

FILE COPY

REFERENCE AND TERMINOLOGY UNIT  
please return to room .....



联合国  
大会



Distr.  
GENERAL  
  
A/CN.9/332/Add.2  
22 March 1990  
CHINESE  
ORIGINAL: ENGLISH

联合国国际贸易法委员会  
第二十三届会议  
1990年6月25日至7月6日，纽约

国际对销贸易

关于起草国际对销贸易交易合同的法律指南  
草案：章节示例\*

秘书长的报告

增 编

三. 订立合同的方法

目 录

	<u>段 次</u>
A. 合同结构的选择 .....	1 - 21
1. 单一合同 .....	2 - 9
(a) 易货合同 .....	3 - 7
(b) 合并合同 .....	8 - 9

\* 此处所载案文是秘书处起草的供委员会作为起草国际对销贸易交易合同法律指南草案部分预备性工作审议的初步草案，而不应被认为是讲述委员会的观点。

	<u>段</u> <u>次</u>
2. 单项合同 .....	10 - 21
(a) 出口合同和对销贸易协议同时签订 .....	12 - 18
(b) 在签订明确的供货合同之前签订对销 贸易协议 .....	19
(c) 出口合同、反向出口合同和对销贸易 协议同时签订 .....	20 - 21
B. 对销贸易协议的内容 .....	22 - 36
1. 带有对销贸易承诺的对销贸易协议 .....	22 - 33
2. 不带有对销贸易承诺的对销贸易协议 .....	34 - 36
C. 对销贸易承诺 .....	37 - 61
1. 谈判程序 .....	39 - 42
2. 明确对销贸易承诺 .....	43 - 61
(a) 概述 .....	43 - 48
(b) 增加明确性的合同办法 .....	49 - 61
(一) 标准或准则 .....	50 - 52
(二) 由第三者确定合同条款 .....	53 - 60
(三) 由合同方确定合同条款 .....	61

#### A. 合同结构的选择

1. 各当事方必须处理的一个初步问题是对销贸易交易的合同结构。各当事方可以把有关两个方向的货运方面的义务载入一项合同，也可把这些义务载入单项合同。

## 1. 单一合同

2. 根据单一合同做法,各当事方为两个方向的货物流转签订一个合同。这种单一合同可采取易货合同形式,也可采取载有所有有关对等运货合同条款的合并合同形式。

### (a) 易货合同

3. 正如第二章“法律指南的范围和术语”第10段所指出的那样,法律指南在严格的法律意义上使用易货这一词语指涉及货换货的一项交易,因此,一个方向的货物供应完全或部分地代替对另一方向货物供应的货币支付。在一项易货合同中,不需要有对销贸易承诺,因为各当事方自交易一开始就商定了两个方向的所有运货合同条款。如果双方认为一个方向供应的货物和另一方向供应的货物价值相等,便无需有货币支付。如果认为价值不等,其差额可用货币支付,也可再进一步供应货物来抵消。各当事方可以,也可以不以货币来表示货物的价值。如果以货币来表示货物的价值,便给货物标价以便比较交货的价值。各当事方似必须以货币标示货运价值,以适应海关或其他行政的要求。

4. 经常成为使用易货方法主要原因的一个因素是使用这种方法可以避免或减少货币划拨的必要手续。然而,人们或许注意到,使用其他合同形式也可能达到避免货币划拨的手续,即各当事方可以签订每个方向的单项销售合同并商定抵销彼此的付款要求(关于这种抵销彼此付款要求的问题,在第九章“支付”第\_\_\_\_段至第\_\_\_\_段中作了讨论)。

5. 各当事方在决定其对销贸易交易是否采取易货合同形式的时候可能有若干考虑因素。一种考虑因素是,易货合同的签订意味着拟交换货物价值之间的对比,这种对比又意味着在签订合同时应明确说明货物的种类、质量和数量。在各当事方不能同时商定在两个方向运输的货物种类、质量和数量时,签订易货合同便是不可行的。

6. 另一个要考虑的因素是一当事方在弄清另一当事方将装运货物之前,可能不愿意装运货物。凭运单付款或开立跟单信用证这些在其他合同形式中解决这一

问题使用的方法在易货交易中不能使用，因为两方交货都不以货币作为支付手段。同时交货似是解决这种问题的一种办法，但在国际贸易中很少行得通。因此，一当事方可能推迟装运直至另一当事方装运，因为担心另一当事方可能不装运。这种推迟可能对双方造成不便，即对本已计划按商定时间交货由于推迟而负担保管货物的一方和没有按时收到货物的一方都会造成不便。各当事方可以解决这些问题，办法是规定一种担保或备用信用证，向已装运的当事方保证，如果另一当事方未能装运便给予赔偿（关于为此使用抵押物或备用信用证的问题，见第十二章“履约担保”第38和第45段）。

7. 再一个考虑因素是，在易货合同下一个方向拟装运的货物的价值往往由另一方向拟装运的货物来量度，而不是以每次装运货物的市场价格来量度。在易货合同中如果没有价格，或使用并不反映市场价格的价格，这两种状况当在一项易货合同下交付的货物不符合合同规定时便会产生困难。如果在这种情况下认为货币补偿是适当的补救办法，那么，在合同中没有市场价格，或没有任何价格，就会导致对补偿的金额产生分歧。另外，如果关税是以货物的市场价值为基础，那么，规定市场价格以外的价格也会产生计算关税的困难。

#### (b) 合并合同

8. “合并合同”这一词语用来描述下述一种情况，在这种情况下，各当事方把涉及各当事方向对方运货和支付所收到的货物款项的义务的一切条款规定在一项合同中。如果各当事方商定抵销一项合并合同下的彼此的付款要求，那么，合并合同和易货合同之间的差别便会缩小，在易货合同下，一方的运货要由另一方的运货来补偿。就像在易货合同中一样，在合并合同中也无需规定对销贸易承诺，因为明确的合同条款中就包括有两个方向的供货内容。

9. 许多法律系统在确定义务是否相互依存的时候似都重视交易的合同结构。在这些系统中，如果相互的义务都合并在一项合同中，就可能认为相互的义务是相互依存的，以便一个方向的不交货、拒绝交货或对运货不付款可以被另一方向援引作为暂停或拒绝履约的一种理由。此外，一个方向终止义务，不管这种终止是否应由一当事方负责，都可能被解释为使另一方向的当事方也有了终止义务的权利。

如果使用合并合同方法的各当事方希望使一个方向的运货义务和相应的付款义务独立于另一方向的运货义务，他们便应明文规定清楚。关于义务的相互依存性问题的进一步讨论见第十三章。

### 3. 单项合同

10. 如果各当事方使用单项合同来规定两个方向的运货，他们将选择使用下述一种方法：(a) 出口合同和对销贸易协议同时签订，反向出口合同随后签订；(b) 在签订任何明确的供货合同之前签订对销贸易协议；(c) 规定每一方向运货的单项供应合同和确立各单项供应合同之间关系的对销贸易协议同时签订。

11. 在一项对销贸易交易中，某一特定方向的运货义务可由两项或更多的不同合同来履行，合同可涉及不同的买者和卖者。虽然这样的情况影响某一特定交易的合同结构，但并不影响本章讨论的性质。因此，用单数形式提及一项供货合同和一项出口合同或反向出口合同，也包括为某一特定方向的运货签订一个以上合同的情况。

#### (a) 出口合同和对销贸易协议同时签订

12. 各当事方往往在可以就另一方向的运货合同（反向出口合同）达成协议之前便完成一个方向的运货合同（出口合同）的签订工作。使用这种订立合同方法的各当事方可能面临对销贸易特定的一系列问题。为确保反向出口合同的签订，各当事方在签订出口合同的同时，签订载有签订反向出口合同承诺的对销贸易协议。签订这种对销贸易协议的主要目的是，除了讲明对销贸易承诺以外，还要概述未来合同的条款和确定签订和执行供货合同的程序。在这种对销贸易协议中拟解决的可能的的问题见下述第 22 至第 33 段。

13. 对销贸易协议的内容可能受各当事方能够确定未来合同条款的程度的影响。因此，对销贸易协议有关未来合同条款的规定，特别是有关对销贸易货物的种类、质量、数量和价格的规定应尽量明确，以便增加对销贸易承诺得以履行的可能性。

如果各当事方不能确定对销贸易协议中的反向出口合同的条款，他们最好要确定商定合同条款的指导原则和谈判程序（关于谈判程序和对销贸易承诺明确性的讨论，见下述第39至第61段）。

14. 对销贸易协议的内容还可能受各当事方对两个方向运货的程度的影响。在很多情况下，出口商主要对签订出口合同感兴趣，因此，对销贸易承诺主要是希望获得出口合同。在其他情况下，进口商向出口商购买货物，以便使出口商能资助反向进口。还有另外一些情况，每一方都特别对取得对方提供的货物感兴趣。因为各当事方的兴趣如此不同，因此，对销贸易协议有关诸如对不履行对销贸易承诺的制裁、支付办法，签订未来合同和监测履行对销贸易承诺情况的程序以及义务的相互依存性等问题也因具体情况不同而不同。

15. 出口合同和对销贸易协议同时签订是在反购、回购或抵消交易中经常使用的一种做法。就反购交易来说，各当事方可能一时尚不知道反向出口什么种类的货物。就回购而言，各当事方可能不能商定诸如货物的价格或数量之类的条款，因为在签订出口生产设施合同和用购买的生产设施生产产品之间有很长的一段时间。在抵消交易中，各当事方可能一时不知道将反向出口什么种类的货物或不知道反向出口商是谁。

16. 使用这一订立合同的方法有这样问题：是把对销贸易协议的条款写入出口合同呢？还是把这些条款载入一项单独文书中。在这方面，各当事方的选择对双方认为在出口合同中规定的义务和在对销贸易协议中规定的义务两者之间相互依存的程度会有某种影响。当有这种相互依存性的时候，履行对销贸易承诺的延迟或不履行可能为进口商提供理由，暂停支付根据出口合同应支付的金额，或从根据出口合同应支付的金额中扣除相应的损失。同样，出口商也可能把对出口合同支付的延迟当作推迟履行对销贸易承诺的一种理由。此外，推迟根据反向出口合同的支付可能促使进口商也推迟根据出口合同的支付。

17. 如果有关出口和对销贸易承诺的义务载入单项合同，看来，很多法律系统认为这两组义务是独立的，除非如果具体的合同规定确定了这些义务的相互依存性。在其他法律系统中，尽管使用单项合同，也认为出口合同和对销贸易协议是相互依存的，因为载入两项合同的各当事方的义务构成某单一一项交易的一部分。如果

各当事方希望避免出口合同和对销贸易协议之间义务的相互依存性，或者如果他们希望把这种相互依存性局限于某些特定的义务，他们最好将出口合同和对销贸易协议单独分签。如果尽管使用了单项合同，但仍不清楚是否出口合同和对销贸易协议两方面的义务会被认为是独立的时候，最好在对销贸易协议中明文规定义务的独立性。

18. 各当事方似宜以明确的合同条款确立某些由于出口合同和对销贸易协议产生的义务之间的相互关系，而使其他义务保持独立性。例如，各当事方可商定，拒绝根据出口合同提货，或终止出口合同，使出口商可以终止对销贸易协议；反向进口商不履行对销贸易承诺使反向出口商有权根据出口合同从应支付的款项中扣减商定的金额作为违约赔偿金或罚款。有关相互依存性问题的进一步讨论见第十三章。

(b) 在签订明确的供货合同之前签订对销贸易协议

19. 签订对销贸易协议可能是在交易中签订双方的任何明确的供货合同之前的第一步。在这种情况下签订对销贸易协议的目的是表明各当事方签订两个方向的供货合同的承诺和确定签订和执行这些合同的程序。为了实现规定的两个方向的运货量，对销贸易协议中有关拟签订的两个方向的合同条款应尽量明确（有关谈判程序和对销贸易协议明确性的讨论见下文第39段至第61段）。各当事方似还应确定监测和记录贸易额度的方法和对不履行对销贸易承诺规定制裁。如果各当事方商定，对每一方向运货的对消性付款要求可以冲消而不是单独支付，就可减少这种制裁的必要性（见第九章“支付”第——段至——段）。这种支付办法会刺激双方向对方订货，从而达到对销贸易协议中预期的贸易水平。之所以具有这种刺激性是因为已经运货而拥有贸易盈余的一当事方希望从另一当事方订货以取得对自己交货的补偿。各当事方似宜在签订任何供货合同前达成的对销贸易协议中解决的这些或其他问题见以下第22段至第33段。

(c) 出口合同、反向出口合同和对销贸易协议同时签订

20. 如果各当事方同时签订一个方向的供货合同和另一方向的另一供货合同，

但并没有在合同中表明两个合同有关系，该两项合同从表面看相互就是独立的，即使一当事方或当事双方认为一项合同的签订为另一项合同签订的条件。然而，如果各当事方希望赋予一项合同的签订与否取决于另一项合同的签订这一想法以合同效果，即如果他们希望把两个方向的合同订作一项对销贸易交易，各当事方就应该签订一项表明这种关系的对销贸易协议。

21. 这种订立合同的方法带来的问题不多，因为这种方法不涉及对销贸易承诺。这种订立合同方法的主要问题是各当事方关于两个方向的运货义务由对销贸易协议的规定联系起来的方式问题。在对销贸易协议中无需解决有关履行对销贸易承诺的各种问题（特别是对销贸易货物的种类、质量、数量或价格、履行对销贸易承诺的时间、加强对销贸易承诺的履约担保或违约赔偿金或罚款）。各当事方可能希望在同两个方向的明确供货合同同时签订的对销贸易协议中要解决的问题见下述第34段至36段。

## B. 对销贸易协议的内容

### 1. 带有对销贸易承诺的对销贸易协议

22. 对销贸易承诺。对销贸易承诺的主要特点是这样的一种规定，根据这种规定，各当事方承诺进行谈判以签订一项或更多的供货合同。为增加承诺的确定性和承诺履行的可能性，各当事方在对销贸易协议中往往载有一些规定，阐明预期的贸易合同的条款，旨在促进履行对销贸易承诺的谈判程序、对违约不签合同的制裁和确保对销贸易交易适当进行的其他一些规定。谈判程序和增加承诺明确性的方法，见第37段至第61段。各当事方似宜考虑载入对销贸易协议的其他类型条款详见下（第23段至第33段）和法律指南以下各章。

23. 货物的种类、质量和数量。为了使对销贸易承诺具有意义，特别重要的是对于对销贸易货物的种类、质量和数量的规定应尽量具体。有关在对销贸易协议中解决这些问题的条款的讨论见第五章。

24. 货物的定价。因为各当事方在签订对销贸易协议时往往不能够确定对销



贸易货物的价格，因此，他们可以制度以后确定价格的准则和程序。这种规定有助于防止签订供货合同的拖延和提供长期对销贸易交易定价的灵活性。有关定价条款问题的讨论见第六章。

25. 对销贸易承诺的履行。在对销贸易协议中要解决的一个基本问题是履行对销贸易承诺可允许的时间长度。在某些情况下，各当事方确定监测和记录履行对销贸易承诺的办法。第七章讨论了有关履约期限的长度和监测及记录方法的规定。

26. 第三者的参与。各当事方似宜让第三者参与作对销贸易货物的供货人或购货人，或既作供货人又作购货人。在这种情况下，对销贸易协议可载入有关第三者参与的规定。这些规定可决定选择第三者的方法和第三者的参与对对销贸易协议各当事方承担的义务的法律影响。关于在对销贸易协议中要涉及的有关第三者参与的问题的讨论见第八章。

27. 支付。如果对每一方向货运的支付保持独立，便不会产生对销贸易持有的支付问题。然而，如果各当事方希望把对两个方向货运的支付联系起来，以便把一个方向合同的收益用作对另一方向合同的支付，他们就必须在对销贸易协议中载入有关将支付联系在一起的方式的规定。有关各类关联支付办法的合同方面问题的讨论见第九章。

28. 对转卖货物的限制。对一方当事方转卖对销贸易交易中购买的货物的自由有时可由货物的供方和买方之间达成的合同协议予以限制。买方可能受到限制的方面有转卖的领土范围和转卖的条件（如转卖的价格或包装）。对在对销贸易协议中有关这种限制的条款的讨论见第十章。

29. 违约赔偿金和罚款。为了减少对由于违背对销贸易承诺所造成的损失程度的看法的分歧，对销贸易协议可规定一当事方因不履行购买或提供对销贸易货物而应支付的一笔金额。关于在对销贸易协议中使用这种条款的论述见第十一章。

30. 履约担保。各当事方可使用抵押物以加强对销贸易承诺的履行和根据对销贸易承诺签订的各个供货合同的适当执行。使用抵押物加强对销贸易承诺的履行或根据违约赔偿金或罚款条款进行支付的义务的履行，会产生对销贸易协议中要解决的一些问题。在各当事方通过以货易货或冲消抵消性付款要求的方式或减少现金

支付的交易中，对销贸易协议可以规定使用抵押物来补偿贸易流量的不平衡。如果各当事方希望使用抵押物来加强履行对销贸易承诺和清偿贸易不平衡，有关拟在对销贸易协议中解决的问题在第十二章中进行了讨论。

**31. 义务的相互依存性。** 各当事方似宜在对销贸易协议中解决有关一个方向的运货义务同有关另一方向的运货义务相互依存性的问题。当在签订或履行供货合同出现困难时，这一问题便具有了实际意义。第十三章对这类规定进行了探讨。

**32. 法律的选择。** 各当事方似宜商定对销贸易协议或供货合同拟应用的法律。第十四章对这种性质的规定进行了讨论。

**33. 纠纷的解决。** 第十五章探讨在起草对销贸易协议纠纷解决条款时应予考虑的问题。

## 2. 不带有对销贸易承诺的对销贸易协议

34. 如果各当事方同时签订两个方向的整个供货单项合同，对销贸易协议便无需载有签订未来合同的对销贸易承诺，或有关货物种类、质量、数量或价格、对不签供货合同应支付的违约赔偿金或罚款，或加强履行对销贸易承诺的抵押物等事项的条款。

35. 在这种情况下，对销贸易协议的主要目的是确定两个方向合同之间的联系，即一个方向合同的签订取决于另一方向合同的签订。对销贸易协议可以规定，履行某项合同中出现的问题会对另一方向履行合同义务的义务产生影响（第十三章讨论确定这种联系的条款）。各当事方还可以下列方式安排这两方面合同的支付来确定这两个方向合同之间的联系：把一个方向的运货收益用作对另一方向运货的付款。第九章探讨了这种关联支付办法。

36. 此外，对销贸易协议还可论及诸如对转卖对销贸易货物的限制（第十章）、第三者参与对销贸易交易（第八章）、法律的选择（第十四章）和纠纷的解决（第十五章）等问题。

### C. 对销贸易承诺

37. 各当事方承诺签订供货合同的程度可从承诺尽“最大努力”签订供货合同到坚定地承诺签订供货合同。在“尽最大努力”的承诺，也称“认真”承诺的情况下，各当事方的承诺限于真诚进行谈判，而保留了拒绝他们认为不可接受的一切合同建议的自由决定权。

38. 如果各当事方希望增加签订供货合同的可能性，他们应在对销贸易协议中规定谈判应遵循的程序（见下文第39段至第42段）和尽量明确地规定未来合同内容的条款（第43段至第61段）。

#### 1. 谈判程序

39. 对销贸易协议可以不同的程序详细程度规定进行谈判的方式。详细说明谈判程序可增加谈判取得成功的可能性。在谈判的性质由于最终合同的主题事项或由于可能参与谈判的人员数量而可能很复杂的时候，情况尤其是如此。

40. 对销贸易协议至少应规定，一当事方有责任对另一当事方提出的合同建议作出响应。更具体的程序可涉及如下的一些问题：拟提出合同建议的当事方；一项合同建议应包括的问题；提出合同建议的时限；联系的形式、方法或次数；回复的时限；必须达成协议的时限，超过这一时限便认为谈判已经失败。此外，各当事方还可规定，在某些情况下，一当事方进行谈判的责任就可免除（如，当该当事方已提出满足商定条件的建议，但建议未被接受时，或如果另一当事方本该提出建议而没有提出建议时）。

41. 规定像上段提出的那样的谈判程序也可增加使没有秉诚进行谈判的一当事方对未能签订合同承担责任的可能性。例如，这种程序可使受害当事方表明，另一当事方拒绝了谈判；施加了不该施加的谈判条件；使用了不正当的拖延手法；把已经决定的问题又提出来重新进行讨论；不适当地同其他方进行谈判或提前中断谈判等。

42. 然而，仅仅一些程序性规定并不能确保谈判会成功，或确保一旦谈判失败，

希望签订合同的一方能够得到解脱。拒绝签订合同的一方可表明坚持谈判程序而得以推脱责任。增加谈判成功和为一旦谈判失败奠定得以解脱的基础的可能性的最有效方法是增加对销贸易承诺的明确性。其办法是尽可能在对销贸易协议中规定未来合同的条款。

## 2. 明确对销贸易承诺

### (a) 概述

43. 签订供货合同的承诺往往不能明确地规定拟签合同的条款。各当事方往往不知道将作为未来合同主体的货物种类或交货条件。即使各当事方在对销贸易协议中能够规定未来供货合同的条款，他们有时也不这样做，因为他们期望每一当事方会履行签订未来合同的承诺，虽然在对销贸易协议中对未来合同的条款可能规定得并不很详细。

44. 缺乏明确性可能导致在就供货合同进行的谈判中产生拖延或变化不定的状况，因为谈判的范围可能很广。此外，还可能难以确定是否拒绝合同建议的一方违背了对销贸易承诺。

45. 有时各当事方难于把预期的供货合同条款规定得更明确，而只能做到规定合同条款应该公平或符合市场行情。在决定标准质量的对销贸易货物的情况下，这样的规定是有益的，从而能够以后确定一种公平的价格。然而，如果对销贸易的货物的种类没有定下，或者如果对销贸易的货物是不具有标准价格的产品，这种“公平条款”承诺或许不能真正地提高愿意签订合同的当事方的地位。在这种情况下，对什么样的合同条款算公平，意见就可能不同，因而使谈判拖长，使向拒绝签订合同的当事方提出的索赔是否能够成功没有把握。

46. 在对销贸易协议中可以详细规定未来供货合同的条款，或对销贸易协议可以规定确定未来合同条款的指导原则。因为对销贸易协议在对一项可执行的合同的存在至关重要的条款方面变得更加明确，所以，这种协议已达到这样的程度：各当事方已确定了供货合同的一切条款，而只推迟了签署合同的行为。

47. 许多法律系统载有各当事方为增加合同条款的明确性可采用的一些规则。

例如，许多法律系统在各当事方没有确定货物价格的时候，提供一种解决办法；例如，解决办法可能是，价格应为“在订立合同时此种货物在有关贸易的类似情况下销售的通常价格”（《联合国国际货物销售合同公约》第55条）。另一个例子可能是，在合同没有解决拟交货的质量问题时，有关根据合同拟交货的质量的规则；在上述公约第35条(2)(a)中的规则是，货物应“适用于同一规格货物通常使用的目的”。在某些法律系统中，各当事方可能在一定范围内诉诸法庭以确定此种合同成分。然而，在其他一些法律系统中，法庭无权如此干涉合同关系。

48. 虽然在许多法律系统中存在着这种补足合同的方法，但这种方法并不能解决所有情况下的合同条款明确性的问题。参照可适用的法律可能并无助于使对销贸易协议中没有明确的合同成分明确起来。例如，如果各当事方没有商定拟反向出口的货物的种类，可能不大可能根据可适用的法律来确定这种货物的种类。如果货物的种类已经确定，可适用的法律中规定的关于货物价格的标准可能并不能给予明确的解决办法。此外，此种合同补足还往往由于法律系统的不同导致在补足方法，法庭，仲裁法庭或各当事方在确定补足条款的作用，或对补足结果的司法管制等方面的不确定性。总之，靠此种合同补足办法与其说是用来促进合同的执行，倒不如说是用于解决纠纷。因此，各当事方似宜考虑下述合同方法以增加对销贸易协议中未定的合同条款的明确性。

#### (b) 增加明确性的合同办法

49. 在对销贸易协议中经常不明确而特别适用补足不明确条款的合同办法的条款是对销贸易货物的种类、质量、价格和数量。以下(一)至(三)小节对各当事方为补足这些条款的任一或更多条款可考虑的合同方法进行一般的讨论。在法律指南的其他部分，也将在某些特定的情况下提及这些合同方法。

##### (一) 标准或准则

50. 各当事方似应规定一些在确定某些合同条款时使用的标准或准则。使用某种标准可使各当事方通过计算或通过某种不以各当事方自由决定为转移的其他客观方法来确定合同条款。此种标准的例子包括方案、关税、行情、价格、价格指数、统计资料或其他一些不受任何当事方意志影响的标准。例如，对销贸易货物的价

格可参照同类货物在某一市场或交易中的售价来确定，而对销贸易货物的质量可参照某国或某一国际标准来确定。许多法律系统都承认价格或其他合同条款应参照某一标准来确定这一规定的有效性。

51. 然而，准则规定一些确定合同条款的限制因素，也给予达成合同条款的一定程度的自由。例如，对销贸易协议可以规定一个范围，在这一范围内，各当事方将就价格进行谈判，或可商定，价格必须“合理”。如果货物的种类没有确定，各当事方可商定一份货物清单，谈判应集中或限制在这一货物清单上（对此种清单，在第五章“货物的种类、质量和数量”中进行了讨论）。关于未来合同的其他条款，如交货，各当事方可商定；关于供货合同，应该根据市场行情进行谈判。在提及市场行情时，各当事方最好指明具体市场。

52. 因为各当事方有自由决定权，所以，在对销贸易协议中载入有关未来合同具体条款的一项准则并不能确保该条款的最后确定。然而，应该在严格的限制条件范围内达成协议，严格的限制条件范围，或限制谈判者拥有的自由的明确的准则不仅会增加未来合同签订的可能性，还会更容易地表明，拒绝某一具体合同建议的当事方违背了对销贸易承诺。

#### (二) 由第三者确定合同条款

53. 有时各当事方商定，某一合同条款将由第三者来确定。虽然此种做法具有会使条款明确这种高度确定性，但是，可能由于各当事方不愿放弃对于合同条款的控制因而较少使用这种做法。使用此种方法，通常用来确定货物的价格（见第六章第 段至第 段）。如果确定了第三者作决定遵循的明确的准则，或如果在其他商定的办法（如，谈判和适用某一商定的标准）失败之后第三者的干预成为最后的手段，各当事方可能愿意商定采用此种确定合同条款的方法。如果各当事方不希望把有关合同条款的决定委托给第三者来作，但仍希望听取第三者的意见，可商定，第三者的决定将仅作为一项建议。

54. 一些法律系统承认各当事方委托第三者决定合同条款的权利。特别是，各当事方委托第三者确定价格是一些法律系统经常涉及的一个问题。然而，各法律系统之间也有不同。例如，虽然某些法律系统认为可委托一个仲裁法庭，甚至一个法院决定合同条款，然而其他法律系统只有在这种决定不作为仲裁或司法程序

的一部分时才许可作此种决定。至于各当事方不能商定第三者的后果或第三者不作为的后果，各法律系统也是不同的。在一些法律系统下，各当事方不能采用指定或更换第三者的办法，而只能接受合同条款不确定这种后果。在其他法律系统中，如果由第三者去确定价格，就把这种情况看作好像各当事方事先已商定了合理的价格。对于能否得到司法部门对第三者决定的审查和得到审查的程度问题，也有各种不同的做法。

55. 各当事方似宜在一项赋予第三者决定合同条款的权力的规定中解决的问题列举于下。

56. 要求确定条款的人。 各当事方似宜解决如下问题：在各当事方不能商定条款时，是否任一当事方都有权要求第三者来确定条款，或是否第三者只有在当事双方的要求下才可作为。

57. 第三者的身份或指定程序。 各当事方似宜在对销贸易协议中指定确定合同条款的人。在这种情况下，各当事方似还应确定指定程序，以便在一旦被指定人不作为或不能作为时使用。如果各当事方不希望指定确定合同条款的人，各当事方最好商定，在诸如他们自己不能就合同条款达成协议这样的时候再指定第三者。在这种情况下，各当事方似应商定一种指定程序，这种程序在各当事方就指定第三者问题达不成协议时开始生效。

58. 第三者应遵守的准则或标准。 建议各当事方提出一些在决定合同条款时应遵守的准则或标准以确定第三者的职权。此种准则和标准已在上述第50段至第52段作了一般性讨论，至于价格，见第六章“货物标价”第 段至第 段。

59. 第三者决定的性质。 各当事方可以商定，第三者的决定作为各当事方的合同规定将是有约束力的。另一种做法是规定把第三者的决定看作一种供各当事方秉诚考虑的建议。

60. 对第三者的决定提出异议的程序。 在某些情况下，例如，如果第三者具有约束力的决定涉及具有特别经济意义的某个问题，各当事方似应提供一种机会，让另外的人，一组人或某机构对决定提出质疑。至于对质疑的决定的性质，可以规定，决定对各当事方具有约束力，或仅仅是一种建议。各当事方似宜规定赋予裁决质疑的人的职权（即维护或拒绝质疑，或修改受到质疑的决定）。一旦受到

质疑的决定被取消，各当事方似应表明。关于合同条款的决定将如何作出（例如，是由各当事方自己作出，还是由原来的第三者，或是由另外不同的第三者作出）。

(三) 由合同方确定合同条款

61. 有时，对销贸易协议把合同条款的确定让对销贸易协议一当事方来作。如果考虑用此种作法，各当事方应考虑到法律系统规定的有关赋予合同一当事方确定合同某一条款的权力的条款有效性的限制。一般的说，赋予一当事方确定一项合同条款的任意权利是行不通的。如果确定的是价格，一些法律系统承认给予一当事方的此种权利，如果这种权利的行使遵循像合理、诚意或公正这样的标准的话。这些法律系统中有的认为含糊的协议就意味着提及此种标准。其他法律系统要求确定价格的自由应受到更明确的标准限制。