



联合国国际贸易法委员会

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*

第十八条

- (1) 被发价人声明或做出其它行为表示同意一项发价，即是接受。缄默或不行动本身不等于接受。
- (2) 接受发价于表示同意的通知送达发价人时生效。如果表示同意的通知在发价人所规定的时间内，如未规定时间，在一段合理的时间内，未曾送达发价人，接受就成为无效，但须适当地考虑到交易的情况，包括发价人所使用的通讯方法的迅速程度。对口头发价必须立即接受，但情况有别者不在此限。
- (3) 但是，如果根据该项发价或依照当事人之间确立的习惯作法或惯例，被发价人可以做出某种行为，例如与发运货物或支付价款有关的行为，来表示同意，而无须向发价人发出通知，则接受于该项行为做出时生效，但该项行为必须在上一款所规定的期间内做出。

1. 第十八条是处理接受发价问题的五项条款中的第一条。第十八条第（1）款

* 本摘要汇编使用了《贸易法委员会法规的判例法》（《法规的判例法》）摘要中所引用的判决书全文和脚注中所列的其他引文。这些摘要原意仅作为基本判决提要，可能不反映汇编中表述的所有观点。建议读者查阅所列法院判决书和仲裁裁决书全文，而不只依靠《法规的判例法》摘要。

涉及到构成接受发价的做法，而第（2）款和第（3）款明确规定了接受发价的时间。第十九条规定了在表示接受之同时又对发价作出更改以致使答复成为还价的规则，从而对第十八条加以了限定。

2. 判决不仅将第十八条应用于订立合同的发价，而且还应用于接受还价、¹更改合同的建议² 和终止合同的建议。³第十八条的规定还适用于《销售公约》未涵盖的一些事项。⁴

表示同意发价

3. 被发价人通过声明或其他行为表示同意，即为接受发价。是通过声明还是其他行为表示同意，这取决于根据第八条第（1）款和第（2）款中的规则所作的解释。⁵所有情况，包括订立合同之前的谈判和订立合同之后的履约过程，均需按照第八条第（3）款的规定加以考虑。⁶如果未能发现表示同意发价的声明或其他行为，则不存在第二部分所规定的任何合同。⁷

¹ 《法规的判例法》判例 291 [德国美因河畔法兰克福州高等法院，1995年5月23日]（订货为3,400双鞋，交货为2,700双鞋，是买方在提货时接受的还价）。

² 《法规的判例法》判例 251 [瑞士苏黎世州商事法庭，1998年11月30日]（在关于更改发价的通讯中没有表示接受）（见判决书全文）；《法规的判例法》判例 347 [德国德累斯顿州高等法院，1998年7月9日]（更改商业确认书的建议未被接受）（见判决书全文）；《法规的判例法》判例 193 [瑞士苏黎世州商事法庭，1996年7月10日]（对方保持缄默，更改发价的建议未被接受）（见判决书全文）；《法规的判例法》判例 133 [德国慕尼黑州高等法院，1995年2月8日]（更改发货时间的建议未被接受）（见判决书全文）；《法规的判例法》判例 203 [法国巴黎上诉法院，1995年12月13日]（确认书中的更改建议未被接受）。

³ 《法规的判例法》判例 120 [德国科隆州高等法院，1994年2月22日]（接受终止合同的建议）；中国国际经济和贸易仲裁委员会第75号裁决，中国，1993年4月1日，Unilex（接受终止的建议）。

⁴ 《法规的判例法》判例 308 [澳大利亚联邦法院，1995年4月28日]（适用第十八条确定是否接受了保留所有权条款）。

⁵ 德国法兰克福州高等法院，2000年8月30日，Unilex（发出本票不能视为接受）。

⁶ 例如，见墨西哥保护对外贸易委员会，1996年4月29日，Unilex（声称卖方回复发价的信函、指定收款人的信用证及双方当事人随后的行为，证明了合同的订立）；《法规的判例法》判例 23 [美国纽约州南区联邦地区法院，1992年4月14日]（交易过程确立了回复发价的责任）。

⁷ 《法规的判例法》判例 173 [匈牙利首都法院，1997年6月17日]（没有任何延长销售合同的明确协议）；《法规的判例法》判例 135 [德国美因河畔法兰克福州高等法院，1995年3月31日]（相互之间的通讯未就所订购的玻璃质量达成协议）。

4. 只有收到订立合同建议者才有资格接受发价。⁸
5. 被发价人在答复时表示同意发价，但要求对发价作出更改，这属于接受还是还价，得由第十九条决定。⁹是否接受还价则由第十八条决定。¹⁰
6. 表示同意可以是口头的，也可以是书面的，¹¹或者通过特定的行为。¹²认为表示同意的行为包括：买方接受货物；¹³第三方收取货物；¹⁴签发信用证；¹⁵签署可发给金融机构的发票，要求该机构为购货提供资金；¹⁶和向行政机构发证明信等。¹⁷

作为同意发价的缄默或不采取行动

7. 在没有其他证据表明同意发价的情况下，被发价人在收到发价时保持缄默或未采取行动不等于接受发价。¹⁸按照第九条第（1）款，在双方当事人之间建立的惯例

⁸ 《法规的判例法》判例 239 [奥地利最高法院，1997 年 6 月 18 日]（撤回重审以确定是否向商业代理人发过价）。

⁹ 《法规的判例法》判例 242 [法国最高法院，1998 年 7 月 16 日]（采用不同的管辖条款回答第十九条规定的实质性更改，因而回答了还价）；《法规的判例法》判例 227 [德国哈姆州高等法院，1992 年 9 月 22 日]（回答时提到“去掉包装的”熏咸肉，它是第十九条下的还价，不是第十八条下的接受）。

¹⁰ 《法规的判例法》判例 232 [德国慕尼黑州高等法院，1998 年 3 月 11 日]（买方通过履行合同接受了更改了买方发价的卖方标准条款）（见判决书全文）；《法规的判例法》判例 227 [德国哈姆州高等法院，1992 年 9 月 22 日]（买方在答复中未对还价提出异议，等于接受了还价）。

¹¹ 《法规的判例法》判例 395 [西班牙最高法院，2000 年 1 月 28 日]（通过传真发出的无条件接受通知）；《法规的判例法》判例 308 [澳大利亚联邦法院，1995 年 4 月 28 日]（被发价人信函中的声明被解释为对发价的接受）（见判决书全文）。

¹² 德国法兰克福州高等法院，2000 年 8 月 30 日，Unilex（发送传真和本票可以作为表示接受发价的一种行为，但是文件的解释表明根本没有接受发价）；《法规的判例法》判例 291 [德国美因河畔法兰克福州高等法院，1995 年 5 月 23 日]（卖方交付的鞋的数量少于订货量是买方提货接受的还价）。

¹³ 《法规的判例法》判例 292 [德国萨尔布吕肯州高等法院，1993 年 1 月 13 日]（买方接受货物表示同意发价，包括确认书中的标准条款）（见判决书全文）。

¹⁴ 《法规的判例法》判例 193 [瑞士苏黎世州商事法庭，1996 年 7 月 10 日]（第三方收取发给第三方的货是一种接受卖方发出的数量有所增加的货物的行为）（见判决书全文）。

¹⁵ 《法规的判例法》判例 417 [美国伊利诺斯州北区联邦地区法院，1999 年 12 月 7 日]（提出表明双方当事人已订立销售合同的事实，为陈述的诉讼事由辩护）。

¹⁶ 阿根廷国家商事上诉法院，1993 年 10 月 14 日，Unilex。

¹⁷ 美国纽约州南区[联邦]地区法院，2002 年 5 月 10 日，《联邦补编》（第二辑）第 201 页，第 236 页及其后各页。

¹⁸ 《法规的判例法》判例 309 [丹麦东部地区法院，1998 年 4 月 23 日]（双方当事人以前未进行过交易）；《法规的判例法》判例 224 [法国最高法院，1998 年 1 月 27 日]（在未援引《销售公约》的情况下，最高法院裁定，上诉法院未无视以下规则：缄默不等于接受）；《法

对他们具有约束力，不管对方是缄默还是未采取行动，这些惯例均可表示同意发价。

¹⁹ 第九条第（1）款和第（2）款中规定的习惯做法对双方当事人同样具有约束力，不管对方保持缄默还是未采取行动，这些习惯做法都可以使发价生效。²⁰ 一家法院声称，双方当事人之间的交易过程确立了一方当事人立即对发价提出异议的责任，如该方当事人未及时提出异议，则构成对发价的接受。²¹ 当卖方建议买方检查所发货物并转售货物时，买方在回应卖方的建议时未实施《公约》规定的任何补救，则被推定为接受终止合同的提议。²²

有效性—接受的时限

8. 第十八条第（2）款规定，除了第（3）款中规定的情况以外，如果表示同意的通知在接受时限内送达发价人，则接受生效。满足第二十四条就算接受“送达”发价人。根据第二十三条，在接受生效时合同就算订立。²³

9. 然而，为了正式生效，接受通知必须在第十八条第（2）款规定的以及第二十一条针对逾期接受作出更改的时限内送达发价人。第二十条规定了确定时限的解释规则。期限过后，发价就不能接受，除非发价人毫不迟延地通知被发价人接受有效。²⁴

规的判例法》判例 193 [瑞士苏黎世州商事法庭，1996年7月10日]（对方缄默不等于接受，没有任何其他证据表明同意）。

¹⁹ 《法规的判例法》判例 313 [法国格勒诺布尔上诉法院，1999年10月21日]（在以前的交易中卖方曾在未通知买方的情况下向买方交付了定货）；《法规的判例法》判例 23 [美国纽约州南区联邦地区法院，1992年4月14日]（交易过程确立了回复发价的责任）。

²⁰ 荷兰斯海尔托亨博斯法院，1996年4月24日，Unilex；《法规的判例法》判例 347 [德国德累斯顿州高等法院，1998年7月9日]（发出确认书的买方没有确定国际惯例的存在，按照国际惯例，缄默就是同意）。另见法律顾问 Tesauero 的意见，《欧洲委员会报告》，1997年，I-911 ff.。（如果已确定国际惯例，不论对方是否保持缄默，商业确认书可强制执行）。

²¹ 《法规的判例法》判例 23 [美国纽约州南区联邦地区法院，1992年4月14日]。另见《法规的判例法》判例 313 [法国格勒诺布尔上诉法院，1999年10月21日]（拥有制造样品和原材料的卖方应该就买方未订货一事询问买方）。

²² 《法规的判例法》判例 120 [德国科隆州高等法院，1994年2月22日]。

²³ 《法规的判例法》判例 203 [法国巴黎上诉法院，1995年12月13日]（合同是在收到确认书之前订立的，所以不存在接受函件中提到的标准条款问题）。

²⁴ 国际商会第 7844 号裁决，1994 年，《国际商会国际仲裁庭公报》（1995 年 11 月）第 72-73 页。

通过特定行为表示接受有效

10. 若根据发价或作为在双方当事人之间确定的惯例或习惯做法的结果，被发价人受权以一种特定行为表示接受，则在被发价人作出此行为时接受生效。对于可以通过被发价人作出一种特定行为来订立合同的建议，曾有多项判决援引了第（3）款而不是援引第（1）款。²⁵

²⁵ 《法规的判例法》判例 416[美国明尼苏达[州]地区法院，1999年3月9日]（如果本公约适用，当事人通过第十八条第（3）款规定的行为表示接受）（见判决书全文）；《法规的判例法》判例 193 [瑞士苏黎世州商事法庭，1996年7月10日]（作为第十八条第（3）款下的接受，第三方收取了数量超过合同规定的货物，但不接受卖方更改价格的建议）；《法规的判例法》判例 291 [德国美因河畔法兰克福州高等法院，1995年5月23日]（收取货物是第十八条第（3）款下的接受，但是由于数量与所订货物的数量明显不同，故接受属于第十九条下的还价）。