



联合国国际贸易法委员会

贸易法委员会法规判例法
(法规判例法)

目录

	页次
与《联合国国际货物销售合同公约》（《销售公约》）有关的判例	3
判例 1254: 《销售公约》第 1(1)(a)条; 第 6 条; 第 8 条; 第 18(1)条; 第 19 条; 第 53 条; 第 74 条; 第 78 条 — 比利时: 比利时哈瑟尔特商事法院, M.诉 N.V.M (1998 年 12 月 2 日)	3
判例 1255: 《销售公约》第 71 条; 第 73 条 — 比利时: 比利时哈瑟尔特商事法院, AR 3641/94, J.P.S.BVBA 诉 Kabri Mode BV (1995 年 3 月 1 日)	3
判例 1256: 《销售公约》第 7(1)条; 第 8 条; 第 35(2)条; 第 35(2)(a)条; 第 35(2)(b) 条 — 新西兰: 新西兰上诉法院 — [2011] NZCA 340, RJ & AM Smallmon 诉 Transport Sales Limited & anor (2011 年 7 月 22 日)	4
判例 1257: [《销售公约》第 8(3)条] — 新西兰: 奥克兰高等法院, AP117/SW99, Thompson 诉 Cameron (2002 年 3 月 27 日)	6
判例 1258: 《销售公约》第 7(1)条 — 新西兰: 新西兰上诉法院, [2002] 1 NZLR 506 (CA) Bobux 营销有限公司诉 Raynor 营销有限公司 (2001 年 10 月 3 日)	7
判例 1259: [《销售公约》第 1 条、第 2(b)条] — 新西兰: 新西兰上诉法院, [2001] NZCA 86 Integrity Cars (Wholesale)有限公司诉 Chief Executive of New Zealand & anor (2001 年 4 月 2 日)	7
判例 1260: [《销售公约》第 2(a)条; 第 9(2)条; 第 38(3)条; 第 49(2)条] — 新西兰: 新西兰上诉法院 — [1999] 1 NZLR 33 Tri-Star Customs and Forwarding 有限公司诉 Denning (1998 年 7 月 2 日)	8



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作出许多法院裁定和仲裁裁决，本摘要汇编是收集和传播这类资料系统工作的一部分。目的是便利参照与这些法律文本国际性相一致的国际准则对这些文本作出统一的解释，而不是纯粹按照国内法律概念和传统进行解释。《使用指南》（A/CN.9/SER.C/GUIDE/1/REV.1）提供了有关该系统特征及其使用情况的更为完备的信息。法规判例法文件可在贸易法委员会网站（www.uncitral.org/clout/showSearchDocument.do）上查阅。

各期法规判例法均在首页的目录中列出本集摘要所载每一判例的详细卷宗号，以及经法院或仲裁庭解释或参照的每项法规的具体条款。在每一判例标题下列出了裁决原文全文的互联网网址（URL）以及联合国正式语文译文（如果有）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对该网站表示赞同；此外，网站经常变更；本文件所载的所有互联网网址截至本文件提交之日是可以使用的）。帮助解释《贸易法委员会仲裁示范法》的判例摘要列有一些关键词参引，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》中所载关键词是一致的。帮助解释《贸易法委员会跨国界破产示范法》的判例摘要也列有一些关键词。在贸易法委员会网站所提供的数据库上可参照所有关键识别特征查找这些摘要，这些关键识别特征即国名、法律文本、法规判例法的判例号、法规判例法的期号、裁定日期或任何这类特征的混合。

本摘要由各国政府指定的国家通讯员编写或由个人撰稿者编写；在特殊情况下，可以由贸易法委员会秘书处自行编写。应当指出的是，无论是国家通讯员还是直接或间接参与过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©2013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，申请函应寄至：Secretary, United Nations Publications Board, United Nations Headquarters, New York, N.Y. 10017, United States of America。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 1254：《销售公约》第 1(1)(a)条；第 6 条；第 8 条；第 18(1)条；
第 19 条；第 53 条；第 74 条和第 78 条**

比利时：比利时哈瑟尔特商事法院

M.诉 N.V.M

1998 年 12 月 2 日

原文荷兰文

摘要编写人：Emily Nordin

在订立销售合同和买方不付款之后，卖方（索偿人）请求支付价款，并援引了合同条件中规定的两项惩罚条款：仲裁违约损害赔偿金的惩罚条款和确定迟延付款利率的惩罚条款。在法院，卖方称，这些条件是在合同关系之始确立的，后来交兹沃勒商会保存。应诉人对它须付价款没有异议，但提出反对理由说，它从来不知道此类条件。

法院首先讨论哪项法律适用。既然买方和卖方在两国，即比利时和荷兰，《销售公约》的缔约国，都有营业地，则《公约》可适用（《销售公约》第 1(1)(a)条）。

法院指出，根据《销售公约》第 53 条，买方必需支付商定的价款；如不支付，对方就有权索取损害赔偿金（《销售公约》第 74 条）。当违约是由于迟延付款或不付款之时，除了损害赔偿金外，还裁定利息（《销售公约》第 78 条）。

提到（《销售公约》第 6 条），法院指出，它允许当事双方选择不用《销售公约》，减损或修改其条款效力。问题是当事一方合同的一般条件，没有传给对方，而在“别处”（即交兹沃勒商会）可以查阅，从法律角度来看，是否可以决定违约案中要裁决的损害赔偿金和利息数额。法院事实上没有找到任何证据证明，有关条件以某种方式传给了买方。法院还指出，根据应联系《销售公约》第 8 条和第 19 条解读的第 18(1)条，沉默本身并不等于接受。因此，法院断定，既然没有证据证明买方知道卖方的合同条件，就不可能减损《公约》，卖方也不能依凭上述两项惩罚条款。然而，这并非是说，卖方无权通过适用《销售公约》第 74 条和第 78 条获得损害赔偿金或利息。

判例 1255：《销售公约》第 71 条；第 73 条

比利时：比利时哈瑟尔特商事法院，AR 3641/94

J.P.S.BVBA 诉 Kabri Mode BV

1995 年 3 月 1 日

原文荷兰文

摘要编写人：Emily Nordin

比利时原告（即买方）和荷兰被告（即卖方）订立了交付冬季时装展览衣服的合同。有两张发票寄给买方，第一张发票日期是 1993 年 8 月 24 日，第二张发

票日期是 1993 年 8 月 27 日。根据每张发票，应 30 天内付款。货物已经交付，但买方只付了部分货款，又下了一张夏季时装展览衣服的新订单。这个订单的交货日期是 1994 年 2 月 8 日和 1994 年 3 月 25 日。

1994 年 4 月 25 日，卖方致函买方，要求买方履行其义务，全额支付已交付的第一批货物的价款。买方答复称，第二单订货须在 1994 年 3 月 25 日前交付，卖方违约。

在法院，买方索取违约损害赔偿金，而卖方根据《销售公约》第 71 条至第 73 条提出相反主张。卖方也请求法院宣布合同被取消。

法院裁判，《销售公约》第 71 条至第 73 条适用，因为买方在付款到期七个月没有履行其义务。如此严重拖延，使卖方有理由担心第二单订货也收不到款，并使卖方有权暂时停止交付第二单订货，直到收到第一单订货的全款。

法院还解释说，根据《公约》条款，法院没有宣布合同无效：这是合同双方本身的一种权利。因此，法院解释卖方要求宣布合同无效的请求意思是说，卖方撤销了合同，请求法官裁决这种撤销是否有理。法院宣布撤销有理，并减少买方要求的损害赔偿金数额。

判例 1256：《销售公约》第 7(1)条；第 8 条；第 35(2)条；第 35(2)(a)条；第 35(2)(b)条

新西兰：新西兰上诉法院 — [2011] NZCA 340 和 [2011] NZCCLR 27, [2012] NZLR 109(CA)

RJ & AM Smallmon 诉 Transport Sales Limited & anor¹

2011 年 7 月 22 日

原文英文

摘要编写人：国家通讯员 Petra Peer

上诉人（即高等法院诉讼中的原告）对高等法院没有确定被告违犯《销售公约》第 35(2)条的裁决提出上诉，败诉。

上诉人在澳大利亚昆士兰开办了一家运输企业。他们订立了从被告，即一家新西兰公司购买四辆卡车的口头合同。卡车进口到澳大利亚，没有附上合制牌照（从本质上讲，是一种证明车辆是依照《澳大利亚设计规则》制造的证明），因此不能登记在昆士兰公路上行驶。当事双方的共同立场是，从没有就这些车辆登记前是否需要合制牌照开展任何类型的讨论。因此，昆士兰主管机构在有限基础上发放了原告卡车豁免执照。原告现在诉被告违犯合同并且违犯了 1908 年《货物销售法》和 1994 年《货物销售（〈联合国公约〉）法》规定的默示条款等。

高等法院认为有关适用法律是《1994 年法》。鉴于《1994 年法》已经作为法典实行，原告就不得根据《1908 年法》起诉。²问题是，是否违犯了《销售公约》

¹ 下级诉讼：克赖斯特彻奇新西兰高等法院 – CIV-2009-409-000363 RJ & AM Smallmon 诉 Transport Sales Limited & anor，克赖斯特彻奇高等法院 – 2010 年 7 月 30 日。

第 35(2)条, 即是否有一项合同默示条款规定, 在卖方处于不同国家时, 卡车要满足买方本国的登记要求。具体而言, 《销售公约》第 35(2)(a)条要求, 货物适用于它们通常使用的目的。在回答这个问题时, 双方律师都千方百计依据国内货物销售法。³然而, 高等法院迅速指出, 《销售公约》第 35 条的措辞很清楚: 不参照国内判例法做出本源解释更好。⁴国内判例法只在填补没有足够的海外判例法为本源解释提供信息的空白时, 才是重要的。法院以《销售公约》第 7(1)条为据, 证明其关于这一点的结论是正确的。这一条构成了本源解释原则的基础。《公约》必须只根据其条款加以适用和解释, 以促进“适用的一致性”。⁵因此, 应避免诉诸国内判例法。

法院审查了海外在进口条例遵守方面解释《销售公约》第 35(2)(a)条的权威。它裁定, 一般说来, 卖方不负责遵守进口国的管理规定或标准。⁶因此, 被告销售没有附上合制牌照的货物, 没有违犯《销售公约》第 35(2)(a)条的默示条款。⁷为了完整起见, 法院指出, 《公约》权威在哪一个当事方根据《销售公约》第 35(2)(a)条规定要承担举证责任方面有争论。

适用《销售公约》第 35(2)条也是关于上诉的核心问题。上诉法院确认了高等法院的判决, 即鉴于《销售公约》第 7(1)条和对《销售公约》做出本源解释的必要性, 必须避免诉诸国内法, 并且应当适用国际判例⁸。上诉法院还裁判, 如果当事双方的意图和行为成问题, 就应当适用《销售公约》第 8 条, 首先确定当事双方的主观意图, 确定不了主观意图, 就确定当事双方的客观意图。⁹上诉法院还确认了解释《销售公约》第 35(2)条的适用原则。一般说来, 卖方即使知道货物的目的地, 也不负责遵守进口国的管理规定或标准, 除非(a)同样的条例在卖方国家存在; (b)买方曾提请卖方注意有关管理规定并信赖卖方的专门知识; (c)卖方因为特殊情况知悉或本应当知悉有关要求。¹⁰特殊情况可以包括卖方在买方国家开办了分支机构, 当事双方之间有长期业务联系, 卖方定期向买方国家出口货物和货物在买方国家提供。¹¹

法院断定, 上诉人无法证明有特殊情况表明被告知悉或本应知悉昆士兰的登记要求。因此, 根据《销售公约》第 35(2)(a)条规定, 上诉人败诉。上诉法院根据《销售公约》第 35(2)(b)条简单考虑了这一立场。简单考虑的根据是, 上诉人已经让被告知道他们想在澳大利亚使用这些卡车, 并且从《销售公约》第 35(2)(b)

² At [62].

³ At [85].

⁴ At [90].

⁵ At [88].

⁶ At [83].

⁷ At [92]-[100].

⁸ At [41].

⁹ At [36].

¹⁰ At [26].

¹¹ At [47].

条¹²来看，这相当于一种特殊目的。然而无法证明，上诉人购买卡车时已经依赖这个他们已经知道的目的。因此，根据《销售公约》第 35(2)(b)条规定，上诉人败诉。¹³

判例 1257: [《销售公约》第 8(3)条]¹⁴

新西兰：奥克兰高等法院，AP117/SW99

Thompson 诉 Cameron

2002 年 3 月 27 日

原文英文

摘要编写人：国家通讯员 Petra Butler

上诉人和应诉人就二者之间的侵权行为诉讼缔结了协议契据。上诉人向高等法院上诉成功，高等法院将案件发回区法院重审。重审期间，当事双方进行谈判并达成和解协议。和解协议要求应诉人向上诉人支付 8,000 美元，分三笔支付。和解协议条款 2 申明，付款彻底并最终解决对应诉人的侵权行为诉讼。这后者支付和解协议规定应付钱款之后，上诉人对应诉人提出了破产诉讼。这后者申请判破产诉讼无效。上诉人对该申请提出上诉。

问题是和解协议是否彻底并最终解决上诉人的所有索赔要求，或者说，是否有和解协议未付的其他费用仍然未清。

高等法院认为，措辞含混的合同应联系合同订立时的背景和情景（“实际母体”）加以解释。¹⁵因此，合同前谈判和嗣后行为，从传统讲，在确定当事双方打算归于合同的意义和目的方面，是不可采信的。¹⁶法官确实提议，这种传统立场可能需要根据总检察长诉 Dreux 控股有限公司案加以修订。在此案中，上诉法院指出，《销售公约》（通过 1994 年《货物销售（〈联合国公约〉）法》纳入新西兰国内法）第 8(3)条明确规定，在确定一方当事人的意图或一个通情达理的人应有的理解时，要考虑合同前谈判和嗣后行为。上诉法院尽管能够在不考虑嗣后行为的情况下解释该合同，但是却表示，它认为新西兰的国内合同法应当普遍符合国际最佳做法。¹⁷

高等法院没有断定《销售公约》第 8(3)条是否可以适用于新西兰国内法，但指出，该法律从两方面来看都不清楚。¹⁸最后，其结果是基于一种传统办法，考虑到了订立时的“实际母体”。提出了关于当事双方合同前谈判和嗣后行为的证

¹² At [71]。

¹³ At [72]。

¹⁴ 此案没有适用《销售公约》，却意味深长地提到了《公约》。

¹⁵ At [18]。

¹⁶ At [19]。

¹⁷ At [20]。

¹⁸ At [22]。

据，但高等法院在形成最终看法时忽视这一证据。¹⁹ 上诉人胜诉，上诉人要求取消破产诉讼的申请予以驳回。

判例 1258：《销售公约》第 7(1)条

新西兰：新西兰上诉法院，[2002] 1 NZLR 506 (CA)

Bobux 营销有限公司诉 Raynor 营销有限公司

2001 年 10 月 3 日

原文英文

摘要编写人：国家通讯员 Petra Butler

上诉人和被上诉人订立了一项协议，要求前者向后者提供婴儿皮靴，条件是上诉人拥有在联合王国独家销售这种皮靴的权利。在因产品范围而闹翻之后，上诉人提前九个月通知被上诉人要终止销售协议。协议第 19 条规定，“只有销售商没有订购至少最低数量，供应商……才可以终止”协议。被上诉人则认为，终止条款清楚明白，毫不含糊；终止权只能在销售商没有达到最低购买要求的情况下行使。²⁰ 由于被上诉人继续履行最低数量义务，协议不能照上诉人主张的那样，根据合理通知的默示条款予以终止。

协议的明示条款直接处理了终止问题，合同文件的其他部分也没有意图相反的指示支持暗示了一种经合理通知后无故终止的权力。²¹ 然而，持反对意见的法官认为，法院准备在合同中给当事双方加入一种诚信履行合同的义务。上诉人可以指控被上诉人违背了这种义务。²² 法院引用《销售公约》第 7(1)条和第 1.7 条私法协原则来支持诚信是普遍义务的观念。法院据此观念裁定，被上诉人没有显示出必要的诚信，所以违约，²³ 但没有深入讨论《销售公约》第 7(1)条的解释或适用。

判例 1259：[《销售公约》第 1 条、第 2(b)条]²⁴

新西兰：新西兰上诉法院，[2001] NZCA 86

Integrity Cars (Wholesale)有限公司诉 Chief Executive of New Zealand & anor

2001 年 4 月 2 日

原文英文

摘要编写人：国家通讯员 Petra Butler

上诉人在一家总部设在日本的公司（TSY）的协助下，从日本进口旧轿车。在成功于日本拍卖会上购买了十辆轿车之后，上诉人向 TSY 支付了拍卖价和拍卖费，还向 TSY 支付了出口费和检查费成本。根据 1996 年《关税和消费税法》第

¹⁹ At [31]。

²⁰ At [62]。

²¹ At [73]。

²² At [17]。

²³ At [47]。

²⁴ 此案没有适用《销售公约》，却提到了《公约》。

60 节，进口商必须向新西兰海关具体讲明进口货物的价值。问题是这种价值是否包含总价值中所含的进口费和检查费。海关裁判它包括。上诉人就此决定向高等法院提出上诉，高等法院裁判，第 60 节规定的总价值包括已付的出口费，但不包括检查费。上诉人向上诉法院上诉，反对包括第 60 节规定的出口费。

出口费是否含在上诉人“已付的价款”中，取决于《关税和消费税法》第二附则有关规定的意义。²⁵第 2 附则目的是在新西兰法律中执行关于实施 1994 年关贸总协定第七条的协定（协定）。²⁶上诉法院认为，有关交易，因为具有国际性质，可能也已经受《销售公约》条款规定管辖（然而在当时，日本还没有批准《销售公约》）。²⁷法院注意到，上诉人或应认人的律师都没有就《销售公约》适用于本上诉的可能提出主张。不过，最后，法院认为，直接适用本上诉的相关法律是《协定》。²⁸

法院接着不得不决定，TSY，引用《协定》的原话，在购买十辆要出口到新西兰的轿车时，是否充当了上诉人的购买代理商。如果认为 TSY 是上诉人的购买代理商，那么出口费就不能含在根据第 60 节规定已付的价款中（法院裁断事实如此，因此准许上诉）。由于《销售公约》没有处理代理问题，因此，其条款规定对法院几乎没什么帮助。

判例 1260: [《销售公约》第 2(a)条；第 9(2)条；第 38(3)条；第 49(2)条]²⁹

新西兰：新西兰上诉法院 – [1999] 1 NZLR 33

Tri-Star Customs and Forwarding 有限公司诉 Denning

1998 年 7 月 2 日

原文英文

摘要编写人：国家通讯员 Petra Peer

上诉人和应诉人订了一份书面协议；根据协议，应诉人同意把一处商用财产租赁给上诉人。协议第 4.1 条为上诉人提供了一种购买该财产的选择，价格 720,000 美元，没有提一般销售税。各应诉人争辩说那是先前的提议草案，协议都是“加一般销售税”的，他们误以为他们会收到净 720,000 美元，而不是 720,000 美元减去应付的一般销售税负担。因此，高等法院根据 1977 年《合同错误法》第 6 节规定，以错误为据，裁定给应诉人救济。上诉法院要审理的问题是，该节规定的救济是否要求上诉人实际了解该错误的存在，或者只是要求根据对事实的客观评估的推定知悉。

起点是第 6 节使用了“知悉”一词。³⁰法院裁定，该节用这个词，除了要求实际了解，没有理由要求任何东西。涵盖推定知悉的一项引申义，只有在立法中明

²⁵ At [19]。

²⁶ At [7]。

²⁷ At [19]。

²⁸ At [19]。

²⁹ 此案没有适用《销售公约》，却意味深长地提到了《公约》。

³⁰ At [38]。

确包括“知悉或本应知悉”³¹等字眼时，才有可能。例如，1994年《货物销售（〈联合国公约〉）法》（把《销售公约》纳入了新西兰国内法）³²第2(a)条、第9(2)条、第38(3)条和第49(2)条，都使用了“知悉或本应知悉”等词，以清楚地涵盖推定知悉。因此，如果意欲用“知悉”表达一种超出其常用义的引申义，可以预料，立法机关会清楚地说明这一点。³³

在本案中，只能证明，上诉人推定知悉各应诉人的错误，而不是第6节“知悉”一词所要求的实际了解。³⁴因此，各应诉人无权得到第6节规定的救济。³⁵

³¹ At [38]。

³² 1994年《货物销售（〈联合国公约〉）法》序言。

³³ At [38]。

³⁴ At [39]。

³⁵ At [41]。