



联合国国际贸易法委员会  
第四十八届会议  
2015年6月29日至7月10日，维也纳

## 国际货物销售法领域的当前趋势

### 秘书处的说明

#### 导言

1. 委员会第四十六届会议请秘书处着手规划于委员会第四十七届会议结束后的第一天举办一次《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》）<sup>1</sup>三十五周年庆祝座谈会。委员会商定，可以扩大座谈会的范围，以纳入其第四十五届会议上提交提案中提出的若干问题（A/CN.9/758）。<sup>2</sup>委员会第四十七届会议重申了该请求。<sup>3</sup>因此，秘书处将于委员会第四十八届会议期间组织一次小组讨论，邀请国际货物销售法领域的专家参加。
2. 自委员会第四十七届会议以来，秘书处已经围绕《联合国销售公约》协调或促成了一系列地区性和国家性的活动，旨在为委员会汇编信息，特别是为关于国际货物销售的小组讨论提供背景资料。
3. 此前的活动如下：“北欧和波罗的海视角下的国际商法：现状与当前挑战”，2014年9月18日在奥胡斯大学（丹麦）举行；“《销售公约》35周年及展望”，2015年1月29日至30日在巴塞尔大学（瑞士）举行；“全球销售法会议：《销售公约》35周年：今日挑战”，2015年1月30日在乔治敦大学（美利坚合众国）举行；“21世纪的国际销售合同：《联合国国际货物销售合同公约》（1980年，维也纳）通过35周年会议”，2015年2月19日在赛切尼·伊斯特万大学戴阿克·费伦茨法律和政治学系（匈牙利）举行；“巴西与《销售公约》”，2015年3

<sup>1</sup> 联合国，《条约汇编》，第1489卷，第25567号。

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

<sup>3</sup> 同上，《第六十九届会议，补编第17号》（A/69/17），第255段。



月 4 日在巴拉那州工业联合会库里提巴工业园（巴西）举行；“庆祝《销售公约》35 周年：《联合国国际货物销售合同公约》与亚洲合同法”，2015 年 3 月 11 日在东京大学（日本）举行；“第七届模拟仲裁辩论赛赛友会彼得·施莱希特里姆《销售公约》年会：电子化的《销售公约》——从技术进步的角度看《销售公约》的未来”，2015 年 3 月 26 日在维也纳（奥地利）举行；“国际会议：庆祝贸易法委员会取得的成就：《销售公约》35 周年与《仲裁示范法》30 周年”，2015 年 4 月 20 日在马德里卡洛斯三世大学（西班牙）举行。

4. 规划的活动如下：“贸易法委员会——新加坡《销售公约》35 周年研讨会：成就与展望”，将于 2015 年 4 月 23 日至 24 日在新加坡管理大学（新加坡）举行；“2015 年贸易法委员会亚太仁川春季会议”，将于 2015 年 6 月 4 日至 5 日在仁川（大韩民国）举行；“国际货物销售全方位探讨”，将于 10 月 19 日至 20 日在哥伦比亚埃克斯特纳多大学（哥伦比亚）举行；“《销售公约》35 周年——当前的经验与今后的挑战”，将于 2015 年 12 月 1 日至 2 日在萨格勒布大学举行（克罗地亚）举行。

5. 此外，根据上述活动期间讨论的结果，本说明旨在阐述当前通过和使用《联合国销售公约》方面的趋势以及辅助法规，即 1980 年《议定书》（维也纳）<sup>4</sup>修正的《国际货物销售时效期限公约》（《时效公约》）（1974 年，纽约）<sup>5</sup>、《联合国国际合同使用电子通信公约》（2005 年，纽约）（《电子通信公约》）<sup>6</sup>及相关的非贸易法委员法规。

### 推动各国通过《销售公约》

6. 过去十年间，在进一步关注技术援助与合作的过程中，秘书处加紧展开各项活动，推动各国通过、有效使用和统一解释《联合国销售公约》。在这一背景下，《销售公约》已被视为一项应当普遍通过的条约。<sup>7</sup>因此，秘书处一直在不同程度上参与多个国家审议和通过《销售公约》的国内程序。秘书处的进一步参与促成或关系到多个新通过条约。但由于资源有限，秘书处只能在为数不多的情况下定期或持续做出贡献。

7. 其中应该提及巴西的案例，巴西在通过《联合国销售公约》的过程中得到了学术界、包括仲裁中心在内的私营部门以及司法机关的大力参与。<sup>8</sup>巴西通过《销售公约》，这不仅被视为完善了包括南南贸易在内的跨境交易的法律框架，也被视为一种向该国法律制度引入能够影响国家合同法的新概念的方法。

8. 在其他案例中，秘书处得以定期做出贡献，这得益于当地伙伴和第三方捐助者的进一步参与。例如，这种情况就发生在马达加斯加和圣马力诺。在这两

<sup>4</sup> 联合国，《条约汇编》，第 1511 卷，第 26119 号。

<sup>5</sup> 联合国，《条约汇编》，第 1511 卷，第 25121 号。

<sup>6</sup> 联合国，《条约汇编》，第 50525 号。

<sup>7</sup> 《大会正式记录，第六十六届会议，补编第 17 号》（A/66/17），第 255 段。

<sup>8</sup> A/CN.9/775，技术合作与援助——秘书处的说明，第 19 段。

个案例中，技术援助涉及国际贸易法的其他领域，即电子商务，并且正在持续开展。<sup>9</sup>

9. 虽然做出了上述努力，但每年各国通过《销售公约》的比例却并未提高。事实上，虽然《销售公约》的总体通过率约为每年 2.4 个国家，但近十年的通过率仅为每年 1.9 个国家。《公约》的 83 个缔约国约占现有国家数量的 40%，但却占全球贸易总量的 80% 以上。这表明，绝大多数具备足够能力审议通过《销售公约》的国家已经予以通过，而不具备相关能力的国家则无法自主地予以通过。因此，今后通过《公约》可能需要开展其他工作来大力支持条约的审议进程。

### 审议已有声明

10. 根据国际公法<sup>10</sup>和国际贸易法<sup>11</sup>领域的现有趋势，秘书处已经监测并酌情促成了针对《联合国销售公约》已有声明的审议工作。该进程基于这样一种考虑，即虽然条约自身条款允许的声明完全合理，但它们应当接受定期审议，以便确保此类声明能在其交存后出现经济和法律变迁的情况下仍然具有关联性。

11. 过去四年间，《联合国销售公约》共有七项声明被撤回，而此前仅有两项被撤回。<sup>12</sup>因此，目前未有缔约国依照《销售公约》第 92 条不适用第二或第三部分。此外，正式规定的数量有所减少，这符合注意到的国内法律趋势。总之，审议进程快速提升了《联合国销售公约》适用范围的统一性。其成果也可对正在考虑通过《销售公约》和交存相关声明的国家产生影响。

### 推动使用和统一解释《销售公约》

12. 《销售公约》提倡当事人意思自治和定约自由的原则，这突显了其对全球合同法发展做出的重大贡献。即便在不适用《联合国销售公约》的案例中，情况也是如此。事实上，国际货物销售合同当事人决定不适用《销售公约》时，其决定是基于《销售公约》尤其是其第 6 条对当事人意思自治和定约自由的认

<sup>9</sup> 联合国新闻处，马达加斯加加入《联合国国际货物销售合同公约》（《销售公约》），UNIS/L/206，2014 年 9 月 25 日，参见 [www.unis.unvienna.org/unis/en/pressrels/2014/unisl206.html](http://www.unis.unvienna.org/unis/en/pressrels/2014/unisl206.html)；联合国新闻处，圣马力诺加入《联合国国际货物销售合同公约》（《销售公约》），UNIS/L/160，2012 年 2 月 24 日，参见 [www.unis.unvienna.org/unis/pressrels/2012/unisl160.html](http://www.unis.unvienna.org/unis/pressrels/2012/unisl160.html)。

<sup>10</sup> 国际法委员会，《对条约的保留实践指南》，《国际法委员会年鉴》，2011 年，第二卷，第二部分，第 2.5.3 项。

<sup>11</sup> Ulrich G. Schroeter，《统一私法公约下的撤回保留》，《统一法律评论》（2015 年），参见 [doi:10.1093/ulr/unv007](https://doi.org/10.1093/ulr/unv007)。

<sup>12</sup> 大多数撤回声明的情况出自北欧和波罗的海国家。该事项在 2014 年 9 月 18 日于奥胡斯大学举行的“北欧和波罗的海视角下的国际商法：现状与当前挑战”会议上进行了讨论。会议视频实录参见 [www.cisgnordic.net/conferencebook.shtml](http://www.cisgnordic.net/conferencebook.shtml)。另见会议报告 Thomas Neumann，《北欧和波罗的海视角下的国际商法：现状与当前挑战》，《北欧商法杂志》，第 2 期，2014 年。该专题的多篇论文也宣读于 2015 年 1 月 29 日至 30 日于巴塞尔大学举行的“《销售公约》35 周年及展望”会议，日后将出版会议记录。

可和提倡。对于强调法律监管职能而不是授权职能的管辖区，这个结果具有重大意义。例如，在某些亚洲及中美洲和拉丁美洲国家，合同当事人可能无法轻易减损国家合同法条款的效力，选择外国法律作为合同适用法律时可能会受到限制。<sup>13</sup>该事项尤其关系到转型经济体。

13. 关于选择不适用《销售公约》的做法，应当指出的是，相关研究指出，近年来《销售公约》被更多地适用于解决争端。<sup>14</sup>

14. 此外，最近一项专门针对国际贸易法从业人员的调查<sup>15</sup>指出，他们最为重视法律的可预测性，包括法律的可获性和灵活性。他们也重视适用法律的中立性和国际性。此类偏好本应会使他们大力支持使用《销售公约》。但在实践中，从业人员就法律选择问题向客户提供咨询时，未必总是依照其表明的偏好行事。这种自相矛盾的行为显然与客户的偏好无关，因为客户一般关注交易的商业层面而不是法律层面。更确切地说，这种行为似乎与缺乏了解《联合国销售公约》、希望遵循既定惯例及类似的因素有关。

15. 尽管如此，人们进一步认识到，法律从业人员若无正当理由选择不适用《销售公约》，可能面临职业责任。<sup>16</sup>因此，提供职业咨询赞成不适用《销售公约》时，准确分析适用《销售公约》所带来的优缺点似乎成为了必备的职业标准。此类分析需要适应当事人的具体需求和交易的特点。举例来说，可以考虑当事人作为卖方还是买方，或者合同标的为制成品还是初级商品等相关问题。然而，一项有关现行惯例的调查显示，在多数案例中，法律从业人员并未向客户披露不适用《销售公约》或者规避特定国家法律的理由。<sup>17</sup>

16. 依照相同的思路，据称《销售公约》在中小型企业中的认可度更高，因为此类企业并不具备根深蒂固的定约形式及相关惯例，因此更乐于了解《销售公约》的条款。<sup>18</sup>

17. 此外，《销售公约》更有可能用于这样一类交易，即在交易涉及的国家无法便捷地了解国内法律。尤其是发展中国家的经营商报告称，建议使用其本国法律作为合同适用法律时往往遭到拒绝，因为语言及其他障碍使得对方难以了解

<sup>13</sup> 例见 María Mercedes Albornoz, 《拉丁美洲法律制度下的国际合同法律选择》, 《国际私法杂志》第 6(1)期 (2010 年), 23-58。

<sup>14</sup> Lisa Spagnolo, 《〈销售公约〉不适用与法律效率》(威科法律国际出版社, 2014 年), at 212-218。

<sup>15</sup> Luiz Gustavo Meira Moser, 《国际销售合同中的当事人偏好: 法律选择实证分析》, 《统一法律评论》(2015 年), 参见 doi: 10.1093/ulr/unv008。

<sup>16</sup> Ulrich G. Schroeter, 《不适用, 忽视, 还是使用? 有关法庭、当事人和律师如何对待〈销售公约〉的实证证据 (兼评职业责任)》, L. DiMatteo (编), 《国际销售法领域的全球挑战》(剑桥大学出版社, 2014 年), 第 665-667 页; Lisa Spagnolo, 《〈销售公约〉不适用与法律效率》(威科法律国际出版社, 2014 年), at 128。

<sup>17</sup> Luiz Gustavo Meira Moser, 《国际销售合同中的当事人偏好: 法律选择实证分析》, 《统一法律评论》(2015 年), 参见 doi: 10.1093/ulr/unv008。

<sup>18</sup> 参见 Haruo Hirano, 《日本的综合贸易公司为何选择不适用〈销售公约〉? 其质疑观点及背后原因》, 宣读于 2015 年 3 月 11 日于东京大学举行的“庆祝《销售公约》35 周年:《联合国国际货物销售合同公约》与亚洲合同法”会议。

其内容。就此类交易商而言，这意味着必须做出让步，接受对方当事人的营业地点或第三国的法律选择。由于难以了解选定的法律，来自发展中国家的当事人尤其会受到交易成本上升的影响。在最坏的情况下，这些交易成本可能切实地阻碍发展中国家的商业经营商平等了解合同的适用法律。在这方面，通常无偿提供的多语文版本《联合国销售公约》及相关材料可能比国家法律更易获取。

18. 发展中国家以及中小型企业当事人在合同中适用《销售公约》的情况可能并未充分备案。这是因为中小型企业往往更倾向于解决争端而不是承担诉讼费用，因为相比起诉讼金额，诉讼费用可能数额巨大。此外，发展中国家未必都施行高效或便捷的备案制度。

19. 若当事人无法商定适用法律，《联合国销售公约》如果适用，就能够发挥默认制度的作用，提供一道中立均衡的“安全网”，充分认可当事人意思自治。<sup>19</sup>

20. 在国内法律制度稳固的管辖区，熟悉国内法律的法律从业人员可能低估了使用《联合国销售公约》所能带来的益处，并在裁定争端时错误地予以排斥或不予适用。为抵消这一倾向，有人建议应在此类管辖区进一步开展推广工作，重点宣传《销售公约》的使用和适用，尤其是面向法律从业人员和司法机关。<sup>20</sup>

#### 影响地区和国家立法

21. 讨论委员会第四十五届会议提交的《今后在国际合同法领域可能开展的工作》提议（A/CN.9/758）时，强调了《联合国销售公约》的重要性，它不仅是规范国际货物销售合同的法律，也是地区和国家法律改革的灵感来源。在这方面，《销售公约》的影响并不限于货物销售法，它常常扩及一般的合同法和债务法。

22. 最近受到《销售公约》条款影响的法规案例包括阿根廷的《民法和商法》（2014年10月1日第26994号法）、2014年西班牙的《商法》草案、日本的《民法》草案和匈牙利的《民法》（2013年第五号法案）。

23. 中华人民共和国的案例详细记述了《销售公约》对国内法律的影响。最终，中国法律界了解了《联合国销售公约》的内容和运作，后者似乎在该管辖区获得了极高的适用率。<sup>21</sup>

<sup>19</sup> 例见 János Bóka，宣读于 2015 年 2 月 19 日于赛切尼·伊斯特万大学戴阿克·费伦茨法律和政治学系举行的“21 世纪的国际销售合同：《联合国国际货物销售合同公约》通过 35 周年（1980 年，维也纳）会议”。

<sup>20</sup> 该结论在 2015 年 1 月 30 日于乔治城大学举行的“全球销售法会议：《销售公约》35 周年：今日挑战”上提出。

<sup>21</sup> 多篇论文论及了《销售公约》在中华人民共和国的适用及其对中国国家法律的影响，它们宣读于 2013 年 10 月 19 日至 20 日清华大学法学院举行的“全球化背景下的国际贸易规则一体化：中国与世界”会议。另见 Sophia Juan Yang，《〈销售公约〉在中华人民共和国法庭实践中的适用：建议与问题》，论文宣读于 2014 年 10 月 15 日至 17 日维也纳举行的纽约律师协会国际分会季会。

24. 《联合国销售公约》可以通过不同形式在地区一级发挥影响。在某些情况下，它可以成为事实上的地区统一销售法，因为它获得了广泛通过，比如在欧洲或美洲。关于亚洲等法律传统迥异的地区，讨论了通过更广泛地通过《销售公约》来实现地区贸易法的协调统一，认为这是一项可能取得成功的策略。<sup>22</sup>在其他情况下，《销售公约》可能影响地区统一立法，例如，非洲商法统一组织的《商法统一法》<sup>23</sup>就是如此，而《关于欧洲议会和理事会欧洲共同销售法条例的提议》(COM(2011) 635 定稿)可能也是如此。<sup>24</sup>

25. 《联合国销售公约》也影响了地区立法，后者继而成为国家立法的依据，从而在国家法律中引入了统一的概念。然而，这些案例对《销售公约》与国家法律之间关系的认识可能有所局限。<sup>25</sup>这样一来，有些管辖区虽然可能在国内采纳了来自《销售公约》的概念，但它却不是《销售公约》的缔约国。例如，某些基于 1994 年独立国家联合体以及非洲商法统一组织成员国的《民法示范法》通过立法的国家就是如此。

26. 若无法明确《销售公约》、各项中间法规和立法工作最终结果之间的关系，就可能导致全球、区域和国家销售法之间意外地出现不连贯，继而带来不确定性因素并影响法律的可预测性。

27. 若新法规的性质与目标不同于《销售公约》，那偏离《联合国销售公约》所用方法的做法便具有合理性。例如，有关利息的《销售公约》第 78 条可与伊斯兰法及其他法律中禁止收取利息（里巴）的规定相容，但第 78 条被认为并未提供充分指导。然而，诸如《国际商事合同通则》第 7.4.9 条所载的更为详细的解决方案或许更适合具有定约性质的法规，而不是旨在促进普遍法定通过的法规。针对各种方案的性质和目标差异及其优缺点进行详尽分析，这似乎非常有助于避免在《销售公约》中引入其起草人所摒弃的原则和条款。<sup>26</sup>

28. 在这方面，委员会不妨考虑是否应当以及采取何种形式就《销售公约》第 7 条第(2)款提及的总则内容提供进一步指导。

<sup>22</sup> 论点在 2015 年 3 月 11 日于东京大学举行的“庆祝《销售公约》35 周年：《联合国国际货物销售合同公约》与亚洲合同法”会议上进行了讨论；另见 Subianta Mandala, 《审视东盟合同法的统一形式》，《印度尼西亚法学杂志》第 6 期（2013 年 11 月），39-54。

<sup>23</sup> Gaston Kenfack Douajini, 《非洲商法统一组织商业销售》，《统一法评论》第 8 期（2003 年），第 191-200 页。2010 年定稿的《商法统一法》在修订过程中加入了《销售公约》的其他因素。

<sup>24</sup> 《大会正式记录，第六十八届会议，补编第 17 号》(A/68/17)，第 255 段。

<sup>25</sup> 该事项在基尔欧亚经济法中心以及阿塞拜疆司法部司法学会于 2015 年 3 月 3 日至 4 日在巴库组织的“阿塞拜疆共和国当前的合同法问题”讲习班上进行了讨论。目前，阿塞拜疆正在审议通过《联合国销售公约》。

<sup>26</sup> 关于在解释《销售公约》的过程中使用《国际商事合同通则》所遇到的挑战，参见《大会正式记录，第六十二届会议，补编第 17 号》(A/62/17)，第 211 段；另见 Michael Bridge, 《〈销售公约〉与〈国际商事合同通则〉》，《统一法评论》第 19 期（2014 年），623-642，参见 doi:10.1093/ulr/unu031。

29. 最后，报告了《销售公约》与后续的相关立法法规之间协调不足的情况，这可能在解释这些法规的过程中引发问题。<sup>27</sup>

### 辅助法规

30. 秘书处继续参与推广与《联合国销售公约》更直接相关的法规，即《时效公约》和《电子通信公约》。

31. 虽然《时效公约》的通过率并未显著提高，但应指出的是，贸易法委员会法规的判例法（法规判例法）数据库目前已经收集了该条约的多个适用判例。由于此前无法便捷地了解《时效公约》的判例法，这或许能够有益地推动更好地了解《时效公约》的范围和运作。一项针对该判例法的分析表明，不仅是法官和仲裁员（尤其是在东欧）了解了《时效公约》并经常适用，而且《时效公约》的某些条款已经植入了国家法律。

32. 《联合国销售公约》与《电子通信公约》之间的关系已经得到了阐述，尤其是在学术文章中。它们的关系并不限于为“书面”、“原件”和“签字”之类的纸质文件概念设定功能等同性。事实上，《电子通信公约》载有的实质性规则改写了《销售公约》的条款来适应电子环境。这对于《联合国销售公约》有关合同订立的第二部分来说尤为重要，但对于有关当事人权利和义务的第三部分来说同样重要，尤其关系到国际货物销售合同管理中电子通信的使用。<sup>28</sup>

33. 推广工作已经提高了人们对于上述两项法规互补性的认识。在这方面，应当指出的是，《电子通信公约》的缔约国均为《联合国销售公约》的缔约国。

### 考虑今后可能开展的工作

34. 庆祝《销售公约》35 周年以及临近周年纪念的各项活动投入大量时间讨论了今后可能的发展方向，讨论形式包括考虑贸易法委员会今后开展的工作。<sup>29</sup>期间提出了各种可能的方案，从希望不再参与任何实地工作，到希望编拟一项新

<sup>27</sup> 有关 2011 年 2 月 16 日《欧洲议会和理事会关于打击商业交易逾期付款的第 2011/7 号指令》，参见 Claude Witz, 《欧洲联盟的协调统一》，论文宣读于 2015 年 1 月 29 日至 30 日巴塞尔大学举行的“《销售公约》35 周年及展望”会议；Cara Bilotta, 《终结商业午睡：欧洲联盟〈关于打击商业交易逾期付款的第 2011/7 号指令〉的不足》，《布鲁克林国际法杂志》第 38 期（2013 年），第 699-727 页；关于上一份指令的评述，参见 Pilar Perales Viscasillas, 《逾期付款第 2000/35 号指令与〈销售公约〉》，《佩斯国际法评论》第 19 期（2007 年），125-142。

<sup>28</sup> 参见 Petra Butler, 《〈销售公约〉与〈联合国国际合同使用电子通信公约〉》，选自 I. Schwenzer 和 L. Spagnolo（编），《最新进展》（Eleven 国际出版公司，2013 年）；Sieg Eiselen, 《〈电子通信公约〉与〈联合国国际货物销售公约〉之间的相互作用》，选自 A. Boss 和 W. Kilian（编），《〈联合国国际合同使用电子通信公约〉：深入指导与资料手册》（威科法律国际出版社，2008 年）。

<sup>29</sup> 例见 2013 年 1 月 18 日于维拉诺瓦大学法学院举行的题为“评估《销售公约》及国际上其他统一国际合同法的努力：是否应当发起新的全球举措来协调统一国际贸易？”的 Norman J. Shachoy 讨论会记录，发表于《维拉诺瓦法律评论》第 58(4)期（2013 年）。

条约。中间立场建议专门编拟一项新法规，旨在向立法者提供指导，或在国内实施和尽量配合《销售公约》。

35. 有人认为贸易法委员会不应在国际合同法领域参与任何新的工作，这一立场基于这样一种观点，即并不存在明确的需求，因为任何潜在的最终用户均未提出需求、现行法规足以胜任、新开展的工作均会极其耗费时间和资源以及此类工作在国家法律制度存在差异的情况下获得成功的几率极低。<sup>30</sup>

36. 尽管如此，其他评述人员确定了若干个合同法专题，认为其值得贸易法委员会进一步开展工作。这些专题包括：归入《销售公约》且存在解释分歧的事项；《销售公约》规定但并未解决的事项；关系到国际货物销售但不属于《销售公约》范围的事项。

37. 人们发现，根据《销售公约》第 74 条有不同的方法来处理律师的费用和成本裁决问题。原因可能在于此类费用和成本的裁决存在某种趋势，在这种情况下，贸易法委员会不妨进一步推动该专题的协调统一，这样可以防止某些滥用诉讼的情况，实现将违约行为的全部成本判给受损害当事人的目标。<sup>31</sup>

38. 抵消被视为《销售公约》规定但并未解决的一个问题。已经发现多项规则可适用于《销售公约》中的抵消问题，它们已经适用于判例法。<sup>32</sup>例如，抵消应以声明的形式即时施行，前提是双方的索偿要求已经到期。然而，抵消的某些方面依然存在不同解释，诸如如何计算索偿要求，包括在索偿要求以不同货币计价的情况下。<sup>33</sup>还应指出的是，《时效公约》第 25 条第(2)款解决了已过时效索偿要求的抵消问题，但仍在讨论将《时效公约》用作《销售公约》所依据的一般原则。

39. 关于国际分销合同，有人指出，《销售公约》已经适用于根据某项框架分销协定订立的销售合同，它若含有构成货物销售合同的特定因素，也可适用于该框架协定。此外，诸如排他性条款等框架协定规定的特定义务也可按照《销售公约》进行解释，不履行此类义务即构成重大违约，继而导致合同终止。鉴于国际分销合同与国际货物销售合同之间存在密切联系，贸易法委员会应在该领域提供更多指导。<sup>34</sup>

<sup>30</sup> 参见 Keith Loken, 《贸易法委员会全球合同法新举措：正确的项目，正确的论坛？》，《维拉诺瓦法律评论》第 58(4)期（2013 年），509-520。

<sup>31</sup> John Y. Gotanda, 《收费与不收费：新的国际销售公约是否应该纳入有关律师费用和成本的条款》，宣读于 2015 年 1 月 29 日至 30 日于巴塞尔大学举行的“《销售公约》35 周年及展望”会议。

<sup>32</sup> 德国最高法院，第 VIII ZR 394/12 号案件，2014 年 9 月 24 日。

<sup>33</sup> Christiana Fountoulakis, 《〈销售公约〉下扣除和抵消的可能性》，论文宣读于 2015 年 1 月 29 日至 30 日于巴塞尔大学举行的“《销售公约》35 周年及展望”会议。

<sup>34</sup> Pilar Perales Viscasillas, 《国际分销合同与〈销售公约〉》，论文宣读于 2015 年 1 月 29 日至 30 日于巴塞尔大学举行的“《销售公约》35 周年及展望”会议。



40. 关于不属于《销售公约》范围的事项，据称商务惯例中经常出现效力问题，因而缺乏统一处理办法可能严重损害统一性。<sup>35</sup>贸易法委员会在该领域开展的工作仅限于固定款项，即罚款和违约赔偿金条款，相应法规的认可和使用程度有限。<sup>36</sup>此类效力问题包括应诺的效力问题，诸如错误、不当影响或欺诈，以及个别条款和标准条款的效力问题，诸如重大失衡、繁重义务、排除以及责任限制条款。

41. 尤其是在控制标准条款的实际效力方面，缺乏统一的法规，国家规则存在分歧。因此，针对该主题提供更多指导，不仅有利于提高国际贸易的可预测性，还有利于协调统一现行法律以及协助尚未通过任何规则的管辖区。<sup>37</sup>

42. 关于所有权转移，注意到了结合两大可能方法的全球趋势。有人指出，基于意向的制度越来越多地认可了基于交付的例外情况，而基于交付的制度也越来越多地认可了基于意向的例外情况。<sup>38</sup>在这种情况下，统一规则或许能够获得广泛认可。

43. 关于今后拟议开展的工作的形式，反对编拟新条约的论点包括难以修正得到广泛认可的现行法规，因为这很可能导致一个双重制度在很长一段时间内共存。也有人提到，多项国际贸易法条约仅得到了各国有限的参与，因此有理由应在选择法规形式之前持谨慎态度。

44. 另一方面，赞成编拟新条约的论点强调，只有通过制订强制适用的法规才能最大程度地实现协调统一。

45. 讨论贸易法委员会今后在合同法领域可能开展的工作时，取得的一项成果便是人们进一步注意到，不断需要实现民法及其他合同法相关立法的现代化，并注意到难以为完成该任务而展开当地能力建设，尤其是在发展中国家。在这方面，有人指出，现行法规并未配备专门面向立法者的实施工具。此外，有人建议，供立法审议的法规应来自民众广泛参与的机构，诸如贸易法委员会。

46. 该讨论取得的另一项成果便是关注是否应进一步强调国际组织编拟的各类法规的互补性，以及是否应联合推动通过和使用此类法规。

47. 在这方面，讨论中关注了一些问题，例如能否进一步开展工作来提倡当事人选择《销售公约》作为一套独立的法律规则，包括用于仲裁程序或《销售公约》无法适用的其他情况。这个领域可以突出《销售公约》与《国际商事合同

<sup>35</sup> Ingeborg Schwenzer, 《谁以及为何需要统一的合同法?》, 《维拉诺瓦法律评论》第 58(4)期 (2013 年), 723-732, at 729; 有关是否应由《销售公约》规定国际销售合同的限制条款, 类似的考虑参见 Lauro Gama, 《〈销售公约〉合同的责任限制和责任免除: 效力问题》, 论文宣读于 2015 年 1 月 29 日至 30 日于巴塞尔大学举行的“《销售公约》35 周年及展望”会议。

<sup>36</sup> 《关于因未能履行义务而应付约定款项的合同条款的统一规则》, 《大会正式记录, 第三十八届会议, 补编第 17 号》(A/38/17), 附件一。

<sup>37</sup> Sieg Eiselen, 《控制国际销售中的不平等标准条款》, 论文宣读于 2015 年 1 月 29 日至 30 日于巴塞尔大学举行的“《销售公约》35 周年及展望”会议。

<sup>38</sup> Michael Bridge, 《〈销售公约〉概述及有关今后公约的辩论简介》, 《维拉诺瓦法律评论》第 58(4)期 (2013 年), 487-490, at 490。

法律选择原则》（《海牙原则》）之间的互补性。《海牙原则》已由海牙国际私法会议提交，供委员会本届会议审议核可（A/CN.9/847），它不仅允许当事人选择一国法律，还在第 3 条中允许选择“法律规则”，前提是满足一定条件，并且法院地法未有其他规定。

48. 最后，有关《联合国销售公约》的讨论强调了它的重要性，它既能作为一项条约来规定国际货物销售合同的默认规则，并提倡跨境交易中的当事人意思自治，也能充当法律改革的典范。

49. 关于将《销售公约》用作条约，有人经常呼吁加强推广工作，尤其是在发展中国家，因为通过《销售公约》显然能够给它们带来惠益，但当地似乎缺乏改革国际贸易法的能力。如果能提供更为精确的《销售公约》经济影响指标，则可能有助于提请利益攸关方注意向法律改革提供技术援助。

50. 此外，人们还经常建议私营部门加大参与力度。在这方面，维斯模拟国际商事仲裁辩论赛所取得的成功或许可以提供灵感。

51. 有文件详细记述了《销售公约》如何用作地区和国家法律改革的典范。委员会不妨考虑贸易法委员会是否应当以及应在何种程度上参与此类运用。

52. 委员会还不妨考虑是否应进一步关注提议的今后可能开展工作的专题。