



# 联合国 大会



Distr.  
GENERAL

A/CN.9/362/Add.1  
23 March 1992  
CHINESE  
ORIGINAL: ENGLISH

联合国国际贸易法委员会  
第二十五届会议

1992年5月4日至22日，纽约

国际对销贸易

国际对销贸易交易法律指南草案

秘书长的报告

增编

一. 导言

A. 《法律指南》的由来和目的

1. 这本《法律指南》是由联合国国际贸易法委员会（贸易法委员会）和国际支付工作组编写的。除贸易法委员会各成员国的代表之外，许多其他国家和一些国际组织的代表也积极参与了编拟工作。

2. 委员会于1986年在讨论委员会在新的国际经济秩序领域的工作时，考虑了在对销贸易方面应予进行的工作。<sup>1</sup> 1989年，委员会决定编拟一本关于国际对销贸易交易的法律指南，并请秘书处编写出这样一本指南的各章草案。<sup>2</sup> 委员会在1990年第二十三届会议上<sup>3</sup>，国际支付工作组在1991年第二十三届会议上<sup>4</sup>都讨论了各章草案。〔委员会在1992年第二十五届会议上审查了经过修改的各章草案并核准了《法律指南》，但尚须由秘书处进行编辑加工。<sup>5</sup>〕

3. 在编写出提请委员会和工作组审议的稿件的过程中，秘书处请教了国际对销贸易方面的从业人士和其他专家。此外，秘书处还审阅了一些示范合同格

式、一般的合同条件以及世界各地寄来的合同材料。材料的来源不胜枚举，无法一一列举道谢；无论如何，它们对编拟这本《法律指南》的贡献，谨在此给予明确的肯定。

4. 编写《法律指南》的动机是由于意识到，从事对销贸易的一些当事方也许缺乏与之有关的法律知识和经验，因此对于对销贸易交易中可能产生的法律问题，它们不一定能找到合同手段的最佳解决办法。这种问题之所以产生，尤其因为对销贸易交易是包含双向货物供应的合并交易，双向货物的供应有着合同联系，而且对销贸易交易常常含有各当事方为签订未来合同而作出的承诺。如何在合同中解决这些问题具有特别的重要性，因各国的立法往往缺乏涉及对销贸易的具体规定。这一领域的法律困难有可能困扰发展中国家的许多当事方，乃至某些工业发达国家的当事方，如果它们并非经常从事对销贸易活动。

5. 《法律指南》旨在通过下述方式协助洽商国际对销贸易的各当事方：确定所涉及的法律问题，讨论解决这些问题可能采取的做法，以及视情况提出当事各方似宜商定的解决办法。本《指南》的论述考虑到了各国法律之间的差异。希望这本《指南》能产生这样一种效果，即促进国际上对确定和解决在对销贸易交易方面产生的法律问题，形成共同的认识。

6. 《法律指南》的宗旨是提供在各个级别上谈判和起草国际对销贸易交易合同的人使用。它既可提供律师使用，也可提供参与对销贸易而缺乏法律知识的人使用。对于负有全面管理责任的人，对于需要大致了解那些交易的结构和所涉的主要法律问题的那些人，本《指南》都应有所助益。但是，须要强调的是，各当事方不应以这本《法律指南》取代了征求资深法律顾问的咨询意见。

7. 应当指出，本《指南》中所论述的各种解决办法并不制约当事各方之间的关系，除非当事各方明示同意这些解决办法，除非这些解决办法来自适用法律的明文规定。此外，这本《法律指南》的目的也不是用来解释对销贸易中的协议或合同。

## B. 《法律指南》的编排

8. 第二章说明了它所涵盖的交易，阐明论述的重点和讨论哪些类别的问题，从而界定了《法律指南》的范围。由于对销贸易实践中尚未形一套流行的术语，请特别注意第二章的E节，该节提出了贯穿于本《指南》所有章节并为对销贸易

所特有的一些术语。

9. 第三章阐述了针对特定对销贸易结构的订立合同方法。第三章还提出了当事各方视所选择的订立合同方法而可能使用的各类合同条款。这些不同类别的合同条款分别阐述于第四章直至第十五章。《法律指南》所论述的只限于对销贸易交易特有的或具有特别重要性的那些条款类别。

10. 《法律指南》中所讨论的那些条款，其中有些对于确立对销贸易交易至关重要。讨论范围内的其他条款虽然不一定十分重要，但在特定的商业条件下是有助益的。鉴于对销贸易交易有着各种各样的具体情况，本《法律指南》并不载有当事各方应予以议定的条款类别的总建议。因此，每项交易的当事方应根据具体情况，判断本《指南》所谈及的问题在多大程度上与其进行的交易有关。

### C. 《指南》中的建议

[下面一段除划有横线者外，原载于文件A/CN.9/332/Add.1，标题为“一. 法律指南的导言”。]

11. 本《法律指南》酌情载入了关于如何解决对销贸易交易中的某些问题的建议。所提建议分为三个等级。最高等级的表达方式是，当事各方“应”采取何种行动方针。这种表达方式在《法律指南》中较少使用，只是当某一行动方针确属逻辑或法律所必需者才使用。中级表达方式是当事各方“似宜”或“似应”采取某一行动方针，但它并非逻辑上或法律上所必需。最低一级的表达方式是提到例如“当事各方似宜考虑”或“当事各方似可规定”。或提及当事各方的协议“似可”载入某一解决办法。用以表达某一建议的措词，由于行文上的原因，也许与上述提法略有出入，然而，应该从措词上清楚地看出所要表示的是哪一等级的建议。

### D. 示例条款

[下面两段除有横线标明为修改者外，均摘自文件A/CN.9/WG.IV/WP.5/Add.7，第4段。]

12. 《法律指南》有几章在脚注中载有一项或几项“示例条款”。这样做是为了使该章正文中讨论的问题更加明白易懂。示例条款还有助于说明如何表

达正文中论及的某些解决办法。在该章正文可以清楚说明某一问题和明确指导如何拟订条款时，或者有关条款的拟订不能脱离具体的对销贸易交易时，均不载入示例条款。

13. 要强调的是，这些示例条款不必看作是示范条款，原封不动地载入当事各方订立的具体协议之内。一项条款的确切内容和措词可因具体的对销贸易交易而异。而且，一个问题通常都有不止一个可能的解决办法，而示例条款只是提出了其中的一种办法。因此，重要的是，根据示例条款来草拟某项条款的当事方宜仔细考虑该条款是否切合于他们的对销贸易交易。

### 注

- 1 联合国国际贸易法委员会第十九届会议工作报告，《大会正式记录，第四十一届会议，补编第17号》(A/41/17)，第235至243段。
- 2 联合国国际贸易法委员会第二十二届会议工作报告，《大会正式记录，第四十四届会议，补编第17号》(A/44/17)，第249段。
- 3 联合国国际贸易法委员会第二十三届会议工作报告，《大会正式记录，第四十五届会议，补编第17号》(A/45/17)，第11至18段。
- 4 国际支付工作组第二十三届会议工作报告(A/CN.9/357)。
- 5 联合国国际贸易法委员会第二十五届会议工作报告，《大会正式记录，第四十七届会议，补编第17号》(A/47/17)，第 段。]