因卖方违反合同而可以获得的救济(第45至52条)和卖方因买方违反合同而可以获得的救济(第61至65条)的单独规定。在这两种情况下，受损害方当事人都可以按照第74至77条的规定要求损害赔偿。

263. 《销售公约》关于救济的规则对《国际商事合同通则》关于救济的规定(第7章)有很大影响。然而，《国际商事合同通则》载有一些额外规定，涵盖《销售公约》没有明确解决的问题(见下文第379至381段)。

合同无效

264. 合同无效相当于《国际商事合同通则》术语下的终止（见下文第381段）。合同无效的严厉救济措施一般要求发生了根本违反合同的情况。《销售公约》和《国际商事合同通则》优先考虑保全协议（有利于合同）和使交易成本最小化。当违反合同实际上剥夺了未违反合同一方当事人根据合同规定有权期待得到的东西，即为根本违反合同（第25条）。[66] 根本违反合同的定义只能根据当事人的合同和每个特定案例的情况而定。一般来说，判例法对以根本违反合同为理由宣告合同无效设定了很高的门槛。当事人可以定义什么构成根本违反合同。

265. 此外，在履行的额外期限过去之后有以下情况的，可以宣告合同无效：*(a)* 卖方没有交付货物（第49条第1款*(b)*项），在这种情况下，买方可以宣告合同无效；*(b)* 买方不付款或未能收取货物的情况（第64条第1款*(b)*项），在这种情况下，卖方可以宣告合同无效。

买方可获得的其他救济

266. 此外，在违反合同情况下，买方有权要求实际履行卖方义务（第46条第1款）。第28条规定，实际履行的救济取决于根据适用于寻求救济的法院或仲裁程序的法律是否可以获得这样的救济。《国际商事合同通则》第7.2.2条载有关于实际履行的详细规定，这些规定在《销售公约》第28条设想的情况下可能会有所帮助。卖方交付不符合同货物触发买方要求交付替代货物的权利（第46条第2款），但仅在违约被视为根本违反合同的情况下适用。买方也可以要求卖方修补不符合同货物（第46条第3款）。

267. 降低合同价格（第50条）也可供买方在发生未交付合格货物的情况时使用。

268. 在部分交付的情况下，第46至50条规定的救济须遵守特别规则（第51条）。

269. 如果卖方违反合同，买方享有第46至52条中未明确提及的其他权利。该等权利包括预期违反合同和分批交货合同情况下的救济

[66]《国际商事合同通则》中的相应条款（第7.3.1条）载有在确定是否存在根本不履行合同时应考虑的其他要素的非详尽列表。

(第71至73条)和拒绝履行买方自身义务的权利特别是支付约定价款的权利。

卖方可获得的其他救济

270. 当买方违反合同时，卖方可要求买方支付价款、收取货物或履行其他买方义务，除非卖方已采取与此一要求相抵触的某种救济(第62条)。这些救济属于实际履行的一般类别。

271. 买方未能履行其在合同或《销售公约》项下任何义务的行为构成根本违反合同的，卖方可以宣告合同无效(第64条第1款*(a)*项)。买方未在卖方根据第63条第1款确定的额外时间内履行支付价款或收取货物的义务的，卖方也可以宣布合同无效。

272. 最后，如果买方未能根据合同规定订明货物的形状、大小或其他特征，则卖方可以依照其所知的买方要求订明规格(第65条)。

《销售公约》如何规范损害赔偿?

273. 在违反合同的情况下，实践中最重要的《销售公约》救济是要求损害赔偿，这对买方(第45条第1款*(b)*项)和卖方(第61条第1款*(b)*项)共同适用。损害赔偿的计算和可能适用的免责适用第74至77条和第79至80条。适用全额赔偿原则，但不得超过违反合同一方当事人在订立合同时可预见的损失(第74条)。在确定损害赔偿时，不需要证明违反合同一方当事人的过错。有证据证明违反合同一方当事人的行为与所造成损害之间存在因果关系就足矣，损害也必须得到证明。

274. 虽然《销售公约》第74条规定了衡量损害的一般规则，但第75条和第76条为此目的规定了替代方法。第75条规定了替代货物交易的操作。违反合同的结果是，受损害卖方可以转卖货物，或者受损害买方可在合同被宣告无效后的合理时间内以合理方式购买替代货物，并可追回合同价格与替代货物交易价格之间的差额。根据第76条，损害赔偿根据所涉货物的时价(或市价)确定。时价必须在合同被宣告无效时确定(第76条第1款)，与原应交付货物地点的现行价格相对应(第76条第2款)。

275. 《销售公约》第77条规定，声称另一方当事人违反合同的一方当事人必须采取措施减轻损失。不遵守这种义务会导致不履行合同的一方当事人对受损害方当事人本可以避免的任何损失不承担责任。

276. 在合同自由原则下(第6条)，双方当事人可以减损第74至77条，并规定支付不履行合同的约定金额。《销售公约》本身没有关于约定金额的具体规则，但根据其所依据的一般原则(第7条第2款)，其他适用法律关于保护义务人的任何规则，或依赖合理性、过度性或相称性等概念的法律规则，都必须按照国际标准适用。在这方面，《国际商事合同通则》第7.4.13条和《关于不履行合同应付约定违约金的合同条款的统一规则》(1983年)[67] 就是基于这样的概念。缔约方希望就此事项作出具体规定的，不妨参阅这些规则。

是否存在违反合同一方当事人被免除损害赔偿责任的情况?

277. 如果违反合同系由违反合同一方当事人无法控制的障碍造成，则可免除该当事人的损害赔偿责任(第79条第1款)。[68] 然而，对于合同因之后发生的意外事件从根本上发生改变从而增加了一方当事人履约成本或降低了一方当事人所收到履约价值的情况("艰难情形")，《销售公约》没有规定重新谈判或修改合同以恢复其原来的平衡。一些司法裁决和理论权威参阅第79条作为根据《销售公约》处理这类情况的途径。《国际商事合同通则》第6.2.1至6.2.3条载有详细的规定，可用于在国际合同中规范此类艰难情形造成的后果。[69]

278. 根据合同自由原则(第6条)，双方当事人可通过直接排除或限制违反合同一方当事人在不履行或有缺陷履行合同的情况下应当承担的责任(限制和除外责任条款)，减损《销售公约》的规定。《国际商事合同通则》载有关于除外责任或限制责任及其限制的明文规定(第7.1.6条；另见下文第378段)。

---

[67]《大会正式记录，第三十八届会议，补编第17号》(A/38/17)，附件一；另见下文第400至405段。有关《统一规则》的更多信息，可查阅贸易法委员会网站。

[68]《国际商事合同通则》第7.1.7条中包含类似条款，该条规定了不履行合同一方当事人的信息义务和违反该等义务的后果。该条还明确规定不阻止一方当事人行使终止合同、拒绝履行或对到期应付款项要求支付利息的权利。

[69]《国际商事合同通则》关于艰难情形的条款，见下文第378段。

当事人是否有权对未支付的款额收取利息？

279. 对于买方或卖方的任何违反合同行为，无论其是否构成根本违反合同，均可要求收取利息（第78条）。这项规定清楚列明受损害方当事人享有利息的权利，但并没有确定适用的利率。这样做是为了承认在某些法域收取利息可能违反国内法的强制性规定。大多数适用第78条的国家法院参照法院地国的法律冲突规则，按适用的国内法确定利率，尽管有些仲裁和司法裁定诉诸了统一标准。在起草关于适用利率的合同条款时，各方不妨考虑《国际商事合同通则》第7.4.9条规定的统一规则。[70]

预期违反合同和分批交货合同

280. 在另一方当事人预期违反合同的情况下，买方或卖方可获得若干救济。根据《销售公约》第71条，如果订立合同后，另一方当事人显然将不履行其大部分重要义务，则受损害方当事人有权中止履行单一合同或分批交货合同所载的义务。另一方当事人预期不履行合同必须是因其履行义务的能力或其信用有严重缺陷或其在准备履行合同或履行合同中的行为所致。

281. 此外，如果在履行合同日期之前，明显看出买方或卖方将根本违反合同，则可以宣告合同无效（第72条）。

282. 最后，对于分批交付货物的合同，如果一方当事人不履行对任何一批货物的义务，则对该批货物构成根本违反合同（第73条第1款）。如果违反合同一方当事人使另一方当事人有充分理由断定对今后各批货物将会发生根本违反合同，则可以宣告整个合同无效。

最后条款

283. 按照条约惯例，《销售公约》第四部分载有最后条款，即规定各国如何成为条约缔约方或允许一国通过提交声明修改条约适用范围的条款。根据各国定期审查条约声明的一般义务，有关

[70] 见下文第351至353段和第393段。关于这一点的判例法概述，见《贸易法委员会联合国国际货物销售合同公约判例法摘要》，第78条。

《销售公约》的一些声明已被撤回。与此同时，新缔约国提交声明的情况并不少见。

《销售公约》与其他涉及《销售公约》管辖事项的国际协定之间存在何种关系？

284. 根据第90条，《销售公约》不优于处理属于其管辖事项的任何国际协定，但以合同双方当事人的营业地均在这种协定的缔约国境内为限。有一种观点认为，“国际协定”不包括需要转换为国内法的区域统一法如欧洲联盟指令。

285. 一般而言，《销售公约》与关于国际销售合同国际私法方面的国际协定是相互兼容的（见上文第27至30段）。

286. 第99条要求在通过《销售公约》之前退出《国际货物销售合同订立统一法公约》和《国际货物销售统一法公约》。这两项公约在当前的意义大多是历史意义。[71]

B. 时效公约

1. 《时效公约》的宗旨

287. 《时效公约》规定了管辖国际货物销售合同中时效期的统一国际法律规则。时效期被定义为一段时间，在该段时间内，国际货物销售合同的一方当事人需要对另一方当事人提起法律程序，包括司法、仲裁和行政诉讼，以提出合同引起的或与合同的违反、终止或无效有关的权利主张（第1条第1款）。时效期届满后，任何法律程序对该等权利主张不予承认或强制执行。

[71] 除冈比亚和大不列颠及北爱尔兰联合王国外，《国际货物销售合同订立统一法公约》和《国际货物销售统一法公约》的所有缔约国都已退出这两项公约并通过了《销售公约》。

288. 大多数法律制度存在类似规则。然而，不仅在时效期的长短和管辖时效期届满后权利主张限制的规则方面存在分歧，而且在时效期的概念依据方面也存在分歧。一些法域认为，权利主张属于实体法事项，会因时效期届满而消灭（例如，关于权利可消灭时效期的民法规则）。其他法域则认为时效期是一项禁止向法院提出权利主张的程序性规则（例如，普通法下的时效法规则）。《时效公约》并没有试图解决这一争论。而是采用了一种功能处理法，列出了时效期届满后的后果。

289. 对于非货物销售的国际商事合同，或者对于双方当事人在国际货物销售合同中选择退出《时效公约》的情况，有关时效期的规则可在《国际商事合同通则》第10章找到。以下各段对《时效公约》与《国际商事合同通则》第10章作了简要比较。

2. 《时效公约》的适用范围

290. 《时效公约》与《销售公约》适用于相同的国际货物销售合同（比较《时效公约》第1条第1款、第3条、第4条和第6条与《销售公约》第1条、第2条和第3条）。[72]

291. 《销售公约》并不处理合同的有效性问题（第4条*(a)*项），《时效公约》管辖因合同无效而产生的权利主张的时效期（第1条第1款）。这些权利主张包括要求归还根据后来因欺诈等原因而失去效力的合同已交付的货物或已支付的款项（第10条第3款）。

292. 即使《时效公约》适用于某合同，该《公约》也不管辖因该合同而产生的某些权利主张的时效期（第5条）。[73] 这些权利主张的时效期将由根据国际私法规则适用的法律管辖。

[72] 1974年通过的《时效公约》早于1980年通过的《销售公约》。为了使《时效公约》的适用范围与《销售公约》协调一致，在通过《销售公约》的同一次外交会议上通过了一项修正《国际货物销售时效期限公约》的议定书。虽然条款的措辞略有不同，但规则基本相同。本《指南》提及的是经1980年修正的《时效公约》。

[73] 这些权利主张是：*(a)*因任何人的死亡或人身伤害而提出的权利主张；*(b)*因售出货物造成的核破坏而提出的权利主张；*(c)*基于财产担保权益提出的权利主张；*(d)*根据判决或者籍以获得强制执行的文件提出的权利主张；以及*(e)*基于汇票、支票或本票提出的权利主张（第5条）。

293. 与《销售公约》规定的情况一样，双方当事人可以通过协议选择退出整个《时效公约》（第3条第2款）。如果双方当事人选择退出《时效公约》，则时效期问题由根据国际私法规则适用的法律管辖。应当注意，《时效公约》的条款是强制性的，但根据第22条第2和3款对时效期所作的修改除外。因此，与《销售公约》第6条不同的是，《时效公约》不载有允许双方当事人减损或改变其条款效力的规定。

3. 有关时效期的条款

《时效公约》规定的时效期有多长？

294. 《时效公约》采用两个时效期。一般时效期为四年（第8条），可以延长或重新开始，最长时效期是固定的十年（第23条）。

295. 关于时效期的起算时间，基本规则是从权利主张发生之日起算（第9条第1款），即权利主张到期之日起算。[74] 这既适用于一般时效期，也适用于最长时效期。

296. 《时效公约》为这两个时效期采用一个客观起算时间，这种方法不同于最近国内立法和《国际商事合同通则》所采用的方法。后两者也采用两个时效期办法，但倾向于为较短的一般时效期选择主观的起算时间（例如，受付权人知道或应当知道某些事实的日期），为较长的最长时效期选择客观的起算时间（例如，能够行使权利的日期）（例如，《国际商事合同通则》第10.2条）。《时效公约》采取上述做法是由于长途贸易的特点，也由于几乎没有必要通过采用较短时效期的主观起算时间来推迟时效期的起算、从而保护非消费者的卖方或买方。

297. 《国际商事合同通则》采用较短的为期三年的一般时效期，自受付权人知道或者应当知道其权利能够行使的事实之日的次日起计算（第10.2条第1款）。《国际商事合同通则》规定的最长时效期为

[74]《时效公约》还根据权利主张的类型提供了关于时效期起算时间的特别规则（第10至12条）。

十年，与《时效公约》规定的相同。但起算日期略有不同:《国际商事合同通则》起算日期为权利能够行使之日的次日(第10.2条第2款)。

298. 《时效公约》载有一条如何计算时效期的详细规则(第28条)。

是否可以经双方当事人商议修改时效期的长短?

299. 一般时效期在起算前不得经双方当事人协议修改，但在计算期间可通过债务人的书面声明予以延长(第22条第1和2款)。此外，销售合同可规定在更短的时效期内启动仲裁程序，前提是根据合同适用的法律这种规定是有效的(第22条第3款)。最长时效期不得经双方当事人协议修改。

300. 《国际商事合同通则》对修改时效期的规定较为宽松。一般时效期可经双方当事人协议缩短，但不得缩短至不足一年。《国际商事合同通则》还允许经双方当事人协议修改最长时效期，但不得缩短至不足四年或延长至超过十五年(第10.3条)。

时效期届满会如何?

301. 时效期届满的主要后果是，此后启动的法律程序对任何权利主张不予以承认或强制执行(第25条第1款)。《时效公约》只涉及任何法律程序对权利主张的承认或强制执行，并不关注权利是否消灭的问题。另一方面，《国际商事合同通则》明确规定，时效期届满不消灭权利(第10.9条第1款)。

302. 但是，根据《时效公约》，即使在时效期届满后，在某些情况下，一方当事人仍可以提出其权利主张，作为对另一方当事人权利主张的抗辩或抵销(第25条第2款)；另见《国际商事合同通则》第10.9条第3款)。

法庭是否会主动考虑时效期?

303. 《时效公约》第24条规定，法律程序不考虑时效期届满，除非程序的一方当事人将时效期届满作为抗辩提出(另见《国际商事合同通则》第10.9条第2款)。

债权人如何停止时效期的计算？

304. 当权利主张人启动针对债务人的司法或仲裁程序，或当权利主张人在现有法院程序中主张其权利时，时效期停止计算（《时效公约》第13和14条；另见《国际商事合同通则》第10.5和10.7条）。[75] 启动司法程序的程序取决于国内法，因此，《时效公约》规定，必须有“根据提起诉讼法院的法律被承认为启动司法程序的行为”才构成启动司法程序。仲裁程序按照仲裁协定或适用仲裁法规定的方式启动，例如，在仲裁机构秘书处收到仲裁请求和其他必要信息后启动。若无此等规定，则仲裁程序视为自仲裁请求送达被申请人之日起启动（另见《贸易法委员会仲裁规则》第3条第2款）。

305. 停止系指时效期既不中止（不过，见下文第308段）也不重新开始计算（但见下文第310和311段）。时效期只是停止计算，换言之，即不再计算。

306. 《国际商事合同通则》采取了一种不同的做法，规定当受付权人在司法程序或仲裁程序中通过启动程序等做法主张其权利时，或者在破产程序或解散程序中主张其权利时，时效期中止（第10.5条第1款和第10.6条第1款）。时效期中止持续至终局判决作出之时或持续至程序以其他方式终止之时（第10.5条第2款和第10.6条第2款）。《国际商事合同通则》还将这些规则扩展到调解等替代性争端解决程序，双方当事人根据这些程序请求第三方协助其达成争端的友好解决办法（第10.7条）。

如果程序没有对权利主张的案情实质作出裁决，会发生什么？

307. 权利主张人在时效期内启动的司法或仲裁程序可能会在没有对权利主张的案情实质作出具有约束力裁决的情况下终止，例如，因为法院或仲裁庭没有管辖权或因为程序缺陷而无法作出具有约束力的裁决。对于这种情况，《时效公约》规定，如果原程序在未就

[75]《时效公约》规定了一项特殊规则，防止反诉权利的时效期届满（第16条）。《公约》还包含一项特别规则，用于在有连带责任债务人的情况下，以及在向买方购买货物的一方当事人对买方提起法律程序的情况下，买方向卖方提出追偿要求时，解决有关时效期计算的问题（第18条）。

案情实质作出具有约束力裁决的情形下结束，则时效期将被视为继续有效（第17条第1款）。

308. 在这种情况下，大多数法律制度允许债权人通过启动新的程序来继续主张权利。然而，在原程序结束时，时效期可能已经到期，或者剩下的时间不够权利主张人启动新的程序。在这些情况下，为了保护权利主张人，《时效公约》给予一年额外时间来启动新的法律程序（第17条第2款）。但该时间不得超过十年最长时效期（第23条）。

309. 《国际商事合同通则》采取了一种不同的做法，规定时效期的暂停计算期不仅直至作出一项有约束力的裁定，也直至未作出终局裁定而程序被终止之时（第10.5条第2款和第10.6条第2款）。因此，《国际商事合同通则》下没有与《时效公约》第17条第2款相对应的条款。

承付人履行义务或确认义务是否对时效期的计算产生影响？

310. 根据《时效公约》，在两种情况下，在权利主张发生之日起十年的总期限内，时效期重新起算（即四年时效期重新起算）。第一种情况是，如果债权人在债务人所在国家实施了一种行为，包括那些可以在法律程序之外实施的行为，此种行为根据该国法律具有重新开始计算时效期的效力，则时效期重新计算（第19条）。

311. 第二种情况是，如果债务人以书面形式确认其对债权人的债务（第20条第1款），或支付利息或部分偿还债务，由此可以推断其对债务的确认，则时效期重新开始计算（第20条第2款）。《国际商事合同通则》下的规则与此类似但有区别。《国际商事合同通则》不要求债务人书面认可（第10.4条第1款）。另一处区别是，与《时效公约》的规定不一样，《国际商事合同通则》的最长时效期不得重新起算，但可因一般时效期的重新开始而超期（第10.4条第2款）。

如果债权人被阻止提起法律程序会如何？

312. 《时效公约》保护在受军事冲突影响国家境内的商事争端解决等极端情况下被阻止采取必要行动来终止时效期的计算的债权

人。《公约》规定，如果债权人因非债权人所能控制的情况而不能采取这些行为，并且此等情况既不能避免也不能克服，则时效期将延长，在此等情况不复存在之日起一年后到期（第21条）。但该延期不得超过十年最长期限（第23条）。《国际商事合同通则》采用相同的规则（第10.8条第1款），但将其扩展到以下障碍情况：承付人或受付权人无行为能力或死亡，以及该当事人的财产未指定代理人或继承人未继承各自当事人的地位（第10.8条第1款）。

债权人如何确保在一个国家停止时效期具有国际效力？

313. 如上所述，在提起法律程序时，时效期即告停止（《时效公约》第13至18条）。《时效公约》规定，在一个缔约国境内发生的此类行为在其他缔约国也具有效力，但前提是债权人已采取合理步骤通知债务人（第30条）。因此，债权人不必担心为了停止时效期而需要在所有相关国家提起法院诉讼程序。这条规则也适用于第17条规定的时效期的延长和第19条规定的时效期的重新起算。

314. 根据《时效公约》，时效期因债务人履行合同或承认其所负债务而停止（第19和20条）及通过防止时效期停止来延长时效期（第21条）是与特定国家无关的行为或情况，本质上具有国际效力。

4. 与其他统一法文书的相互作用

与《销售公约》的关系

一般关系

315. 《时效公约》与《销售公约》可视为姐妹公约。《销售公约》就卖方和买方因国际货物销售合同而产生的权利和义务作出规定，但其中没有关于时效期的规则。《时效公约》填补了这一空白。这两项《公约》可分别独立适用，但在两者均对一项合同适用时将会产生最大价值。因此，建议各国加入这两项《公约》。

316. 1980年修正了《时效公约》的适用范围，以与《销售公约》的适用范围相一致（见上文第290段）。因此，除少数情况外，《销售公约》和《时效公约》适用于同样的合同和由合同产生的权利主张。

与《销售公约》规定的时限的关系

317. 《销售公约》载有若干与时限有关的条款。例如，《销售公约》第39条第2款规定，如果买方不在实际收到货物之日起两年内将货物不符合同情形通知卖方，就丧失声称货物不符合同的权利（见上文第207段）。不能将这种时限与《时效公约》规定的时效期混为一谈。《时效公约》明确规定，该《公约》不影响作为取得或行使其权利主张的条件，一方当事人必须通知另一方当事人或采取提起法律程序以外任何行为的特定时限（第1条第2款；另见《国际商事合同通则》第10.1条第2款）。

与《国际商事合同通则》的关系

318. 当事人需要选择退出《时效公约》（见上文第293段），以便选择将《国际商事合同通则》作为适用于时效期的法律，前提是国际私法规则允许作出此种选择。

与《电子通信公约》的关系

319. 《时效公约》载有债务人书面承认其所负债务的要求，但并未明确规定书面声明可采用电子方式作出。在这方面，《电子通信公约》规定了在涉及适用《时效公约》的合同的情况下，通过电子通信来满足书面要求的条件（第9条第2款和第20条第1款）。

与国际私法的关系

320. 《时效公约》并不排除国际私法的适用。总有一部法律是依照国际私法规则适用的，但就时效期而言，以《时效公约》为准。即使法院地的法律将时效期视为程序事项，情况也是如此。

321. 如果当事人根据《时效公约》第3条第2款选择退出，则适用本可适用的法律，其中包括国内法和《国际商事合同通则》，只要国际私法允许当事人作出这样的选择。

C. 统法协会《国际商事合同通则》

1. 《国际商事合同通则》的目的是什么?

322. 《国际商事合同通则》编纂了合同法规则和原则，是为全球范围的国际贸易而设计的，具有非约束性。目的是提供一套相对于国家合同法而言更适合于跨境交易的规则。《国际商事合同通则》的三个特点有助于实现上述目的。

323. 首先,《国际商事合同通则》为国际交易提供了一部“中立”的法律，换言之，即一套不是任何一方当事人的国内合同法的规则。《国际商事合同通则》通过以下方式来实现上述目标，即所制定规则并不具体类似于任何特定的国家合同法，并且这些规则体现出普通法与大陆法传统之间的折衷。

324. 其次, 与主要是为处理国内交易而拟订的国家合同法制度相比,《国际商事合同通则》制定了更适合国际贸易特殊要求的规则。

325. 第三,《国际商事合同通则》是多语文的。《国际商事合同通则》有全世界多种语文的版本，因此国际合同的双方当事人很可能都可以使用自己熟悉语言的版本。

2. 《国际商事合同通则》是如何制定的?

326. 《国际商事合同通则》是在统法协会主持下、由以个人身份行事的著名合同律师组成的国际工作组制定的。1994年，统法协会理事会首次授权出版《国际商事合同通则》。

327. 在起草《国际商事合同通则》之前，对现行合同法进行了详细的比较研究。工作组借鉴了各类国家合同法和国际合同法文书，以此来启发灵感。

328. 工作组参考了源于大陆法和普通法传统的一系列国家合同法，特别是主要的欧洲民法典、英国普通法、《合同法第二次重述》所载美国合同法和《美国统一商法典》。

329. 一些国际公约对工作组发挥了尤其大的影响。除《销售公约》和《时效公约》外，这些公约还包括《国际货物销售代理公约》[76]、《国际保理公约》（1988年）[77] 和《联合国国际贸易应收款转让公约》（2001年）。[78] 起草者还考虑到其他国际机构发布的软法律文书，如《国际贸易术语解释通则》（见上文第143至147段）和《跟单信用证统一惯例》（见上文第243段）。此外，起草者还从国际商会和国际顾问工程师联合会等组织的合同范本中获取灵感。

330. 鉴于开展了上述比较工作，《国际商事合同通则》载有两类条款。其中一些条款是通常所说的“对合同法一般原则的国际重述”。在此情况下，起草者能够确定国内和国际合同法所共有的特定问题的解决办法，并在该文书的某项条款中重述了这项规则。但通常不可能采取这种做法，原因是无法确立解决办法的全球“共同核心”。在此情况下，起草者要么从现有办法中作出了选择，要么制定了新规则，以便采用被其视为最佳解决办法的办法，特别是考虑到国际贸易特殊要求的最佳解决办法。在这种情况下，起草者的目的是在普通法与大陆法传统之间达成平衡。有鉴于此，《国际商事合同通则》被广泛认为是提供了司法上“中立”的解决办法。

3. 版本和语文文本

331. 现行的《国际商事合同通则》是第四版（2016年），第二版和第三版的年份分别是2004年和2010年。每个版本都增加了有关合同法更多问题的新规定，从而扩大了《国际商事合同通则》的覆盖范围。该文书有统法协会所有五种正式语文（英文、法文、德文、意大利文和西班牙文）的版本。除这些官方版本外，还有许多其他语文的译本。所有版本和语文文本均可方便地在网上查阅。[79]

[76] 关于该《公约》的更多信息，可查阅统法协会网站。
[77] 联合国，《条约汇编》，第2323卷，第41631号。
[78] 大会第56/81号决议，附件。
[79] 见统法协会网站。

4. 合同法的“通则”是什么意思?

332. 尽管《国际商事合同通则》在标题中提及了“通则”，但它并不局限于阐明广泛和一般的标准或指导原则，如“诚实信用和公平交易”。在211项条款中，大多数都是直截了当的严格“规则”，可以像任何其他的国家或跨国合同法规则一样予以适用。这些条款采取可预测的方式或多或少地预先确定了特定情况下的解决办法。在这方面，正如在国家民法典或合同法典或跨国商法文书(如《销售公约》)中所看到的情况那样，《国际商事合同通则》非常类似于一般合同法的编纂。

5. 与《销售公约》相比的基本区别是什么?性质是什么?

333. 《国际商事合同通则》与《销售公约》在三个主要方面存在差异。首先，《国际商事合同通则》不具备条约地位。《国际商事合同通则》是一套不具约束力的规则，只有在当事人或裁定人选择予以适用并且这种选择得到相关法律框架确认或承认的情况下，才对某一具体合同适用(见上文第40至66段和下文第337至350段)。其次，《国际商事合同通则》的适用范围并不局限于销售合同。《国际商事合同通则》阐明了合同法的一般规则，这些规则可用于包括服务合同在内的所有类型合同(见下文第354至357段)。第三点就是《国际商事合同通则》包含与一般合同法和义务有关的大量规则，因此涉及《销售公约》未涵盖的问题(见下文，特别是第396段)。

334. 同《销售公约》和《时效公约》类似，《国际商事合同通则》也是在一个国际组织主持下制定和起草的。但与上述公约和跨国商法领域的其他公约不同的是，《国际商事合同通则》是所谓的“软法”文书，因此不要求各国承担以国家立法、宪政安排或其他转化机制的方式使该文书的规则生效的义务。

335. 如同对待其他统一法文书那样，各国立法者可通过全套《国际商事合同通则》或选择性地予以通过，作为国内的合同法规则。事实上，《国际商事合同通则》序言中明确列出的目的之一就是“可用作国内和国际立法的范本”。国内立法者选择将《国际商事合同通则》用作范本的例子有很多。[80]

[80] 1999年中国《合同法》、东欧和中东欧的许多后社会主义民法典、2015年阿根廷《民商法典》和2016年经修订的法国《民法典》等，其中载有以《国际商事合同通则》为范本的许多条款。苏格兰法律委员会经常参引《国际商事合同通则》，将其作为合同法领域立法建议的灵感来源。澳大利亚和西班牙以及由17个成员国组成的政府间组织非洲商法统一组织开展了有关更全面地引入《国际商事合同通则》的讨论。

336. 只要未采用上述方式予以实施，那么《国际商事合同通则》本身并不要求缔约方承担直接义务。《国际商事合同通则》在合同属于其适用范围内（见下文第354至357段）的情况下并非是自动适用的，而《销售公约》或《时效公约》等具有约束力的文书则是自动适用。只有两项额外要求得到满足，《国际商事合同通则》才能约束当事人：首先，当事人或者裁定当事人之间争端的人必须已选择让《国际商事合同通则》在合同关系中适用（见下文第337至342段）；(b) 其次，这一选择必须得到管辖当事人之间诉讼程序的法律的尊重，无论是诉讼地法还是仲裁法（见下文第343至350段）。但即便上述要求没有得到满足，若裁定人利用《国际商事合同通则》来解释或补充所适用的合同法，则《国际商事合同通则》可以间接地适用于当事人之间的合同关系（见下文第351至353段）。

6. 如何在实践中使用《国际商事合同通则》？

337. 可采取多种方式使《国际商事合同通则》在特定合同关系中适用。

338. 首先，当事人自身可指定《国际商事合同通则》作为管辖其合同的法律。这种选择可在订立合同时或稍后阶段由当事人以明示同意方式作出（见上文第三章B节）。鉴于《国际商事合同通则》的覆盖范围仅限于合同法的一般问题，当事人不妨选择一部国内法来补充这一选择。所选国内法的规则就将作为处理《国际商事合同通则》适用范围之外问题的默认法律。在未作出此种选择的情况下，国际私法规则将确定适用于这些问题的国内法。

339. 为协助当事人起草相关的法律选择条款，统法协会于2013年出版了《使用统法协会〈国际商事合同通则〉示范条款》（见上文第65至66段）。其他国际组织的合同范本中载有类似性质的更多示范条款，例如2000年《国际商会国际特许经营合同范本》、2002年《国际商会商业代理合同范本》和国际贸易中心编制的《小公司合同范本》。[81]

340. 其次，即使当事人选择由《国际商事合同通则》以外的法律来管辖其合同，或者根本没有指定任何管辖法律，但仍可像对待任何其他规则（见上文第25段）那样，将《国际商事合同通则》纳入合同条款。当事人可将《国际商事合同通则》全部纳入，也可仅纳入个别

[81]《小公司合同范本》可查阅国际贸易中心网站。

规定或选定部分，例如，涉及合同的解释规则的第4章，或其中载有关于艰难情形条款的第6章第2节。

341. 只要《国际商事合同通则》的某项具体规则被纳入合同条款，当事人之间的合同关系就将受该规则管辖。但作为合同的一项条款，此项规则只能在不违反管辖合同的法律所载强制性规定（换言之，即合同当事人不得以协议方式予以减损的规则）的限度内对当事人具有约束力。比较研究表明，此种冲突只会在极少数情况下发生，而且即便发生，《国际商事合同通则》第1.4条也明确承认强制性规则的优势地位（见上文第102段）。

342. 第三，法院或仲裁庭可以指定《国际商事合同通则》为管辖某一具体合同的法律。在下述两种情况下，裁定人可能会认为采取上述办法是有吸引力的：*(a)*当事人根本没有选择任何法律来管辖其合同；*(b)*当事人商定其合同应由一些不成文的跨国规则来管辖，例如“一般法律原则”、“商法”或“国际贸易惯例和习惯”。在第一种情况下，《国际商事合同通则》提供的解决办法通常比某一国家的国内合同法所规定的办法更为中立，而且与并不特别关注跨境订约所引发具体问题的国家合同法规则相比，往往更加适应国际贸易的需要。在后一种情况下，《国际商事合同通则》通常被视为不成文的国际商务规则最便于利用的现有最佳形式。

7. 法官和裁定人如何适用指定《国际商事合同通则》为合同适用法律的条款？

343. 当事人可选择指定《国际商事合同通则》为管辖其合同的法律，但这种选择并非总会得到相关法律框架的承认。裁定人也并非总是可以作出此种选择。原因是当事人在选择非国家法律方面的意思自治传统上是有限的，在重要方面依然如此（见上文第44至47段）。

司法情况

344. 在向国家法院提起的诉讼中，选择非国家法律的可能性尤其会受到限制。就指定《国际商事合同通则》为管辖当事人所订立合同的法律而言，一些法院可能对此并不承认，而且法院自身并不能自由指定《国际商事合同通则》为适用法律。这是因为法院受到法院地的

国际私法规则的约束。其中大多数规则将当事人的意思自治限定于对特定的国家法律的选择，因此对《国际商事合同通则》等跨国非国家法律文书的选择就被排除在外。遵循上述传统办法的主要区域性文书是欧盟《罗马条例1》（第3条第1款；另见上文第55至56段）。

345. 巴拉圭和乌拉圭国内的国际私法规则是传统办法的明显例外（见上文第47段）。如果其他国家的立法者效仿这一做法，那么这些国家的法院也必须承认当事人对《国际商事合同通则》的选择。

346. 还有人主张，根据《墨西哥公约》第9条第2款，若当事人没有选择合同的适用法律，则国家法院应将《国际商事合同通则》作为“国际商法的一般原则”来加以考虑。[82] 但该《墨西哥公约》尚未获得大量加入和批准。

347. 即使传统的法律选择制度适用，国家法院也不必完全无视当事人意图选择《国际商事合同通则》这一事实。为了尽可能使当事人的意图得以实现，对于当事人意图选择《国际商事合同通则》作为管辖合同的法律，上述法院应将这一选择解释为当事人同意将《国际商事合同通则》作为合同条款纳入（见上文第340至342段）。例如，欧盟《罗马条例1》引言第13条特别提及了此种可能性。

仲裁情况

348. 与国家法院相反，仲裁庭通常承认当事人对《国际商事合同通则》等非国家法律的选择。原因是大多数仲裁机构的仲裁规则规定，当事人可自由商定仲裁庭将适用的“法律规则”（例如，《国际商会规则》第21条第1款）。这一概念包括《国际商事合同通则》等非国家法律。在须遵守《贸易法委员会仲裁规则》的特别仲裁中，仲裁庭也有义务接受所选择的法律规则（第35条第1款）。此外，大多数关于仲裁的国内法律尊重当事人在仲裁程序中选择非国家法律的自由。那些已通过《贸易法委员会国际商事仲裁示范法》第28条第1款的国家尤其如此。

349. 因此，希望其合同受《国际商事合同通则》管辖的当事人最好将一项支持《国际商事合同通则》的法律选择条款（见上文第65至

[82] 例如，见《美洲国际商事合同适用法律指南》，第185至187和352至354段。

66段）与一项仲裁协议结合起来。至少有一家仲裁机构向同意由该机构对其争端进行仲裁的当事人明确建议选择《国际商事合同通则》。[83]

350. 最后，根据上文第348段提及的仲裁制度，仲裁庭通常可自由适用《国际商事合同通则》，前提是当事人已明确授权仲裁庭根据公允及善良原则或作为友好和解人作出裁定（例如，《贸易法委员会国际商事仲裁示范法》第28条第3款；《国际商会规则》第21条第3款），或者当事人没有就管辖争端实质的法律作出任何规定（例如，《国际商会规则》第21条第1款）。在上述情况下，许多相关的仲裁规则和法律倾向于赋予仲裁庭广泛的自由裁量权，以便适用其认为适当的法律规则（例如《法国民事诉讼法典》第1511条第1款）。根据2013年《巴拿马仲裁法》第56条，处理国际仲裁的仲裁庭甚至有义务将《国际商事合同通则》等其他法律渊源考虑在内。

8. 作为一种解释和补充手段间接适用

351. 即便在以下情况中，《国际商事合同通则》也可能影响当事人的合同关系：当事人和裁定人均未指定《国际商事合同通则》作为管辖合同的法律；已指定《国际商事合同通则》作为管辖合同的法律，但相关法律框架未予承认。当国家法院或仲裁庭使用《国际商事合同通则》作为解释和补充本应适用的合同法的手段时，就会发生上述情况。

352. 裁定人可以使用《国际商事合同通则》来确定国家合同法和国际统一法文书（包括《销售公约》）所载规则及概念的含义。裁定人是否会为解释另一合同法制度的目的对《国际商事合同通则》加以考虑，取决于具体制度的解释规则和原则。例如，在解释《销售公约》时求助于《国际商事合同通则》是普遍接受的做法，因为《销售公约》第7条第1款规定，在解释该《公约》时，“应考虑到《公约》的国际性质”。

353. 裁定人还可求助于《国际商事合同通则》，以填补国内和国际合同法制度的空白。在国内和国际范围内，是否允许参照《国际商事合同通则》来填补空白取决于涉及填补空白的方法和限制的相关规则和原则。例如，《销售公约》中的相关规则是第7条第2款（见上文第127

[83]《中欧仲裁中心仲裁规则》第35条第1款(c)项。

至132段），其中规定，凡《公约》未明确解决的属于《公约》范围的问题，“应按照《公约》所依据的一般原则来解决”。《销售公约》第7条第2款所称的一般原则是贯穿整个《公约》或至少其中相当一部分条款的总体规则。可以说，其数量不是很多，更详细的《国际商事合同通则》确实代表了这些一般原则的汇编。尽管如此，《销售公约》和《国际商事合同通则》在很大程度上有着相同的来源，《国际商事合同通则》中至少有一些规则是对《销售公约》等文书所依据的国际商法一般原则的重述。贸易法委员会已正式推荐使用《国际商事合同通则》达到其预期目的，这些目的如《国际商事合同通则》序言中所述，包括使用《国际商事合同通则》来“补充国际统一法文书”。[84]

9. 《国际商事合同通则》的适用范围是什么？

354. 《国际商事合同通则》序言第一段指出，《通则》旨在“为国际商事合同制定一般规则”。

355. 该文书并未被限制在狭窄范围内。对“国际”和“商事合同”这两个概念都应作广义理解，其中可能包括任一方当事人都不是消费者的所有跨境交易。在这方面，两个概念的适用范围与《销售公约》和《时效公约》类似（见上文第106至109段和第290至293段）。

356. 但与上述公约不同的是，《国际商事合同通则》的适用范围并不局限于货物销售合同。《国际商事合同通则》制定了合同法“一般规则”。因此，《国际商事合同通则》未具体述及与任何特定类型合同有关的规则，而是包含了关于所有类型合同中出现的合同法一般事项的规定，如合同的订立、解释、有效性和不履行时的救济。因此，《国际商事合同通则》适用于所有类型的国际商事合同，包括但不限于货物销售合同。最重要的是，服务合同也在其适用范围之内。

357. 在《国际商事合同通则》各版本的跨时期适用范围方面可能会出现问题。该文书有四个不同版本，分别是1994年、2004年、2010年和2016年版，每个版本都扩大了该文书的覆盖范围（见上文第331段）。除非当事人另有约定，否则裁定人通常会适用最新版本。

[84]《大会正式记录，第六十七届会议，补编第17号》(A/67/17)，第137至140段。

10. 实质条款：一般概述

358. 《国际商事合同通则》的覆盖范围扩大到国际商事合同中可能出现的所有重要的一般合同法问题。有关的规则和原则是在211个条款中分别规定的，即所谓的“黑字体规则”。

359. 每条黑字体规则后面都有一个附加评论，通常包括一个或多个假想的适用案例（“示例”）。根据统法协会的说法，这些评论是《国际商事合同通则》的组成部分，因此黑字体规则和评论加在一起，构成了该文书的“完整版本”。[85] 这一点特别重要，因为有些评论不仅仅是对条款的解释。实际上，这些评论提出了额外的规则，或主张对某些规则进行更狭义的解读，而不是相关条款的案文似乎表明的那样。

360. 1994年出版的《国际商事合同通则》第一版共收录了120个条款。涵盖的每个主题都作为该文书单独一章。其中涉及合同的订立（第2章）和合同的效力，特别是由于同意存在缺陷而产生的问题（第3章）、合同的解释（第4章）、合同的内容（第5章）、合同的履行（第6章）和关于不履行的救济（第7章）等。第1章列有适用于所涵盖的所有问题的定义和总则。正是在这些专题上，特别是关于不履行的形成和救济，与《销售公约》的主题有很大的重叠（见下文第394段）。

361. 2004年版增加了65个新条款，涉及6个其他主题领域：代理（第2章，第2节）、第三方受益的合同（第5章，第2节）、抵销（第8章）、权利的转让、债务的转移及合同的转让（第9章），以及时效期（第10章）。后者大体上涵盖了与《时效公约》相同的范围（见下文第395段和上文第四章B节）。

362. 2010年版载有关于违法（第3章第3节）、条件（第5章第3节）、多个承付人与多个受付权人（第11章）和一段期间内履行合同之恢复原状（第7.3.7条）的26条新规定以及由于添加这些条款所需的一些其他更改。

363. 每个新版本中，从较新版本延续下来的文本部分基本保持不变，修订主要限于一些细微的修改和增补，其中大部分仅限于评论。

[85] 英文和法文完整版本可查阅统法协会网站。

364. 2016年版采取了不同的方式。其主要目标是更好地满足长期合同的特殊要求。为了做到这一点，没有增加任何新的规定，而是大幅修订了现有的六个条款和许多现有的评论。

365. 因此，目前《国际商事合同通则》列有211个条款，按主题分为11章，其中一些又分成了节。

366. 这些条款前面有一段序言，列出该文书的宗旨。其中包括由于裁定人的相应选择或决定而适用《国际商事合同通则》作为管辖合同的法律，以及将其用作解释和补充国内法和国际统一法文书的手段。正如已经看到的那样，这些宗旨的实现程度将取决于相关的诉讼地法或仲裁法，以及关于解释和弥补差距的适用规则和原则。

367. 然后，第1章载有一些一般规定，旨在为整个文书的解释和适用提供信息依据。除了关于在解释和补充《国际商事合同通则》时应遵循的方法的通则外（第1.6条），还包括几项合同法的总体原则，即合同自由（第1.1条）、无形式要求（第1.2条），合同的约束性（第1.3条）和诚实信用和公平交易（第1.7条）。该章还包括关键术语的法定定义（第1.10条和第1.11条），以及关于适用的强制性规则的优先权的具体条款（第1.4条）（见上文第102至103段及下文第389段）。

368. 第2章第1节处理合同的订立，其中有关于发价和接受的详细规则，其中除其他外，包括发价的撤回、撤销和拒绝（第2.1.3-5条），变更的接受的案例（第2.1.11条）和条款不作明确规定的合同（第2.1.14条）。有四个条款专门处理按标准条款订立合同（第2.1.19-22条）。还有一些规则涵盖了合同谈判期间的恶意和违反保密行为（第2.1.15-16条）。关于发价和接受的规则是以《销售公约》为范本并与《销售公约》大体一致，而其他规则提供了更多的进一步细节，并涵盖了额外的主题（见上文第四章A节）。

369. 第2章第2节规定了合同订立的代理规则（有关代理的进一步信息，见下文第五章C节）。其中处理代理人影响委托人与第三方之间的合同关系的情况。该节还规定了在代理人声称约束委托人但没有这样做的情况下第三方针对代理人可获得的救济。因此，该节调整对代理人（第2.2.2和第2.2.5条）和潜在的次代理（第2.2.8条）的明示、默示和表见授权（第2.2.2和第2.2.5条）以及代理权终止

（第2.2.10条）。未经授权行事的代理人可能要承担损害赔偿责任（第2.2.6条），除非委托人批准未经授权的行为（第2.2.9条）。如果代理人卷入利益冲突，委托人可以撤销合同（第2.2.7条）。本节仅限于代理的外部方面，即委托人或代理人与第三方之间的关系；它不涵盖由委托人和代理人之间的内部关系引起的问题（第2.2.1条）。

370. 第3章涉及合同的效力，第3章第1节有几个介绍性条款。这些规定澄清了该章不处理行为能力问题（第3.1.1条），并且其规则是强制性的（第3.1.4条）（见下文第389段）。

371. 第3章第2节列出宣告合同无效的相关根据，包括错误（第3.2.1-4条）、欺诈（第3.2.5条）、胁迫（第3.2.6条）和重大失衡（第3.2.7条）。在所有这些情况下，无过错方有权终止合同并具有追溯力，并可酌情要求损害赔偿和恢复原状（第3.2.10-17条）。

372. 第3章第3节处理违法合同，即违反强制性规则的合同，无论是源于一国、国际还是超国家的强制性规则。侵权的后果是有关强制性规则明确规定的后果，或者在没有明确规定的情况下，是在具体情况下的合理救济（第3.3.1条）。如适用，可准许恢复原状（第3.3.2条）。

373. 第四章规定了一套详细的合同和合同陈述的解释规则。合同必须按照与当事人同类的通情达理的人赋予合同的理解来解释，除非能够确定当事人有不同的共同意图（第4.1条）。在此过程中，裁定人必须考虑到所有相关情况，包括合同签订前的谈判和合同订立后当事人的行为（第4.3条）。合同必须作为一个整体（第4.4条），以使所有条款生效的方式（第4.5条）来解释，如果合同条款含义不清，则应作出对条款提供人不利的解释（第4.6条）。对于合同的不同语文文本之间存在的语文差异（第4.7条）和补充空缺（第4.8条）有着具体的规则。

374. 第5章第1节包含一旦合同订立，一些与合同内容有关的规则。当事人的义务可以是默示的（第5.1.2条），并包括一般合作义务（第5.1.3条）。引入了实现结果的义务与尽最大努力的义务的区分标准（第5.1.4-5条）。还载有关于履约质量和价格以及在当事人未明确商定的情况下终止无限期合同的可能性的规则（第5.1.6-8条）。

375. 第5章第2节规定了第三方受益的合同的全面制度，即通过原当事人（“受诺人”和“允诺人”）之间的协议向“受益人”设定可强制执行的合同权利（第5.2.1条）。关于这类合同所产生的错综复杂的三方关系的规则包括关于允诺人的可能抗辩、原当事人有权撤销所设定的权利以及受益人有权放弃所设定的权利的规则（第5.2.4-6条）。

376. 第5章第3节处理合同的条件。该节区分了先决条件和解除条件及其各自的效果（第5.3.1-2和5.3.5条）。当事人不得恶意对条件进行干扰，在条件未成就时有诚实信用义务维护另一方当事人的权利（第5.3.3-4条）。

377. 第6章第1节包含关于履行时间和地点（第6.1.1和6.1.6条）、拒绝部分履行或提前履行的权利（第6.1.3和6.1.5条）、支付方式（第6.1.7-12条）和公共许可要求所产生的效果（第6.1.14-17条）的默认规则。

378. 第6章第2节处理艰难情形，即所发生的根本改变合同的均衡的事件的影响（第6.2.2条）。从第6.2.1条可以清楚地看出，如果合同的履行对当事人来说变得更加繁重，除非可以援引艰难情形的特殊情况，否则该当事人仍有义务履行义务。在艰难情形下，受损害方有权重新谈判合同条件，以恢复其均衡。如果重新谈判不成功，法院或法庭可以决定采取行动，终止合同或对其进行修改，以期恢复其均衡（第6.2.3条）。

379. 第7章列出了关于不履行的救济，与《销售公约》中的规则也有很大重叠（见下文第394段）。首先，第7章第1节有一些关于不履行的一般规定。其中包括不履行方的纠正权（第7.1.4条），受损害方暂停履行的权利（第7.1.3条），受损害方为履行确定另一额外期间的可能性，如果最终另一方当事人仍未履行，受损害方可以采取所有可用的救济（第7.1.5条），延期机制），免责条款的监管（第7.1.6条）和在不可抗力情况下免除损害赔偿责任（第7.1.7条）。

380. 第7章第2节处理一般可以获得的具体履行方式，尽管在非金钱债务的情况下有一些重要的限制（第7.2.2条）。法院要求履行的命令由于有可能施加额外的司法处罚而得到加强（第7.2.4条）。

381. 第7章第3节规定了合同的终止规则。只有当不履行可以被定性为“具有根本性质”时（第7.3.1条），即当设定了合理的额外履行期间，而另一方当事人未在该期间内履行时（第7.3.1条第3款）或在设定的履行日期之前预期有根本不履行时（第7.3.3条），才可采用。终止不需要裁定人的参与，只需简单的通知即可生效（第7.3.2条）。这免除了双方的义务（第7.3.5条），并要求已经收到履行的当事人返还其收到的全部或部分所得（第7.3.6-7条）。

382. 第8章允许当事人相互抵销义务，前提是这些义务属于同类，并且满足某些其他要求（第8.1条）。抵销权以向另一方当事人发出通知来行使（第8.3-4条），抵销一旦生效，就解除了未来债务（第8.5条）。

383. 第9章载有关于权利的转让（第9章第1节）、债务的转移（第9章第2节）和合同的转让（第9章第3节）的详细制度。

384. 关于时效期的第10章，将时效概念化为一种抗辩，时效期届满不消灭权利，但如果提出主张，则禁止行使（第10.1和10.9条）。它规定了一般的三年期限和最长的十年期限（第10.2条）。当事人可以在一定范围内修改时效期（第10.3条）。时效期可通过司法程序或其他程序暂停计算；并在发生不可抗力或其他不可预见的情况时暂停计算（第10.5-8条）。与《时效公约》有许多重叠之处，也有一些不同之处（见上文第四章B节）。

385. 第11章处理由多个承付人（即应由一个以上承付人履行合同义务的情况（第11章第1节）或多个受付权人（即对一个以上受付权人履行合同义务的情况（第11章第2节）引起的法律问题。

11. 部分特征

386. 《国际商事合同通则》的许多规则都是专门为国际贸易的特殊要求设计的。这包括关于相关时区的规定（第1.12条），合同各种文本之间的语言差异（第4.7条），公共许可要求（第6.1.14-17条）、支付货币（第6.1.9-10条）和计算损害赔偿金的货币（第7.4.12条）。

387. 与《销售公约》的规定一样(见上文第129段),必须自主解释《国际商事合同通则》的规则,换言之,即不考虑国家合同法的既定法律术语(第1.6条第1款)。对于所存在的差距,应尽可能不通过诉诸国内法而是根据文书的一般原则来解决(第1.6条第2款)(见下文第394段)。

388. 同样,《国际商事合同通则》通常不会明确表示,其是否背离了既定的国家合同法理论。第3.1.2条和第3.1.3条是罕见的例外,因为它们澄清了表明严肃认真的国内要求,如对价或约因理论,或国内关于自始不能妨碍履行的观点,作为潜在的无效理由是不相关的(第3.1.3条)。

389. 《国际商事合同通则》中包含的大多数规则都是默认规则。如果双方当事人有相反的约定,则这些规则不适用。只有其中一些规定是强制性的,不能排除(第1.5条)。其中包括当事人按照诚实信用和公平交易行事的义务(第1.7条),第3章关于效力的规定(第3.1.4条)和对当事人可能修改时效期的限制(第10.3条第2款)。然而,鉴于《国际商事合同通则》的非约束性地位,在特定情况下强制性可能无法得到落实(见上文第103段)。

390. 《国际商事合同通则》的非约束性也可能影响其旨在处理三方关系的规则的适用,如代理(第2章第2节)、第三方受益的合同(第5章第2节)、权利的转让、债务的转移及合同的转让(第9章),以及多个承付人与多个受付权人(第11章)。可能的情况是,《国际商事合同通则》的相关规则将仅适用于共同构成三方关系的两方关系中的一种。例如,代理规则可能在委托人和对方当事人之间适用,但在委托人和代理人之间以及代理人和对方当事人之间不适用。

391. 《国际商事合同通则》没有制定公开监管不公平的标准条款的规则。相反,其中包含了一些旨在保护经验较少和议价能力较低的当事人的条款。其中包括禁止援引明显不公平的免责条款(第7.1.6条),减少严重过高罚款条款(第7.4.13条),在出现重大失衡的情况下撤销合同(第3.2.7),合同解释中对条款提供人不利规则(第4.6条)和意外标准条款的无效性(第2.1.20条)。值得注意的是,这类规则未出现在《销售公约》中。

12. 《国际商事合同通则》与其他统一法文书是何关系？

与《销售公约》和《时效公约》的关系

392. 《国际商事合同通则》是以《销售公约》和《时效公约》等现有跨国商法为背景起草的（见上文第329段）。然而，由于《国际商事合同通则》旨在提供一套专门针对国际商业交易需要的规则体系，所以也体现了被认为是最好的解决方案，即使这些解决方案尚未得到普遍采用。

393. 在将《国际商事合同通则》与《销售公约》和《时效公约》进行比较时，可以区分三种类型的条款：*(a)*涉及相同问题的条款；*(b)*涉及同一主题事项的条款，但详细程度不同；以及*(c)*涉及被排除在《销售公约》和《时效公约》适用范围之外问题的条款。具体而言，对于其中的第二和第三类，《国际商事合同通则》作为解释和补充国际统一法文书的手段的职能可能是相关的（见上文第351至352段）。

394. 首先，其中一些条款所涉及的问题与上述公约完全相同。它们通常从字面上或者至少在实质内容上取自相应的公约规则。值得注意的例子包括关于发价和接受的规则（《国际商事合同通则》第2.1.2至11条；和《销售公约》第14至24条（见上文第157至172段）），关于损害的可预见性（《国际商事合同通则》第7.4.4条；和《销售公约》第74条（见上文第273段））和不可抗力（《国际商事合同通则》第7.1.7条；和《销售公约》第79条（见上文第277段））。在某些情况下，规则实际上是相同的，但有微小的（有可能是重要的）区别。例如，《销售公约》和《国际商事合同通则》都载有关于文书解释和补充的规则（（见上文第133至137段）。但是，与《销售公约》第7条第2款不同的是，在无法诉诸文书一般基本原则来填补空白的情况下，《国际商事合同通则》第1.6条第2款并未将裁定人参照国内法作为最后手段。这两项文书都认为合同当事人受国际贸易中广为人知和经常遵守的惯例的约束（见上文第138至142段）。然而，与《销售公约》第9条第2款相比，《国际商事合同通则》第1.9条第2款不要求当事人对某一特定惯例有实际或推定的知悉，从而使其具有约束力。

395. 其次，其中一些条款涉及公约也涵盖的主题。这涉及许多关于订立、损害赔偿和时效期的规则。在这些情况下，《国际商事合同通则》和公约之间有广泛的重叠，尽管前者有时超出了后者的

解决办法，或者至少比后者更明确。例如，《国际商事合同通则》第2.1.1条明确确认，合同不仅可以通过接受发价订立，还可以通过当事人充分表明合意的其他行为订立。《国际商事合同通则》也载有关于书面确认、当事人根据就具体事项达成的一致或以特定形式订立合同以及合并和非口头修改条款的情况的具体规则（第2.1.12-13和第2.1.17-18条），《销售公约》对这些都没有作出明确规定。此外，《销售公约》只承认诚实信用在国际贸易中的作用（第7条第1款），《国际商事合同通则》则规定了当事人在包括谈判在内的整个合同有效期内按照诚实信用和公平交易行事的一般而深远的责任（第1.7、1.8、2.1.15条）。《国际商事合同通则》第4章中关于合同解释的规则比《销售公约》第8条中关于同一主题的规则要详细和全面得多，其中除其他外，有关于解释对条款提供人不利规则、解释多语文文本和填补空白的具体规定（见上文第133至137段）。《销售公约》不含关于标准条款的具体规则，而《国际商事合同通则》则包含了一套详细的规定，最重要的是关于纳入这些条款和“形式之争”的规定（第2.1.19-22条）（见上文第171至172段）。《国际商事合同通则》涵盖但《销售公约》未明确涵盖的其他问题包括免责条款（第7.1.6条）、利率（第7.4.9-10条）和对不履行的约定付款（第7.4.13条）。在极少数情况下，《国际商事合同通则》故意偏离之前的公约。例如，其一般时效期为三年（第10.2条），不同于《时效公约》第8条规定的四年。[86]

396. 第三，《国际商事合同通则》的许多条款涵盖了明确排除在公约适用范围之外的问题，如合同的实质效力（第3章；另见《销售公约》第4条和上文第119至122段），或明显超出公约范围的问题。后者包括关于代理人权限的规则（第2章第2节）、第三方受益合同规则（第5章第2节）、抵销规则（第8章）、权利的转让、债务的转移、合同的转让规则（第9章）以及多个承付人与多个受付权人的规则（第11章）。

397. 因为《国际商事合同通则》并不局限于销售合同，而是适用于所有类型的国际商事合同，所以涉及许多但不是所有这些主题。公约中没有对等规定的一些条款专门针对服务合同，尤其是长期合同和所谓的“关系合同”，而《销售公约》和《时效公约》往往侧重于个别的一次性交易。这包括订立的合同故意保留不作明确规定的条款（第2.1.14条）、解除无效合同（第3.2.15和7.3.7条）、合作义务

[86] 关于《时效公约》和《国际商事合同通则》条款的比较，见上文第四章B节。

（第5.1.3条）、履行质量的确定（第5.1.6条），单方面取消无限期合同（第5.1.8条）和艰难情形（第6.2.1-3条）。2016年版《国际商事合同通则》大幅修改了原有的6个条款和许多原有的评论，以更好地解决长期合同的特殊要求。该版本还在第1.11条中规定了“长期合同”的具体定义，即“在一定期间内履行，并且通常不同程度上涉及交易复杂性以及当事人之间持续关系的合同”。

与海牙会议《法律选择原则》的关系

398. 海牙会议《法律选择原则》对于通过协议促进《国际商事合同通则》的适用性特别重要。这是通过海牙会议《法律选择原则》第3条实现的，这是《法律选择原则》中最具创新性的规则之一。如上文第三章B节所述，第3条明确允许选择非国家“法律规则”作为管辖合同的法律，从而进一步促进了当事人意思自治，前提是此类规则“在国际、超国家或区域一级被普遍接受为一套中立和平衡的规则”。海牙会议《法律选择原则》评注第3.6段明确提到《国际商事合同通则》是此类整套规则的主要例子。

399. 因此，海牙会议《法律选择原则》为许多国家的做法提供了解决办法，这些国家没有授权其法院按照各方当事人的选择，使非国家法律成为管辖合同的法律（见上文第59至61段）。

D. 《关于不履行合同应付约定违约金的合同条款的统一规则》

400. 国际商事合同通常包括一些条款，规定在不履行合同时支付约定的金额。这种付款的性质可以是赔偿（“违约金条款”），也可以是一种处罚（“处罚条款”）。国内法律对这类条款的处理各有不同，特别是在其效力、法官减少约定金额的权力，以及当损失超过约定的金额时要求赔偿的可能性方面。由贸易法委员会编写的《关于不履行合同应付约定违约金的合同条款的统一规则》（1983年）是一项软性法律文书，就这些问题提供了统一规则。该文书具有合同性质，在当事人同意将其纳入合同时适用。

401. 《统一规则》适用于含有在不履行时应支付约定金额的合同条款的国际合同（第1条）。就《统一规则》而言，如果当事人的营业地在

不同的国家，则合同属于国际合同（第2条*(a)*项）。“国际”的定义与《销售公约》中的定义相同（第2和第3条）；另见《销售公约》第1和第10条）。《统一规则》不适用于当事人为个人、家庭或家庭目的提供的货物、其他财产或服务的合同，除非另一方当事人在订立合同之前或订立合同时既不知道也不应该知道合同是为这些目的订立的（第4条）。

402. 《统一规则》并未要求发生实际损失才可索赔约定的金额，但规定无论其实际损失如何，受付权人都有权受付约定的金额。该规则也包含在《国际商事合同通则》第7.4.13条第1款中，其中指出“受损害方不管其实际损害如何，均有权获得该笔金额”。另一方面，根据《统一规则》，只有在承付人对不履行负有责任的情况下，受付权人才有权受付约定的金额（第5条）。因此，例如，如果根据《销售公约》第79条或第80条免除当事人的责任，即使双方达成协议，在不履行合同的情况下支付约定的金额，该方当事人也不需要支付约定的金额。当事人可以减损或改变本规则的效力（《统一规则》第9条），以不违反适用的国内法的效力规则为限。

1. 与获得实际履行的权利的关系

403. 如合同规定，义务的履行迟误时，受付权人有权获得约定的金额，那么除约定的金额外，受付权人还有权获得义务的履行（第6条第1款）。如果合同规定出现迟延以外的违约时，受付权人有权受付约定的金额，则受付权人有权要么获得履行（例如，修理不符合合同货物），要么获得约定的金额。但是，如果约定的金额不能合理地视为对该不履行行为的补偿，则受付权人有权同时要求获得履行和约定的金额（第6条第2款）。当事人可以减损或改变本规则的效力（第9条）。

2. 与获得损害赔偿的权利的关系

404. 如果受付权人有权获得约定的金额，则在约定金额所涵盖损失的范围内，不得再要求损害赔偿。但是，如果损失大大超过约定的金额，受付权人可以要求赔偿约定的金额未涵盖的损失（第7条）。当事人可以减损或改变本规则的效力（第9条）。

3. 法院或仲裁庭减少约定的金额

405. 原则上，法院或仲裁庭无权减少约定的金额。但是，如果约定的金额与受付权人遭受的损失严重不成比例，则法院或仲裁庭有权减少约定的金额（第8条）。《国际商事合同通则》采用了类似规则（《国际商事合同通则》第7.4.13第2款条）。这是一项强制性规则，当事人不得减损或改变其效力（《统一规则》第9条）。

E. 区域文本

非洲商法统一组织《一般商法统一法》

406. 2010年12月15日非洲商法统一组织《一般商法统一法》第234至302条就非洲商法统一组织框架内的商业销售作出规定。

407. 《统一法》关于商业销售的规定主要以《销售公约》为基础，其中指出这些规定适用于货物销售合同，并且除非另有规定，当缔约方主要营业地在非洲商法统一组织其中一个缔约国时，或当国际私法规则导致适用一缔约国法律时，商业销售合同受《统一法》的规定约束。

408. 非洲商法统一组织《统一法》和《销售公约》除了关于商业销售的实质性适用范围相同（货物销售）之外，在关于订立合同的规则、货物销售合同当事人的义务、该合同的效力以及关于不履行合同和确定相关责任的规则方面，这两个文本也是明确和无可争辩地完全一致。

409. 当合同双方的主要营业地在非洲商法统一组织缔约国时，适用于合同的法律是《统一法》。当非洲商法统一组织缔约国也是《销售公约》缔约国时，根据非洲商法统一组织《非洲商法统一条约》第10条，《统一法》仍然适用，根据该条，《统一法》直接适用于各缔约国并对其具有约束力。只有在合同双方商定适用不同条款的情况下，《一般商法统一法》才不适用。

F. 基于统一文本的合同范本

1. 国际商会国际销售合同范本与国际合同中立法律标准的制定

410. 国际商会制定了强有力、覆盖范围广泛的一系列国际商业合同范本和条款，为全球贸易商提供了健全的法律依据，以便在国际交易中迅速确立双方都能接受、不偏不倚的协议。

411. 国际商会合同范本系列的基本支柱与全球货物贸易相关，包括关于代理、分销、特许经营和保密的合同范本。国际商会所有合同范本的构建都均衡地考虑了所有方面的利益，将统一的规则框架与允许各方纳入自身要求的灵活条款相结合。

412. 国际商会合同范本通常包含关于适用法律的规定，并将国际文书作为默认规则，如果当事人愿意，可以由他们修改这一选择。例如，1997年首次出版并于2020年审查和更新的《国际商会国际销售合同范本（制成品）》提及一般条件下《销售公约》的适用。第1.2条特别规定，合同本身未解决的任何问题（包括商定的一般条件）应根据《销售公约》处理，如果此类问题不在《销售公约》范围内，且未就适用法律达成一致，则应参照卖方营业地的法律。鼓励希望选择卖方营业地法律以外的法律来处理《销售公约》未涵盖问题的当事方在合同范本的第一部分表明，在该部分，可以就个别条款进行谈判。还应强调的是，在起草合同条款和一般条件本身时，国际商会使用《销售公约》作为默认条款的主要范本。

413. 大多数其他合同范本都提到了商法一般原则的适用和《国际商事合同通则》。例如，根据《国际商会商事代理合同范本》第24.1条，合同条款未明示或默示解决的任何问题应依顺序受国际贸易中公认适用于国际代理合同的法律原则、相关贸易惯例和《国际商事合同通则》管辖。

414. 国际商会还制定了处理特定问题的独立条款，如关于不可抗力或艰难情形等问题，这些问题影响了《国际商事合同通则》条款在规范这些问题时使用的词语（见关于不可抗力的第7.1.7条和

关于艰难情形的第6.2.1-6.2.3条）。反过来，《国际商事合同通则》在对这类条款特别是艰难情形条款最近的一次修订中也发挥了作用。[87]

2. 国际贸易中心指导意见文本

415. 国际贸易中心编写了一份国际商业合同起草指南[88] 和一份合同范本汇编。[89] 这些文本为订立国际商业合同提供了实际指导，侧重于小公司的需要，并频繁提及《销售公约》和《国际商事合同通则》等统一文本。

3. 国际律师协会起草指南

416. 考虑到国际合同和跨境交易的各种要求，特别是在起草这些合同时需要考虑到若干文件，国际律师协会国际销售委员会编写了《跨境交易：国际销售合同起草指南》。《指南》的目标是为从业人员和企业家提供一份便于使用的需要考虑的主要问题清单。

417. 《指南》分为10章，除其他外，涉及访问外国的准备工作、关于销售的实体法（尤其侧重于《销售公约》）、软法事项、货币和支付问题、出口条例、在进口国转售、争端解决和税收条约。《指南》还提供了分销协议的样本表格。每一章都提供了简短评论和一系列网站，让读者可以进一步探讨感兴趣的话题。该《指南》最近一次更新是在2015年。

[87] 关于2020年国际商会不可抗力和艰难情形条款，可查阅国际商会网站。

[88] 国际贸易中心，《跨境订约：如何起草和谈判国际商事合同》（2018年11月，日内瓦）。可查阅专门网站。

[89]《小公司合同范本：开展国际商业的法律指导》（联合国出版物，出售品编号：E.10.III.T.1）。可查阅国际贸易中心网站。

五． 与销售合同相关反复出现的法律问题

A． 使用电子手段

418. 由于传输速度、可远程随时访问数据、可重复使用数据等一系列原因，电子信息在合同交易（包括跨境交易）中得到普遍使用。这也在电子信息的法律地位方面引起若干问题。

419. 贸易法委员会编写了处理与使用电子信息有关的合同事项的一些法规。这些法规包括《贸易法委员会电子商务示范法》（1996年）、[90]《贸易法委员会电子签名示范法》（2001年）、[91]《电子通信公约》（见下文第425至430段）和《贸易法委员会电子可转让记录示范法》（2017年）。[92] 贸易法委员会还在跨境承认电子签名[93] 和云计算合同的合同方面编写了指导意见文本。[94]

420. 贸易法委员会关于电子商务的法规以三项基本原则为基础：*(a)* 技术中立；*(b)* 不歧视使用电子信息；和 *(c)* 功能等同。

421. 技术中立原则要求立法不得要求强制使用或偏袒任何特定技术、方法或产品。根据不歧视原则，不得仅以通信为电子形式为由而否认通信的有效性。根据功能等同原则，在满足一定标准的条件下，电子通信可以达到纸质文件的目的和功能。贸易法委员会的法规为书写、签字、原件、保留、可转让单证或票据等纸面概念提供了功能等同规则。

---

[90] 联合国出版物，出售品编号：E.99.V.4。

[91] 同上，出售品编号：E.02.V.8。

[92] 同上，出售品编号：E.17.V.5。

[93]《增进对电子商务的信心：国际使用电子认证和签名方法的法律问题》（联合国出版物，出售品编号E.09.V.4）。

[94]《关于云计算合同主要问题的说明》（2019年，纽约，联合国）。可查阅贸易法委员会网站。

422. 贸易法委员会的法规还规定了电子订约各个方面的规则，以及使用电子签名的规则，除纸质签名可实现的功能外，电子签名还可实现其他功能。

423. 特别是，《贸易法委员会电子商务示范法》第三章第一部分处理与电子订约直接相关的各个方面，例如：合同的订立和有效性（第11条）；当事方确认（第12条）和数据信息的归属（第13条），包括确认收讫（第14条）；以及发送和接收数据信息的时间和地点（第15条）。由于许多法域已经通过了《贸易法委员会电子商务示范法》，这些条款中规定的电子订约统一法已经得到广泛接受。

424. 与在合同交易中使用电子信息有关的其他领域包括隐私和数据保护法、消费者保护法（其规则在某些情况下也适用于非消费者）和支付法。

《电子通信公约》及其与《销售公约》和《时效公约》的关系

425. 《电子通信公约》力求在为跨境使用电子通信建立法律确定性方面实现几个目标。其中一项目标是在法律上允许在广泛使用电子手段之前缔结的条约中使用电子通信。

426. 为此，《电子通信公约》第20条宣布，在订立或履行若干条约所适用的合同时，所进行的相关电子通信将适用该《公约》的规定。第20条所列条约包括《销售公约》、《时效公约》以及《承认及执行外国仲裁裁决公约》（1958年）。[95] 由于条约清单并非详尽无遗，《电子通信公约》可能适用于可对跨境订立合同适用的任何国际协议。

427. 《电子通信公约》与《销售公约》和《时效公约》之间相互作用产生的一个影响是，作为贸易法委员会电子商务法规的基础的技术中立、不歧视使用电子信息和功能等同原则也被扩展到后两项条约。

428. 例如，《电子通信公约》第9条规定了书面形式和电子形式之间功能等同的要求。当《电子通信公约》和《销售公约》均适用

[95] 联合国，《条约汇编》，第330卷，第4739号。

时，符合这些要求的电子通信也将满足《销售公约》规定的书面形式要求。

429. 《电子通信公约》第6条就使用电子手段时如何确定营业地提供了指导。营业地概念与确定《销售公约》和《时效公约》的适用性有关。

430. 《电子通信公约》还载有与电子订约有关的规定，即：*(a)*发送和接收的时间和地点（第10条，更新《贸易法委员会电子商务示范法》第15条）；*(b)*发价邀请书（第11条，补充《销售公约》第14条第2款）；*(c)*自动信息系统的使用（第12条）；*(d)*自然人造成的输入错误（第14条）。

B. 分销合同

431. 分销合同可以顺应商业实践中的不同模式。基本而言，根据分销合同，供应商同意持续向分销商供应货物，而分销商同意购买货物并以自身名义并代表自己转售给他人。无论是在国内还是在国际，分销合同既没有统一的定义，也没有统一的定性，因此在国内可以认为这种合同是货物销售合同的一种形式或分类，或者将这种合同本身视为一种自主合同。根据分销合同，双方当事人设想建立一种往往是相互合作性质的长期关系（关于《国际商事合同通则》中“长期合同”的定义，见上文第397段和下文第433段。

432. 在一些分销合同中，除了分销货物的义务外，双方当事人之间还约定了某些其他义务，如营销、设计和传播货物广告或营销、竞业禁止条款、技术援助、工业产权或知识产权、遵守供应商某些指示的义务，最后是专属义务（在某一地区内或对某一批分销商或客户开展销售或购买活动的独家经营权）。专属义务的形式可以是只从特定供应商购买货物的义务、只向符合特定要求的某些分销商销售的义务，或者只向一个地区的一个分销商供应或向特定客户群体供应的义务。

433. 在国际层面，没有专门就分销合同作出规定的统一文书。笼统地说，《国际商事合同通则》将此类合同归为长期合同，其定义是“在一定期间内履行，并且通常不同程度上涉及交易复杂性以及当事人之间持续关系的合同”（《国际商事合同通则》第1.11条）。[96]《国际商事合同通则》将长期合同与较简单的交易并列，例如只履行一次的销售合同（另见上文第397段）。

434. 大多数法院得出结论认为，《销售公约》不适用于分销合同（所谓的“框架协议”），因为这些合同关注的是“分销的组织问题”，而非货物贸易。但是，如果满足适用《销售公约》的所有条件（国际性、货物销售等），则《销售公约》可适用于在分销合同基础上订立的货物销售合同。

435. 此外，虽然这一解释尚未确定，但如果框架协议采用货物供应协议的形式，并包含货物、数量和价格，或在未来确定数量和价格的依据，则对框架协议适用了《销售公约》（第8条、第9条、第14条第1款和第55条）。在这种情况下，可根据《销售公约》的规则分析框架协议衍生的合同义务，包括专属义务，但前提是根据国内适用法律遵守其他规则，如竞争义务，因为《销售公约》不涵盖竞争问题。

436. 在该领域没有统一国际条约的情况下，当事人可以选择仅加入《销售公约》或连同《国际商事合同通则》一起加入，将其作为适用于合同的法律或法律规则（“选择适用”），从而排除《销售公约》适用于国际分销合同的不确定性。

[96]《国际商事合同通则》第1.11条评注3和该《通则》所载的若干阐述提到了分销合同。

C. 代理

437. 代理合同可以定义为委托人和代理人之间的合同，根据此类合同，代理人有权或声称有权代表另一人即委托人与第三方订立货物销售合同（见《国际货物销售代理公约》[97] 关于适用范围的第1条第1款、海牙会议1978年《代理公约》（见上文第52至54段）和《国际商事合同通则》第2.2.1条第1款）。[98] 在这方面，代理人可以以自己的名义行事，也可以以委托人的名义行事。

438. 一般来说，代理人不仅可以在国际货物销售合同的订立方面行动，而且可以在合同的履行方面行动。因此，《销售公约》的某些规定可能适用于代理人。

439. 在合同订立期间，代理人可以是处理发价的人，也可以是处理发价邀请书的人（《销售公约》第14条第1款）。在后一种情况下，若代理人没有权力代表委托人订立合同，即属此种情况，因为建议书无法确定地表明在得到接受则时将受到约束的意向，因此代理人会发出发价邀请书，其中有措辞表明没有这种意向，例如“未经我同意”或“但须由委托人接受”。

440. 在合同履行期间，除其他情况外，代理人可能是《销售公约》第39条第1款下收到买方通知，称货物不符合合同的人。在这种情况下，与代理人权限范围有关的问题应根据当事人选择的其他适用国内法或法律规则加以解决。

441. 此外，关于《销售公约》的适用领域，在确定《销售公约》的适用方面可能会出现特殊的挑战（第1和第10条），特别是在未披露代理人身份的情况下。一般来说，代理人的营业地与合同及其履行并非最密切相关，但如果是委托人的营业地则相反。

[97] 该《公约》尚未生效，该《公约》旨在补充《销售公约》未涵盖的国际货物销售交易中委托人与代理人之间代理关系的各个方面。

[98] 事实上，《国际商事合同通则》在一般合同法方面涉及了这一领域，并用一套更连贯、更完整的规则取代了这些规则，当然，《国际商事合同通则》的规则不具约束力。

442. 《国际商事合同通则》在第2章第2节中包含一套完全成熟的代理规则，涉及合同的订立，并涵盖代理人通过与第三方的合同或因此类合同影响委托人的法律关系的权力，无论代理人是以自己的名义还是以委托人的名义行事。该章只规范委托人或代理人与第三方之间的关系，并不涉及受合同及其他适用法律规范的委托人与代理人之间的内部关系。该章涉及代理的范围（第2.2.2条，遵循的一般性规则是，委托人对代理人的授权不受任何特定形式要求的限制，另一条规则是，授权的范围是为实现授权目的所需实施的一切行为），“披露身份”和“不披露身份”的代理之间的区别（第2.2.3-4条），代理人未经授权或越权行事的情况，包括委托人可能批准的情况（第2.2.5-6和2.2.9条），将利益冲突作为避免签订合同的理由（第2.2.7条），指定子代理人，这被视为在代理人的默示权限范围内（第2.2.8条）以及授权的终止（第2.2.10条）。《国际商事合同通则》与许多法律制度不同，不区分“直接”和“间接”代表权；不提及代理人权力由法律赋予或者通过司法授权获得的情况；在根据强制适用的法律对公司代理人有特殊规则，且这些规则与《国际商事合同通则》的规则相冲突的情况下，《国际商事合同通则》的规则不能凌驾于这些特殊规则之上（另见上文第341和390段）。

D. 软件、数据和知识产权问题

443. 数字信息交易（特别是信息与存储信息的有形介质相分离情况下的数字信息交易）是一个相当新的现象，相关法律框架仍然不确定。这类交易始于计算机软件作为一个独立的贸易对象出现，并迅速发展到将音乐、电子书和应用程序等数字内容包括在内。不同法域对这类交易的定性有不同处理方式，以确定应适用哪种法律制度。有些法域适用货物销售的适用法律，要么通过直接适用管辖法规，要么通过类推。有些国家将数字信息交易视为普通合同，不受货物销售特别制度的管辖，或将其视为许可合同，还有些国家正在制定适用于数字内容交易的特殊合同法。[99]

444. 在此背景下，数字信息（软件、计算机程序、应用程序、音乐、电子书、智能商品等）的交易是否属于《销售公约》范围内，这

[99] 例如，见欧洲议会和理事会2019年5月20日关于数字内容和数字服务供应合同的某些方面的《第2019/770号指令》（欧盟）。

个问题对《销售公约》的解释构成了挑战。1980年通过《销售公约》时没有预见到这个问题。人们持有不同的观点。这个问题既涉及“货物”的定义(例如，货物是否必须是有形的这个问题)，又涉及交易的性质(例如，出售、财产的许可，或访问不受财产制度保护的数据)。此外，一方面必须适当考虑通过广泛适用《销售公约》来实现法律统一的可取性，另一方面要适当考虑为不断变化的现代信息技术量身定制适当规则的可取性。

445. 然而，人们普遍同意的一个问题是，应将数字信息交易与潜在的知识产权(如版权和专利)交易区分开来，如果信息受到这种制度的保护的话。提供数字信息的一方，无论是信息的知识产权持有人，被许可向第三人提供数字信息的人，还是对访问不受知识产权规则保护的数据拥有控制权的人，只是授予另一方在他们的合同和适用知识产权法的范围内使用数字信息的权利。持有人可以保留也可以不保留知识产权。

446. 知识产权问题在很大程度上是通过国际公约来协调的，如《伯尔尼保护文学和艺术作品公约》(1886年)、[100]《保护工业产权巴黎公约》(1883年)、[101]《与贸易有关的知识产权协定》(1994年)。[102]不过，基于属地原则，知识产权的保护程度是由知识产权受保护地区的法律决定的。在国际贸易中，这造成了知识产权由不同法域各自独立确定的问题。鉴于这一问题，《销售公约》第42条就确定货物是否侵犯第三人知识产权时应遵循哪一法律提供了统一规则，以确定卖方是否在没有第三方提出知识产权方面的任何权利或权利主张的情况下，履行了交付货物的义务。

447. 还应该指出的是，美国法学会和欧洲法学会启动了一项联合项目，以确立规范新兴数据经济特别是电子数据交易的原则。如果这一努力取得成功，由此产生的软法文件证明有影响力，可能会使该领域更加协调一致，国际组织今后开展工作的可能性也更大。

[100] 联合国，《条约汇编》，第828卷，第11850号。
[101] 同上，第828卷，第11851号。
[102] 同上，第1869卷，第31874号。

E. 对销贸易和易货贸易

448. 在货物销售合同中，包括属于《销售公约》范畴的货物销售合同中，当以货币支付价款时，货物的产权随之转移。但是，货物产权也在其他货物的产权转移时而全部或部分转移。此类合同通常被称为“易货贸易”。

449. 1992年，贸易法委员会通过了《国际对销贸易交易法律指南》，[103] 就不同类型的对销贸易交易的合同解决办法提供指导，此类交易的定义是“第一方向第二方提供货物、服务、技术或其他经济价值，作为回报，第一方从第二方购买商定数量的货物、服务、技术或其他经济价值的交易”。交易之间必须有明确的联系。根据该《指南》，对销贸易交易包括易货贸易、反购、回购和抵销。[104]

450. 只要具有国际性质并且在商业当事人之间展开，易货贸易和其他对销贸易交易显然属于《国际商事合同通则》的适用范围（见上文第354段），该《通则》比《销售公约》的适用范围更广。

451. 《销售公约》条款是否适用于易货贸易合同，对此有着不同意见。《销售公约》中价格概念的定义等因素可能会影响这些观点。一般而言，当有关问题在货物销售和易货贸易合同中得到相同的处理时，《销售公约》的规定通常被适用于易货贸易合同，但当有关问题在货物销售和易货贸易合同中得到不同的法律处理时，则《销售公约》未被适用。

452. 就国际私法规则统一文书而言，似乎已达成共识，即适用于国际货物销售的文书不适用于涉及转让货物以换取金钱以外其他物品的合同。更广泛地对合同作出规范的文书，如《罗马条例1》确实适用于易货贸易等交易，但仅限于其中的一般规则；有关销售合同的具体规则并不适用。

---

[103] 联合国出版物，出售品编号：E.93.V.7。

[104] 关于抵销，即私营实体和公共实体作为在公共采购市场上销售货物或服务的条件而订立的合同，另见《国际商会－欧洲对销贸易和抵销俱乐部“国际抵销合同指南”（2019年，巴黎），可查阅国际商会网站，其中提到《贸易法委员会公共采购示范法》（《大会正式记录，第六十六届会议，补编第17号》(A/66/17)，第192段和附件一）以及欧洲法律。

附件

国际商事合同领域统一法文书的资料来源

本附件提供与国际商事合同领域统一法文书有关的判例法库、书目和其他资料来源的信息。网上资源均可免费查阅。

A. 海牙会议、贸易法委员会和统法协会提供的资源

1. 海牙国际私法会议

海牙国际私法会议（海牙会议）《国际商事合同法律选择原则》（海牙会议《法律选择原则》）的案文和评注，以及实施海牙会议《法律选择原则》的立法和准备工作材料，可查阅海牙会议网站专用网页。除作为海牙会议两种正式语文的英文和法文外，海牙会议《法律选择原则》相关信息亦备有韩文、葡萄牙文和西班牙文本。海牙会议《法律选择原则》的条款已译成阿拉伯文、孟加拉文、中文、波斯文、希腊文、印度尼西亚文、蒙古文、波兰文、葡萄牙文（巴西）、罗马尼亚文、俄文、塞尔维亚文、乌克兰文和越南文。

《国际货物销售适用法律公约》的案文和解释性报告可查阅海牙会议网站专用网页。这些材料与准备工作材料一道，也载于海牙会议第七届会议议事录。除英文和法文本外，《公约》亦备有中文、荷兰文、挪威文和俄文本。

《代理适用法律公约》的案文和解释性报告可查阅海牙会议网站专用网页。这些材料与准备工作材料一道，也载于海牙会议第十三届会议议事录。除海牙会议两种正式语文即英文和法文本外，《公约》亦备有中文、荷兰文和波兰文本。

《国际货物销售合同适用法律公约》的案文和解释性报告可查阅海牙会议网站专用网页。这些材料与准备工作材料一道，也载于1985年10月特别会议议事录。除英文和法文本外，亦备有阿拉伯文、中文和荷兰文。

2005年6月30日《选择法院协议公约》的案文、解释性报告和准备工作材料可在海牙会议网站“法院选择部分”下查阅。这些材料也载于第二十届会议议事录。除英文和法文本外，案文和解释性报告还备有保加利亚文、克罗地亚文、捷克文、丹麦文、荷兰文、爱沙尼亚文、芬兰文、德文、希腊文、匈牙利文、意大利文、拉脱维亚文、立陶宛文、马耳他文、波兰文、葡萄牙文、罗马尼亚文、斯洛伐克文、斯洛文尼亚文、西班牙文和瑞典文本。

2019年7月2日《承认与执行外国民商事判决公约》的案文、解释性报告和准备工作材料可查阅海牙会议网站专用网页。这些材料将载入第二十二届会议议事录。

2. 贸易法委员会和联合国其他实体

贸易法委员会网站上以联合国六种正式语文提供了与贸易法委员会法规有关的案文、解释性说明和其他材料。

准备工作材料以委员会和工作组文件的形式提供。1974年5月20日至6月14日在纽约举行的联合国国际货物销售时效（期限）问题会议正式记录（A/CONF.63/16号文件），以及1980年3月10日至4月11日在维也纳举行的联合国国际货物销售合同会议正式记录（A/CONF.97/19号文件）也可查阅。

关于《国际货物销售时效期限公约》的评注（A/CONF.63/17号文件）可查阅贸易法委员会网站。虽然没有关于《联合国国际货物销售合同公约》（《销售公约》）的正式评注，但载有关于国际货物销售合同订立公约草案的评注的秘书长报告（A/CN.9/144号文件）提供了有益信息。

贸易法委员会秘书处建立了一个系统，用于收集和传播与贸易法委员会法规相关的法院判决和仲裁裁决的信息，称作“贸易法委员会法规判例法”(法规判例法)。该系统的目的是促进对这些法规的认识、统一解释和适用。法规判例法系统可在贸易法委员会网站上以联合国六种正式语文查阅。

法规判例法系统包括一个适用《销售公约》、《时效公约》、《联合国国际合同使用电子通信公约》和贸易法委员会其他法规的法院判决和仲裁裁决摘要数据库。

贸易法委员会《联合国国际货物销售合同公约判例法摘要》清楚、简洁、客观地呈现了解释和适用《销售公约》的主要趋势。《摘要》定期更新，可查阅贸易法委员会网站。

联合国国际法视听图书馆收录了关于《销售公约》的讲座(“《联合国国际货物销售合同公约》(第一部分)：宗旨、背景、历史、性质、范围和适用”;和“第二部分:涵盖的问题和关键实质性条款”，主讲人：Harry M. Flechtner)，和关于贸易法委员会电子商务法规的讲座(“国际贸易中电子商务的法律问题(第一部分)：电子订约：经济背景和私法”，以及“第二部分：电子认证和签字方法：法律问题和公共政策”，主讲人：José Angelo Estrella-Faria)。

《联合国条约集》提供关于交存秘书长的条约状况的权威信息，包括历史状况信息。

3. 统法协会

Principles统法协会网站上载有统法协会2016年《国际商事合同通则》的英文和法文本，其中包含黑体字规则和评论。统法协会网站的专用网页上提供黑体字规则的许多其他语文版本。统法协会网页上的“文书”和“商事合同”栏下也有《国际商事合同通则》的早期版本(1994年、2004年和2010年)。统法协会网页上也提供准备工作材料(可追溯到1970年)。统法协会网站的专用网页上有关于使用《国际商事合同通则》的示范条款的英文、法文和西班牙文本。

UNILEX数据库收录了关于《国际商事合同通则》的判例法和书目。UNILEX收集仲裁裁决和国家法院的判决，提供英文摘要和关键词，以及原文（如有的话）。该数据库不仅允许按日期、法院或仲裁庭和《国际商事合同通则》条款进行搜索，还允许按系统的顺序按每条下列出的“问题”进行搜索；自2019年以来，该数据库允许用户按合同类型、当事人国籍以及国际法或国内法搜索案件。

统法协会出版《统一法评论》（牛津大学出版社自2013年起出版），其中载有统法协会组织的关于《国际商事合同通则》的各种会议的议事录，包括“统法协会《国际商事合同通则》20年：经验和前景”（《统一法评论》，第19卷，第4期（2014年12月））；和《统一法评论》，第22卷，第1期（2017年3月），主题为“《联合国国际货物销售合同公约》（《销售公约》）、统法协会《国际商事合同通则》：差异与趋同”。统法协会还出版了“*EPPUR Si Muove*：统一法的时代——庆祝*Michael Joachim Bonell* 70岁生日论文集”（2016年，罗马，统法协会），其中有一节涉及《国际商事合同通则》（第1197至1713页）。

1964年《国际货物销售统一法公约》和1964年《国际货物销售合同订立统一法公约》的英文和法文本可查阅统法协会网站，也可查阅André Tunc的评注。

统法协会的所有其他文书均可在统法协会网站上以英文和法文查阅，也可根据文书的不同以其他语文查阅。特别是，统法协会、联合国粮食及农业组织和国际农业发展基金编写的《契约农业法律指南》有英文、法文、西班牙文、中文和葡萄牙文本。《国际总特许经营安排指南》有英文和法文本。

B. 其他资源

有许多关于国际商事合同统一法的材料。此处提供的信息旨在提供关于这些材料的指引，无意做到详尽无遗。

1. 确定国际商事合同的适用法律

海牙会议秘书处（常设局）在海牙会议网站上维护着一个海牙会议国际商事合同适用法律文书相关材料的书目。

一份有助于认识海牙会议《法律选择原则》的历史和内容的资料是《国际商事合同的法律选择：海牙法律选择原则的全球视角》，Daniel Girsberger、Thomas Kadner Graziano和Jan L.Neels编（牛津大学出版社，2021年）。

2. 有关国际销售的实体法

贸易法委员会秘书处维护着一份贸易法委员会国际货物销售法规和电子商务法规书目，既有年度文件，也有合订本。书目中所列材料也可在贸易法委员会法律图书馆的在线目录中找到。

关于《销售公约》和相关法规的评注可在研究方面提供重大帮助。《关于〈联合国国际货物销售公约〉（〈销售公约〉）的评注》（Ingeborg Schwenzer编）和*1980*年联合国公约下的国际销售统一法（Harry Flechtner编）定期更新。其他评注，例如《国际销售法评注：*1980*年维也纳销售公约》（C.M.Bianca和Michael Joachim（米兰，Giuffrè出版社，1987年））和《国际销售法评注》（Fritz Enderlein和Dietrich Maskow（大不列颠及北爱尔兰联合王国布里斯托，Oceana出版社，1992年）载有有益的历史资料。

巴塞尔大学的《销售公约》在线数据库和佩斯法学院Albert H. Kritzer《销售公约》数据库收录了大量关于《销售公约》和相关文本的案例和其他材料。有些案例有完整的原文和英文译本。

销售公约咨询理事会是一个私人学术组织，旨在根据《销售公约》的国际性促进对其的统一解释。该理事会编拟了几份意见，讨论《销售公约》的热点问题。这些意见可以在理事会网站上以几种语文免费查阅。

3. 统法协会《国际商事合同通则》

在关于《国际商事合同通则》的大量出版物中（除上面引用的资源外），关于统法协会《国际商事合同通则》的评注（第2版，Stefan Vogenauer编（牛津，牛津大学出版社，2015年）载有逐条深入分析。《国际合同法重述》（第3版，Michael Joachim Bonell（纽约，跨国出版社，2005年））概述了该《通则》的起源和目的。同一作者最近发表了一篇关于《国际商事合同通则》的实际适用的评论（“管辖国际商事合同的法律和统法协会《通则》的实际作用”，《统一法评论》，第23卷，第1期（2018年3月））。国际律师协会于2019年发表了关于《国际商事合同通则》作用的研究结果（《统法协会*2016*年〈通则〉的实践视角：国际律师协会统法协会*2016*年〈通则〉实践工作组的观点》（伦敦，2019年））。国际比较法学会多次选择《国际商事合同通则》作为议题。例如，在2018年7月22日至28日于日本福冈举行第二十届大会上，介绍了一般性报告和国家报告的出版情况（Alejandro M. Garro和José Antonio Moreno Rodríguez编辑，《利用统法协会〈通则〉解释和补充国内合同法》（海德堡，Springer出版社，2021年）。

《再保险合同法原则》的案文以及其他材料可在再保险合同法原则工作组的网站找到。

4. 本《指南》引用的网站

本《指南》引用了以下网站：

- 销售公约咨询理事会：www.cisgac.com
- 海牙国际私法会议：www.hcch.net
- 国际商会：www.iccwbo.org
- 国际贸易中心：www.intracen.org
- 国际贸易中心，《跨境订约：如何起草和谈判国际商事合同》：www.precontractual.com
- 美洲国家组织：www.oas.org
- 再保险合同法原则工作组：www.ius.uzh.ch/de/research/projects/pricl.html
- 联合国国际法视听图书馆：https://legal.un.org/avl
- 《联合国条约集》：https://treaties.un.org
- 贸易法委员会：https://uncitral.un.org
- 统法协会：www.unidroit.org
- UNILEX：www.unilex.info

V.20-04606