



联合国国际贸易法委员会

贸易法委员会法规的判例法
(法规判例法)

目录

	页次
与《销售公约》有关的判例	3
判例 843: 《销售公约》第 2(a)条; 第 57(1)(a)条 - 芬兰: Korkein oikeus (芬兰最高法院), KKO 2005:114 (2005 年 10 月 14 日)	3
判例 844: 《销售公约》第 8(1)条; 第 8(2)条 - 堪萨斯区美国 (联邦) 地区法院, 广东轻出帽业有限公司诉 ACI 国际公司 (2007 年 9 月 28 日)	3
判例 845: 《销售公约》第 1(1)(a)条; [第 6 条]; 第 4 条; 第 18 条 - 密歇根东区美国 (联邦) 地区法院, Easom 自动化系统公司诉 Thyssenkrupp Fabco 公司 (2007 年 9 月 28 日)	4
判例 846: 《销售公约》第 29 条; 第 47 条 - 美国: 联邦巡回上诉法院 (第三巡回上诉法院), Valero 供销公司诉 Greeni Oy 公司 (2007 年 7 月 19 日)	5
判例 847: 《销售公约》[第 6 条]; 第 11 条; [第 14 条]; [第 19 条]; [第 35 条] - 明尼苏达州美国 (联邦) 地区法院, 旅行者财产事故保险公司诉 Saint-Gobain 人造革加拿大有限公司 (2007 年 1 月 31 日)	6
判例 848: 《销售公约》第 4 条; 第 6 条; 第 74 条 - 宾夕法尼亚中区美国 (联邦) 地区法院, 美国 Mint 有限责任公司诉 GO 软件公司 (2006 年 1 月 6 日)	7
判例 849: 《销售公约》第 7(2)条; 第 38 条; 第 39 条 - 西班牙: 蓬特韦德拉省高级法院, 第 1 庭, 康巴多斯第 1 初审法院 2007 年 5 月 7 日的判决 (2007 年 12 月 19 日)	8
判例 850: 《销售公约》第 8 条; 第 45 条; 第 49 条; 第 74 条; 第 75 条 - 西班牙: 马德里省高级法庭, 第 14 庭, 马德里第 9 初审法院, 2006 年 2 月 1 日 (2007 年 2 月 20 日)	9



导言

联合国国际贸易法委员会（贸易法委员会）曾拟定不少公约和示范法，各国参照这些公约和示范法做出了许多法院判决和仲裁裁决，本摘要汇编是收集传播这类资料的系统工作的一部分。其目的是通过参阅符合这些法规国际性质的国际准则，而非严格属于国内性质的法律概念和传统，便利对这些法规的统一解释。关于此系统的特点及其作用的更为完整的信息载于《使用指南》（A/CN.9/SER.C/GUIDE/1/Rev.1）。法规判例法文件可在贸易法委员会的网站（<http://www.uncitral.org/clout/showSearchDocument.do>）上查到。

法规判例法每期第一页的目录列出本集摘要所载每一判例的详细资料来源，以及经法院或仲裁庭解释或提及的每项法规的具体条款。在每一判例的标题下列出裁决全文原文的互联网网址（URL）以及现有的联合国正式语文译文的互联网网址（请注意，提及联合国正式网站以外的其他网站并不表示联合国或贸易法委员会认可该网站；此外，网站经常变更；本文所载的全部互联网网址截至本文件提交之日是可以使用的）。解释《贸易法委员会仲裁示范法》的判例摘要现列出一些关键词，这些关键词与贸易法委员会秘书处同各国通讯员协商编写的《贸易法委员会国际商事仲裁示范法术语汇编》中所载的关键词是一致的。解释《贸易法委员会跨国界破产示范法》的判例摘要也列出一些关键词。可利用所有关键的识别特征，即国家、法规、法规判例法判例号、法规判例法期刊号、判决日期或上述各项特征的任意组合，在贸易法委员会网站上的数据库进行查找。

本期摘要有的由各国政府指定的国家通讯员编写，有的由独立投稿人编写；有个别的可能是贸易法委员会秘书处自己编写的。应当指出的是，无论是国家通讯员还是直接或间接参与这一系统工作的任何人都不对任何错误、疏漏或其他不足之处承担任何责任。

版权©2009 年联合国
奥地利印刷

版权所有。欢迎申请版权转载本文或其中部分内容，申请应向联合国出版物委员会秘书提出，地址：美利坚合众国，N.Y. 10017，纽约，联合国总部。各国政府和政府机构可不经许可而自行转载本文或其中部分内容，但务请将转载事宜通知联合国。

与《联合国国际货物销售合同公约》（《销售公约》）有关的判例

判例 843：《销售公约》第 2(a)条；第 57(1)(a)条

芬兰：Korkein oikeus（芬兰最高法院）

KKO 2005:114

2005 年 10 月 14 日

原文：芬兰文

发表于：[2005] Korkeimman oikeuden ratkaisuja II, KKO 2005:114; [2005] KKO: n ratkaisut kommenttein II (ed. Pekka Timonen), KKO 2005:114。

<http://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/2005/20050114>

摘要编写人：国家通讯员 Johan Bärlund

原告，一家芬兰木屋销售商，卖给一位德国买方一套住宅用房，后者同时成为该芬兰销售商在德国的销售代理。但是，买方没有支付该房屋的最后一笔付款，原告在卖方的芬兰营业所在地法院对被告提起诉讼。但是，据被告称，芬兰法院没有管辖权。

最高法院认定，鉴于购买该房屋并不只是为了个人使用，一部分是为了该代理工作所需，按照《销售公约》第 2(a)条，《公约》适用于本案。法院进一步指出，按照《销售公约》第 57(1)(a)条，买方必须在卖方的营业所在地向卖方支付房款。因此，根据 1968 年《关于民商事司法管辖和判决执行公约》（又称《布鲁塞尔公约》），卖方可以在芬兰对买方提起诉讼。

判例 844：《销售公约》第 8(1)条；第 8(2)条

堪萨斯区美国（联邦）地区法院

广东轻出帽业有限公司诉 ACI 国际公司

2007 年 9 月 28 日

原文：英文

摘要编写人：国家通讯员 Harry M. Flechtner

在通过中介（“中介”）长期间接交往之后，中国境内的一家帽子制造商（“制造商”）与一家美国帽子中间商（“中间商”）就具体规格的帽子签署了一系列书面销售合同。该中间商未能足额支付依据这些合同交付货物的货款。制造商依据每份销售合同中的仲裁条款向中国国际经济和贸易仲裁委员会提起仲裁程序。中间商没有参与仲裁程序，仲裁庭签发了一份仲裁裁决，要求中间商支付制造商诉求的全部款项外加利息和费用。

制造商随后向一家美国联邦法院（堪萨斯区美国地区法院）提起诉讼，以遵照《承认及执行外国仲裁裁决公约》（1958 年，又称《纽约公约》）执行该仲裁裁决，美国是该公约的缔约国。中间商对执行该仲裁裁决提出抗辩，辩称双方当事人之间没有合同关系，因而使得仲裁条款对中间商无效；因此，中间商辩称，制造商与中间商之间的争端是不可仲裁的——《纽约公约》规定抗辩执行仲裁裁决的获准理由之一。具体地说，中间商辩称，它签署销售合同时，并不打算同制造商订立直接的合同关系，只是打算确认一下订货，而他的理解是，与以往的交易相同，订单都是由中介发给制造商的。中间商争辩，依据《销售

公约》第 8 条（双方当事人商定该公约管辖指称的销售合同，因为双方当事人都在缔约国境内），这一意旨约束了制造商，因此双方当事人之间没有需要仲裁的合同和协议。在经过漫长的审前程序之后，制造商提出了即决判决动议，对中间商的争执点正式提出反对。

法院首先驳回中间商的以下论点：其主观意旨依据《销售公约》第 8(1)条能约束双方当事人。法院认定，尽管中间商提出了证据，证明其主观上并不打算同制造商订立直接的销售合同，但它没有提出证据证明制造商“知道或不可能不知道”第 8(1)条所要求的意旨。

根据第 8(2)条，法院随后“审议[中间商]的行动是否使得其将销售合同仅视为简单确认的主观意旨，为与另一方当事人同等资格、通情达理的人处于相同情况中所知所信”。法院认定，中间商未能证实其解释符合该标准。它指出，双方当事人签署的销售合同将制造商描述为“卖方”，将中间商描述为“买方”，但没有提到中介，因此，中间商受到它所签署的合同的约束，无论它是否阅读或理解了该合同。法院还指出，中间商的行为，包括多次确认它欠制造商所购货物的销售款，也与双方当事人之间的直接合同关系是一致的。因此，法院认定，“……证据表明[双方当事人]之间的合同关系，其中包括仲裁协议。”因此，法院批准制造商的即决判决动议并确认该仲裁裁决。

判例 845：《销售公约》第 1(1)(a)条；[第 6 条]；第 4 条；第 18 条

密歇根东区美国（联邦）地区法院

Easom 自动化系统公司诉 Thyssenkrupp Fabco 公司

2007 年 9 月 28 日

原文：英文

摘要编写人：国家通讯员 Harry M. Flechtner

美国境内的卖方同意向加拿大境内的买方销售机械设备。卖方交了货，但买方未能支付部分货款。卖方对买方提出违反合同诉讼，并提出依据美国国内（密歇根）成文法立即追回货物的动议，卖方指称，该成文法使其对销售给买方的机械设备获得了留置权。

法院对双方当事人之间的销售合同适用了《销售公约》，尽管买方发出的一份书面定购单中载有选择法律条款，指定了加拿大法律。买方的定购单是在卖方向买方提供了机械设备的口头“报价”（买方被指称同日（口头）接受了该报价）的六周之后发出的。法院判定，卖方的报价（其中大概没有包含选择法律条款）可以构成《销售公约》第 14 条下的销售发价，因为报价“十分确定”，并表明“发价人在得到接受时承受约束的意旨”。法院随后认定，买方指称的口头接受如果确实提出过，依据第 18 条是有效的。因此，法院推理完全可以在没有法律选择条款的情况下缔结合同，而依据第 1(1)(a)条，《销售公约》可以适用，因为当事人在不同的缔约国境内。法院指出，即使买方的选择法律条款是该合同的一项条款，《销售公约》仍然可以适用。“复查过[《销售公约》第 6 条]的法院判定，双方当事人必须明确决定《销售公约》不适用其协议”（引用美国的裁决）。法院宣称，买方的选择法律条款没有“明确表明[《销售公约》不适用”，因为该条款所指定的加拿大法律包括《销售公约》。

尽管法院判定《销售公约》适用于双方当事人的销售合同，但法院认定，根据第 4 条所述的《销售公约》范围限制，《公约》不得优先于卖方对货物提出留置权要求所依据的密歇根成文法。但是，法院最后指出，它不能决定该成文法是否适用，且在没有进一步证据的情况下不能确定卖方是否满足了有效留置权要求；因此，它驳回了卖方立即追回货物的动议。

判例 846: 《销售公约》第 29 条; 第 47 条

美国: 联邦巡回上诉法院 (第三巡回上诉法院)

Valero 供销公司诉 Greeni Oy 公司

2007 年 7 月 19 日

原文: 英文

摘要编写人: 国家通讯员 Harry M. Flechtner

在一份法院假定受《销售公约》管制的合同中，一家芬兰卖方同意向一家美国买方销售 25,000 公吨石脑油——汽油中使用的一种产品。合同要求在 2001 年 9 月 10 日至 20 日之间将石脑油交到买方的纽约设施，货物装船后买方验收，且验收“不得无故取消”。在买方未验收装船货物的情况下卖方将货物发运，船长估计在 9 月 21 日之前货物不会在纽约交付。双方当事人于 9 月 14 日商定，如果石脑油在 9 月 24 日午夜之前通过驳船交付，买方可以接受降价货物。

由于卖方不能在 9 月 22 日货物到达纽约后安排立即通过驳船交货，所以没有遵守 9 月 24 日的最后期限。买方起诉卖方违约；卖方提出反诉，因为在 9 月 26 日通过驳船交付货物时，买方拒绝接受交货。初审法院裁定，9 月 14 日协议没有效力，因为根据第 47 条，如果买方给予卖方一段合理时限的额外时间让卖方履行其义务，买方不得“对违反合同采取任何补救办法”。因此，初审法院裁定，卖方只对原定的 9 月 20 日最后期限与货物于 9 月 22 日到达纽约港延误了两天负赔偿责任。初审法院判定，由于该延误并不是根本性违约，买方要求通过驳船交货、在最终交付时它又拒绝接受交货，其本身违反了合同。

上诉法院通过引用贸易法委员会判例法《销售公约》第 47 条文摘，推翻并重审了此案，提出了以下意见：

“本法院不同意[初审法院的]推理。假定如地区法院所判定的，9 月 14 日协议没有适当利用《销售公约》第 47 条，这并不意味 9 月 14 日协议对合同所做的更改是无效的。《销售公约》第 29 条讨论了合同更改问题，并且明确指出“合同只需双方当事人协议，就可更改或终止”（《美国联邦法典》附录 15 第 29 条）。尽管 Greeni 公司在审判时宣称，它同意 9 月 14 日协议，因为它认为该协议是个“要么接受要么放弃”的提议，但记录表明，Greeni 公司确实同意了该协议。Greeni 公司并未表明它受到了胁迫，它实际上完全可以将 9 月 14 日协议置之不理，并力求对违反 8 月 15 日协议寻求和获得补救。相反，它选择进行新的交易。因此，9 月 14 日协议中所反映的“只需双方当事人协议”构成了第 29 条准许的合同更改，而不是《销售公约》第 47 条下履行义务的额外时间。因此，9 月 14 日协议是有效的，管制着双方当事人此后的交往行为。”

判例 847：《销售公约》[第 6 条]；第 11 条；[第 14 条]；[第 19 条]；[第 35 条]

明尼苏达州美国（联邦）地区法院

旅行者财产事故保险公司诉 Saint-Gobain 人造革加拿大有限公司

2007 年 1 月 31 日

原文：英文

摘要编写人：国家通讯员 Harry M. Flechtner

在一起指控建筑材料卖方交付有缺陷产品的诉讼中，美国联邦地区（初审）法院适用了《销售公约》，尽管买方订购单中有法律选择条款，指定了美国某州（明尼苏达州）的法律。法院指出，买方和卖方都在缔约国境内（分别是美国 and 加拿大），所以，如果双方当事人没有拟定除外条款，《销售公约》将适用于该交易。法院判定法律选择条款没有构成这种除外条款，并指出，“没有明言《销售公约》不适用，而只提到具体某州的法律，这不是选择不适用《销售公约》。”法院赞同地引用了另一家法院的陈述，即“要求以肯定方式做出不适用决定有助于增强国际贸易中的统一性和维护诚信，而这两项原则指导了对《销售公约》的解释”。为了支持这种做法，法院指出，“大多数法院在解释类似的选择法律规定时都得出以下结论，即提及某州的法律并不构成决定不适用《销售公约》；相反，双方当事人必须明确指出《销售公约》不适用”（引用美国裁决）。

卖方根据买方的订购单将货物发出，然后卖方再发出载有其自己的条款的发票。买方辩称，根据《销售公约》，买方订购单中的条款因此必然列入当事人的合同中。法院不同意这一看法。它推理，尽管卖方有可能已经接受了买方条款中的要约，根据《销售公约》第 11 条，双方当事人可以选择口头订立合同，然后再将买方订购单发出。[此外，法院判定，买方至此未能提供所有相关订购单的充足证据。]因此，有必要进行审讯，以便确定交易中的全部事实。

法院还讨论了买方的指控是否能确定卖方对于合同规定货物的质量没有履行义务。法院根据美国国内销售法——《统一商法典》第 2 条——而不是《销售公约》分析了这个问题。它在证明其做法是正确时解释说，双方当事人在其案情摘要中假定《统一商法典》第 2 条适用于该问题，它从美国早先的《销售公约》裁决中引用了法官的意见（其他一些美国《销售公约》裁决也采用该法官的意见），指出解释美国国内销售法的“类似”条款的判例法可以“告知”法院对《销售公约》的解释。因此，法院认为，卖方关于已交货物质量的义务可以“按照双方当事人提出的案情摘要，根据明尼苏达州《统一商法典》进行解释。”¹

¹ 见意见脚注 4。

判例 848：《销售公约》第 4 条；第 6 条；第 74 条

宾夕法尼亚中区美国（联邦）地区法院

美国 Mint 有限责任公司诉 GO 软件公司

2006 年 1 月 6 日

摘要编写人：国家通讯员 Harry M. Flechtner

一家美国软件制造商（“卖方”）将处理信用卡收费的软件售给一家德国企业完全拥有的子公司——一家美国有限责任公司（“买方”）。据称，卖方表示该软件符合德国数值协议的规定，德国数值协议同美国使用的完全不同。该软件安装在买方德国母公司的设施上，为买方处理信用卡销售业务，但据说该软件没有正常运行：它产生的费用报告超出了买方客户实际发生的费用。

买方、其德国母公司和该德国母公司的负责人（一名德国公民）向一家美国联邦法院（宾夕法尼亚中区美国地区法院）提出违约起诉，要求得到损失赔偿。根据美国法律，只有在以下情况下法院才拥有管辖权：(1) 原告的赔偿要求是根据美国《宪法》、条约或法律提出的（而不是美国某州的法律等提出的）（“联邦问题管辖权”）；或(2) 案件中的争议金额超过 75,000 美元，原告与被告存在着“国籍多样性”（“多样性管辖权”）。卖方提出动议，对法院的管辖权提出反对。

针对卖方的动议，原告辩称，联邦问题管辖权存在，因为其赔偿要求是依据《销售公约》——美国的一项条约提出的。软件销售合同载有法律选择条款，指定了美国某州——佐治亚州——的法律，但法院判定，这不妨碍《销售公约》的适用。法院指出，“要求适用[缔约国]国内法律而不是《销售公约》的当事人，必须以肯定方式选择不适用《销售公约》”（引用美国案例来证实）。法院得出结论，本案中的法律选择条款“未肯定地指出不适用《销售公约》，因而未能将该公约明确地排除在外”。

但是，法院指出，《销售公约》只适用于在不同国家境内的当事人之间的交易，而本案中的软件交易直接所涉的双方都在美国境内。法院对原告提出的德国母公司和/或其负责人是软件销售合同的一方的证据进行了查询。原告只是答复，德国母公司的负责人“看上去好像”签署了合同。法院认定，该证据不足以证实德国原告是销售合同的一方，特别是鉴于书面合同“是寄给[美国买方]的，且软件是由[美国买方]开出的支票付款的”。法院指出“《销售公约》只适用于买方和卖方，而不是第三方”（引用《销售公约》第 4 条），认定它对该争议缺乏联邦问题管辖权。法院没有讨论软件销售是否构成《销售公约》范围内的“货物”销售。

有关多样性管辖权，法院指出，原告与被告之间存在着必要的国籍多样性，但它质疑争议金额是否超过了规定的 75,000 美元。原告要求赔偿近 982,000 美元的银行收费损失（以更正出错的信用卡收费）、收益损失和打官司时产生的律师费。但是，软件销售合同中的一项条款意在将买方追索退款限于 11,000 美元购货款。原告对此提出的唯一论据是，《销售公约》未规定限制损失赔偿金额。尽管法院认定《销售公约》不适用于该交易，但法院补充说，即使《销售公约》适用，它也不会妨碍双方当事人商定限制损失赔偿额。法院认为，原告

诉求的损失赔偿（不算律师费的损失赔偿）可能符合《销售公约》第 74 条下的追索条件，但依据《销售公约》第 6 条，“原告和被告可以自行商定违约金”。法院在脚注中指出，好几项美国裁决都否决了依据第 74 条追偿作为损失赔偿的律师费。

判例 849：《销售公约》第 7(2)条；第 38 条；第 39 条

西班牙：蓬特韦德拉省高级法院，第 1 庭

原有判决：康巴多斯第 1 初审法院 2007 年 5 月 7 日的判决

2007 年 12 月 19 日

西班牙文全文：<http://www.uc3m.es/cisg/sespan70.htm> and Aranzadi/Westlaw

(2008/81370)

摘要编写人：国家通讯员 Pilar Perales Viscasillas

西班牙买方因毛蚶和（熟的和冻的）食用蟹销售合同未付款而被卖方（可能是美国人）起诉。在第一初审判决时，鉴于货品质量欠佳，且买方在《销售公约》第 39 条规定和《商法》及其相关判例法规定的合理期限内指出了货品的缺陷，法庭拒绝了卖方要求支付某些发票的请求。然而，卖方认为《销售公约》的第 38 和 39 条在本案中应用不当。

省高级法院认为，《销售公约》第 38 和 39 条规定买方需要承担如下两个主要义务：买方应当检查货物是否合格，并将任何不合格情况告诉卖方。为了确定买方是否遵守了如上义务，法院首先注意到尽管货物是冰冻状态，但属于易腐货物，并且供人食用，因此需要格外看管。第二，法院认为，货物的检查非常容易，任何缺陷可以轻易查出。只需要随机打开每一批货物里的任何一个独立货柜，便可凭腐烂物品的典型颜色和气味观察到货物的腐烂状态。第三，法院注意到，第一批货物交付后 4 个多月，第二批货物交付后两个月，第三批货物交付后一个月 20 天，才发现货物质量欠佳。买方又延迟了一个月才告诉卖方货物有缺陷。第四，在先前一项合同中，买方的索赔于数天内提出，并且最终通过减价解决了问题。基于这些考虑，法院认为这一时间超过了《销售公约》第 39(1)条规定的合理期限以及第 38(1)条规定的检查期限。

法院认为，合理的期限应当在几天或最多几周之内，如果是耐用和复合商品的话该期限可以更长。法院认为，从法律保障角度来看，期限的设定是非常敏感的，因为它涉及到确保不因时间的推移而导入一些可能会造成任何不当诉求和使举证过程复杂化的要素，本案便属于此种情况，因为对货物中的缺陷何时发生可能存在疑问。

最后，法院认为，当事方不能援引本国法律——《商法》及相关判例法，因为《销售公约》是选定的适用法律，除非个案涉及《销售公约》未明确解决的问题（第 7(2)条）。

判例 850：《销售公约》第 8 条；第 45 条；第 49 条；第 74 条；第 75 条

西班牙：马德里省高级法庭，第 14 庭

原有判决：马德里第 9 初审法院，2006 年 2 月 1 日

2007 年 2 月 20 日

西班牙文全文：<http://www.uc3m.es/cisg/sespan60.htm> and Aranzadi/Westlaw, (2007/152319)

摘要编写人：国家通讯员 Pilar Perales Viscasillas

丹麦买方由于西班牙卖方违反了合同中规定的质量标准，因此造成损失和亏损为由对卖方起诉。买方认为，货物（油橄榄核）的湿度大于合同中规定的 14%，并且有些油橄榄核上仍有果肉。买方还要求卖方赔偿买方不得不重新采购以替代瑕疵产品的费用和买方由于装船货物少于第一次合同规定的装船量而不得不支付的空仓费。

双方用英语签订的合同中的第 4 条规定了货物的规格：“货物应当为来自油橄榄作坊的大小 2 至 5 毫米的油橄榄纯核。应进行分离程序以分离果肉和残留。货物不得包含果肉、果皮或其他杂质。”这一条款附有一附件，其中明确指出最大湿度为 14%。同时，第 8 条指出如果湿度超过 14%，价格将降低，第 13 条指出，“如果货物的质量未达到合同规定的标准，买方有权取消合约”。货物的交付应当按照双方规定的交易量来实施。买方应当将要求的数量至少在港口交付前提前 9 天通知卖方，以便卖方装船。卖方至少每天向买方交付 400 吨油橄榄核。

在第一次交付中，证实交付的数量比买方要求的数量少，并且货物的湿度大于合同规定程度。由于卖方未能提供足够数量，买方无法按照之前约定的运费单据装船，不得不支付空仓费，因此提出索赔，补偿这笔费用。关于质量方面，湿度过大导致了价格的下调。在第二次交付中，湿度再次超过规定标准，买方再次降低价格。

在第二次交付抵达后，买方通过传真向卖方表示对湿度超标的不满，并指出卖方的专业干燥厂有干燥货物的能力，能够达到先前规定的最大湿度不超过 14%的要求。同时，买方表示，如果不能满足先前规定，货物将被视为湿度超标货物，买方需要向卖方索取交付高湿度货物所导致的费用。在此之后，双方就湿度问题进行了会谈，在卖方的保证下，买方下了新的订单；但是检查货物时发现油橄榄核的湿度仍大于 14%，并且有果肉存在。在卖方未成功修复货物的情况下，买方宣布合同无效并购买了替代货物，因此买方要求按照所索取的损害赔偿补偿差额部分。

法院认为双方为货物规定了特定质量标准（按照《销售合同》第 8 条规定，卖方不可能不知晓该标准），合同的第 8 条关于最大湿度和如果湿度超过 14%价格下调的条款“只是对于假定在一次或几次交付中出现湿度超过 14%而又在可承受范围内或者假定买方为了保持合同而接受湿度超标的货物这些情况的预防措施。很明显，如果货物的湿度略微超过 14%，那么条款便有意义，但如果湿度超标过量，该条款就没有意义，因为合同的最终目的是能源生产，那么（……）合同的平衡便被破坏，使得买方的利益严重受损，因为合同中的货物将无法使用（……），而运输费用又使它不经济”。同时，法院认

为前两次的装船都存在湿度超标和价格下调的情况，货物亦被接受，这并不代表不允许，买方反悔，因为卖方的义务才是最重要的，更何况买方在两次交付之后坚持强调湿度标准。鉴于如上解读，法院认为双方已商定了一项基本义务，不履行该义务造成合同无效。因此，法院准许给予以丹麦和西班牙两当事方订立的合同为依据，适用《销售公约》第 45、49、74 和 75 条的规定提出的所有损害赔偿。
