

关于《联合国国际货物销售合同公约》(《销售公约》) 适用于香港特别行政区(香港) 建议的咨询

常见问题

最近更新: 2020 年 7 月 31 日

这些常见问题解答旨在提供对《销售公约》的一般概述, 并重点介绍有关《销售公约》适用于香港建议的咨询的一些事项。有关《销售公约》及上述事项的详细讨论, 请参阅《咨询文件》及其摘要, 网址为: <https://www.doj.gov.hk/sc/public/CISG.html>。*

何谓《销售公约》?

1. 何谓《销售公约》? 其主要目的为何?

在《销售公约》面世前(及如今当公约不适用时), 参与国际销售的当事各方需要处理选择法律的问题, 即什么法律适用于该项交易, 而答案很可能是其中一方的本地销售法律。由此可能招致的成本包括: 有关适用法律不明确、其中一方需要处理“外地”法律而处于不利位置、谈判费用等。

后来《销售公约》面世了。概括而言, 《销售公约》是一项订明统一规则的条约, 规管该公约范围内的国际货物销售合同的订立、履行及违约时的补救办法, 以减少国际贸易的法律障碍, 并促进国际贸易的发展。《销售公约》由联合国国际贸易法委员会(贸法委) 拟备, 1980 年 4 月 11 日在维也纳举行的外交会议上通过, 其后在 1988 年 1 月 1 日生效。

2. 哪些国家是《销售公约》的缔约国?

截至 2020 年 7 月 31 日, 《销售公约》共有 93 个缔约国, 其中一些是香港

* 免责声明: 为免生疑问, 这些常见问题仅供参考之用并非旨在(也不应被视作)对特定情况下适用的权利及义务提供法律意见。如需确定该等权利及义务, 请咨询合格的法律专业人员。这些常见问题中的观点及意见并不等同律政司的法律意见或立场。对于这些常见问题中的任何错误及遗漏, 以及因使用或倚赖这些常见问题内容而引致的任何损失或损害, 律政司概不负责。

这些常见问题版权归属香港特别行政区政府。除非经香港特别行政区政府书面同意, 否则不得复印这些常见问题或其任何部分。

Copyright©2020 香港特别行政区政府版权所有

最重要的贸易伙伴，例如中国内地、美国、日本、新加坡、南韩、越南，德国、瑞士、荷兰、法国、意大利和澳洲。有关《销售公约》状况的资料可在以下联合国《条约汇编》(United Nations Treaty Collection) 有关《销售公约》的网页上找到:

https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en [英文]

3. 《销售公约》目前是否适用于香港?

虽然中国是《销售公约》的缔约国，但《销售公约》现时不适用于香港。

《销售公约》何时适用?

4. 《销售公约》何时适用? 如一项交易符合《销售公约》的适用要求，而双方当事人均希望该交易受《销售公约》规管，他们该怎样做?

《销售公约》并非适用于所有合同。根据《销售公约》第 1(1)条，有关交易必须符合三项条件，《销售公约》才会适用。

首先，有关交易必须构成货物销售合同，就此而言：

(a) “货物” (公约没有给这词下定义) 涵盖有形并可予交付的财物，例如原料、商品、成品等。

(b) 服务合同或“货物”以外的财物销售合同不受《销售公约》规管 (第 1(1)条)。

有关货物连服务的销售合同，请参阅问题 7。

第二，有关销售合同必须具“国际性”，其定义是有关合同是由营业地位于不同国家的当事各方所订立。因此，纯本地交易不在《销售公约》的涵盖范围内。当事一方的“营业地”，一般指其通常交易的地方或其所在地，而不一定指其国籍 (《销售公约》第 1(3)条)。

第三，合同必须以下列其中一种方式与《销售公约》有关连：

(a) 合同当事各方皆位于不同《销售公约》缔约国 (《销售公约》第 1(1)(a)条); 或

(b) 根据国际私法规则（即聆讯争议的法院 / 仲裁庭所适用的法律选择或冲突法规则）导致适用某一《销售公约》缔约国的法律（《销售公约》第 1(1)(b)条）。

关于《销售公约》第 1(1)(b)条，请参考问题 5。

如买卖合同当事各方的营业地在不同《销售公约》缔约国，除非他们已选择不适用公约 (opt out) 并选择以其他法律规管合同，否则《销售公约》将自动适用。因此，假如您的企业位于《销售公约》某一缔约国，而与位于另一缔约国的企业订立合同，则除非双方在合同明确选择不适用公约，否则《销售公约》将自动适用。选择不适用《销售公约》在下面的“当事人的意思自治”部分中讨论。

例子 1 - 《销售公约》第 1(1)(a)条的适用:

营业地在美国的卖方向营业地在德国的买方出售 10,000 件配件。买卖双方的营业地均在不同的缔约国 (即, 美国/德国), 因此《销售公约》将根据第 1(1)(a)条而自动适用于双方之间的交易, 除非双方已选择不适用公约 (opt out) 及选择适用其他法律。

例子 2 - 《销售公约》第 1(1)(b)条的适用:

卖方的营业地在印度, 而买方的营业地在英国。英印两国均非《销售公约》缔约国。然而, 如双方已选择该合同受德国法律管辖, 并在德国法院进行审理, 则由于德国是《销售公约》缔约国, 《销售公约》会根据第 1(1)(b)条适用 (尽管当事双方的营业地均不在缔约国), 除非当事双方已选择不适用公约 (opt out)。

5. 根据《销售公约》第 95 条就第 1(1)(b)条作出声明有何效力? 哪些《销售公约》缔约国作出了这项声明?

《销售公约》第 95 条容许缔约国声明不受第 1(1)(b)条规定约束。就已声明作出如此保留的缔约国而言, 其法院只会在符合第 1(1)(a)条规定 (即当事各方的营业地均在不同缔约国) 的情况下才须应用《销售公约》。已作出如此声明的缔约国包括中国、美国和新加坡。

例子:

营业地在英国的卖方向来自美国的买方出售 10,000 件配件。双方选择新加坡法律适用于该合同。美国是《销售公约》缔约国，英国则不是。由于新加坡根据第 95 条作出了声明，表明它不会被第 1(1)(b)条约束和只在当事双方的营业地均在不同缔约国的情况下才会适用《销售公约》，故如果新加坡的法院审理有关该合同的争议，则《销售公约》并不适用（不论是根据第 1(1)(a)条或第 1(1)(b)条）。

《销售公约》涵盖的合同类别

6. 哪些交易不适用《销售公约》？

某些交易即使符合上述《销售公约》第 1(1)条的要求，也不会受《销售公约》的规管。《销售公约》第 2 条列明公约不适用于以下的销售：

- 对象为消费者的销售，即购供私人、家人或家庭使用的货物销售（除非卖方不知道而且没有理由知道这些货物购供该等用途）；
- 经由拍卖的销售；
- 根据法律以执行令状或其他令状进行的销售；
- 公债、股票、投资证券、流转票据或货币的销售；
- 船舶、船只、气垫船或飞机的销售；和
- 电力的销售。

7. 《销售公约》是否适用于货物连服务的销售合约？

就货物连服务的销售合同而言，《销售公约》是否适用视乎该合同主要是为销售货物还是为提供劳力或其他服务而订立的。《销售公约》第 3(2)条订明，如供应货物一方的绝大部分义务在于供应劳力或其他服务，则公约不适用于有关合同。

8. 《销售公约》是否适用于框架协议？

主要视乎框架协议的结构及内容而定，但《销售公约》一般不适用于分销，经销，代理或特许经营合同。不过，框架协议下的个别供应订单可以是销售合同，并可能属《销售公约》范围。

属于 / 不属《销售公约》适用范围的法律问题

9. 哪些与国际货物销售有关的法律问题属于《销售公约》的适用范围？哪些事宜不属其适用范围？

《销售公约》第 4 条规定公约只适用于销售合同的订立及卖方和买方因此种合同而产生的权利和义务。

某些国际销售交易的范畴被明确排除在《销售公约》的适用范围之外（第 4 及 5 条），该等范畴包括：

- 合同或其任何条款的效力或任何惯例的效力问题；
- 合同对所售货物所有权可能产生的影响（例如，保留货物所有权的条款）；以及
- 卖方对于货物对任何人所造成的死亡或伤害的责任问题。

例子 1:

买卖双方订立合同，而该合同受《销售公约》规管。其后，买方声称收到的货物有严重欠妥之处，并已不具可商售品质。此事显然关乎买卖双方因合同而产生的权利和义务问题，亦显然在《销售公约》的适用范围之内。

例子 2:

甲方和乙方订立合同，而该合同受《销售公约》规管。其后，乙方指称甲方诈骗致使其订立该合同。该合同是否以欺诈手段诱使乙方而订立，属合同效力事宜，不受《销售公约》规管。

10. 《销售公约》如适用于某项交易，是否即意味本地法律（《销售公约》除外）没有适用于该交易的余地？

如上文所述，《销售公约》并不涵盖国际货物销售交易的每个范畴，因此若干范畴仍受本地法律规管。《销售公约》第 4 条明确将某些事宜排除在《销售公约》的范围之外，例如合同效力事宜，因此该等事宜受本地相关法律规管。此外，根据第 7(2)条，本地法律也可适用以填补《销售公约》的“内部空白”（“internal gaps”）（即《销售公约》没有明确解决但属其规管的问题），但前题为没有相关的《销售公约》一般原则以解决此等问题。

此外，法院在某些特定情况下没有义务根据《销售公约》要求强制履行合同。根据《销售公约》第 28 条，在当事一方有权要求另一当事方履行义务的情况下，法院没有义务要求具体履行此一义务，除非法院依照其本身的法律对不属《销售公约》范围的类似销售合同愿意这样做。

例子 1:

香港买方与德国卖方订立购买货物合同，合同载有香港法院具专有司法管辖权及香港法律适用的条款（假设《销售公约》当时适用香港和已透过香港法律实施，并且适用于该合同）。其后，买方指合同以欺诈手段促致订立，并质疑其效力。即使《销售公约》适用，但由于公约第 4 条订明不适用于合同效力事宜，因此香港法院须引用香港法律裁定该合同是否有效。

例子 2:

甲方和乙方订立受《销售公约》规管的合同。其后，乙方宣称犯下单方错误，因此有权使该合同无效。尽管这关乎当事方之间合同的效力，但就是否有错误而言，其中某些范畴也可能受《销售公约》规管。举例说，《销售公约》第 8 条规定应如何确定和解释当事一方的声明和行为。这些规则可能与关于错误的本地条文相不一致。

例子 3:

香港买方与德国卖方就购买 10,000 蒲式耳小麦订立合同。该合同受香港法律管辖，并在香港法院进行审理（假设《销售公约》当时适用香港和已透过香港法律实施，并且适用于这份合同）。卖方最终违反合同，买方遂根据《销售公约》第 46 条要求强制履行合同。然而，根据香港法律，法院可酌情决定是否要求强制履行合同，也不大可能批准强制履行商品销售。

根据《销售公约》第 28 条，香港法院没有义务根据《销售公约》第 46 条要求强制履行合同。因此，香港法院得以保留要求强制履行的酌情决定权。

11. 《销售公约》如适用于某项交易，是否亦适用于该项交易的代理人范畴？

虽然《销售公约》规管国际货物销售交易的范畴众多，但并不涵盖一切可能牵涉的范畴，而代理人正是其一，意味即使《销售公约》适用，涉及交易代理人范畴的事宜一般会按本地法律裁定。

对《销售公约》的解释

12. 如何解释《销售公约》条文？《销售公约》是否有任何解释规则？

在实施《销售公约》时，凡公约适用于某争议，则由对该争议具有司法管辖权的一般法院和仲裁庭解释和应用公约。为了确保《销售公约》的统一应用，《销售公约》第 7(1)条规定，解释《销售公约》时须考虑其国际性质，以及促进其统一适用和在国际贸易上遵守诚信的需要。至于属《销售公约》范围而未有在公约明确解决的问题（“内部法律空白”情况 – 见问题 10），应按照公约所依据的一般原则解决，而在没有相关原则的情况下，则应按照国际私法规定适用的法律解决（《销售公约》第 7(2)条）。

关于《销售公约》的一般解释方法，主要是依据有关条文的字眼及文意而解释。其他有关《销售公约》事宜的国内法院案例，可能具有说服力，但没有约束力。有见及此，牵涉《销售公约》事宜的国内法院判决就解释公约而言可能相关，而该等判决可在（例如）贸法委法律文本的案例 (CLOUT) 数据库找到。

如先前提及到，在解释《销售公约》条文时应考虑到促进公约适用的统一。这“统一”适用的概念，意指在诠释《销售公约》采用的条款用词时，须独立于本地故有见解，即使本地法律可能相关，但按第 7 条，就解释公约而言，引用本地法律只应作为“最后途径”，以减少在不同司法管辖区适用不一致的情况。

《销售公约》所依据及按第 7(2)条规定可用以“填补法律空白”（即解决关乎“内部法律空白”情况的问题）的一般原则主要包括：

- 订立合同的自由/当事人意思自治；

- 保障当事人可合理援引对方造成的依赖;
- 就行使权利发出通知的规定;
- 当事人之间的平等原则;
- 维护合同的原则; 和
- 赔偿原则。

当事人意思自治

13. 《销售公约》是否限制订立合同的自由? 根据《销售公约》，买卖双方是否须按《销售公约》进行交易，抑或可偏离《销售公约》并议定任何适合他们的合同条款?

当事人意思自治 (party autonomy) 是《销售公约》的一个根本原则。在这方面，虽然《销售公约》会根据其第 1 (1) (a) 条的规定预设适用于位于不同缔约国的当事方之间的交易，但《销售公约》第 6 条明确容许当事方选择有关交易完全不适用公约 (opt out)，又或选择采用公约但对若干范畴作出排除或修改¹。只要拟修改的《销售公约》条文不属强制性质，当事方便可自由选择排除或修改《销售公约》的个别条文，以规管他们之间的交易。

14. 买卖双方在决定是否以《销售公约》规管交易时应考虑什么因素?

如上所述，《销售公约》如适用于香港和纳入香港法律，将预设适用于来自不同缔约国当事方之间的交易。因此，在与来自另一缔约国的当事方订立交易时，双方应考虑是否希望引用《销售公约》条文，而非某特定地方的法律。

大体来说，双方应考虑的部分因素包括：

- 《销售公约》一般较香港本地法律更维护合同，在订立合同、承约和

¹ 唯一的例外是，当事各方不能减损或修改第 12 条，该条指出，如果有关缔约国已按照公约第 96 条做出了相关声明，公约就订立，修改或终止销售合同方面准许形式自由的规定不适用。

解释方面的涵盖范围也较本地法律广泛。

- 如有大量订立合同前后所作的声明和行为，当事双方或可考虑该等资料对解释其合同是否有利。《销售公约》容许利用订立合同前后的声明和行为解释合同当事方的意图，但此举一般不为香港本地法律容许。
- 根据《销售公约》，卖家一般有权纠正履行合同时欠妥或不符合同规定之处。根据香港法律，买方可在适当的情况下直接退货，但根据《销售公约》，买方或须接受卖方的替代货物或经纠正的货物（见问题 22）。
- 《销售公约》就违反销售合同提供的一些补救办法（例如纠正的权利、更改合同的便易、以减价作补救），在香港法律并无直接对等的规定。而尽管《销售公约》有助促进买卖双方权利和义务对等，但买卖双方在商讨补救办法时各有不同的权利和义务，当事人应加注意。

15. 如买卖双方希望《销售公约》不适用于他们之间的交易，他们应怎样做？

如买卖双方希望《销售公约》不适用于他们之间的交易，建议双方在合同的适用法律条款中载明《销售公约》不适用，例如把“*现明确表示《联合国国际货物销售合同公约》完全不适用。*”加入双方当事人明确选择的适用法律条款。

16. 本人是以香港为营业地的贸易商。《销售公约》如适用于香港，应否在本公司的标准格式购货订单、售货承诺书或合同中明文述明《销售公约》不适用？

建议您在决定是否在标准格式购货订单、售货承诺书或合同中明文述明《销售公约》不适用前，仔细考虑让《销售公约》适用于相关交易的利弊。但是，如果您和合同的另一方经过仔细考虑，决定不适用《销售公约》于有关交易，建议在相关的标准格式购货订单、售货承诺书或合同中载明《销售公约》不适用于该项交易。如交易对方的营业地在中国内地（见问题 20 和 24）或《销售公约》另一缔约国，这点尤其重要。

17. 可否在《销售公约》规管的货物销售合同中使用源自普通法和《国际贸易术语解释通则 2010》的贸易术语 (例如 FOB (船上交货)、CIF (到岸交货))?

可以。如上文所述 (见问题 13), 根据《销售公约》第 6 条, 合同当事方可根据其需要减损《销售公约》的个别条文或改变其效力。此外,《销售公约》第 9 条容许采用双方同意的惯例, 或双方已知道或理应知道而在国际贸易上亦广为人知的惯例。这可能包括《国际贸易术语解释通则 2010》等贸易术语。

18. 如交易符合《销售公约》的适用要求, 买卖双方可否选择以《销售公约》规则规管交易所涉的若干事宜, 同时选择以选定司法管辖区的本地法律(《销售公约》除外)规管交易的其他事宜? 他们应怎样做?

可以。《销售公约》第 6 条容许双方按意愿修改或偏离《销售公约》的个别条文, 只要拟修订的条文不属强制性质便可 (见问题 13)。如双方同意交易的若干范畴由《销售公约》规管, 而其他部分由选定司法管辖区的本地法律规管, 则建议在合同明确列明交易各部分的适用法律或规则。

《销售公约》在香港的适用及实施

19. 为何现在要研究是否把《销售公约》延伸至适用于香港? 让《销售公约》适用于香港有何利弊?

关于适用和实施《销售公约》的建议, 请参阅问题 20 。

《销售公约》适用于香港的主要好处, 是本港贸易商与《销售公约》其他缔约国的企业订立货物销售合同时, 在适用法律方面有额外选项 (即可选择采用中立的法律 (neutral law))。合约当事方可自由按设定的方式选用《销售公约》, 并以香港本地法律作为剩余法律 (residual law); 或者当事方可选择只采用香港本地法律而非《销售公约》。

此外, 如上文所述 (见问题 2), 不少属《销售公约》缔约方的主要贸易国也是香港的主要贸易伙伴。随着《销售公约》在全球愈趋普及,《销售公约》适用于香港可能会促进本地生产总值和贸易增长, 因为这会有助减少法律障碍, 而这些障碍可令本港与已适用《销售公约》国家之间的自由贸易缩减或受阻。

这也正视香港企业与具有较强议价能力的海外另一方进行贸易时的常见情况，就是香港企业在谈判中立或对香港一方有利的适用法律条款时可能处于劣势。将《销售公约》延伸至香港，可容许双方选择采用一套双方均能明白和应用的中立规则，从而为各方提供了一个公平的竞争环境。

至于《销售公约》适用于香港的弊端，最大者看来是改变现状及其相关成本（例如从《销售公约》的角度检视受香港法律规管的现有标准合同所涉及的交易成本和诉讼成本（例如需要解决《销售公约》的内部问题和《销售公约》与香港本地法律相互作用的问题））。由于《销售公约》包含大陆法（civil law）及普通法（common law）两种概念，部分概念在公约实施初期可能不太为本港企业及其法律顾问熟悉。

20. 《销售公约》如适用于香港，将如何实施？现行规管国际货物销售的香港法律（例如《货品售卖条例》（第 26 章）及相关普通法原则）会否受影响或需要修订？

如决定《销售公约》应适用于香港，为使《销售公约》（作为国际条约）在香港具有效力，须透过将公约纳入香港本地法律。在这方面，目前建议在香港实施《销售公约》的方式如下：

(a) 藉制定独立成章的新条例（简称“新订条例”）透过香港法律实施《销售公约》；

(b) 新订条例反映任何中国根据《销售公约》作出并决定适用于香港的保留（例如根据《公约》第 95 条作出的保留，如上文问题 5 所述）；以及

(c) 新订条例载有条文，订明在新订条例或《销售公约》与香港任何其他法律（例如《货品售卖条例》（第 26 章）及相关普通法原则）有所抵触的情况下，《销售公约》条文有凌驾效力。

有关将中国根据《销售公约》作出的保留适用于香港的建议，目的是为免在处理关乎香港的争议时因为应用《销售公约》而可能引起的混淆。换言之，香港法院只须在符合第 1(1)(a) 条规定的情况下（即当事双方的营业地皆在不同的《销售公约》缔约国）应用《销售公约》。

由于香港企业与中国内地企业之间的交易在同一国家内进行（而非先前提及的国际交易），故不在《销售公约》的适用范围之内。然而，即使《销售公约》不会自动适用于这些交易，鉴于中国内地与香港经济关系紧密，

为便利两地企业之间的货物销售，现建议新订条例单方面包含条文，使《销售公约》规则实质上适用于中国内地与香港的交易。

《销售公约》与香港法律的相互关系

21. 国际货物销售现时受香港哪项法律规管？

现时，一项国际货物销售交易如属香港法律的规管范围，即受《货品售卖条例》(第 26 章) 规管。然而，如香港法律不适用，目前没有默认的法律或规则规管涉及香港当事方的国际货物销售交易。

22. 《销售公约》会否改变香港贸易商与香港境外买方 / 卖方交易的方式？香港规管国际货物销售的现行法律与《销售公约》的主要差异为何？

《销售公约》作为统一全球销售法的条约，显然与香港本地销售法例有一些重要的差异。在这方面，香港商人可能特别关注：(a) 《销售公约》会否改变香港贸易商与香港境外买方 / 卖方交易的方式；和 (b) 香港规管国际货物销售的现行法律与《销售公约》的主要差异为何。我们简要介绍一些主要差异。有关这方面的详细讨论，请参阅咨询文件第 2 章及其附件 2.2。

订立合同：

(a) 除若干例外情况外，《销售公约》条文较香港本地法律倾向更维护合同。律师和商人应注意公约与香港现行法律在订立合同方面有若干差异。

(b) 以撤销要约为例，《销售公约》第 16(2) 条确立构成要约不可撤销的若干准则（如注明承约期限或有理由信赖该项要约是不可撤销的）。普通法则有所不同，任何提出的要约如没有代价作为依据，即视为可随意撤销，而规定承约期限表面上仅表示在那期限之后要约（除非在此期间被撤销）将失效。

(c) 另一项差异来自逾期承约。《销售公约》第 21(2) 条订明，如能证明逾期承约通知若传递正常本应能及时送达要约人，则除非要约人毫不迟延地通知受要约人该项要约已经失效，否则该项逾期承约仍具效力。这点偏离香港的“邮递规则”，该规则确立承约通知在发送之时便已生效，要约人因而须承担更大的责任。

买卖双方的义务

(a) 《货品售卖条例》(第 26 章) 的准则由符合货品说明、样本及可商售性隐含条款等概念拼合而成, 而《销售公约》则采用单一的“适用性”概念 (即货物须适用于同一规格货物通常使用的目的)。整体而言, 《销售公约》似乎以较简单和简化的方法界定“可商售性”, 而涵盖范围则与香港本地法律相若。

(b) 一般而言, 买方在《销售公约》第 35 条下享有权利, 所收货物须适用于其通常使用的目的或曾向卖方指明 (或卖方理应知道) 的任何特定目的。货物的质量也须与向买方提供的任何样本或样式相同, 并须妥为包装。若偏离这些规定, 货物即不合同规定, 而不符规定则构成违反合同。

(c) 此外, 根据《销售公约》第 37 及 48 条, 如有不合同规定的情况, 只要不对买方造成不当的迟延、开支或不便, 卖方可在到期交货之前和之后纠正任何欠妥之处。这或与买方在香港本地法律下可拒绝收货的权利不一致。

(d) 对买方而言, 若干义务或与香港本地法律不同。以检验货物为例, 《销售公约》第 38 条规定买方须在收货后尽快检验货物。《销售公约》第 39 条也规定买方须在合理时间内或无论如何于收货日起计两年内把任何欠妥之处通知卖方, 否则买方会丧失声称货物不合同规定的权利。这比香港本地法律更为严格, 后者只会在货物未有在合理时间内获检验时才禁止买方拒绝收货。

根本违反合同及废除合同:

(a) 《销售公约》第 25 条界定根本违反合同的概念, 指违反合同的结果若使另一当事方蒙受损害, 以致实际上剥夺他根据合同可享有的利益, 即为根本违反合同。虽然这项规定在用语上与现行香港法律中关乎悔约性地违反中间条款 (repudiatory breach of an innominate term) 的测试看似相近, 但其实这项规定较贸易商熟悉的香港普通法严格得多。根本违反合同一旦确立, 无错失一方即有权根据《销售公约》第 49 或 64 条“废除”合同, 并要求作出归还。这代表必须尽量把双方回复订立合同前的状况。

(b) 实际上, 根本违反合同这特定概念很少能确立, 加上《销售公约》主张维护合同, 因此不应与在香港本地法律下可产生终止合同权利的违反合同条件情况相提并论。

终止合同: 与《销售公约》相比, 香港本地法律大体上容许较大的终止合同权利。根据香港法律, 违反合同条件 (breach of contractual conditions) 一般会产生终止合同的权利。然而, 根据《销售公约》, 废除和终止合同涉及根本违反合同, 其门槛远高于香港本地销售法律的常见要求。此外, 根据《销售公约》废除合同具有追溯效力, 意思是双方均须归还所得利益, 以使他们回复订立合同前所处的状况。

选择违反合同的补救办法:

(a) 《销售公约》与香港法律在补救办法方面的一大差异, 在于《销售公约》容许买方因货物不符合同规定而要求减价: 根据《销售公约》第 50 条, 买方可选择保留不符合同规定的货物, 然后要求减价以反映实际交付货物的价值。虽然在未有付费的情况下, 根据现行香港法律, 有透过减价以弥补损害赔偿 (abatement against the price) 的补救办法, 而该补救办法与上述补救办法大致等同, 但《销售公约》下的特定补救办法甚至在基本上容许买方根据《销售公约》选择减价或寻求损害赔偿。。

(b) 此外, 《销售公约》在强制履行合同(强制履行)方面的回旋余地较大, 惟此补救办法通常受本地法院的酌情决定权所规限 (见《销售公约》第 28 条)。

损害赔偿: 《销售公约》和香港本地法律在要求损害赔偿方面的规定大致相同, 仅在何时确定和如何计算损害赔偿等方面有细微差异。根据《销售公约》, 损害赔偿应在审讯时评定, 而香港法律则规定在违反合同时厘定。此外, 根据香港法律, 损害赔偿的评定主要参考市场价格, 而根据《销售公约》, 则须先检视是否有任何实际替代货物交易, 然后才使用市场价格。最后, 《销售公约》藉审视有关损害是否可以预料来限制追讨, 而香港法律下对因果关系和可预见程度方面则有一套较复杂的规定。

从上述比较中得出以下主要观察: 第一, 与香港现行法律相比, 《销售公约》较维护合同(意谓即使出现违反合同的情况, 《销售公约》仍主张维持合同效力, 而非轻易容许终止合同)。第二, 《销售公约》就违反销售合同提供的一些补救办法, 在香港法律并无直接对等的规定, 但对商人而言这些补救办法可能是甚为合乎常理的做法。

另一方面, 上述差异似乎并非攸关根本制度的性质, 反之两个制度大有相似之处。有意采用《销售公约》(而非香港法律) 的香港商人, 很可能只须轻微调整而非彻底改变其现行营商手法。

23. 《销售公约》如适用于香港，在此实施时如何与规管国际货物销售的香港现行法律配合？《销售公约》中是否有任何规则可能与香港现行法律相抵触？有什么潜在解决方法？

如先前所指，《销售公约》并非一套完整的国际货物销售法规，它只涵盖有关销售的特定范畴。对于《销售公约》明确订明不适用的范畴，以及有关《销售公约》所涵盖事项的问题但不能以其本身的原则充分处理时（即第7(2)条所指的“内部法律空白”情况 – 见问题 10），可引用香港法律。

举例说，《销售公约》不涵盖合同效力事宜。因此，若一方当事人在《销售公约》适用的香港法院提出申索，声称合同是以欺诈手段促致订立以致无效，则是否涉及欺诈及其对合同有何影响等问题，均受香港法律规管。

正如以上观察所得，本地销售法律与《销售公约》或有差异，某些差异可能较显著，例如根本违反合同及废除合同的概念源自大陆法司法管辖区，但因《销售公约》的本质是作为大陆法与普通法制度之间的折衷方案而加入公约。

虽然存有上述差异，但目前看来似乎没有《销售公约》条文根本抵触香港本地法律的条文。此外，《销售公约》下可行的补救办法若影响本地法院的酌情决定权，例如强制履行合同，《销售公约》第 28 条等条文仍会保障本地法律赋予本地法院的固有酌情决定权。

另外应注意的是，根据目前的实施建议，新订条例会赋予《销售公约》规则凌驾效力。因此，一般而言，在《销售公约》适用而所涉事宜受其条文规管的情况下，如新订条例 / 《销售公约》与香港任何其他法律有所抵触，应以《销售公约》规则为准，故技术上不会有两者互不兼容的问题。

24. 《销售公约》如适用于香港，会否适用于营业地分别在内地和香港的双方当事人之间的交易？

中国内地企业与香港企业之间的交易由于在同一国家内进行，《销售公约》作为规管国际货物销售的国际公约，并不适用。

然而，即使《销售公约》不会自动适用于这些交易，鉴于中国内地与香港经济关系紧密，为便利两地企业之间的货物销售，现建议新订条例单方面包含条文，使《销售公约》规则实质上适用于营业地分别位于中国内地与香港的当事各方之间所订立的货物销售合同。另请参阅问题 20。

进一步资料

25. 有没有一些上文并未提及的《销售公约》数据是我们应该知道和注意的？

《销售公约》与香港本地销售法律之间尚有若干差异，一些需要考虑和注意的要项包括：

风险转移

《销售公约》第 66 至 69 条就风险从卖方转移到买方的事宜订定预设条文。根据香港法律，当货物的产权从卖方转移到买方，风险通常一并转移；但根据《销售公约》，风险在货物交付时即予转移。然而，上述差异实际上可能只流于理论层面，因为双方当事人通常会在合同中或透过使用《国际贸易术语解释通则》或其他贸易惯例规定风险在何时转移。

不可抗力 / 履行义务的障碍

《销售公约》第 79 条作为一种不可抗力的条款，订明如出现当事人不能控制且无法合理预期或考虑到的障碍，当事人的义务即可免除。尽管第 79 条与香港本地法律的“受挫失效”（“frustration”）概念相似，但在实施时有别于受挫失效原则。

两者的主要差异是，受挫失效使合同自动撤销售，并解除双方进一步履行合同的义务；而第 79 条则仅暂时中止双方的义务，有关障碍一旦消失，双方的义务即告恢复。

26. 从哪里可以取得更多关于《销售公约》的资料，例如文章、案例等？

贸法委备有案例数据库，名为关于贸法委法律文本的案例 (CLOUT)，保存了世界各地超过 900 个《销售公约》案例。

如欲取得更多关于《销售公约》的资料，亦可参阅佩斯大学国际商业法律学院 (Institute of International Commercial Law at Pace University) 的网上数据库 (<http://www.iicl.law.pace.edu/cisg/cisg>)，当中载有《销售公约》所有有效语文文本和案例数据库的链接，以及关于《销售公约》的学术文章。

- 完 -