

统一销售法三十五年： 趋势与前景



进一步的资料可向以下地址索取：

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

电话: (+43-1) 26060-4060
网址: www.uncitral.org

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

联合国国际贸易法委员会

统一销售法三十五年：
趋势与前景

联合国国际贸易法委员会
第四十八届会议高级别小组
会议纪要

2015年7月6日，维也纳



联合国
2016年，纽约

本出版物表达的观点系作者本人观点，不代表联合国、贸易法委员会或其秘书处的观点。

复制文件须经作者许可。

版权 © 联合国，2016 年 3 月。全世界版权所有。

本出版物中所用名称及其材料编制方式并不意味着联合国秘书处对任何国家、领土、城市、地区或其当局法律地位，或对其边界或界线划分表示任何意见。

本出版物未经正式编辑。

目录

	页次
前言	v
<i>János Martonyi</i>	
导言	1
<i>Eric E. Bergsten</i>	
《联合国国际货物销售合同公约》三十五年：期望与成果	7
<i>Quentin Loh</i>	
统一跨国商法面面观	13
<i>Rui Manuel Moura Ramos</i>	
1980年4月11日《联合国国际货物销售合同公约》：三十五年后 ..	19
<i>Ana Elizabeth Villalta Vizcarra</i>	
联合国国际货物销售合同公约	29
王利明	
《联合国国际货物销售合同公约》与中国的《合同法》	39

前言

联合国国际贸易法委员会（“贸易法委员会”或“委员会”）第四十六届会议请秘书处着手规划庆祝《联合国国际货物销售合同公约》（《联合国销售公约》或《销售公约》）三十五周年的座谈会，¹该座谈会将于委员会第四十七届会议之后举行。²委员会一致认为，可以扩大座谈会的范围，以纳入第四十五届会议所提交提案中提出的若干问题。³委员会第四十七届会议重申了这一请求。⁴

因此，秘书处于2015年7月6日星期一在第四十八届会议期间组织了一次高级别小组讨论，由国际货物销售法领域的专家参加。此外，秘书处为委员会第四十八届会议起草了一份有关“国际货物销售法领域的当前趋势”⁵的说明。那份说明提供了推广、解释和适用《销售公约》及其补充文本的若干方面的信息，以及有关贸易法委员会今后在国际货物销售领域可能推行的举措的建议，供委员会审议。

根据委员会在第四十八届会议上拟订的请求，⁶本出版物收集了高级别小组讨论上发布的文件以及贸易法委员会亚洲及太平洋区域中心于2015年6月4日和5日在大韩民国仁川组织的“2015年贸易法委员会亚太仁川春季会议”的主旨发言。

高级别小组讨论摘要可查阅“联合国国际贸易法委员会报告，第四十八届会议”。⁷具体而言，那届会议“注意到已有近三十年未在工作组中处理货物销售法问题，因此，贸易法委员会没有现成的定期论坛用于交流《联合国销售公约》推广和实施方面的信息，委员会请秘书处定期报告为支持实施公约而开展的推广和能力建设活动，以征求对这些活动的战略性指导意见”。⁸

¹联合国，《条约汇编》，第1489卷，第25567号。

²《大会正式记录，第六十八届会议，补编第17号》（A/68/17号文件），第315段。

³联合国A/CN.9/758号文件。

⁴《大会正式记录，第六十九届会议，补编第17号》（A/69/17号文件），第255段。

⁵联合国A/CN.9/849号文件。

⁶《大会正式记录，第七十届会议，补编第17号》（A/70/17号文件），第333段。

⁷同上，第325-334段。

⁸同上，第334段。

导言

János Martonyi

我实在很高兴、也很荣幸主持庆祝《销售公约》三十五周年的这个小组，尤其是当着因共同兴趣和抱负而参会的这么多杰出专家 and 个人的面，不管他们来自公约最初的缔约国，还是来自最近刚刚加入公约的国家，甚或来自正在考虑加入《销售公约》大家庭以便进一步推动通过和更普遍适用公约的国家。

十年前，一场类似的讨论会庆祝了《销售公约》二十五周年。是时候该回顾一下过去十年间采纳和适用公约的情况了。贸易法委员会网站的地图令人印象深刻，图上明确显示了公约缔约国数目的增长（目前达到 83 个），公约对除其他外特别是非洲和南美洲国家的吸引力越来越大。贸易法委员会秘书处为我们准备了一份初步文件“国际货物销售法领域的当前趋势”，其中几度提到我的祖国，匈牙利。对此，我深表感激，因为《销售公约》以及更一般而言的贸易法委员会的确在我们国家发挥了非常特殊的作用，不仅在法律史上，而且在政治史上。

匈牙利从六十年代初开始便一直努力在法律统一中发挥积极作用。匈牙利有着一个世纪的博大精深的法律文化，学者们根本不愿意接受所谓的“铁幕”背后分裂世界和孤立其祖国的理念和现实。他们都有一个共同的梦想，那就是加强统一国际交易的法律规则，这不仅因为大家对此有着普遍的需求和渴望，而且因为民法统一，至少是在涉及跨境合同的统一方面打开了一扇机遇之窗，可以打破匈牙利的政治、经济和法律孤立。在这些领袖学者之中，马德尔·费伦茨教授最为突出。他是法律冲突、民法以及国际贸易法和欧洲法律领域的一名专家，后来于 1990 年代初担任了匈牙利第一届民主选举政府的教育和文化部长，自 2000 至 2005 年期间还担任了共和国总统。

除学术工作之外，国际贸易对我们国家也越来越重要，因为事实证明，经济专制的旧理论已经过时了，根本无法实行。

正是这些原因，加上当时的政权争取缓解政治孤立的努力，促使政府在联合国大会上提出了建立一个国际组织来统一国际贸易法的建议，基于这一建议，联合国国际贸易法委员会于 1966 年成立。

正是在这一背景下，另一位享有国际声望的匈牙利杰出民法教授，久洛·艾尔希，于 1980 年在维也纳促成外交会议通过了公约。匈牙利是第一批在会上签署公约的国家之一，也是第一批批准公约的国家之一。

“秘书处的说明”恰到好处地强调了公约作为区域和国家法律改革的灵感源泉的重要性。《销售公约》的影响不仅限于货物销售合同，还会涉及一般合同法。在最近通过的若干国家立法中（阿根廷、日本和西班牙），《匈牙利民法典》（2013年第五号法）也有所涉及。

这种影响力最重要的例子就是违约责任规则，既涉及赔偿责任依据，又规定了确定责任之后的应付损害赔偿的量度。对于相关条款，公约第79条和第74条分别给出了示范，用严格违约责任取代了之前的过失责任体系，通过引入可预见性标准，限制了违约方应付的损害赔偿范围。

根据新《民法典》第6:142条，如果违约方证明其违约原因系缔约时无法预见的超出其控制范围的障碍，而其本身不可能避免障碍或预防损害，则可免于赔偿责任。

对于损害赔偿的量度，该法典第6:143条将间接损害赔偿责任局限在事实证明缔约时可以预见的潜在违约后果的损害赔偿范围内。（有意思的是，在以前的体系中，量度损害赔偿的可预见性检测办法也仅适用于国际经济合同，即匈牙利经济实体与外国人之间的合同。）

这一简介让我得以想起了“秘书处说明”也讨论过的另外一个高度相关的具体问题。如那份说明所强调，过去四年撤回了七份对《销售公约》的保留声明，因而，现在已没有任何缔约国根据第92条排除适用第二部分或第三部分了。

如大家所知，匈牙利曾根据公约第96条做出了保留声明。该声明可追溯至1974年《部长令》要求“外贸合同”须以书面形式缔结的旧规则。长期以来，声明的相关性、含义及法律效力颇具争议，尤其是匈牙利于2004年5月1日加入欧洲联盟而立法废除“外贸合同”概念之后。甚至在那之前，法院已尝试放松了这一形式要求，仅将其解释为合同证据手段，而不作为合同有效性的条件。声明引发了高度不确定性和大量学术辩论，争论在于是应由（匈牙利）法院作为法院地法的一部分自动适用此项要求（因为匈牙利两大法院都遵循此要求），还是应该根据法律冲突规则界定的准据法适用此项要求。¹无论如何，声明不仅造成了不确定性和困难，而且其本身完全是个累赘。²

¹Tamás Sándor和Lajos Vékás，“国际货物销售——《维也纳公约》评注”，HVG Orac出版社，布达佩斯，2005年。

²Sarolta Szabó，“不可持续：《销售公约》及匈牙利对‘书面形式’的保留”，见《追寻珍宝——纪念已故盖博·巴尼教授诞辰85周年文集》，帕兹曼尼出版社，布达佩斯，2015年。

在此，我很高兴宣布，匈牙利议会已于一个月前通过决议，决定撤回保留声明。我们定于今天交存撤回声明。匈牙利驻纽约代表此时正向联合国秘书长交存匈牙利的撤回声明。

我在前面提到共同梦想，其实，那是我们许多人长期以来的共同梦想，不管来自哪个洲、哪个区域，也不分文化、语言抑或所属的经济、政治和法律制度。梦想是理想，正如 Ernst Rabel 所说：“我们决不能忘记我们努力的最高目标，那是我们的理想。我们力求为全球法律开拓道路……”。³

世界法、全球法、普世法令？几十年前，由于国际贸易扩张、经济增长以及世界经济、政治和机构国际化，这看起来像个相当现实的项目，一个不可避免的发展趋势。贸易在这一进程中发挥着关键作用，我们都倡导自由化，倡导更好地监管贸易。口号是：“贸易不错，自由贸易更好！”同时，还普遍认识到需要更安全、更可预测、因而更一致的法律环境，需要更统一的法律框架。

早在全球化进程启动之前，制定公法和私法领域的这种法律框架的工作就取得了巨大进展。一个多边贸易体系得以建立，而且实际上越来越普及，其根本目标是逐步实现自由化，公平合理且平衡兼顾地监管国际贸易，坚持同等待遇原则，而这一原则主要通过独创法律手段和最惠国条款来落实。

私法统一只是表面上有些滞后。随着国际贸易爆炸式增长，商业实践得到了迅速发展，标准合同和条款、统一惯例、示范规则及各种标准化实践都反映并刺激了这一点。统一国际条约的工作从 1966 年贸易法委员会的设立中获得了决定性动力，并在随后几十年间取得了长足发展。毫无疑问，《销售公约》是国际商法统一领域所有成就的基石。

我们如果要讨论国际贸易法的未来统一，更具体地说，讨论《销售公约》的未来，则不得不考虑相关的两点。

首先，我们不得不根据自公约生效以来的经验，分析公约的优势和劣势。这项工作正如火如荼；观点和结论千差万别，其中一些观点甚至走向了极端，草率地认为《销售公约》“基本上不符合商业实践”。⁴但总的来说，结果是积极的。

其次，我们必须考虑过去三十五年发生的翻天覆地的变化，主要原因在于技术进步，特别是信息革命，还有随之而来的社会经济和机构改革，这是一个简称为全球化的进程和现象。

³Ernst Rabel, “销售法统一满足国际贸易需求的实用性评论”, 《拉贝尔兹》, 第 22 期 (1957 年), 第 122 和 123 页。

⁴Jan H. H. Dalhuisen, “全球化与商业和金融法律的跨国化”, 《罗格斯大学法律评论》, 第 67 卷, 第 1 期 (2014 年), 第 24 页。

新口号“世界是平的”出现了⁵——虽则反映了这些发展，却未能充分考虑当今世界的复杂性、不确定性、不可预知性和偶然性。从远处看，世界或许是平的。但如果近距离观察，就会看到山峰、河谷，甚至悬崖。博弈论认为，由于多种因素相互作用，结果会高度不确定。黑天鹅（和灰天鹅）出现了（有时甚至以不可预知的政治轰动形式出现），事情发展完全是南辕北辙。因果轮回的进程加速演进，大大加深了复杂性、不可预知性和不确定性，以至于过去称为“蝴蝶效应”的情况现在称为“蝴蝶缺陷”了。⁶全球化比表面看起来更为复杂和多样化，好像与碎片化、区域化和本地化交织在一起，特别是但又完全是在文化、治理和规则制定领域。

对规则制定者而言，这不是最有利的环境。更何况，法律、法规和条例也在实质内容、方法、程序和几何结构方面经历了深刻而广泛的变革。我们现在有一个多层面（全球、区域、国家、地方）的体系，不同层面之间的分界线日益模糊，但存在冲突。更重要的是，所有这些层面还出现了非国家规则，与国家或国际层面立法规则竞争，有时会在竞争中胜出。⁷

过去，不同法律规则层面之间的层次关系相当明确，尤其是国际法与国家法律之间，被称为几何结构或金字塔，但如今这种层次关系已越来越模糊，不同性质、功能和层面的法律规范相互竞争、相互交错、相互作用并相互参考，同时也相互吸纳和互相排斥。对条约、法律、法规、判例法、原则、惯例、商业实践、公法、私法的旧分类不再一成不变，其含义日益具有相对性。

碎片化和区域化趋势在国际贸易的公法领域更为明显。近七十年前由一份“临时”协定建立的多边贸易体系却在一个广泛的法规网络——世贸组织体系下得到了长足发展，不过目前其进程，乐观地说已显著减缓，悲观地说已止步不前。同时，也正因为如此，原来神圣不可侵犯（但在现实中却从未得到过充分尊重）的平等待遇原则及其法律文书“最惠国待遇”的效力持续下降，而区域和双边自由贸易协定却如雨后春笋般发展，所涵盖范围在世界贸易中的比例越来越大。⁸毫无疑问，“最惠国待遇”原则效力下降、特殊双边和区域贸易制度发展的这一趋势仍将继续，特别是考虑到世界贸易最重要各方之间正在进行的重要谈判。

那么，在这个动荡和变化的环境中，公约的地位、作用和未来又如何呢？

⁵Thomas L. Friedman, 《世界是平的》，法劳·斯特劳斯·吉罗出版社，纽约，2005年。

⁶Ian Goldin 和 Mike Mariathan, 《蝴蝶缺陷：全球化如何导致系统风险及应对办法》，普林斯顿大学出版社，2014年。

⁷János Martonyi, “普世价值观、全球规则、地方职责”，《匈牙利的今天与明天》，匈牙利图书评论出版社，布达佩斯，2007年，第137-175页。

⁸János Martonyi, “平等待遇原则在全球经济中的效力下降”，《国际经济学研究——法律增刊》，2015年8月，第1卷，第1期。

常言道，公约是一个示范，是区域和国家立法的灵感源泉。这种说法恰如其分，上文也提到了这一点。另外，这也是一种巧妙的折衷，是条约法与商业实践之间的桥梁。三十五年前，第6条以及特别是第9.2条无疑代表了真正的突破，不仅允许双方当事人可以不适用公约，而且承认双方当事人已知道或理应知道的、在特定贸易中已为人所广泛知道并经常遵守的惯例的可适用性。

这就是《销售公约》在多种意义上充当了桥梁的原因。它是统一跨国合同法自上而下与自下而上方法的桥梁，将按条约制定的法律与当事人意思自治和商业实践联系起来。它是英美法和大陆法之间的桥梁。它还是完全不同的法律概念、术语和意义之间的桥梁，旨在创立一种通用语言、共同语言，一种谁也不能据为己有却又人人都能理解、使用和受益的语言。⁹这可能是统一法能够开启的最雄心勃勃却充满风险的事业。法律观念、概念和术语根植于历史和文化，与语言密不可分。其中大多数已在国家法律体系中得到了发展，其含义只能或者至少应该在法律体系的范围和框架内予以解释、定义和适用。它们如果脱离了安全、熟悉的环境，就像船舶离开了自己的安全港口、驶向未知水域一样，可能会偏离原本严格的意义或方向。尽管有这些问题，但目标是正确的，风险是有限的。法律概念和术语并非总是严格属于国家范畴（虽然国家概念也始终是多元化的），其中不少源于共同遗产。在过去150年间，国际化日益发展，它们始终保持彼此沟通，而如今这种沟通则更加密集而高效。兼容并蓄的现象不仅适用于条约法和商业实践之间的关系，同时也适用于国家立法、司法实践、法律观念、概念、术语及其含义之间的相互作用。如上所述，法律界也日益复杂化，存在多样化、相互竞争和冲突的倾向。不过，公约作为开路先锋的工作代表着向更安全、更经济世界迈出的决定性一步——至少对国际交易而言确实如此。

因此，《销售公约》可能不仅是条约统一法与国际商业实践之间的桥梁，也不仅是英美法与大陆法之间的桥梁，还不仅是更广泛意义上的不同法律文化、观念和语言之间的桥梁，更是连接过去与未来的桥梁。换言之，它不仅是桥梁，更是未来的预测和支柱。

再回到我们这么多人曾经和现在的共同梦想，公约可视为实现梦想路上的一个重要里程碑。它并非无懈可击，也有一些缺陷，而且可能还有一些概念很难融入日常司法、仲裁或商业实践之中。它的成功仍然具有争议；商业和合同惯例应该对其适用更接纳、更宽容。但它是私法统一迄今为止最重要的成就。

⁹见，例如 Peter Schlechtriem, “《销售公约》二十五年：起草统一法、法律原则、国内立法和跨国合同的国际语言”，《〈销售公约〉下的合同起草》（Harry M. Flechtner 等编），牛津大学出版社，纽约，2007年。Sarolta Szabó, “以《维也纳销售公约》作为国际语言——统一解释和适用的最近趋势和结果”，帕兹曼尼出版社，布达佩斯，2014年。

未来还需要梦想。但梦想须与世界的现实性、复杂性和多样性协调。“统一”和“全球”等词语本身蕴含了单一化的风险,给人意犹未尽或断然拒绝的印象。因此,未来的任何尝试都应该现实、灵活而务实,就像《销售公约》三十五年前试图所做的那样。世界已经今非昔比;但基本的价值观和抱负没有改变。

《联合国国际货物销售 合同公约》三十五年： 期望与成果*

Eric E. Bergsten

此次会议就像世界各地的众多其他活动一样，旨在庆祝外交会议通过《联合国国际货物销售合同公约》（《销售公约》）三十五周年。那是1980年4月11日，在维也纳举世瞩目的霍夫堡召开的会议闭幕前通过了“最后文件”，开放公约供签署。

我应邀谈谈对当时的新公约的期望以及期望的实现情况。有人可能还会谈到未来的可能性。因此，这个专题首先是历史性陈述。具体而言，为了尝试确定期望，谈谈签署仪式之前的工作该有所帮助。

当时签署的是什么呢？其实就是一部实在法草案。须十个国家批准签署或以其他方式加入《销售公约》，公约方能在这十个国家成为法律。认为肯定会获得付诸生效所必需的签署的结论已不攻自破。看看贸易法委员会的网站就会发现，很不幸，网站上有很多贸易法委员会起草的公约都获得了外交会议或联合国大会通过，却从未获得将其付诸生效所必需的加入国数目。不仅是统一法律的条约，为多边条约付出的许多努力大都结局如此。

我至今仍然记得1981年6月，当我们得知第一份加入书交存时贸易法委员会秘书处办公室弥漫的释然和困惑情绪。第一份加入书来自被南非环绕的一个贫困国家，莱索托。他们究竟怎么了解到《销售公约》的呢？我后来问过其总检察长，他说他是在一次会议上听说的，而他所说的会议一定不会是我们今天这样的会议。继莱索托之后，又零零星星有几个国家予以了批准。最后，1986年12月，在我们今天所庆祝事件发生五年半之后，中国、意大利和美国一起交存了批准书，让批准国总数达到了十一个，公约这才从1988年1月1日起对那十一个国家生效。或许，那才是我们真正应当庆祝的日子。

为了理解我所提及的四份批准书的象征意义，有必要回忆一下，1988年，就在发展中国家开始积极推进“国际经济新秩序”不久，我们尚处于冷战之中。东西关系和南北关系高度紧张。然而，在那四个批准国中有一个发展中国家、

* 本文复制了贸易法委员会亚洲及太平洋区域中心于2015年6月4日和5日在大韩民国仁川组织的“2015年贸易法委员会亚太仁川春季会议”的主旨发言。

一个重要的社会主义大国、一个主要的西方资本主义国家，还有《1964年国际货物销售统一法》的一个欧洲缔约国。既有大陆法系国家，又有英美法系国家。仅凭这一点，就可以说《销售公约》适于所有层次的经济的发展，适于不同形式的经济组织，适于两个主要法律体系，似乎前途注定光明。

当然，在《销售公约》历史上还有其他一些重要日期。众所周知，《销售公约》是《国际货物销售统一法》和独立的《国际货物买卖合同成立统一法》的修订版。1964年的海牙外交会议通过了附于公约的那两份文本。通称统法协会的国际统一私法协会于1929年便开始了有关工作。在某种意义上，《销售公约》的起源可追溯到86年前。

首先要注意的是，国际私法统一是一个缓慢的过程，中间有很多步骤。国内立法也一样，而在各个民族国家之间统一法律则尤其如此。

若要考虑1929年启动销售方面国际法的工作者的期望，或者说希望，我们回顾一下之前的历史可能会有所帮助。国际私法统一始于十九世纪末期，从欧洲开始，拉丁美洲也有一些活动。如今的海牙国际私法会议的第一次会议于1894年召开。当时认为，通过统一具有法律冲突的法律，可以最大限度地减少国家法律制度差异固有的外贸问题。在不到二十年的时间里，统一至少一些法律领域的实质性条款的愿望促成了1912年《统一汇票和本票法公约》的通过。但该公约却未能生效，原因至少部分在于第一次世界大战。

不过其文本构成了国际联盟1930和1931年通过的流通票据公约的基础。国际联盟还通过了1923和1927年的两份日内瓦仲裁法文本。1924年通过了有关提单的《海牙规则》。最后是有有关航空货物运输的《华沙公约》，由法国于1923年提出，并于1929年获得通过。

早在1865年就通过了第一份管辖通信形式的国际协定，《国际电报公约》。1890年首次通过了《国际铁路货物运输公约》，对于其主要涉及的技术问题，则列入了一些管辖私有权利的条款。但就铁路运输的性质而言，这仍然只是一个区域性公约。

那么，我们从历史中能汲取什么样的教训呢？首先，大家已明确认识到需要法律的国际统一，既包括管辖技术问题的法律，也包括管辖私有权利的法律。其次，如果相关活动是在清晰界定的狭窄领域且有专业从业人员，那么统一工作最为简单。第三，当时还没有单一的组织负责广泛意义上的国际私法统一工作。经意大利发起，于1929年在罗马建立了统法协会，来履行那一职能。稍后我们便会谈到统法协会。

最后，迄今为止，最容易统一的是实质涉及国际商业活动的法律领域。这主要适用于海上和航空国际货物运输，也适用于历史上主要用于为国际贸易提

供资金的流通票据。即便如此，联合王国和美国，甚或任何其他英美法系国家，都未加入有关流通票据的各项《日内瓦公约》。上个世纪，大陆法系国家的法律与此大相径庭，因而未能给统一工作带来诱人前景。

联合王国和美国还有一些其他困难，使得国际私法统一难以引起任何普遍兴趣。那些困难一直持续到 1960 年代，至今仍然存在影响。对联合王国而言，事实上其贸易大体上属于帝国内部贸易，而帝国本身有统一的商法体系。即便现在，其贸易主要是与欧洲联盟的其他国家进行，但其作为英美法系首要国家的作用是其对国际统一工作迟疑不决的一个重要政治和经济因素。

美国的问题过去是，现在仍然是其联邦制形式。私法，不管是不是商事法律，都由 50 个单独的州负责。大约在 1960 年之前，普遍认为，即便就狭义的国际贸易而言，联邦政府涉足流通票据或货物销售之类事宜的统一工作都不符合宪法。即便从法律上并未违宪，也会违反宪法惯例。那一态度一直持续到今天，还在影响着法律统一的若干问题，当然那些问题不是本次会议的主题。

统法协会在 1929 年设立之初，便在德国著名学者 Ernst Rabel 的要求下开始了销售法律的统一工作，以此作为其第一个项目。截至 1935 年，初稿已然形成，但工作随后被中断，直到第二次世界大战结束之后。1953 年，统一法工作再次启动，并促成了 1964 年的海牙外交会议。会上通过了两项公约，随附了《国际货物销售统一法》和《国际货物买卖合同成立统一法》。加入任一公约的国家必须在普通议会通过公约所附的统一法。

1950 年代，联合国欧洲经济委员会采用不同的方法进行了销售法的统一，拟订并传播了《销售货物的一般性条件》及《合同标准格式》。虽然其主要目的是避免此类标准格式的泛滥，却也有望促进东欧和西欧的贸易。

在统法协会起草《国际货物销售统一法》的整个过程中，联合王国是组织内唯一的英美法系成员，虽未对这项工作表现出极大兴趣，却有望通过文本。因此，《国际货物销售统一法》采取明显的大陆法系方法也就不足为怪了。

美国克服了其宪法障碍，于 1963 年加入了统法协会，同时还加入了海牙国际私法会议。美国的参与对该领域后来的发展起到了至关重要的作用。美国代表在货物销售法律统一方面有着丰富经验。《统一商法典》的起源与 36 个州通过的 1906 年《统一销售法》不一样，那些州对文本的司法解释各不相同。修订工作开始不久，项目便得以拓展，广泛列入了各种商法主题。然而，定稿文本的第 2 条关于货物销售部分仍然至关重要。1952 年便有了供通过的完整文本，但确定文本日期是 1958 年。50 个单独的州通过《统一商法典》的过程

不同于确保批准统一私法领域国际公约的过程。1962年迎来了通过该文本的浪潮。

John Honnold教授是争取通过《统一商法典》的法学学者之一，他的工作在纽约州尤为重要。他精通这一主题。因此，他毫无意外地成为了1964年审议《国际货物销售统一法》和《国际货物买卖合同成立统一法》的外交会议的美国代表团成员，不出所料，他及其整个美国代表团为修订文本提出了大量提案，但几乎没有任何提案获得通过。原因很简单，当时对文本进行实质性修订为时已晚。

联合王国如大家所愿批准了公约，但声明仅在合同当事人选择适用时才适用。不过联合王国的合同当事人却从未选择将公约作为某一具体合同的管辖法律，也不足为怪。《国际货物销售统一法》在美国受到严厉抨击，根本不可能再引起任何关注。

两年后，联合国大会设立了贸易法委员会，其授权任务是促进“国际贸易法逐步协调和统一”。1968年其第一届会议的第一项议程就是确定新委员会开展工作的领域。就销售法建议了长长的专题清单，包括“解释商法典”。更具体地说，选择了四个专题作为其集中精力开展工作的领域：*(a)* 1964年《海牙公约》，*(b)* 1955年《关于适用法律的海牙公约》，*(c)* 国际货物销售的时限和限制（时效），及*(d)* 销售货物的一般性条件、标准合同、《国际贸易术语解释通则》及其他贸易术语。这是一份范围广泛的议程，包括许多单独的部分。

结果就是，委员会起草了一份时限公约，在1974年外交会议上获得通过。迄今为止，有35个国家批准了公约原文或经1980年议定书修订的公约。委员会开始从事有关一般性条件的工作，但很快放弃了。但对于《关于适用法律的海牙公约》，委员会从未开展任何工作，倒是海牙国际私法会议于1986年通过了一份经修订的公约。

就1964年《海牙公约》而言，请秘书长向所有国家发出过调查表，询问其是否有意加入公约及其理由。大量国家给予了回复，那些回复提交给了委员会第二届会议。虽然有少数几个国家表示计划加入公约，但大多数国家表示不愿意加入。给出的原因林林总总，但最普遍的原因是，那些公约当时采取的形式不适于普遍采用。

明确表示不愿意批准这些公约的国家可分为三组。第一组是英美法系国家。第二组包括发展中国家。其中许多国家在1964年刚刚获得独立，因此并未参与起草工作。仅派匈牙利作为代表出席海牙会议的国营贸易国家的情况差不多类似。

由于这些反对，委员会决定设立一个工作组，“确定对现有文本的哪些修订可以让其得到不同法律、社会和经济制度国家的更广泛接受，或者是否有必要为同一目的拟订新的文本”。鉴于统法协会已经起草了统一法律，这是一个多少有点问题的决定。

正是在这个时候，出席海牙会议的美国代表 John Honnold 担任了贸易法委员会秘书。不出所料，他对有关销售法的工作非常感兴趣，对各项进展产生了巨大影响。

工作组很快投入了工作，在接下来的几年内对《国际货物销售统一法》并在随后对《国际货物买卖合同成立统一法》做出了大量修订。截至 1975 年，工作组修订的数量已经非常巨大，以至于建议贸易法委员会应当通过那些修订，将其作为自己的公约。另外，工作组建议，与其采取在公约后附上统一法的传统做法，不如在公约中载入有关货物销售的实质性规则。

贸易法委员会在外交会议前的最后一届会议上决定将经修订的《国际货物销售统一法》和《国际货物买卖合同成立统一法》合并为单独的一套文本，让各国可以选择声明其不受公约两部分之一约束。这一选择权符合北欧国家的利益，他们表示支持新文本的实质性部分，但不采纳有关订立合同的条款。不出所料，他们在批准《销售公约》时做出了保留声明，但最近已经撤回了保留。

将《国际货物销售统一法》原有的实质性条款与《国际货物买卖合同成立统一法》原有的订立合同条款合并是一项巨大的成功。我们现在只能希望，要是有关时效期限的公约当时未获通过就好了。如果将那些条款也列入《销售公约》该多好，只要在必要时选择不接受就可以了。

很难说起草者们真正期望些什么？他们将一些很重要的英美法概念与《国际货物销售统一法》中基本的大陆法条款成功进行了合并。发展中国家和国营贸易国家都出席并积极参与了审议。他们可以期待自己的工作得到广泛接受。

如公约“序言”所述，“认为采用照顾到不同社会、经济和法律制度的国际货物销售合同统一规则，将有助于减少国际贸易的法律障碍，促进国际贸易的发展”。正如一些人已指出的那样，统一法是否能达到预期效果是一个信念问题，虽然这种问题的因果关系很难记述，但我本人则是真正的信徒。

《销售公约》在过去三十五年取得了那些可以衡量的成功呢？成功的一个量度就是其获得各国通过的情况。公约目前有 83 个缔约国，占了世界国际贸易的大约 80%。我注意到很有趣的一点，那就是，大韩民国出口的五大目的地国都是公约缔约国，而大韩民国进口的前三个国家亦然如此。

但这并不是说,《销售公约》实际管辖了世界上 80% 的贸易。大量本可以适用公约的合同排除了将公约作为管辖法律。有证据表明,原因大体上在于谈判合同或起草标准条件的律师更愿意采纳其在法学院学习过且经常在国内销售合同中采用的国内法。当然,那不可能对合同双方都有利。无论如何,随着法律界对《销售公约》越来越熟悉,公约被排除在外的情况会有所减少。

远远超出《销售公约》起草者期望的是公约对众多国家销售法的影响,甚或对合同法的普遍影响。有人可能会问,这是为什么呢?当然,这证明了其起草工作的质量,或许还因为有关《销售公约》的资料浩如烟海。贸易法委员会法规判例法计划载有法院决定摘要来诠释公约,可用联合国六种语文在线查阅。《贸易法委员会判例法摘要》现已出版了第二版。佩斯法学院网站上还可查阅 3,000 个案件的英文全文,其中有 1,500 份为翻译文本。也许正因为提供了如此浩繁的材料,才会有那么多以杂志和书的形式存在的文献。就国际法而言,还没有哪个领域,不管公法还是私法,有如此详尽的记录。

由于对《销售公约》的兴趣越来越浓厚,瑞士提出,贸易法委员会应根据目前和未来国际商务当事人的实际需求评估公约以及相关贸易法委员会文书的作用,并讨论为了在全球层面满足那些需要,这些领域以及更广泛普通合同法背景下的进一步工作是否必要和可行。向即将举行的委员会下届会议提交的一份报告讨论了《销售公约》的影响,列出了公约的其他未尽事宜。对此报告的反应令人期待。很明显,还有许多事情要做。尚不清楚的是,考虑可开展任何工作时是否仅限于销售法引起的问题,或者委员会是否可以更广泛涉足笼统意义上的合同领域。

销售法统一,因而意味着合同法统一的故事远未结束。我们感到好奇的是,在《销售公约》七十周年会议上,主旨发言人还不得不谈公约的影响。

结束语

贸易法委员会届会广泛讨论了国际货物销售法及笼统意义上的合同法发展,普遍认识到《销售公约》是区域和国家一级众多法律文本的范例。最令人关切的是《销售公约》的统一解释和适用。然而,整体情绪是,由于总是需要证明工作是否有用或必要,贸易法委员会在该领域的进一步立法工作将会不合时宜。

认为 2015 年开展进一步工作不合时宜的观点暗示了一种可能性,或许在《销售公约》七十周年会议之前某个时间点开展工作就合时宜了。我个人希望是后一种情况。

统一跨国商法面面观

Quentin Loh

导言

主席先生、各位尊贵的发言人和代表，大家下午好。我十分荣幸应邀参加这个尊贵的发言人讨论小组。今天，我们欢聚一堂，庆祝《联合国国际货物销售合同公约》（《销售公约》）三十五周年。小组的讨论可谓旁征博引。我听取了各位的发言后，不禁想到统一跨国商法的宏伟项目已然展开。然而，不可否认的是，最终目标依然遥远。

统一状况

不言自明，不同法律体系的存在的确增加了跨国商务的交易成本。¹今天，跨国贸易和投资流数量和规模都相当庞大，²让现有管辖法律的运作模式有些过时。正如新加坡首席大法官在2015年4月23日新加坡举行的《销售公约》三十五周年纪念大会上所言：“……世界经历了一个前所未有的时期，一个技术革新、贸易自由化和经济一体化时期。这使得资本、货物、人员和思想的跨国流动数量和频率出现了惊人的增长。”³

虽然有关统一的辩论从未间断，⁴但有关跨国商法统一的争论却是前所未有地更加激烈。

亚洲-太平洋区域

亚洲-太平洋区域尤为如此，其状况简直可以描述为一个“大陆法系、英美法系和社会主义法律传统的大沼泽，建立在具有高度特异性的国家和习惯差异之

¹Helmut Wagner, “法律不确定性的成本：统一法是个好办法？”，贸易法委员会第四十届会议的《全球商务现代法律：联合国国际贸易法委员会大会议事录》（第53页，见第57页）（维也纳：联合国，2011年），在线查阅：贸易法委员会网站 http://www.uncitral.org/pdf/english/congress/09-83930_Ebook.pdf。

²见 J. H. Dalhuisen, “全球化与商业和金融法律的跨国化”，[2014年]，《罗格斯大学法律评论》，第67卷，第1期，第2页。

³Sundaresh Menon, “商法跨国合并路线图：《销售公约》的教训”，《联合国国际货物销售公约》三十五周年演讲（新加坡）——未出版（“路线图”）。

⁴有关概述，见 Silvia Faizo, 《国际商法的协调》（荷兰：克鲁沃国际法律出版社，2007年），见第16页。转自 Martin Boodman, “法律协调的神话”（1991年），《美国比较法期刊》，第39期，第699页；Paul B. Stephan, “国际商法的统一协调徒劳无益”（1999年），在线查阅：http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract_id=169209。

上，其落实需横跨若干层次，从联邦政府和城邦城市，到城市社区不等。”⁵ 不同于欧洲联盟（“欧盟”），亚洲-太平洋区域没有采取自上而下的方式来实现商法统一。亚洲法律体系之间的差异相当大，虽然肯定不足以让投资者望而却步，却会让该区域的商业经营更加昂贵而艰难。

有人会想到，当初参与《销售公约》起草的国家不下 62 个，公约如今的缔约国已达到 83 个，跨国货物销售无疑占了贸易的巨大比例，这已构成了对统一合同法的迫切需要。但出乎意料的是，新加坡的经验表明，公约的利用只是零零星星的，公约的知名度并不高。

自我们批准《销售公约》并颁布《（联合国公约）货物销售法》（第 238A 章，2013 年修订版）使之生效以来，新加坡法院仅有五个报告案件援引了《销售公约》。而且，这五个案件均未直接适用《销售公约》。其中两个案件适用公约驳回了仲裁裁决，理由是，除其他外，仲裁庭未以《销售公约》为管辖法律。⁶ 其余三个案件则援引《销售公约》来反映了跨国商法采取的普遍立场。⁷

《销售公约》在新加坡影响力相对较小的原因尚不清楚。其中一个原因可能是《销售公约》更多地适用于仲裁领域，而非诉讼。也有可能因为法律顾问及其客户倾向于选择他们所熟悉的法律体系或文书。根据执业及担任商业法官的经验，我个人认为，也许因为最重要的利益相关者（商务人士及其法律顾问）在跨国交易中已经深受多重法律体系之累，不想再为其交易加上一重法律制度。他们可能认为，《销售公约》的适用缺乏先例，因而增加了不确定性。这显然没考虑佩斯大学维护的《销售公约》数据库。⁸ 该数据库确实非常了不起，但正如数据库主页所指出的那样，仲裁解决的案件往往未得到报告。因此，构建判例法体系或法学理论受到了严重阻碍。

如果原因的确如此，那么答案便显而易见了。必须采取更多措施来确保让执业律师及其客户“买账”。贸易法委员会和跨国法律中心为提升对《销售公约》的认识而举办大会、会议和讲习班的方案效果显著。必须让执业律师相信，应先适当发展适用《销售公约》的配套基础设施，然后他们才有信心将公约推荐给他们的客户。还应该与世界各地的法学院加强合作，以确保让年轻而有抱负的法律专业学生了解《销售公约》。我们应集中精力培训下一代律师，让他们熟悉《销售公约》。例如，新加坡的两个法学院分别都有专攻跨国商法领域的专家中心。⁹

⁵ 路线图，如上，说明 3，第 25 段。

⁶ 格丽莱股份公司诉 *Scelta* 大理石（澳大利亚）私人有限公司案，[2012 年]，《新加坡法律报告》，第 4 期，第 1057 页，及翠宇奇公司诉信义玻璃控股有限公司案，[2015 年]，《新加坡法律报告》，第 1 期，第 114 页。

⁷ 苏黎士保险（新加坡）有限公司诉 *B-Gold* 室内装饰和建筑工程有限公司案，[2008 年]，《新加坡法律报告（再版）》，第 3 期，第 1029 页；*Chwee Kin Keong* 等诉 *Digilandmall.com* 有限公司案，[2004 年]，《新加坡法律报告（再版）》，第 2 期，第 594 页；胜科海事公司诉 *PPL* 控股私人有限公司案 [2013 年]，《新加坡法律报告》，第 4 期，第 195 页。

⁸ 在线查阅：<http://www.cisg.law.pace.edu/>。

⁹ 在亚洲，新加坡国立大学法学院有个法律和商务中心，而新加坡管理大学法学院则有个跨境商法中心。

实现商法更加统一的逐步过渡过程将在很大程度上要求法律专业学生熟悉《销售公约》等国际文书。

展望未来，新加坡法律部、司法机构及法律界看到了巨大潜力，商法以及与之相关的《销售公约》等公约的发展将在亚洲开启美好新篇章。

据估计，2010年，亚洲已经占到了世界贸易额的30%。到2020年，这一数字将达到35%。¹⁰ 亚洲开发银行认为，到2050年，亚洲可能占到全球国内总产值、贸易和投资的一半。¹¹ 这些可不是天马行空的预测。中国已公开宣布并承诺振兴古老的海上丝绸之路，¹² 通过中国南海和印度洋将其与欧洲联系起来。政府间合作启动了开发联合基础设施项目和拟订自由贸易协定，从而沿着这条历史悠久的贸易路线，重新连接亚洲、中东和非洲之间的纽带。最近刚刚成立的亚洲基础设施投资银行迎来了开门红，50个国家签字成为创始成员，另有7个国家在等待其国内立法机构的批准。¹³ 另一个重要新兴经济体——印度尼西亚的总统佐科·维多多也宣布了计划，要将印度尼西亚定位为全球海上轴心之中心。¹⁴ 这些不过是亚洲经济抱负的一些例子，是有待在世界这个区域实现的巨大机遇。¹⁵

鉴于亚洲的这一巨大经济增长，必须采取更多措施来减少亚洲法律体系之间的巨大差异。我获悉东南亚国家联盟（东盟）有望在2015年底形成一个共同市场，那么，加强商法领域法律统一将是一项自然推论。自2007年以来，东盟各成员国一直在研究统一贸易法的各种方式，其中之一就是更广泛地采用《销售公约》。

新加坡推动亚洲商法跨国统一的关键举措之一就是设立了亚洲商业法律研究所。亚洲商业法律研究所是一个永久性研究机构，专注于对该区域商业法律的比较研究。研究所主要有两大职能。首先是开展对亚洲商法和政策的学术研究；这当然包括研究如何加强该区域对《销售公约》等跨国公约的采用。其次是作为亚洲法官、学者、执业律师和政策制定者之间的协作中心。如果要向统一目标迈出有意义的步伐，那么来自亚洲各种法律体系的利益相关者都必须参与。亚洲商业法律研究所不仅将作为这些不同利益相关者交流思想、信息和建

¹⁰ 在线查阅：https://www.bcgperspectives.com/content/articles/financial_institutions_globalization_profiting_from_asias_rise_new_global_trade_flows/。

¹¹ 《2050年的亚洲：实现“亚洲世纪”》（亚洲开发银行，2011年），在线查阅：<http://www.adb.org/publications/asia-2050-realizing-asian-century>。

¹² Paul Carsten 和 Ben Blanchard, “中国设立400亿美元的丝绸之路基础设施基金”，路透社（2014年11月8日）。

¹³ 在线查阅：<http://www.ibtimes.com/fifty-countries-sign-china-led-asian-infrastructure-investment-bank-diplomatic-1987459>。

¹⁴ Vibhanshu Shekhar 和 Joseph Chinyong Liow, “印度尼西亚谋求海洋大国：佐科维的愿景、战略和未来障碍”（2014年11月），在线查阅：<http://www.brookings.edu/research/articles/2014/11/indonesia-maritime-liow-shekhar>。

¹⁵ 东盟成员国贸易法协调模式审查工作组，在东盟法律部长会议及东盟高级法律官员会议支持下成立。

议的一个集中论坛，而且还将是争取实现亚洲某些商业法律统一的推动力量，特别是在相关问题上，举例来说，比如公司治理、知识产权、税务和数据保护等。它还将作为其他研究机构以及贸易法委员会等国际组织的共同联络点。亚洲商业法律研究所的最终目的是提供必要的思想领导，对亚洲经济成功形成补充。

统一之路

在概念上，可以从三个不同层面进行统一。¹⁶ 第一个是在承认及执行层面上的统一。在根据《1958年纽约公约》和《贸易法委员会示范法》进行国际仲裁的背景下，这个层面的统一在很大程度上已经得以实现。《海牙选择法院协议公约》旨在就基于法院的民事和商事纠纷做同样的事情，有潜力像《1958年纽约公约》一样改变游戏规则。新加坡今年与欧洲联盟、墨西哥和美国一道签署了该公约。对诉讼的最终用户而言，通常的最终目标是能够获得有利判决的好处。管辖外国判决强制执行的现行国际私法制度具有不确定性，其成本对全球或地区范围内运作的复杂业务并不有利。统一理应从这方面入手。

第二个层面涉及到解决争议过程的统一。有鉴于此，我提到设立处理国际商事纠纷的专类法院，与国家法院同步运作。这些法院不仅拥有随之而来的国家法院强制权，而且会特别切合国际商务的需求和现实。尽管国际商事仲裁多有成功，但为了让跨国商事纠纷的解决具有合法性，有必要设立这样的国际商事法庭，同时也为促进法治提供了一个途径，将其作为全球商业规范理想。

在这一背景下，新加坡于今年年初设立了新加坡国际商业法庭。新加坡国际商业法庭是新加坡高等法院的一个分部，处理当事各方在纠纷前后同意由新加坡国际商业法庭享有司法管辖权的国际商事案件，以及由新加坡高等法院转给新加坡国际商业法庭的案件。新加坡国际商业法庭的主要特点如下：(一)提供外国律师代理；(二)简化了要求告知规则；(三)可选择不适用《新加坡证据法》，该法包含传闻证据规则、*Browne 诉 Dunn* 案¹⁷ 规则及直接证据规则；(四)可选择保密；(五)法院可采用最适合案件的程序；及(六)证明外国法的方法不那么繁琐。新加坡国际商业法庭目前由来自新加坡的 14 名法官以及来自英美法系和大陆法系的 12 名杰出国际法官和法学家组成，¹⁸ 我在这里列举两位：第一位是 Irmgard Griss 博士阁下，曾就职奥地利最高法院，而第二位是 Dominique Hascher 阁下，来自法国最高法院。这种多样性特别旨在提高新加坡国际商业法庭的国

¹⁶Sundaresh Menon, “不寻常的商务法律”, [2014 年], 《新加坡法律协会期刊》, 第 26 期, 第 23 页, 第 [60]-[64] 段。

¹⁷(1893) 6 R 67 (HL)。

¹⁸截至 2015 年 6 月 29 日, 国际法官包括 Carolyn Berger 法官 (美国)、Patricia Bergin 法官 (澳大利亚)、Roger Giles 法官 (澳大利亚)、Irmgard Griss 法官 (奥地利)、Dominique Hascher 法官 (法国)、Dyson Heydon 法官 (澳大利亚)、法官 Vivian Ramsey 爵士 (英国)、Anselmo Reyes 法官 (香港)、法官 Bernard Rix 爵士 (英国)、Yasuhei Taniguchi 法官 (日本)、Simon Thorley 法官 (英国) 及法官 Henry Bernard Edder 爵士 (英国)。

际性，并加强其处理源自大陆法系的问题的能力，同时还为英美法系和大陆法系司法管辖区的思想、程序和判例交流提供了平台。随着新加坡国际商业法庭逐步形成了与新加坡国内法学理论同宗同源的法学理论，便完全能够促进实质性商业法律和惯例的发展和协调。我们的最终目标是建成一个商业法庭社区，包括英国商业法庭、迪拜国际金融中心法庭和新南威尔士州最高法院商事厅，始终彼此合作、相互学习，从而采取最佳做法并形成国际商法的统一法学理论。

第三个层次的统一当然是实质性商法本身的统一。《销售公约》是这方面统一的一个典型例子。国际咨询工程师联合会（“菲迪克”）通常用于建筑行业的范本等标准格式合同，也促进了实质性层面的跨国统一。然而，仅在文本层面实现统一只会造成了统一表象。统一的长久障碍始终在于这些统一文本的解释。

这就是国家法院发挥举足轻重作用的地方。作为切入点，国家法院应尝试实现商法统一，避免有损国际商业环境的分歧。其视野必须更加广阔，与其他司法管辖区法院讨论和辩论的态度更加开放。新加坡司法部门定期审查其他司法管辖区的法学理论，寻找最佳做法的规范典范，特别是在涉及诠释《纽约公约》等国际公约或菲迪克范本等国际通用的标准格式合同方面。例如，在印度尼西亚 PT 保险服务（有限公司）诉德克夏银行案¹⁹中，新加坡上诉法院在审查国际司法意见和专家意见的普遍共识后，根据《贸易法委员会示范法》采纳了公共政策理由的狭义解释，将其局限在违反基本的司法概念和原则上，这让人们的良心为之一颤。在不能采取协调办法的情况下，如果法院阐明分歧的原因，将会对所有利益相关者大有裨益。

我认为应该努力实现国际商法的统一，但在此提出一点告诫。虽然统一可能意味着经济实惠，但民族国家毕竟不是交易实体，可能有充分的理由优先考虑公共政策的其他方面，而不是经济利益。如果差异来自国内指令，被视为各司法管辖区之间政府政策或结构的差异，则可以接受。例如，新加坡上诉法院在胜科海事公司诉 PPL 控股私人有限公司案的合同解释中曾有机会重温语境方法。²⁰ 法院指出，如果采用语境方法就会实现与大陆法理论以及《销售公约》等跨国公约所采用方法的统一。虽然这种商法统一在概念层面受到欢迎，但在执行的实际操作层面上必须进行评估，特别是评估其如何在证据的可采性方面影响新加坡法律，以及如何在整体上影响诉讼程序。²¹ 有人关切的是，如果有关外部证据的可采性的自由大陆法理论与英美法的审前要求告知程序结合不当，可能会导致海量材料被带上法庭。法院最终得出结论认为，转向大陆法

¹⁹[2007 年]，《新加坡法律报告（再版）》，第 1 期，第 597 页。

²⁰[2013 年]，《新加坡法律报告》，第 4 期，第 195 页。

²¹同上，第 [38] 段。

的合同解释方法的过程须受到监控，并对寻求依靠语境方法的当事人规定一定的要求。²²换言之，统一必须处于掌控之中，以一种精确、可衡量的方式进行，并适当考虑其与当地情况的兼容性。

结论

国际商法最终是否会统一成一套独立的、就其本身而言可适用的法律体系，或者是否会如英国上议院报告的 *Dallah 房地产与旅游控股有限公司诉巴基斯坦政府宗教事务部案* 中的仲裁庭名言所述，²³ 形成“反映国际贸易根本司法要求及商业诚信理念的那些跨国一般原则和惯例”，还须拭目以待。我敢说，成功商法的一些关键要素应包括一致性、可预测性以及历经发展而清晰明确的公正、正义和公平的实质性概念。

可以肯定的是，这样的法律制定再也不能被视为由民族国家垄断。只有通过各种重要的行动方，如学者、法官、执业律师和政治家以及像贸易法委员会这样的组织坚持不懈的集体努力，才能最终实现统一。这使得今天这样的对话必不可少，我期待着讨论会的其他内容。谢谢。

²²同上，第 [73] 段。

²³[2010 年]，英国最高法院，第 46 号。

1980年4月11日

《联合国国际货物销售合同公约》： 三十五年后

Rui Manuel Moura Ramos

主席先生、尊敬的同事们、尊贵的代表们：

我首先要感谢贸易法委员会秘书处邀请我们出席此次纪念会议，并真诚感谢秘书处组织了此次会议。我还要借此机会向 János Martonyi 主席及小组其他成员（Elisabeth Villalta 女士、王利明教授和 Quentin Loh 法官）表达最热情的问候，并对此前那些醍醐灌顶的发言深表感谢。

三十五年多以前，从 1980 年 3 月 10 日至 4 月 11 日，在维也纳举行了一场外交会议，¹ 会议在结束前批准了一份国际货物销售合同公约。² 就在同一天，奥地利、智利、加纳、匈牙利和新加坡签署了该公约。近八年之后，随着 10 个国家表示愿受公约约束，公约根据其第 99 条第 1 款从 1988 年 1 月 1 日起生效。

¹根据 1978 年 12 月 16 日联合国大会第 33/93 号决议召开，而之前有一个工作组在 1970 至 1977 年的九届会议期间开展工作，起草了一份条文草案。

联合国国际贸易法委员会第一届会议（1968 年）将国际货物销售列入了其工作方案并将该主题列为其优先事项。随后就《国际货物买卖合同成立统一法公约》和《国际货物销售统一法公约》编制了一份关于联合国会员国立场的调查表。而那两份公约系由国际统一私法协会（统法协会）推动，于 1964 年在海牙签署，但均未生效。收到对调查表的答复后，得出结论认为，那些条文不可能得到广泛接受，因此决定设立前述工作组，以期确定是应该为了获得接受而修订条文，还是应该起草一份新的文本。最后选择了第二种办法，细化了两份文本（一份关于合同成立，另一份关于可适用于合同的制度），后来又将其合并，形成了前述（1978 年）草案，提交给了 1980 年的外交会议。有关委员会的起源及其工作概况，见 Manuel Olivencia Ruiz，“国际贸易法的编纂和联合国国际贸易法委员会的经验”，《当今如何编纂国际贸易法？》（协调人：Jürgen Basedow、Diego P. Fernández Arroyo 和 José A. Moreno Rodríguez），亚松森，2010 年，法律出版社，第 365-383 页。

²见 A/CONF/97/18 号文件。有关公约的英文版和法文版，《统一法评论》，1980 年，第 1 期，第 60-137 页。有关葡萄牙文翻译，见 Maria Ângela Bento Soares 和 Rui Manuel Moura Ramos，《国际合同：买卖、处罚条款、仲裁》，科英布拉，1986 年，阿尔梅迪纳出版社，第 443-485 页。

另见 C. M. Bianca 和 M. J. Bonell，《国际销售法评注：〈1980 年维也纳销售公约〉》，鸠弗雷出版社，米兰，1986 年，及 Kazuaki Sono，“《维也纳公约》：历史与远景”，《国际货物销售：杜布罗夫尼克演讲》（由 Petar Šarčević 和 Paul Volken 编辑），纽约，1986 年，奥希阿纳出版公司，第 1-17 页，以及有关该主题的葡萄牙文献，Maria Ângela Bento Soares 和 Rui Manuel Moura Ramos，“国际销售合同：1980 年《维也纳公约》与葡萄牙法律相关条款的分析”，《国际合同：买卖、处罚条款、仲裁》，（见本条脚注前文），第 1-273 页，及 Luís Lima Pinheiro，《国际贸易法：国际贸易协定；〈维也纳国际货物销售公约〉；跨国仲裁》，科英布拉，2005 年，阿尔梅迪纳出版社，第 259-324 页。

自那以后，加入公约的国家数目稳步增长，现已达到 83 个，涵盖了世界上的主要经济体（除联合王国之外）。³ 公约的成功发人深省。因此，是时候该衡量公约对国际贸易和相关法律实践的影响了，也该考虑扩大影响的机会了。我很高兴委员会召集了以各种方式确保获得今日成果的人士相聚，共同庆祝今天这个日子。

众所周知，销售合同是国际贸易的基本要素，因此，这些合同的统一监管对国际贸易的发展具有极端重要性。实际上，如果不事先确定解决争议的规则体系，必然会留下不确定性，而这种不确定性则可能给贸易造成严重障碍，显然这也让自上世纪初开始的旨在实现统一的工作势在必行。⁴ 除迄今为止取得的成果之外，贸易法委员会文本（1980 年《销售公约》）实现的统一还以其影响相关国家立法演进的相同方式，使之有可能加强国际贸易安全。⁵

除国家法律之外，公约在其他有关合同统一的国际文本中也留下了印记：《国际商事合同通则》、⁶《欧洲合同法原则》、⁷《共同参考框架草案》⁸

³ 见 Barry Nicholas, “联合王国与《维也纳销售公约》：光荣孤立又一例？”，罗马，1993 年，外国法与比较法研究中心，及 Sally Moss, “联合王国为何不批准《销售公约》？”，《法律和商业期刊》，第 25 卷（2005 年秋/2006 年春），第 483-485 页。

有关促成巴西等一些国家加入公约的讨论，见 Eduardo Grebler, “《国际货物销售公约》与巴西法律：分歧不可调和？”，《法律和商业期刊》，第 25 卷（2005 年秋/2006 年春），第 467-476 页；Iacyr de Aguiar Vieira, “支持巴西适用 1980 年《维也纳国际货物销售公约》”，《比较法与国际私法研究》（Iacyr de Aguiar Vieira, 组织者），第一卷和第二卷，库里奇巴，2011 年，茹鲁阿出版社，第 437-462 页；以及“《维也纳国际货物销售公约》与巴西国家法律：不同体系可能存在的相互作用”，《从德国—卢西塔尼亚角度看国际法和法律标准化》，巴登—巴登，2014 年，诺莫斯出版公司，第 255-269 页。

⁴ 我们这里指 1930 年通过国家联盟分发的《统法协会国际货物销售公约草案》。第二次世界大战后，荷兰政府发出了重启那一文书的倡议，并召集了一次国际会议，讨论该文本。根据当时的讨论，授权一个工作组起草了 1956 年提交的新文本。新文本随后分发给了各国政府，与各国政府提交的意见一起构成了（1963 年）最终草案的基础。最终草案提交给了海牙外交会议，而此次会议核准了脚注 1 所述的两份统一法公约。在同一次会议上还提交了统法协会 1958 年起草的《国际货物买卖合同成立统一法草案》。

⁵ 影响国家立法是贸易法委员会所拟订文本的特点。例如，委员会于 1985 通过的《贸易法委员会国际商事仲裁示范法》（及随后于 2006 年进行的修订）对相关国家立法具有重大影响。

⁶ 见《国际商事合同通则》，罗马，1994 年，国际统一私法协会。有关介绍性分析，见 Michael Joachim Bonell, 《国际合同法重述：〈国际统一私法协会国际商事合同通则〉》，纽约，1994 年，跨国法律出版公司；Paolo Michele Patocchi 和 Xavier Favre-Bulle, “《国际商事合同通则》：介绍”，《司法周刊》，1998 年，第 34 期，第 569-616 页；及 José Ângelo Estrella de Faria, “《国际统一私法协会国际商事合同通则》对国际条约惯例的重要性：拉丁美洲角度的意见”，《从德国—卢西塔尼亚角度看国际法和法律标准化》（见脚注 3），第 227-254 页。有关通则的葡萄牙文翻译，见《2004 年国际统一私法协会国际商事合同通则》（João Baptista Villela, 作者兼编辑），圣保罗，2009 年，拉丁区。

有关两份文书之间的相互影响，见 Herbert Kronke, “《联合国销售公约》、《统法协会合同原则》及未来展望”，《法律和商业期刊》，第 25 卷（2005 年秋/2006 年春），第 451-465 页。

⁷ 见《欧洲合同法原则》（Ole Lando 和 Hugh Beale 编），第一部分和第二部分，海牙，1999 年；第三部分（Ole Lando、Eric Clive、André Prum 和 Reinhard Zimmermann 编），海牙，2003 年。该原则由欧洲合同法委员会（所谓的“兰多委员会”）起草。

有关通常的合同法一般原则，特别是在国际货物销售方面，见 Ulrich Drobnig, “欧洲合同法一般原则”，《国际货物销售：杜布罗夫尼克演讲》（见脚注 2），第 305-333 页。

⁸ 见《欧洲私法的原则、定义与示范规则：共同参考框架草案》（由欧洲民法典研究小组和欧洲共同体私法研究小组（Acquis 小组）起草，并由 Christian von Bar、Eric Clive 和 Hans Schulte-Nölke 编辑），临时大纲版，慕尼黑，2008 年，塞利纳欧洲法律出版社。

及《欧洲议会和欧盟理事会关于欧洲共同销售法的监管提案》。⁹

考虑到此类文件的多样性和多元化，人们可能会问是否还有反思《销售公约》的余地，¹⁰或者鉴于我已列举了那么多文本（在某些情况下更新、更详细），对这种活动是否还有兴趣。

但我相信，此种反思是必要的。首先，因为《销售公约》是有关这个主题唯一具有约束力的文件，它在国际贸易实践中的明显作用是其他文书无法比拟的，当然也不能忘记其他文书产生的影响。其次，其影响之普遍（参与其执行的国家数目就反映了这一点）不同于我们所提到其他一些文书。¹¹最后，三十五年前实现的统一有其局限性，而这些局限性今天仍然存在，但只要想想日新月异的环境，统一本身或许可以为进一步拟订或修订¹²提供保障。

因此，我们认为，现在应该反思这些局限是否不再相关，如果它们仍然适用，那么后来的文书提供的一些解决方案能否以及能在何种程度上纳入公约。如果可能，那么这将促进一个“兼容并蓄”的过程，《销售公约》由此可以利用通过那些文书拟订的解决方案，同时又反过来大大影响这些文书。

我们已经花去了大量时间，再无时间来细谈我们已经提出的这些核心问题了，我谨举几个例子来说明我们对这个问题的想法。

⁹见2011年10月11日的《欧洲议会和欧盟理事会关于欧洲共同销售法的监管提案》(COM(2011) 635 final号文件)。

关于提案以及作为其基础的政策决定带来的问题，见Sixto Alfonso SánchezLorenzo，“从布鲁塞尔经罗马和维也纳到海牙：欧洲共同销售法”，《阿莱格里亚·博拉斯书之友》之《布鲁塞尔到海牙：国际私法的国际和区域统一研究》，马德里，2013年，马歇尔·庞斯出版社，第821-832页；Christian Kohler，“欧洲委员会从法律冲突角度提出的欧洲共同销售法提案”，《致力于国际私法：纪念汉斯·范·龙文集》，剑桥，2013年，因特桑提亚出版社，第259-270页；保罗·拉加德，“国际任择文书与国际私法——从属或独立？”，同上，第287-298页；Stefan Grundmann，“欧洲共同销售法的优势和挑战”，《从德国—卢西塔尼亚角度看国际法和法律标准化》（见脚注3），第85-106页；及《欧洲共同销售法——范围与法律冲突》（Martin Gebaue编）中的各种研究，慕尼黑，2013年，塞利纳欧洲法律出版社，及《欧洲合同法基本知识》（Stefan Arnold编），慕尼黑，2014年，塞利纳欧洲法律出版社。

公约与欧洲联盟法律的相互影响不仅限于此文书。关于公约与1999年5月25日欧洲议会和欧盟理事会关于消费品销售及质保若干问题的第1999/44/EC号指令，见（有关该主题的葡萄牙文献）Dário Moura Vicente，“消费品销售描述与事实不符及质保问题：从1980年《维也纳公约》到第1999/44/EC号指令”，《忒弥斯：法律杂志》，第2卷（2001年），第4期，第121-144页。

¹⁰我们来回忆一下瑞士就此向委员会提交的提案“应根据目前和未来国际商务当事人的实际需求评估[……]公约[……]以及相关贸易法委员会文书的作用，[……]并讨论为了在全球层面满足那些需要，这些领域以及更广泛普通合同法背景下的进一步工作是否必要和可行”（2012年5月8日A/CN.9/758号文件）。

¹¹那些文书更加关注区域问题。而关于在区域层面统一的重要性，见“区域统一在销售法统一中的作用”，《当今如何编纂国际贸易法？》（见脚注1），第227-244页。

¹²就像1985年《贸易法委员会国际商事仲裁示范法》以及脚注4所述文书的演进那样。

首先，关于《销售公约》所设想的实际统一范围，众所周知，公约在合同成立之后对销售的监管¹³仅限于卖方¹⁴和买方义务¹⁵以及风险转移。¹⁶在公约未涵盖的问题之中，合同有效性问题需要以全新的视角来审视，因为这个问题与公约所涵盖事项密切相关，那么将其排除在外是否合理呢。在其他文书中，《统法协会通则》谈到了这一问题。¹⁷该文书所提供的解决方案可能是重新审视这个问题一个良好起点。

对于具体履约，情况相同。公约规定具体履约的方式旨在适应未规定此类补救的法律体系。在这种情况下，《统法协会通则》¹⁸和《共同参考框架草案》¹⁹的规定可带来有益的启发。

但是，对于财产转移问题，我不那么认为应该予以讨论。虽然财产转移在一些国家法律体系中仍属于销售合同的效力之一，但我个人对于支持公约涉及这个问题有些迟疑。不过，作为讨论修订公约的可能性和范围的一部分，这当然是一个值得考虑的问题。

除了基本上涉及条文范围的这个方面之外，还有更多涉及公约所提供解决方案的实际内容的其他方面，也可纳入讨论。其中首先包括合同的订立，²⁰还有以该主题现行条款为基础的合同模式。

在这方面，众所周知，最终决定的条款反映了对销售合同成立的一种观点，认为在某种程度上合同成立先于一般条件（合同标准格式）的出现。像在其他情况下一样，在销售中，合同成立在某种程度上也是合同领域第一个出现的条件。虽然公约很自然地采纳了意思自治的这些表达，其第6条²¹将双方当事人的意愿置于了首位²²（当事人[译者注：“在第12条的条件下”]可减损或改变任何公约规定的效力），但事实上，往往很难满足缔约国规定的各不相同的（且

¹³ 除条文明确规定的问题之外，公约载有关于货物销售的总则（第25至29条），还涉及了适用于卖方义务和买方义务的规则（第71至88条，包括对预期违反合同和分批交货合同的规定（第71至73条）、损害赔偿（第74至77条）、利息（第78条）、免责（第79和80条）、宣告合同无效的效果（第81至84条）以及保全货物（第85至88条）；关于这些规则，见 Jelena Vilnus，“卖方和买方义务的共同规定”，《国际货物销售：杜布罗夫尼克演讲》（见脚注2），第239-264页。

¹⁴ 第30至52条，见 Fritz Enderlein，“《联合国国际货物销售合同公约》规定的卖方和买方权利和义务”，《国际货物销售：杜布罗夫尼克演讲》（见脚注2），第133-201页。

¹⁵ 第53至65条，见 Leif Sevón，“《联合国国际货物销售合同公约》规定的买方义务”，《国际货物销售：杜布罗夫尼克演讲》（见脚注2），第203-238页，及 Henry Deeb Gabriel，“买方根据《销售公约》履约：第53至60条，决定的趋势”，《法律和商业期刊》，第25卷，（2005年秋/2006年春），第273-283页。

¹⁶ 第66至70条。关于这一主题，见 Bernd von Hoffmann，“国际货物销售的风险转移”，《国际货物销售：杜布罗夫尼克演讲》（见脚注2），第265-303页，及 Johan Erauw，“《销售公约》，第66至70条：风险损失和转移”，《法律和商业期刊》，第25卷，（2005年秋/2006年春），第203-217页。

¹⁷ 见第3.1至3.20条[译者注：条文参考系指通则的2004年版]。另见《共同参考框架草案》，第二编（“合同与其他法律行为”）第7章（“无效的理由”）。

¹⁸ 第7.2.1至7.2.5条。

¹⁹ 见第三编（“义务和相应的权利”）第3章规则3:301至3:303。

²⁰ 公约第二部分。

²¹ 根据此项规定，“双方当事人可以不适用本公约，或在第十二条的条件下，减损本公约的任何规定或改变其效力。”见 Franco Ferrari，“《贸易法委员会判例法摘要》有关《销售公约》，第6条的评注”，《法律和商业期刊》，第25卷（2005年秋/2006年春），第13-37页。

²² 见 Bernard Audit，《国际货物销售：1980年4月11日联合国公约》，巴黎，1990年，法律和法学文献出版社，第37-41页。

有时矛盾的)一般条件。正如公约缔结²³后不久有人辩称的那样,各方对于一般条件采取的不同立场并不一定能阻止开始履约;因此,一旦开始履约,就有必要决定合同的内容,并从各方对最初条款做出的各种修订中做出选择。公约条文并没有明确解决这个著名的“格式之争”问题,²⁴其中只有第19条可适用于该问题。然而,如前文所述,遵循公约的那些文本载有一些潜在解决方案,²⁵在审查公约条款的背景下可加以考虑。

不应被排除在拟议讨论之外的另一个方面是任何统一法文书都会涉及的最重要方面之一,也是所有其他相关文书都涵盖的一个方面,即对条文的解释以及应对此种解释给予的重视,因为公约意在防止的法律冲突很可能以解释冲突的形式再现。²⁶

为了排除适用中可能产生的任何问题,公约第7条规定:在解释本《公约》时,²⁷“应考虑到本《公约》的国际性质和促进其适用的统一以及在国际贸易上遵守诚信的需要”。第一项要求(应考虑条文的国际性质)与公约第四部分尤为相关,这部分条款²⁸更多涉及的是公约缔约国的权利和义务,²⁹而第二部分(强调需要促进适用公约时解决方案的统一)³⁰则是特别关于销售合同订立³¹或货物销售本身的条款解释的一个关键因素。³²

²³见 Jan Hellner, “《维也纳公约》与标准格式合同”, 《国际货物销售: 杜布罗夫尼克演讲》(见脚注2), 第335-363页。

²⁴在适用公约条款(特别是第18和19条)的两个有趣案例中, 合同双方之间交换文件时提出了管辖权条款的效力问题。有关这两个案件, 见 André Huet, “1980年4月11日《维也纳国际货物销售公约》与欧洲法院管辖权”, 《纪念保罗·拉加德文集》之《国际私法: 精神和方法》, 巴黎, 2005年, 达洛斯出版社, 第417-430页(第418-423页)。

²⁵见《国际商事合同通则》, 第2.1.9至2.2.2条、《共同参考框架草案》, 第三编第4章的规则4:209至4:211以及《欧洲议会和欧盟理事会关于欧洲共同销售法的监管提案》, 第39条。

²⁶有关这一主题, 见保罗·拉加德, “统一法不同解释会上升为法律冲突?”, 《国际私法的关键修订》, 第59卷(1960年), 第235-251页。

²⁷有关该条款, 见 Alexander S. Komarov, “国际性、统一性和遵守诚信是解释《销售公约》的标准: 关于第7条第(1)款的评注”, 《法律和商业期刊》, 第25卷(2005年秋/2006年春), 第75-85页。

²⁸第89和101条。

²⁹因此, 必须按照国际公法的原则进行解释(见《1969年维也纳条约法公约》, 第31至33条)。

³⁰除了统一性, 在解释这些条文时, 还应考虑到其他统一法文书; 见 Franco Ferrari, “统一合同实体法之间的关系及跨公约解释的必要性”, 《比较法与国际私法研究》(见脚注3), 第463-481页。

³¹见第二部分, 第14至24条, 及有关评注, Kazuaki Sono, “根据《维也纳公约》订立国际合同: 比较法之上的转变”, 《国际货物销售: 杜布罗夫尼克演讲》(见脚注2), 第111-131页。

一般有关这个问题, 见葡萄牙文献, Dário Vicente Moura, “国际合同的订立”, 《国际商法研究》, 第1卷, 科英布拉, 2004年, 阿尔梅迪纳出版社, 第195-217页。

³²见第三部分, 第25至88条。

公约第一部分就其本身而言涉及公约适用范围和总则(第1至13条)。有关这些条款, 见葡萄牙文献, Dário Moura Vicente, “《维也纳国际货物销售公约》: 一般特征和范围”, 《国际商法研究》(见上文脚注28), 第271-288页。

应当强调此条这部分的重要性,但该条款在公约通过时曾是批评的焦点。³³实际上,不应该忘记的是,通过公约等文书强调的是统一解释的必要性,其中可供开放解释或未予定义的概念的作用尤为重要。³⁴此外,在公约建立的如此制度之下,国际法院决定优先于国家法院决定,但通过国际法院的干预也无法保证解释的统一性,³⁵统一结果的实现完全靠主审法官,这不仅要求法官知道自己有责任寻求统一条款的统一适用,而且他们需要有这样做的手段,这就要求他们了解公约其他缔约国法官的决定。³⁶

公约通过要求法院和法庭促进其他条款适用的统一而步上了正规。为此,它们必须拥有必要的工具,同时应该称赞贸易法委员会秘书处通过编纂国家决策摘要³⁷加强了对各国司法系统所签发决定的了解。在这方面,还可以了解一下涉及公约适用的判例法的真正国际化程度,即法官在判决中是否援引以及在何种程度上援引不同法律制度下已签发的涉及公约的决定。还应铭记公约在仲裁裁决中所发挥的作用。

除了承认当事人意思自治的作用之外,公约的另一个前瞻性特点是第9条第1款对惯例的强调,即“双方当事人业已同意的任何惯例和他们之间确立的任何习惯做法,对双方当事人均有约束力。”不过,虽然那一条款仍被视为属于当事人意思自治范畴,却并非同条第2款规定的情况,即“除非另有协议,双方当事人应视为已默示地同意对他们的合同或合同的订立适用双方当事人已知道或理应知道的惯例,而这种惯例,在国际贸易

³³ 见 Michael Joachim Bonell, “对新《贸易法委员会国际销售公约草案》的一些批判性反思”,《统一法评论》,第二版(1978年),第2-12页。作者认为,就通过《国际货物销售统一法公约》建立的体系而言,本条是倒退了一步,势必会带来公约解释的“国家化”风险(第5和9页)。

³⁴ 见,例如,第25条列出的主要概念,其中介绍第三部分时规定“一方当事人违反合同的结果,如使另一方当事人蒙受损害,以致于实际上剥夺了他根据合同规定有权期待得到的东西,即为根本违反合同,除非违反合同一方并不预知而且一个同等资格、通情达理的人处于相同情况中也没有理由预知会发生这种结果。”

³⁵ 这种可能性会引起关切,见 Pierre-Yves Gautier, “有关国际和欧洲法律统一解释的关切”,《纪念保罗·拉加德文集》之《国际私法:精神和方法》,(见上文脚注22),第327-342页(第334页)。关于建立一个国际法院并授权其就统一法的解释和适用签发有约束力的决定方面的同等消极态度或至少保留态度,见 C. H. Lebedev, “国际经济关系中的法律规范统一(一些一般性意见)”,《统一法评论》,1981年,第2期,第2-36页,表达了社会主义国家的立场(第31页)。

³⁶ 有关这方面的工作,见 Michael R. Will, 《〈销售公约〉下的国际销售法:〈联合国国际货物销售合同公约〉(1980年):前约284项决定》,第四版,日内瓦,1996年,及《〈销售公约〉下的国际销售法二十年(〈联合国国际货物销售合同公约〉):国际参考书目和判例法文摘(1980-2000年)》,海牙,2000年,克鲁沃国际法律出版社。

另外,有关公约签署二十五年来判例法回顾,见 Claude Witz, “《联合国国际货物销售合同公约》二十五年:评估与展望”,《比较法与国际私法研究》(见上文脚注3),第413-435页。

³⁷ 见《贸易法委员会关于〈联合国国际货物销售合同公约〉判例法摘要汇编》,2012年版,《法律和商业期刊》,第30卷,特刊,第1-694页。有关促成那一倡议的进程,见 Jernej Sekolec, “《联合国国际货物销售合同公约》二十五年:欢迎辞”,《法律和商业期刊》,第25卷(2005年秋/2006年春),第15-19页。

上，已为有关特定贸易所涉同类合同的当事人所广泛知道并为他们所经常遵守。”³⁸

按照这一条款，合同不仅要纳入双方已知的惯例，还要包括双方理应知道的惯例，前提是这些惯例已为有关特定贸易所涉同类合同的当事人所广泛知道并为他们所经常遵守。因此，公约沿袭了其所承认并同时力求补充和发展的商法³⁹的规定。

公约的另一个关键特征是其鼓励在国际惯例中采用其提供的解决方案。公约在界定其广泛的适用范围时，并未局限在适用于营业地在不同缔约国的当事人之间的国际货物销售合同，而且还规定了“国际私法规则规定适用某一缔约国的法律”的情况。⁴⁰

此解决方案强调，公约的新规则并不局限于尽量减少货物销售方面国家法律制度多样性引起的问题，而是明确指出，公约就是监管国际货物销售合同的制度，这一制度比国内法令设立的制度更为恰当。⁴¹当然，这是基于一种理解，认为如果某一法律制度纳入了公约所规定的解决方案，在宣布了该制度适用于合同后，公约所确立的制度应优先于国内法适用，即使在非缔约国国际私法规则下亦如此。⁴²因此，公约规定的规则体系可以在缔约国司法系统之外很好地适用，这自然扩展了公约对国际贸易的影响。

³⁸有关这一条款，见 Aleksandar Goldstajn，“《联合国（1980年）销售公约》下国际贸易的贸易惯例及其他自治规则”，《国际货物销售：杜布罗夫尼克演讲》（见脚注2），第55-110页，及 Charalambos Pamboukis，“《联合国国际货物销售合同公约》中的惯例概念和作用”，《法律和商业期刊》，第25卷，（2005年秋/2006年春），第107-131页。

具体而言，有关《国际贸易术语解释通则》所提及的一些惯例，见 Jan Ramberg，“《2000年国际贸易术语解释通则》在何种程度上变更了第67(2)、68和69条？”，《法律和商业期刊》，第25卷，（2005年秋/2006年春），第219-222页，和葡萄牙文献，Luis Lima Pinheiro，“《国际贸易术语解释通则》——导言和基本特征”，《律师协会杂志》，第65期，第二卷（2005年），第387-406页，以及“国际海运销售：法律规制的一些基本方面”，《比绍法学院公告》，第5号（1998年3月），第173-225页。

³⁹有关概要，见 Francesco Galgano，《商法：商法历史》，博洛尼亚，1976年，伊尔穆利尼奥出版社。另外，有关葡萄牙文献中最近的讨论，见，“转型中的自治国际贸易法：新高法蓬勃发展”，《民法、商法和国际贸易法研究》，科英布拉，2006年，阿尔梅迪纳出版社，第391-439页。

⁴⁰有关公约在这方面认为有必要回归《国际货物销售统一法公约》规定体系的立场评论，见 Michael Joachim Bonell，“对新《贸易法委员会国际销售公约草案》的一些批判性反思”（见上文脚注33）。另见 Giorgio Conetti，“国际货物销售的统一实质冲突规则及其相互作用”，《国际货物销售：杜布罗夫尼克演讲》（见上文脚注2），第385-399页；Jacob Siegel，“公约适用范围：浅谈第1条及其他”，《法律和商业期刊》，第25卷，（2005年秋/2006年春），第59-73页；及 Maria Ângela Bento Soares 和 Rui Manuel Moura Ramos，“国际销售合同：1980年《维也纳公约》与葡萄牙法律相关条款的分析”（见上文脚注2），第19-25页。

⁴¹而且，从某种意义上讲，就是一部真正的国际销售普通法。在这方面，见 Maria Ângela Bento Soares 和 Rui Manuel Moura Ramos，“国际销售合同：1980年《维也纳公约》与葡萄牙法律相关条款的分析”（见上文脚注2），第25页。

⁴²在这方面，关于公约对葡萄牙法令的立场（葡萄牙至今仍是非缔约国），见 Luís Lima Pinheiro，“《维也纳国际货物销售公约》在非洲葡萄牙语国家优先于葡萄牙法律制度”，《从德国—卢西塔尼亚角度看国际法和法律标准化》（见上文脚注3），第273-287页（第283-286页）。

有人认为，除如此适用之外，可以让当事人仅凭自己意愿拓展公约的适用范围，将其适用于因地理原因或因合同性质和宗旨原因而不属于其管辖范畴的情况，⁴³很显然，公约所确立制度可以发展和扩大其影响力，使其超过国际贸易的主要文书。

我还想提出最后一点，我认为这是公约的一个重要方面，即有关公约所确立制度的透明度的关切。在大多数国家法律制度中，尤其是那些深受日耳曼主义影响的制度中，管辖销售的法律制度分散在立法的不同领域，要么是民法总则，要么是债权法规则，抑或管辖合同所涉特定主题本身的条款。⁴⁴这种情况不是促进了对整个制度的理解，而是自然而然使得当事人更加难以预见可适用的法律。

公约当然不属于这种情况，因为它提供了一个集中体制，旨在成为有关销售的综合法规体系。在列出各种解决方案时，公约甚至进一步考虑到各缔约方的角度，规定了卖方和买方的义务，⁴⁵并就一方违反义务的情况，规定了给对方的补救办法。⁴⁶这个描述性方法虽然符合所谓的公约“外部体系”，⁴⁷已证明显然更有利于整个公约所依据模式的透明度，并有助于对这些解决方案的理解。

有了这些简单考量，我们试图解释为什么我们坚决支持那一观点，即认为修改《销售公约》的倡议值得欢迎。

在试图总结我们这方面立场的关键点时，我们要说的是，一方面，《销售公约》在联合国差不多一半会员国生效了，但其在国际经济生活中的影响远比

⁴³有关这方面，见 Bernard Audit, 《国际货物销售：1980年4月11日联合国公约》(见上文脚注22)，第40-41页。

⁴⁴具体而言，《葡萄牙民法典》就是一例。有关合同成立，见第一编（总则）、第217、218、224、226和228至235条（有关条款，见 Maria Ângela Bento Soares 和 Rui Manuel Moura Ramos, “国际销售合同：1980年《维也纳公约》与葡萄牙法律相关条款的分析”（见上文脚注2），第47页，及 Heinrich Ewald Horster, “根据《民法典》，第217和218、224至226、228至235条的合同订立”，《法学与经济学杂志》，第9期（1983年），第121-157页）。有关合同效力，见第二编（“债权法”），涉及普通合同[第一部分（“一般义务”）第二章（“义务来源”）第一节（“合同”），第405至456条，及第七章（“义务的履行和不履行”），第762至816条]的条款，或者涉及第二部分（“特殊合同”）第一章（“销售”），第874至938条的条款；有关这些条款，见 Maria Ângela Bento Soares 和 Rui Manuel Moura Ramos, “国际销售合同：1980年《维也纳公约》与葡萄牙法律相关条款的分析”（见上文脚注2），第65页。

⁴⁵分别为公约第三部分第二章第一节（第31至34条）以及第三章第一节（54至59）和第二节（第60条）。

⁴⁶有关卖方违反合同的补救办法，见第二章第三节（第45至52条），而有关买方违反合同的补救办法，见第三章第三节（第61至65条），均在第三部分。过去有一项研究（Maria Ângela Bento Soares 和 Rui Manuel Moura Ramos, “1980《维也纳国际货物销售公约》规定的卖方违反（不是不符合）合同时的买方权利”《统一法评论》，1986年，第1期，第67-89页）强调，公约在这方面规定了旨在确保维持合同平衡的全球制裁体系，体系区分了一般手段和特殊手段，而在体系内的那一区则根据补救所涉违约发生时的情形进行。

⁴⁷采用了 Heck 的著名表述。

那一数字更能代表其影响力，无疑是国际货物销售统一进程的一项成就。因此，在考虑旨在推进该进程的任何倡议时都不能忽略。我们认为，这样的说法足以表明，在该领域启动新的统一进程而不考虑《销售公约》的做法是不明智的。

话说回来，在承认通过缔结该公约取得的进展以及该公约增加了国际贸易安全性的同时，还应该认识到，须定期审查公约在三十五年前、甚至某种意义上更早之前提供的解决方案。

这首先适用于统一工作范畴之外但属于国际销售监管制度范围之内的问题。必须确定这些被排除的问题存在的理由是否仍然存在，或者反其道而行之，确定我们现在能否在这个问题上更加大胆一些。

在此基础之上，同时考虑通过公约条文达成的解决方案，所有这些问题都该考虑。往往鉴于公约条款，这些问题始终是拟订一般销售或合同法方面文书所关注的焦点。这些新的解决方案反映了随着相关法学发展而带来的合同技术发展和对执业律师的需求。因此，它们才是应仔细考虑的主题，目的是解决能否以及在何种程度上可以将其纳入现有法律体系的问题。

此外，不应忘记，法律建设的任务是确保其所设立条例的有效性，因此，必须始终铭记统一规则的实际适用。在这方面，我认为，国际社会的基本结构并没有随着时间的推移而发生太大的变化。既然如此，我倾向于认为现在并非建立一个司法系统来确保决定一致性（或者至少降低冲突性判决的可能性）的适当时机，不管是通过补救机制，还是通过判例法机制。恰恰相反，鉴于目前的形势，应尽一切努力加强了解适用公约所规定解决方案作出的判决，旨在促进发展不同法律和管辖制度下法官之间的共同文化，法官们可促进共同法律体系的实施，而这样体系的实施应保持统一。⁴⁸ 如果暂时不可能考虑设立独立法院，（初步）赋予其诠释标准化规则的

⁴⁸我们认为，借鉴宪法法院和最高法院的互动做法也会行之有效。这些法院采用不同的规则（尽管有着共同的目的和性质），成功地开展了富有成效的对话，而这些对话则构成了共同司法文化的基础。有关对话及其重要性，见 Vincenzo Sciarabba,《来源与法院之间——欧洲的基本原则和权利：超国家宪法资料与比较发展》，帕多瓦，2008年，Cedam出版社。然而，若要参照两个欧洲法院（欧洲人权法院和欧洲联盟法院）对这个问题的考量，请参阅《政权》的系列文集，第96期，2001年（《欧洲法院：卢森堡和斯特拉斯堡》），及跨大西洋关系背景下，Elaine Mak,“美国最高法院与欧洲联盟法院：跨大西洋司法交流的出现、性质和影响”，《跨大西洋法律界：关于欧盟和美国法令关系的法律观点》（Elaine Fahey和Deirdre Curtin编），2014年，剑桥，剑桥大学出版社，第9-34页。有关更广阔视野，见《法官对话》中的通信。《2006年4月28日布鲁塞尔自由大学专题讨论会议纪要》，布鲁塞尔，2007年，布瑞朗出版社；Catherine Kessedjian,“国际诉讼法官的对话”，《致力于国际私法：纪念汉斯·范·龙文集》（见上文脚注9），第253-258页；及Christian Kohler,“平衡欧洲司法对话：对《2007年卢加诺管辖权和判决执行公约》解释的评论”，《布鲁塞尔到海牙：国际私法的国际和区域统一研究》（见上文脚注9），第565-574页。

权力，则应考虑促进司法互动发展，只有通过共享知识才能自然地产生这一结果。

这就是说，还有很重要一点是，不能忽视现行文本蕴含的指导维也纳工作的主要原则。首先是促进更广泛认可当事人的意愿，这越来越被人们视为基本法律原则（至少在目前讨论的领域如此），并寻求某些根本层面的认可。统一法起草者应在这方面维持现行文本编写过程中不偏不倚采用的主要方法。⁴⁹ 第二是（与国家法律一起或在国家法律之外）认可双方当事人之间确立的、国际贸易实践中已采用的惯例和习惯做法的重要性。如此一些解决方案已纳入了一些机构制定的规则之中，这些机构目前在国际贸易实践中的监管作用基本上无可争议。⁵⁰ 尽管如此，仍应当指出，我们日益接近见证一部真正的国际贸易普通法的创立，这一法律鉴于过去的发展情况，⁵¹ 已然独立于各个国家机构而形成。根据国际贸易实体的需要而制定的法律体系或全套规则因承认各国法令而得到了这些实体的青睐。

公约本身还有待改进，这些原则也应指导就公约目前所提供解决方案进行的审查工作。这个过程肯定会利用最近几年针对这些解决方案所编写的全部材料，也应考虑该领域司法和仲裁实践的发展。我坚信，如果过程确实如此，那么其结果必将形成一套更加与时俱进、更加完善的文本，能够更好地适应今天国际贸易发展的需要。

⁴⁹排除适用公约或者减损或修改其条款效力（如公约第6条规定）的广泛可能性的唯一例外是有关形式的第12条。第11条规定了双方当事人为订立合同而达成协议的充分性原则，确定销售合同不必遵循形式上的任何其他要求，同时，第96条允许本国法律规定销售合同必须以书面订立或书面证明的国家可以（随时，而不仅仅是在加入公约时）声明公约第11条、第29条（关于合同修订）或第二部分（关于发价或接受）准许销售合同以书面以外任何形式做出的任何条款不适用于公约所涵盖但其任何一方当事人营业地位于做出此种声明的国家境内的销售合同。第12条回顾了那一可能性，并规定各当事人不得减损或改变该条的效力。

⁵⁰例如，国际商会及其《国际贸易术语解释通则》，其最新版本为2010年版。有关这方面，见Jan Ramberg,《国际商会〈2010年国际贸易术语解释通则〉指南》，2011年，国际商会；“《2000年国际贸易术语解释通则》在何种程度上变更了第67(2)、68和69条？”（见上文脚注38）；和葡萄牙文献，Luis Lima Pinheiro,“《国际贸易术语解释通则》——导言和基本特征”（见上文脚注38），第315-333页。

⁵¹见 Francesco Galgano,《商法：商法历史》（见上文脚注39），第31-69页。

联合国国际货物销售合同公约

Ana Elizabeth Villalta Vizcarra

背景

《联合国国际货物销售合同公约》，亦称《联合国销售公约》，于1980年4月11日签署，因此今年是其通过三十五周年；公约从1988年1月1日起生效，目前有83个缔约国，其中包括美洲国家组织35个成员国中的18个国家。

公约的前期工作始于1930年，由国际统一私法协会（统法协会）开展，于1964年促成两份《海牙公约》获得通过，一份关于国际货物销售合同的订立，另一份关于相对于买方和卖方权利的国际货物销售合同的订立，但起草这些公约的国家并未代表世界上的所有区域，未能获得全世界的接受，并因主要反映了西欧大陆的法律传统和经济现实而广受诟病。

有鉴于此，联合国责成联合国国际贸易法委员会（贸易法委员会）起草一份会获得全球认可的公约；继而成立了工作组，在这一领域的领先法学家帮助下审查这些先例；于1978年拟订了一份统一公约草案，题为《国际货物销售合同公约草案》，在不同法律、社会和经济制度的国家间获得了更广泛的接受。

为此，联合国大会于1980年4月在奥地利维也纳召集了一次外交会议，审议该公约草案。各个国家于4月11日在会上一致通过了公约文本。文本以联合国六种正式语文起草，从1988年1月1日起生效，题为《联合国国际货物销售合同公约》。

由于来自全世界各区域的各种各样的国家都参加了公约的起草，因此，公约旨在为国际货物销售合同提供一个现代、统一而公正的制度，以及为贸易提供法律确定性。

这是认真协调和平衡买卖双方利益的一项重大立法工作的成果；因此，通过公约的各个国家都有了现代、统一的立法，来管辖国际货物销售，并适用于

营业地位于任何缔约国的双方当事人之间的任何买卖交易，可直接适用，而不需要诉诸国际私法来确定合同的准据法。

为此，公约被视为一项关键的国际贸易工具，所有国家都应予以通过，不论其法律传统和经济发展水平如何。公约本身力求保持买卖双方的利益平衡。

在公约存在的三十五年期间，其适用非常成功，联合国三分之二以上的会员国都予以了通过，都接受其监管绝大多数国际贸易的统一规则。

当前形势

公约目前有 83 个缔约国，公约批准国经济体合计占了全球经济的三分之二以上，遍布世界所有地理区域，涵盖所有发展阶段及所有法律传统。

公约管辖全球国际货物销售合同的订立和编制，因此取代了国内法，成为统一立法的最成功协定。

公约的目的是促进国际货物销售中的法律确定性，为世界各国确立统一法律文本，其本身却正如人们所说，独立于国内法；公约为出口商和制造商提供了一些有关自己产品销售的权利或机会，对工业化国家和发展中经济体同等有利，因此，其条款符合成员国及其商业关系的利益，也有利于进出口。

公约旨在提供协调国际贸易原则的统一规则体系，提供可直接适用的规则，承认商业惯例和习惯做法的重要性，使其成为国际贸易法统一的模式。

同样，公约建立了一个现代、统一而公正的国际货物销售合同制度，从而促进贸易中的法律确定性，降低交易成本，并为所有国家的国际贸易提供依据。

公约只适用于国际交易，不适用于国际私法涵盖的合同或由相关国内法管辖的仅针对国家销售的合同，也不适用于双方当事人约定适用其他法律因而不受公约影响的合同。

应该指出的是，公约只适用于涉及国际交易的销售合同，而不适用于国内交易合同，这也是为什么双方（买方和卖方）的营业地必须位于不同国家的原因。

有了公约，国际商品贸易便有了适当的法律文书来促进世界各国之间的商业交易。这一文书自成体系，构成了一套管辖合同的国际销售条例，独立于任

何国内法。公约还提供了与世界上最为多样化的法律体系兼容的规定，而不管其属于大陆法系还是英美法系。

关于公约的解释，必须考虑到公约的国际性质和促进其适用的统一以及在国际贸易上遵守诚信的需要；因此，根据公约，国际货物销售合同双方必须遵循公约的解释规则。

适用范围

公约适用于营业地位于任何缔约国的当事人之间的所有买卖交易，并直接适用，无需诉诸于国际私法规则来确定合同的准据法。不过，当国际私法规则指定一个缔约国的法律为准据法时，或者当双方当事人行使自己的自主权而选择准据法时，不管其各自的营业地是否位于缔约国，公约也可以适用于其国际货物销售的合同。

在这方面，公约规定其广泛的适用范围以双方当事人位于不同国家为条件，而且，如果双方是缔约国，则直接适用公约。如果其中一个国家非缔约国，甚或两个国家均非缔约国，而根据国际私法的有关规则，双方当事人服从于某一缔约国的法律，则间接适用公约。“营业地”指缔约方开展其业务的永久或惯常地址，如果有几个这样的地方，则“营业地”应指与合同及合同的履行关系最密切的营业地。

同样，公约的适用基于国际性概念，即当事人的营业地位于不同国家。如果他们有若干营业地，则应考虑关系最密切的一个，不考虑当事人的国籍和当事人或合同的民事或商业性质。

公约不适用于（供私人、家人或家庭使用的）消费品销售；经由拍卖的销售，或者根据法律执行令状或其他令状的销售；因合同性质而发生的销售；不适用于公债、股票、投资证券、货币、船只或飞机的销售；供应尚待制造或生产的货物而订购货物的当事人保证供应这种制造或生产所需的大部分重要材料的合同；供应货物一方的绝大部分义务在于供应劳力或其他服务的合同；卖方对于货物对任何人所造成的死亡或伤害的责任；合同的效力，或其任何条款的效力，或任何惯例的效力，或者合同对所售货物所有权可能产生的效力，公约另有规定除外。

公约规则具有明显的决定性，基于当事人意思自治原则的重要性，因此如果合同当事人提出如此要求，则可全部或部分适用。通过允许当事双方不适用

公约或者改变其任何一项规定的效力，承认了国际货物销售中合同自由的基本原则。

同样，在国际贸易中诚信为本的原则很重要，因为它不仅有助于解释公约条款，而且有助于约束双方当事人的行为。

解释工作必须具有国际性质，必须力求公约适用的统一，即所有法律体系的解释应保持一致。国际贸易的惯例和习惯做法，若经当事人默示或明确约定，则应予以遵循；但若其本身已广为人知并在国际贸易上适用，则应予以适用。此外，这样的惯例和习惯做法应在工业化国家和尚未建立国内法的发展中国家之间保持平衡。

因此，公约第6条规定了捍卫当事人选择准据法的当事人意思自治原则，而立法上的任何差距则可用商法来填补。

因此，该条允许当事人在公约之外约定条款。这并不是对公约自身规则缺乏信心，与此相反，而是捍卫了当事人选择准据法的意思自治原则。

公约第7条规定了解释的标准，这是基于其国际性质以及促进其适用的统一和在国际协定中遵守诚信的需要。因此，销售合同产生的任何争议均应根据公约的一般原则予以解决，如果没有此种原则，则按照国际私法规则规定的准据法解决。

换言之，该条确定了公约的解释标准，应基于其国际性质，以及促进其适用的统一和在国际协定中遵守诚信的需要。因此，公约未尽事项应由符合国际私法规则的准据法管辖。

在解释公约时，还必须考虑到公约的国际性质、当事人意思自治的关键重要性以及对公约适用统一性的推进，为此，必须熟悉国际贸易的判例法。

解释规则是公约的重要组成部分：将受公约管辖的双方当事人可以不同意按公约相关条款规定的规则之外的其他规则解释公约。

公约第9条就其本身而言注意到公约与商法之间必然存在的互补性，赋予了商业惯例以优势地位，并赋予国际贸易惯例以与当事人意思自治原则的同等重要性。在这个意义上，公约将贸易惯例和当事人意思自治确立为国际货物销售的主要依据。

结构

公约共分为四个部分：

第一部分规定了销售合同的适用范围和总则，定义了根本违约，设定了双方之间如何进行通信，确定合同须经双方当事人同意方能修订，以及除其他事项外可以要求特殊履约的情况。第二部分载有管辖订立国际货物销售合同的规则。第三部分规定了卖方义务，确定了交付货物义务的内容，也就是交付货物的地点、时间以及方式，并确立了卖方对货物质量的责任，以及卖方负责确保第三方不能对货物提出任何权利或要求，尤其是知识产权相关的权利，并确定了买方在卖方违反合同时享有的补救办法。同样地，公约规定了买方义务，列明了其支付价款和收取货物的义务内容，以及在买方违反合同同时对卖方的补救办法；公约还规定了卖方和买方义务的一般规定以及对双方的补救办法，评估损害赔偿和收取欠款利息的标准，对违约免责的情况，以及宣告合同无效的效果。第四部分载有公约的最后条款，如生效、保留和声明。

因此，货物销售合同的缔结首先由卖方提出订立合同的发价，发价向一个或一个以上特定的人提出，必须十分确定并且表明发价或在得到接受时承受约束的意旨。

因此，发价必须包括以下因素：(a) 确定一个或多个作为其发价对象的人；(b) 发价的定义；及 (c) 表示接受发价的时限。发价或实际收到对发价的接受时合同即告订立。

就此而言，合同通过发价和接受而订立，卖方和买方作为合同当事人都担有义务。如前所述，卖方的主要义务是交付符合合同规定数量和质量的货物，以及移交相关单据并转移财产的所有权。买方的一般义务是按照合同和公约规定支付货物价款和收取货物。

此外，公约规定了当事人（买方和卖方）在违反合同的情况下可以采用的补救办法，这样，违约受害方可以要求履行合同并提出损害赔偿，在根本违约情况下甚至可以宣告合同无效。

最后，第四部分规定了最后条款，其中载有此类国际公约涉及交存的常用条款，规定公约保管人为联合国秘书长，公约开放供签署直至 1981 年 9 月 30 日为止，并规定公约须经签字国批准、接受或核准，应开放给所有非签字国加入，而且批准书、接受书、核准书和加入书应送交联合国秘书长存放。

公约允许缔约国做出声明，但声明须按照公约条文以书面形式提出，并正式通知保管人。此外，各国经书面正式通知保管人后可随时撤回其声明，除公约明确授权之外不允许提出任何其他保留。

美洲展望

迄今为止，公约已获美洲大陆 18 个国家通过，这些国家是：阿根廷、巴西、加拿大、智利、哥伦比亚、古巴、多米尼加共和国、厄瓜多尔、萨尔瓦多、圭亚那、洪都拉斯、墨西哥、巴拉圭、秘鲁、圣文森特和格林纳丁斯、美利坚合众国、乌拉圭和委内瑞拉玻利瓦尔共和国（只包括签署国）。由于公约允许两种法律体系协调统一，因此获得了美洲不同法律体系（大陆法和英美法）国家的接受。

在美洲，公约得到了广泛适用，并构成了那里适用于国际销售合同的国内法的一部分；随着自由贸易协定以及美洲大陆许多区域与欧洲联盟的合作伙伴关系协定生效，以及随着各大陆国家之间贸易的日益活跃，毫无疑问，对公约的使用会更加频繁。

此外，公约推动了美洲大陆统一判例法的发展，为执行公约带来了极大好处。在这方面，公约一直是国际贸易领域最重要的成就之一，代表着美洲大陆各国向国际货物销售立法统一又迈进了一步。

公约对美洲大陆国家非常重要，因为它在参与国际贸易的公司之间广受欢迎，许多缔约国都是美洲国家的战略商务伙伴，通过创造有利于国际贸易的环境，这将协助吸引更多外国投资。

适用公约涉及到修订美洲国家立法，以适应全球化世界的贸易需求，从而跟上国际发展的步伐和趋势。

公约的国际性质也为公约成员国律师带来了实际利益，因为成为公约方面的专家让他们能够根据公约指导方针和原则为出口商以及所有类别的买方和卖方提供建议。

公约平衡了买方利益和卖方利益，使其对美洲大陆国家极具吸引力，因为如果交易仅受各国私法规则管辖，则不存在这样的平衡，但可能导致工业化国家与欠发达国家之间的不公平。

事实证明，公约对美洲国家本身也大有益处，尤其是对拉丁美洲国家，因为除了其他优点，公约还为美洲出口商和制造商提供了一些向工业化国家销售产品的权利和机会，从而有利于发展中经济体。

让美洲国家更为感兴趣的是，公约防止用国内法管辖国际交易的国际性质、公约所载当事人意思自治原则的清晰明了，以及在发生争议时可供当事人利用的中立制度的建立，这相当于预先确定的已知解决方案，可节省时间和金钱。

由于西班牙文是联合国六种正式语文之一，因此公约还有西班牙文版本，这方便了大多数讲西班牙文的拉丁美洲国家对公约的解释，有助于制定统一的判例法，但不涵盖美洲尚未通过公约的那些国家。

对拉丁美洲国家而言，公约的重要性在于其让它们能够在外贸业务中适用统一的实质性条款，此外确保业务员能提前了解将管辖国际货物销售业务的法律制度；鉴于公约本身的规则已经很充分，有独立于任何国内法的适当法律文书来全面管辖合同，促进交易，在任何情况下都无需诉诸于任何国内法，因而公约将为国际商业交易带来更大的法律确定性，从而促进对外贸易。

根据公约第7条，美洲国家法院在解释公约时须考虑到公约的国际性质和促进其适用统一的需要。因此，本国法官在解释和适用公约时，必须不考虑其国内法，独立适用国际规则，既恪守其字面意思，也坚持其精神，同时遵循公约本身的一般原则，如诚信、合理性和当事人意思自治。

在美洲大陆加入公约的许多国家，国家法院在涉及国际货物销售合同的诸多判决中都明确援引了公约，通过适用公约来处理案件。

这表明，加入公约的所有美洲国家都接受公约，因为公约符合其成员国利益，有利于其贸易关系和进出口。

加入公约的美洲国家都修订了立法，以适应全球化世界的商业需求，从而跟上国际发展的步伐和趋势。

在加入公约的拉丁美洲国家，大多数宪法都确立了如下立法层次：首先是国家宪法；其次是国际协定；第三是次级立法。因此，就国际货物销售而言，公约优先于次级立法，仅公约未尽事项才由国内法管辖。

在美洲体系中，国际私法系在美洲国家组织（美洲组织）的美洲国际私法专门会议的框架内逐步拟订和编纂。目前已召开过七次会议，第一次会议于1975年1月在巴拿马召开，最近一次会议于2009年10月在华盛顿

哥伦比亚特区召开，主题关于《美洲担保交易示范法》下的《登记处示范条例》。

在美洲国际私法专门会议的框架内，已拟订了 27 份国际文书，包括 21 份公约、两份附加议定书、两份统一标准的文书、一部示范法以及一套示范条例，为美洲国际私法规则的编纂、统一和现代化作出了巨大贡献。

其中许多文书都基于在联合国国际贸易法委员会范围内制定的文书，并以其为范本而拟订。例如，《美洲国际合同准据法公约》，亦称《1994 年墨西哥公约》，于 1994 年 3 月 17 日在墨西哥城（联邦区）的第六次美洲国际私法专门会议上签署，以《联合国销售公约》、国际统一私法协会在管辖国际商务合同方面的工作、《合同债务准据法公约》（亦称《1980 年罗马公约》）、《国际货物销售适用法律公约》（于 1986 年在海牙缔结）、1889-1890 年和 1939-1940 年《蒙得维的亚条约》和《1928 年布斯塔曼特法典》为先例。

《1994 年墨西哥公约》考虑了这些文书，基于当事人意思自治原则和现代趋势，合同由双方当事人选择的法律管辖。

就像当事人意思自治原则在《联合国销售公约》中极为重要一样，《1994 年墨西哥公约》对准据法的确定默示了当事人自治原则的最广泛适用，该公约第 7 条规定“合同应受双方当事人选定的法律管辖”，因此这一原则便成为《1994 年墨西哥公约》的基轴或主轴，由双方当事人自己评估和确定适用什么法律，法官或立法者都不会为其确定。

像《联合国销售公约》一样，《1994 年墨西哥公约》基于商法的适用，第 10 条规定，为了满足具体案件的公正和公平要求，考虑到商法对国际贸易业务员而言属于新的法律，国际商事法律的准则、习惯和原则以及广为接受的商业惯例和习惯做法都应适用。

此外，《联合国销售公约》和《1994 年墨西哥公约》都代表向各成员国不同法律体系协调统一迈进的重要一步，有助于促进和认可所有这些体系的共存。

有关《联合国销售公约》和《1994 年墨西哥公约》的另一个重要之处在于，为了让成员国认识到这些公约给当今世界的国际合同和贸易带来的好处，必须充分宣传和理解这些公约。

关于这两份公约还有一个重要之处在于，2015 年见证了国际法编纂和逐步发展的两个重要的周年纪念，即联合国统一系统框架内《联合国销售公约》

三十五周年以及美洲组织的美洲系统内美洲国际私法专门会议四十周年。前者是联合国国际贸易法委员会的一个产物,是联合国统一国际贸易法的一个论坛;而后者则是美洲国家组织成员国国际私法规则的区域编纂论坛。

结论

共计 101 条的《联合国销售公约》的重要性在于其提供了一个协调国际贸易原则的统一规则体系,结束了跨境销售贸易商的法律不安全性;这就是为什么全球贸易的大部分都受其条款管辖、为什么其至今仍能获得各个国家的广泛国际支持的原因。

公约在国际商业交易中也为各缔约国提供了更大的法律确定性,直接惠及出口商和进口商,让各个国家在外贸业务中遵循统一的实质性条款,还确保业务员能提前了解将管辖国际货物销售业务的法律制度。

公约实际上代表了国际贸易历史上为国际货物销售统一各国立法的最大量、最全面工作,并且成功地协调了世界上的法律和经济体系,因此,公约的成功并不在于其缔约国的数目,而在于其地域代表性及其对国际贸易的重要性。

公约得到了从大陆法到英美法的各种法律传统国家的认可,并得到所有经济体系的采用。为此,公约为国际货物销售提供了一个法律框架,成为与各种法律体系兼容的统一法律文件。

此外,公约还通过采用电子数据交换为国际货物销售合同提供了便利,有助于减少此类交易中的不公平竞争。

且不论公约为国际贸易与合同带来的优势和好处,为了获得重要的国际可适用性,以及通过提供确定性、安全性和灵活性而成为商务界最广泛采用的合同,公约必须得到更广泛传播,以便所有国家能认识到其为国际交易带来的好处;因此,需要适当宣传公约,鼓励尚未加入公约的国家加入,并享受其带来的好处。

所以,我们在这次讨论会上祝贺联合国国际贸易法委员会(贸易法委员会)作为统一国际贸易法的全球论坛发挥的重要作用,并庆祝《联合国国际货物销售合同公约》通过三十五周年。这次讨论会对国际贸易尤为重要,我们在会上向成为世界上国际货物销售统一法律文书的公约致敬。

缩略语

- 美洲组织： 美洲国家组织
贸易法委员会： 联合国国际贸易法委员会
统法协会： 国际统一私法协会

书目

- Galán Barrera, Diego Ricardo : 《联合国国际货物销售合同公约》，罗萨里奥圣母律师协会的高法律师和专家，哥伦比亚，《管理学》杂志社出版。
- Cajo Escudero, Herbert: 《国际货物销售合同维也纳公约》，秘鲁律师、大学讲师及仲裁员。
- Sierralta, Aníbal: 《国际贸易协定》，Puc 出版社，利马，秘鲁，1990 年。
- Jenkis, Alma del Carmen: “巴拿马与《销售公约》：国际贸易便利化？”，巴拿马法律出版社出版。
- Garro, Alejandro y Zuppi, Alberto: 《联合国国际货物销售合同公约》，均为阿根廷律师，前者为哥伦比亚法学院的拉丁美洲法律教授，后者为布宜诺斯艾利斯大学教授，佩斯法学院国际商法研究所出版。
- Van Alstine, Michael P. : “《联合国国际货物销售合同公约》及其对拉丁美洲的重要性分析”，辛辛那提大学法学教授。
- Sánchez Alcantar, Alfonso: “《联合国国际货物销售合同公约》及其与《北美自由贸易协定》的关系”，德拉萨巴希奥大学法学院教授，墨西哥，在线法律杂志发布。
- Quezada, Kim: 《国际货物销售公约》，墨西哥会计学院，下加利福尼亚州，墨西哥。
- Ramacciotti, Novak 和 Negro: 《国际经济法》，Puc 出版社，利马，秘鲁，1993 年。
- 联合国国际贸易法委员会网页。
- 美洲国家组织法律事务秘书处国际法部国际私法网页。
- 萨尔瓦多司法部门判例法。
- 美洲法律委员会：美洲法律委员会报告员关于国际合同准据法的报告。
- 联合国：《联合国国际货物销售合同公约》文本，纽约，2011 年。

《联合国国际货物销售合同公约》 与中国的《合同法》

王利明

尊敬的主席先生、女士们、先生们：

值此《销售公约》三十五周年之际来到公约诞生之城，我倍感兴奋。能够参加这个高级别小组讨论，与本小组的同事们交流思想，则尤感高兴。

如大家所知，中国于1986年批准了《销售公约》，是此国际公约最早的缔约国之一。过去三十年，《销售公约》对中国的合同法、甚至民法都产生了重大影响。我想就此略谈一二。

中国合同的历史

中国当代的民事法律制度是自1978年以来中国改革开放的成果，由多部独立的法律组成，包括《民法通则》、《合同法》、《物权法》和《侵权责任法》。

现行的《中国合同法》于1999年颁布。在那之前，中国于1981至1987年期间颁布过三部独立的合同法，即1981年的《经济合同法》、1985年的《涉外经济合同法》以及1987年的《技术合同法》。后来，这三部独立的法律合并为现行的《合同法》。

自1980年代初以来，《销售公约》对中国合同法以及中国市场经济都产生了深远的影响。对于这部国际公约，自其初稿印发以来，中国政府和律师都表示了支持，因为无论是在国际环境下，还是在国内环境中，它都代表了现代、统一而公正的合同基本原理。我们还认识到，《销售公约》的结构和内容既反映了大陆法系合同法的智慧，又体现了英美法系合同法的精髓。

这就是中国管辖国际贸易的《涉外经济合同法》大量借鉴《销售公约》的原因。例如，《涉外经济合同法》针对违约采纳了严格责任原则，还确立了根本违约规则，当方式略有不同。

1993年9月，全国人民代表大会常务委员会决定修订《经济合同法》。后来，人大常委会法制工作委员会于同年召开了专家会议，讨论了如何修订

《经济合同法》。与会者达成了两项共识。一是应当合并三部独立的法律。二是有必要组成一个专家小组，起草修订中国合同法的立法提案。

我很幸运地参与了整个起草过程。我仍然记得，起草过程中讨论的主要焦点之一就是新《合同法》的模式。也就是，中国是应该遵循大陆法系模式，规定合同法只是债权法的一部分，还是应该借鉴《销售公约》和《国际商事合同通则》的模式，让合同法成为独立的法律文件？

如大多数人所知，欧洲大陆的大陆法系，特别是《德国民法典》在中国极具影响力。但这一次，经多方讨论后一致商定，按照独立立法形式制定《中国合同法》，借鉴国际公约和示范法的经验。

现在，我来简单介绍一下我们为什么采纳《销售公约》的模式。

为何选择《销售公约》，而非大陆法系？

中国选择《销售公约》作为起草《合同法》的主要参考主要基于三大原因。

第一，中国加入了该国际公约，这意味着中国必须履行公约规定的国际义务。如果中国在其国内法中反映了其在国际环境下遵循的合同规则，则有助于确保其法律制度的完整性。

第二，《销售公约》兼具了大陆法系和英美法系的优点，反映了符合国际贸易体制需求的最新趋势，极大地促进了市场交易。自改革开放以来，中国对国际贸易的参与越来越多。这要求中国的合同法应该具有前瞻性，应该符合国际规范和惯例。

第三，《销售公约》符合经济全球化趋势。《销售公约》的核心精神，如私法自治、诚信原则、鼓励合同成立等，都符合市场经济的内在需求。而中国改革的本质就是要从高度计划的经济模式转向以市场为导向的经济模式。《中国合同法》的立法适逢市场经济尚未在中国扎根的过渡阶段。但起草者一致同意，《中国合同法》应该遵照市场经济的本质，不仅要在过渡阶段监管好经济活动，而且要充当加速中国市场经济未来发展的工具。

这些就是中国现行《合同法》立法的基本经济和社会背景。总之，由于中国认为《销售公约》确立了若干现代化的先进合同规则，有助于促进市场经济建设，因此，中国对《销售公约》予以了广泛借鉴。

《销售公约》对中国《合同法》的影响

1999年，中国通过现行《合同法》，结束了三部独立法律组成的中国合同法律制度的混乱局面。十多年间，事实证明，新的《合同法》成功维持了中国高效、良好的市场经济。今天，中国现行《合同法》已被公认为是中国市场经济发展及稳健经济增长的重要促进力量。

这里我想举几个具体例子，来说明《销售公约》对中国《合同法》的重大影响。

第一，对《销售公约》的广泛借鉴促进了中国《合同法》的现代化。这里有三个例子。

其一关于《销售公约》采纳的“不符合”概念。中国的许多同事认为，《中国合同法》应采纳德国的两套责任制度规则，将“不适当履行”与“瑕疵担保责任”区别开来。我认为，没必要在“不适当履行”与“瑕疵担保责任”之间进行区分，因为在不适当履行的情况下，《销售公约》规则更有利于执行合同，给非违约方以充分的补救。但到最后，立法机构采纳了《销售公约》的“不符合”规则。我还注意到，多年后的德国债权法修正案放弃了两套责任制度，而采纳了《销售公约》规则。

另一个例子关于中国《合同法》是否需要《销售公约》规定的、但《德国民法典》未作规定的合同终止一般规则。有关中国是该采取《销售公约》方式，还是该采取德国模式的辩论非常热烈。我们认识到，科学的做法是采纳《销售公约》的“根本违约”规则，因为这样的统一规则规定了违约时终止合同的明确标准。最后，《中国合同法》第九十四条采纳了“根本违约”规则。

最后一个例子涉及书面形式要求。中国的《合同法》过分强调合同的“书面形式”。因此，中国在1986年批准《销售公约》时发布了对“书面形式”的保留声明。但过去三十年的事实证明，许多“书面形式”要求在国内商务中是无效规定。过去几年，中国逐步采纳了《销售公约》第11条的方式，于2013年撤回了对“书面形式”的保留声明。

第二，如前文所述，中国《合同法》的立法完成于中国全面建设社会主义市场经济之前。但中国《合同法》领先一步秉承了市场经济的精神，促进了中国市场环境的改善。更广义而言，过去十年，对借鉴了《销售公约》和其他资料现代精神的中国《合同法》的宣传和适用，加速了中国的整体经济改革。

第三，《中国合同法》符合国际规范，降低了中国企业“走出去”的交易成本。国内合同法与国际交易规则的相似性首先节省企业了解和遵守不同法律

制度的费用，其次让它们有信心涉足国际贸易。这些好处同样惠及中国市场上的外国投资者，实际上让中国市场对外国投资者更加友好。

第四，中国法院和仲裁员既适用中国《合同法》，也适用《销售公约》。根据 2015 年的《中国最高人民法院工作报告》，中国法院解决了近 800 万起民事和商事纠纷，其中近一半为合同案件。通过仲裁解决的合同案件数目也不小。据我所知，中国《合同法》和《销售公约》在中国都受到高度尊崇。联合国国际贸易法委员会的工作报告也证明了我的观点。

此外，我认识到，《销售公约》对韩国、日本等东亚其他司法管辖区也存在积极影响。

中国《合同法》与《销售公约》的未来展望

在庆祝《销售公约》为国际贸易（国内经济和总体法治）做出巨大贡献的同时，有必要指出，世界变化史无前例。特别是在大数据时代，交易的形式和数量都在发生深刻的变革。以中国为例，电子商务给传统交易带来了革命性改变。中国 2014 年的在线交易额超过了 1,000 亿美元，而在线金融交易额近 1.6 万亿美元。

无论在国家层面，还是在国际层面，这些变化都给合同法的传统观点带来了挑战。为了应对电子合同、电子消费者保护、电子商务的第三方作用等问题，国家法律和国际公约都需要改革。

我注意到，贸易法委员会已经提供了国际电子商务示范法，《联合国国际合同使用电子通信公约》。该公约载有多条规则，旨在促进跨境电子交易。我认为，该公约将极大地完善《销售公约》下的国际贸易法规则。中国已是该公约的签署国，还正在评估和完善其有关电子商务的国内法。

实际上，中国在电子商务和电子银行的机构设计方面有丰富经验。例如，根据《中国消费者保护法》，网上买家有权在七天内向卖家无条件退货。实践证明，七天无条件退货的规则非常有效。

而且，中国正在编纂民事法典，旨在将前文提到的现行独立民事法律统一和系统化。2014 年，中国共产党第十八届中央委员会第四次全体会议做出正式决定，将借助编纂民事法典，进一步完善中国的市场法律制度。编纂工作计划分两步走。第一步，于 2017 年颁布《民法通则》。第二步，于 2020 年通过整部法典。

在形式上，《销售公约》仍然是中国民事法典编纂的重要参考。例如，《合同法》将成为未来法典的一个独立部分，而不是独立债权法的一部分。或许，

中国民事法典将列入简单的《一般义务原则》，目的是涵盖非合同义务。但实质上，我们将尽力迎接新技术和现代观念带来的挑战。

我相信，中国的经验将有助于完善《销售公约》的规则。

当然，修订《销售公约》并非易事，毕竟这是一份许多国家均已加入的国际公约。但如我曾经提议，如果联合国国际贸易法委员会起草一份销售示范法，对《销售公约》形成补充，协助成员国进行有效利用和统一解释，将会大有益处。当然，无论以何种形式，《销售公约》的改革都需要考虑各成员国的经验，以及其他现行文本，如《国际商事合同通则》。我还相信，以适当方式对《销售公约》进行有效改革将会为国内法律改革提供宝贵参考，就像《销售公约》在过去三十年已经做到的那样。

