

中华人民共和国香港特别行政区政府律政司

《联合国国际货物销售合同公约》

适用于香港特别行政区建议

咨询文件

摘要

(咨询文件载有律政司所提出的问题和初步建议，供咨询公众意见之用。本摘要为咨询文件内容的概要，有意提出意见者宜参阅咨询文件全文。咨询文件可向香港中环下亚厘毕道 18 号律政中心中座 7 楼国际法律科索取，亦可于律政司的网站下载，网址是：
< <https://www.doj.gov.hk/sc/public/CISG.html> >。

回应者须于 2020 年 5 月 31 日或之前将意见提交国际法律科。)

导言

1. 《联合国国际货物销售合同公约》(《销售公约》)¹订明规管国际货物销售合同的统一规则，目的是减少国际贸易的法律障碍，并促进国际贸易的发展²。《销售公约》在 1980 年 4 月 11 日在维也纳举行的联合国大会中的外交会议上通过，其后在 1988 年 1 月 1 日生效³。截至 2020 年 2 月 1 日，《销售公约》共有 93 个缔约国⁴，包括按贸易总值计香港特别行政区(“香港”)二十大贸易伙伴中过半数的国家，即中国内地、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⁵。

¹ 交存于联合国秘书长(纽约)的多边条约，内容见：
https://treaties.un.org/doc/Treaties/1988/01/19880101%2003-03%20AM/Ch_X_10p.pdf。

² 《销售公约》序言。

³ 关于《销售公约》的生效日期和状况，见：
https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en
(英文版)。

⁴ 同上。

⁵ 关于 2018 年香港主要贸易伙伴的资料，见：
https://www.tid.gov.hk/tc_chi/trade_relations/mainland/trade.html。

2. 虽然中国是《销售公约》的缔约方⁶，但《销售公约》现时不适用于香港⁷。
3. 随着《销售公约》的缔约方不断增加，律政司认为现在是适当时机就把《销售公约》延伸至香港的建议咨询相关持份者，特别是法律界和商界。
4. 律政司拟就《销售公约》应否适用于香港及(如适用的话)如何在香港实施，征询公众意见。咨询文件载列《销售公约》的要点及《销售公约》与香港法律之间的相互作用，以及我们在经济和法律方面对《销售公约》适用及实施于香港建议的初步考虑与意见。

第 1 章 引言及概览

《销售公约》的背景

5. 《销售公约》订明规管国际货物销售合同的统一规则，目的是减少国际贸易的法律障碍，并促进国际贸易的发展⁸。
6. 十九世纪，随着工业化兴起和国际贸易日趋重要，各方开始致力统一适用于国际贸易的实质规则。原有以冲突法处理的方式被视为存有风险、不明确，未能解决国际货物销售合同引起的复杂问题。此外，当时的本地商事法律制度零散且过时，普遍不足以规管国际交易。
7. 国际统一私法协会最先尝试就国际货物销售制订统一法，促使海牙会议在 1964 年通过有关课题的两项统一法⁹。此等统一法成效不大，最受批评的是其条文主要反映西欧大陆国家(即最积极参与拟备统一法的国家)的法律传统和经济实况。

⁶ 《销售公约》于 1988 年 1 月 1 日对中国生效。详情请参阅：
https://uncitral.un.org/zh/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg/status。

⁷ 《销售公约》在 1997 年 7 月 1 日前不适用于香港。在过渡期间及之后，中国没有就《销售公约》适用于香港的事宜照会联合国秘书长。

⁸ 见脚注 2。

⁹ 《国际货物销售统一法公约》(Convention Relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods)(1964 年 7 月 1 日通过，1972 年 8 月 18 日生效) 834 UNTS 107，以及《订立国际货物销售合同统一法公约》(Convention Relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods)(1964 年 7 月 1 日通过，1972 年 8 月 23 日生效) 834 UNTS 169。

8. 联合国国际贸易法委员会(贸法委)在 1966 年成立后，因应上述批评就同一课题拟备新文本，特意确保贸法委及其辖下工作小组具均衡代表性，由世界不同地区的代表组成。公约拟稿在 1980 年 4 月 11 日通过，《销售公约》其后在 1988 年 1 月 1 日生效。

《销售公约》的状况

9. 截至 2020 年 2 月 1 日，《销售公约》共有 93 个缔约国¹⁰，包括按贸易总值计香港十大贸易伙伴中的六个国家，即中国内地、美国、日本、新加坡、南韩和越南。欧洲联盟 27 个成员国有 24 个采纳《销售公约》，只有爱尔兰、马耳他和葡萄牙除外。在二十国集团成员国中，只有上述三个欧洲联盟成员国、印度、印度尼西亚、沙特阿拉伯、南非和英国不是《销售公约》的缔约国。至于亚太经济合作组织(亚太经合组织)的 21 个成员¹¹，当中 13 个(例如加拿大、智利、新西兰)已采纳《销售公约》。

《销售公约》的结构

10. 《销售公约》共有 101 条，分为四部分：
- (1) 第一部分(第 1 至 13 条)处理《销售公约》的一般规则；
 - (2) 第二部分(第 14 至 24 条)处理合同的订立，载有关于要约、撤销、承约及撤回的条文；
 - (3) 第三部分(第 25 至 88 条)所载条文关乎国际货物销售合同买方和卖方的义务及违反合同的补救办法；以及
 - (4) 第四部分(第 89 至 101 条)载有最后条款，包括有关批准、生效及保留的规则。

¹⁰ 见脚注 3。

¹¹ 亚太经合组织成员名单见：
<https://www.apec.org/About-Us/About-APEC> (英文版)。

《销售公约》的要点

《销售公约》的适用范围

11. 就适用地域而言，《销售公约》仅涵盖营业地在不同国家的当事各方之间所订立的合同：(a) 如果这些国家是缔约国，或 (b) 如果根据国际私法规则导致适用某一缔约国的法律¹²。
12. 《销售公约》适用的主题事项必须为货物销售合同，合同属民事或商业性质则不拘¹³。此外，《销售公约》不适用于以下销售事项：
 - (1) 购供私人、家人或家庭使用货物的销售，除非卖方在订立合同前或订立当时不知道且没有理由知道这些货物是购供任何这种使用；
 - (2) 经由拍卖的销售；
 - (3) 根据法律执行令状或其他令状的销售；
 - (4) 公债、股票、投资证券、流通票据或货币的销售；
 - (5) 船舶、船只、气垫船或飞机的销售；
 - (6) 电力的销售¹⁴。
13. 至于排除事项，第 4 条订明《销售公约》除非另有明文规定，否则与以下事项无关：(a) 合同的效力，或其任何条款的效力，或任何惯例的效力；以及 (b) 合同对所售货物所有权可能产生的影响。
14. 其他不受《销售公约》规管的重要事项包括司法管辖权事宜及时效期限(惟第 39 条第(2)款规定买方须在收到货物两年内就货物不符合同情形作出通知，才可使用《销售公约》中的补救办法，则属例外)。

¹² 为求完整起见，应指出《销售公约》第 95 条容许国家在交存批准书、接受书、核准书或加入书时，声明其不受第 1 条第(1)款(b)项约束。

¹³ 《销售公约》第 1 条第(3)款。

¹⁴ 《销售公约》第 2 条。

对《销售公约》的解释

15. 第 7 至 9 条是《销售公约》的主要解释条文：

- (1) 第 7 条是规管对《销售公约》解释的首要条文，载有一般解释原则(须考虑到《销售公约》的国际性质和促进其适用的统一以及在国际贸易上遵守诚信的需要¹⁵)及填补内部法律空白的条文¹⁶；
- (2) 第 8 条关乎对合同当事一方所作的声明和其他行为(包括订立合同前后的声明和行为)的解释。该等声明和行为须依照该当事方的意旨解释，如果另一当事方已知道或者不可能不知道此一意旨；如这规定不适用，上述声明和其他行为则按照通情达理的人在考虑到有关的一切情况后应有的理解来解释；以及
- (3) 第 9 条规管惯例和习惯做法在解释《销售公约》时的作用：合同当事各方已同意的任何惯例和他们之间确立的任何习惯做法，对当事各方均有约束力¹⁷。此外，除非另有相反协议，当事各方已知道或理应知道而在国际贸易上广为人知并经常获得遵守的惯例，对当事各方也有约束力¹⁸。

16. 总括而言，上述条文确立不同层次的规则如下(按凌驾地位由高至低排列)：

- (1) 《销售公约》第 12 条(详见下文第 17 段)，该条根据第 6 条属强制性质；
- (2) 合同当事各方的协议，包括已确立的习惯做法、已同意的惯例¹⁹及已同意对《销售公约》条文所作的减损或更改²⁰；
- (3) 国际贸易惯例²¹；
- (4) 《销售公约》规则；

¹⁵ 《销售公约》第 7 条第(1)款。

¹⁶ 《销售公约》第 7 条第(2)款。

¹⁷ 《销售公约》第 9 条第(1)款。

¹⁸ 《销售公约》第 9 条第(2)款。

¹⁹ 《销售公约》第 8 条第(3)款及第 9 条第(1)款。

²⁰ 《销售公约》第 6 条。

²¹ 《销售公约》第 9 条第(2)款。

(5) 《销售公约》所依据的一般原则²²；以及

(6) 根据国际私法规定适用的法律²³。

选择不适用与选择适用

17. 《销售公约》在其订明的相关条件符合的情况下自动适用。然而，根据第 6 条，合同当事各方可以选择不适用《销售公约》，又或减损《销售公约》的任何规定或改变其效力，惟不得减损或改变第 12 条²⁴。第 12 条订明如有缔约国已根据第 96 条作出声明，则有关准许销售合同以任何形式订立、更改或终止的条文并不适用。
18. 即使合同不符合《销售公约》订明的相关条件(例如因为当事一方的营业地在非缔约国内)，合同当事各方仍可选择适用《销售公约》。《销售公约》虽然没有明文提及选择适用的事宜，但原则上对此没有禁止。合同当事各方可藉：(a) 选择某缔约国²⁵的法律作为适用法律以使第 1 条第(1)款(b)项适用，或 (b) 明确同意适用《销售公约》，以选择适用《销售公约》。下文第 2 章对此再作讨论。

第 2 章 《销售公约》与香港相关法律之间的相互作用

19. 关于《销售公约》适用于香港的建议，其中一个重要考虑因素是其对香港现时国际销售习惯做法的影响。
20. 在考虑上述因素时须顾及数项关乎《销售公约》与香港法律之间相互作用的重要事宜。为此，律政司考虑到下列事宜(在咨询文件第 2 章及其附件探讨)：
- (1) 《销售公约》与香港现行法律有多大差异，以及这些差异对商人的日常销售有多大影响；

²² 《销售公约》第 7 条第(2)款。

²³ 同上。

²⁴ 合同当事各方也可排除整份《销售公约》，包括第 12 条在内。

²⁵ 但如缔约国已提出第 95 条的保留则除外。不过，即使该缔约国已提出如此保留，诉讼地法院(如在另一缔约国)在应用该缔约国法律时会否受第 1 条第(1)款(b)项约束，仍有些不确定之处：见下文第 29 段。

(2) 检视《销售公约》与香港法律之间潜在的互不兼容问题，即可能同时受《销售公约》和香港法律规管的事宜，以及解决这些互不兼容问题的适当方法；以及

(3) 就容许合同当事各方选择适用《销售公约》(一如现状)，与预设选择适用并容许选择不适用《销售公约》(即《销售公约》一旦适用于香港的情况)，比较两者的相对优点。

21. 这些事宜似乎无一较把《销售公约》的适用延伸至香港来得更重要。

《销售公约》与香港法律的比较

22. 《销售公约》的订立在于提供划一适用于全球的“统一法律”，本质上是世界各地不同法律传统之间的折衷方案²⁶。因此，《销售公约》中必然有一些概念和做法可能是香港律师(确切而言应为所有普通法律师)不熟悉的。咨询文件第2章正文载有列表，扼要摘录《销售公约》与香港国际销售方面的法律存在的差异。

23. 上述比较表的分析来自：

(1) 咨询文件附录 2.1，当中检视关乎国际货物销售合同的香港成文法及普通法；以及

(2) 咨询文件附录 2.2，当中简述《销售公约》的条文及关于应如何解释和适用该等条文的法理观点，并进一步比较《销售公约》条文与香港的相应法例。

24. 本摘要概述两个制度之间的一些重要比较事项。

适用规则

25. 按照现状，相关销售合同如受香港法律规管，即香港的国际销售法律适用。倘合同当事各方明确选择适用法律，情况相对简单直接；然而，倘若合同对此没有提及，便会出现难题，须以诉讼地法院的法律选择规则决定适用法律。

²⁶ Michael Bridge, 'A Law for International Sale of Goods' (2007) HKLJ 17, 17.

26. 《销售公约》的适用问题也可能复杂。撇开可直接把《销售公约》纳入为合同条款不谈²⁷，《销售公约》在两种情况下适用。
27. 第一种情况是当合同当事各方的营业地在不同的《销售公约》缔约国²⁸。这种情况相对简单直接。
28. 第二种情况是当诉讼地法院的冲突法规则指该合同适用某《销售公约》缔约国的法律²⁹。然而，这个做法不一定简单直接，因为《销售公约》(根据第95条)容许缔约国对这规定作出保留(实质上是容许缔约国选择不适用该规定)，使其不受第1条第(1)款(b)项约束，并只可把《销售公约》适用于营业地在不同《销售公约》缔约国的合同当事各方之间³⁰。
29. 在第二种情况下，有关分析便须考虑诉讼地国家及选用法律国家(即诉讼地法院指其法律适用的缔约国)是否有根据第95条作出声明。普遍的看法概括于下表：

诉讼地国家	选用法律国家	结果
受第1条第(1)款(b)项约束的缔约国。	受第1条第(1)款(b)项约束的缔约国。	《销售公约》适用。第1条第(1)款(b)项直接适用。
受第1条第(1)款(b)项约束的缔约国。	不受第1条第(1)款(b)项约束的缔约国。	普遍的看法(有例外情况)是《销售公约》适用 ³¹ 。

(表下一页继续)

²⁷ 见下文第66(3)段。

²⁸ 《销售公约》第1条第(1)款(a)项。

²⁹ 《销售公约》第1条第(1)款(b)项。

³⁰ 《销售公约》第95条。

³¹ Ingeborg Schwenzer (ed), *Schlechtriem & Schwenzer: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)* (4th edn, OUP 2016)第1条第38段。

诉讼地国家	选适用法律国家	结果
不受第 1 条第(1)款 (b) 项约束的缔约国。	受第 1 条第(1)款 (b) 项约束的缔约国。	诉讼地国家可透过政策选择《销售公约》是否适用 ³² 。
不受第 1 条第(1)款 (b) 项约束的缔约国。	不受第 1 条第(1)款 (b) 项约束的缔约国。	《销售公约》不适用。第 1 条第(1)款 (b) 项不适用。

30. 最后，为求完整起见，应指出《销售公约》的适用并不排除传统的法律选择分析。本地法律往往与《销售公约》同时适用(于《销售公约》不涵盖的事宜)；因此，诉讼地法院或需确定哪套本地法律可作为适用于《销售公约》适用合同的剩余法律选择。

合同的订立和更改

31. 合同在模式上须藉要约及承约订立。《销售公约》的要约规则与香港法律下的要约规则功能相若，主要差异在于可如何撤销要约(即在受要约人收到要约后使之失效)：
- (1) 根据《销售公约》，如撤销通知在受要约人发出承约通知前(而非在要约人收到承约通知前)送达受要约人，则要约可予撤销³³。这点近似把香港法律下的邮递规则适用于撤销的概念。
 - (2) 此外，根据《销售公约》，要约如订明为不可撤销，则不得撤销³⁴。香港法律的规定则有所不同，任何看来不可撤销的要约如没有代价作为依据，即可撤销。
32. 然而，就承约而言，邮递规则不适用于《销售公约》：承约只在要约人收到受要约人的承约通知的情况下，始属有效³⁵。

³² 《销售公约》顾问委员会意见(十五)，第 3.8 段，见：
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op15.html#60> (英文版)。

³³ 《销售公约》第 16 条第(1)款。

³⁴ 《销售公约》第 16 条第(2)款。

³⁵ Barry Nicholas, 'The Vienna Convention on International Sales Law', (1989) LQR 201, 215.

33. 与香港法律相比，《销售公约》在合同订立方面的规则较倾向维护合同，但上述履约规则属少数例外情况。《销售公约》较维护合同的例子包括：
- (1) 《销售公约》容许在若干情况下逾期履约(即履约通知在要约订明的有效期届满后才送达要约人)，惟要约人有权拒绝³⁶。香港法律并无直接对等的规定。
 - (2) 当出现“格式条款之争”(battle of the forms)(即当事双方相应提出各自的标准业务条款)，《销售公约》订明，“最后提出的条款”(last shot)如非先前要约的“镜像”(mirror image)，则只要所作的更改并不构成“重大差异”，仍能起订立具约束力合同之效，惟对方有权提出反对³⁷。这点较香港法律就“格式条款之争”所订的严格“镜像规则”宽松。
 - (3) 《销售公约》适用合同只需借口头协议更改，并无任何额外形式上的要求³⁸，除非该合同载有不容许借口头协议修改的条款，则作别论³⁹。香港法律同样尊重不容许借口头协议修改的条款⁴⁰，但一般规定须付出代价始能令口头更改生效。

买卖双方的义务

34. 关于买方(支付价款和收取货物)和卖方(在指定地点和时间交付适当货物)的根本义务，《销售公约》与香港法律大致相若。
35. 或许特别值得一提的是，卖方有义务确保交付货物的适用性和质量。在两个制度下，适用性义务都是按下列各项界定：首先是合同条款，其次是任何有关货物须用于特定用途的要求，最后是预设的适用性标准。两个制度唯一主要分别在于第三层面：《销售公约》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

³⁶ 《销售公约》第 21 及 22 条。

³⁷ 《销售公约》第 19 条第(2)款。

³⁸ 《销售公约》第 29 条第(1)款。

³⁹ 《销售公约》第 29 条第(2)款。

⁴⁰ *Rock Advertising Ltd v MWB Business Exchange Centres Ltd* [2019] AC 119.

用的目的)⁴¹；香港法律则采用由“可商售性”及符合“货品说明”两者拼合而成的验证准则⁴²。整体而言，《销售公约》的适用性义务方案似乎较简单，牵涉较少技术性问题，而涵盖范围则与香港法律相若。

根本违反合同及违反合同的补救办法

36. 《销售公约》有关违反合同及其补救办法的规定，从“根本违反合同”说起，因为是否可宣告合同无效这个重要的补救办法，视乎该等违反合同情况能否成立。根本违反合同会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⁴³。实际而言，因为《销售公约》主张维护合同(避免因收回和再出口拒收货物而造成经济浪费)，所以根本违反合同的情况很少能确立。
37. 由此可见，《销售公约》的合同无效制度大体上较香港法律严格。重要的是，就后者而言，某些合同条件(可隐含于法规或普通法中)订明轻微违反条件可产生终止合同的权利；惟《销售公约》并无对等的规定。
38. 若《销售公约》下的根本违反合同情况得以确立，无错失一方即有权宣告合同无效⁴⁴，并要求作出归还。至于合同如成为无效，究竟是从一开始无效，还是(藉法律的施行)变成解除合同的替代协议，则有争议。无论如何，合同一旦成为无效，双方均须同时归还按照合同取得的所有利益⁴⁵。
39. 在这方面，香港法律与《销售公约》有明显分别：根据香港法律，终止合同只具预期效力；但根据《销售公约》，合同无效则同时具有预期及追溯效力——解除整份合同。
40. 《销售公约》下其他违反合同(不一定是根本违反合同)的补救办法涵盖以不同形式强制履行合同，包括：(a)要求卖方交付替代货物；(b)要求卖方修理欠妥的货物；或

⁴¹ 《销售公约》第 35 条第(2)款。

⁴² 《货品售卖条例》(第 26 章)第 15 至 16 条。

⁴³ 《销售公约》第 25 条。

⁴⁴ 《销售公约》第 49 及 64 条。

⁴⁵ 《销售公约》第 81 条第(2)款。

(c)要求买方收取货物并支付价款⁴⁶。然而，若诉讼地的法律不容许强制履行合同，则诉讼地法院仍有首要的酌情权不作出有关命令⁴⁷。

41. 《销售公约》还载有其他补救办法，包括：买方有权接受欠妥的货物并要求减价⁴⁸；无错失一方通常有权在出现违反合同的情况下中止履行合同⁴⁹；以及违约一方有权纠正欠妥之处⁵⁰(香港法律并无严格对等的规定)，或因不符合同约定而要求损害赔偿(这点香港律师相当熟悉，尽管《销售公约》的评估规则似乎不如香港法律规则般以市场为主导，而是较注重无错失一方采取了什么实际步骤减轻其损失)。

42. 最后，应注意的，与香港法律相比，《销售公约》向无错失一方施加较广泛的责任，须保全货物及与违反合同一方协商：

(1)若发现货物有任何欠妥之处，买方须合理地迅速通知卖方，否则或须承受丧失补救办法的风险⁵¹；

(2)他须在若干情况下保全货物(例如，就买方而言，而非只拒收货物)⁵²；

(3)若货物会迅速变坏，他可出售货物，但须事先通知违约一方⁵³；以及

(4)若有意宣告合同无效，他须通知违约一方⁵⁴。

结论：《销售公约》与香港法律差异的实际影响

43. 从上述比较摘要可见，《销售公约》与香港现行法律之间有一些差异。然而，就这些差异对国际货物销售的实际影响而言，可观察到以下数点。

⁴⁶ 《销售公约》第 46 及 62 条。

⁴⁷ 《销售公约》第 28 条。

⁴⁸ 《销售公约》第 50 条。

⁴⁹ Schwenzler (脚注 31) 第 71 条第 11 段。

⁵⁰ 《销售公约》第 37 及 48 条。

⁵¹ 《销售公约》第 39 条。

⁵² 《销售公约》第 85 及 86 条。

⁵³ 《销售公约》第 88 条。

⁵⁴ 《销售公约》第 26 条。

44. 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⁵⁵)。由此可见，《销售公约》：
- (1) 较具经济效益，因为《销售公约》避免在国际货物销售中因退货而必然引致的经济浪费(例如因收回及再交付而浪费的成本)；以及
 - (2) 对卖方相对有利，因为卖方通常希望受争议合同维持有效。
45. 第二，尽管《销售公约》在条文的解释及相互关系方面并非全无问题，但对一般商人来说，《销售公约》整体上似乎较《货品售卖条例》(第 26 章)易懂和全面，因为：
- (1) 《销售公约》较全面。《货品售卖条例》在相当大程度上须靠普通法规则或其他法定规则补充，才构成完整的香港国际货物销售法律⁵⁶；以及
 - (2) 《销售公约》措辞较简单和非专门，避免《货品售卖条例》中的历史或专门用语⁵⁷。
46. 第三，在至少两个重要范畴上，即(a)关于所售货物的适用性及质量的义务和(b)补救办法，《销售公约》似乎较符合现今商业社会的预期和习惯做法。
- (1) 适用性义务。《销售公约》以“所作用途的适用性”为主要单一概念，有别于香港销售法由可商售性、适用性及货品说明义务拼合而成的概念。这个较简单的制度适合作为默认规则，尤以小额交易为然(较大额的交易一般会明确订明适用性义务)⁵⁸。
 - (2) 补救办法。《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

⁵⁵ Bridge (脚注 26) 22。

⁵⁶ 举例来说，《货品售卖条例》没有提述合同法及国际私法中所有相关范畴的规则。

⁵⁷ 例如“可商售”质量。

⁵⁸ Bridge (脚注 26) 22。

价作补救⁵⁹），在香港法律并无直接对等的规定，但对商人而言可能是甚为合乎常理的做法。再者，重要的是在《销售公约》下，无错失一方须符合主要先决条件⁶⁰（例如发出通知或迅速检验货物）方可获得补救，故即使出现违反合同的情况，《销售公约》仍规定买卖双方须维持通讯，这有助避免在废除合同和进行诉讼前常见的通讯中断情况。

47. 最后，上述差异并非根本性或制度性差异，反之两个制度大有相似之处。可以这样说，对《销售公约》与香港法律之间大部分差异感兴趣者，或许是法律学者而非现代商人：两个制度在如何计算损害赔偿或正确解释条款方面的差异复杂，带出有趣的法理学问题；但商人很可能更重视两者在实际问题上的相似之处，例如买卖双方的义务、关于提前或部分交付的规则，以及风险移转。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习惯做法。

《销售公约》与香港法律之间的兼容问题

48. 第二个关于两个制度之间相互作用的问题，是两者有没有互不兼容的问题，而如有的话，是否有明确机制可予处理。
49. 就此而言，“互不兼容”是指在《销售公约》和本地法律同时适用的情况下两者提供的解决办法不一的特定问题。两者互不兼容，是因为《销售公约》设想实行双轨制度，即本地法律与《销售公约》同时适用，目的显然是为了规管《销售公约》适用范围外的其他事宜⁶¹。然而，这些“其他事宜”有时或会影响《销售公约》适用范围内的事宜。
50. 对于若干潜在的互不兼容情况，《销售公约》本身有明文规定如何处理，例子有二：

⁵⁹ 同上，29（纠正的权利）；F.M.B. Reynolds, ‘A Note of Caution’ in Peter Birks (ed), *The Frontiers of Liability* (Vol.2) (OUP 1994) 18, 22（更改合同）；Schwenzer（脚注 31）第 48 条第 18 至 21 段，第 50 条第 1 段脚注 3（减价）。

⁶⁰ 见上文第 42 段。

⁶¹ Schwenzer（脚注 31）第 6 条第 14 段。

(1) 未透露身分的代理人。

- (a) 一般意见认同代理人问题不属《销售公约》的适用范围⁶²(本地法律因而适用)。导致互不兼容问题的典型情况是本地代理没有透露其代表海外委托人行事。本地法律或会视有关合同为国际销售合同。然而，根据《销售公约》，销售合同的国际性必须在订立前透露⁶³。因此，《销售公约》会把问题情况视为只涉及本地销售合同。
- (b) 对于这个表面看来互不兼容的问题，《销售公约》的解决方法是把其透露要求提升至强制规定，亦即从代理人问题由本地法律处理的一般规则划分出例外情况。

(2) 合同终止后作出归还。

- (a) 与代理人问题一样，一般意见认同所有权问题不属《销售公约》的适用范围⁶⁴。因此，视乎《销售公约》适用合同在终止后是否从一开始无效⁶⁵，合同当事各方在本地法律下或有实质权利就所有权提出申索，可要求作出归还。相反，《销售公约》本身没有就所有权的申索订定条文。如本地法律提供补救办法但《销售公约》不然，则可能引致互不兼容(在破产情况下尤然)。
- (b) 对于这个潜在问题，《销售公约》的解决方法是强制规定同时作出归还——合同终止后，双方在解除合同时均需作出归还。如当事一方因故(例如破产)不能作出归还，则另一当事方会受同时归还的规定保障，无须单方面作出归还⁶⁶。

⁶² Michael Bridge, *The International Sale of Goods* (4th edn, OUP 2017) 第 10.28 段。

⁶³ 《销售公约》第 1 条第(2)款。

⁶⁴ 《销售公约》第 4 条。

⁶⁵ 见上文第 38 段。

⁶⁶ Michael Bridge, 'The Nature and Consequences of Avoidance of the Contract Under the United Nations Convention on the International Sale of Goods' (2008-2009) *International Law Review of Wuhan University* 118, 119-120.

51. 至于须在《销售公约》以外寻求解决方法的互不兼容问题，最广为人知者莫过于失实陈述，典型的问题情况是合同订立前作出的货物质量陈述被纳入为合同条款，而该陈述最后证实为失实。
52. 根据香港法律，被陈述人有权以失实陈述为据撤销合同。由于这或涉及《销售公约》明文不予规管的“实质效力”问题⁶⁷，撤销合同的权利或不会因《销售公约》而消失。
53. 然而，根据《销售公约》条文，若以失实陈述为据使合同无效，须证明另一方“根本违反合同”，致使有充分理由全面终止合同⁶⁸。《销售公约》的分析对被陈述人施加的门槛较高，因此可能引起互不兼容的问题：就同一事实情况而言，有关合同在《销售公约》下仍维持效力，但根据香港法律则被撤销。
54. 《销售公约》的法理观点提供多个方法，以解决因失实陈述而造成这表面看来的互不兼容问题。其中一个主要解决方法⁶⁹指出，采用香港法律把基于失实陈述撤销合同归类为实质效力问题，并不恰当；相反，应采用《销售公约》的自主分类方法。这项《销售公约》自主分析规定法院须在以下情况摒除某本地法律规则的适用：(a)《销售公约》同样适用于触发该规则适用的事实情况；以及(b)该规则规管《销售公约》已处理的特定风险⁷⁰。
55. 套用本分析，就无意／疏忽的失实陈述而言，《销售公约》涵盖订立合同前谈判货物质量的事实情况。买方在订立合同时对货物的认识因而须承担的特定风险，亦受《销售公约》规管。因此，本地法律的补救办法应予摒除。
56. 至于对货物的状态有欺诈成分的失实陈述，分析则有所不同，原因是涉及不诚实这额外特定风险，而这并不属

⁶⁷ 《销售公约》第4条。

⁶⁸ 见上文第36段。

⁶⁹ Ulrich G Schroeter, ‘Defining the Borders of Uniform International Contract Law: The CISG and Remedies for Innocent, Negligent, or Fraudulent Misrepresentation’ (2013) Villanova LR 553.

⁷⁰ 同上，563。

《销售公约》的规管范围。因此，本地法律针对诈骗的补救办法不应被摒除⁷¹。

57. 这个主要解决方法提供理据充分的框架，按此考虑实质效力的例外情况及其引致的互不兼容问题时，可不受本地法律的分类所限。
58. 另一种互不兼容问题，源于人们普遍认同本地法律对于实质效力的验证准则，应与《销售公约》的基本主张一并理解和诠释⁷²。
59. 这对香港法律下的惩罚条款带来特定的难题：《销售公约》的法理观点接纳此等条款的效力实际上属实质效力问题，但香港法律的验证准则(即有关条款如旨在阻吓而非真正预计损失，即带有惩罚性)似乎与《销售公约》的法理观点和主张相反，因后者认为以议定金额促使履行合同及阻吓违反合同，是当事各方的合法权利⁷³。
60. 因此，在执行《销售公约》适用和受香港法律规管合同中的惩罚条款时，可能会出现不明确情况。然而，这个难题可藉重新审视和更新相关惩罚条款规则解决，香港相关惩罚条款的法律源自英国，该国最近便在进行有关工作⁷⁴。
61. 简言之，如把《销售公约》延伸至香港，虽然可能会出现潜在互不兼容的问题，但国际间就《销售公约》的法理观点似乎提供具原则的框架以解决互不兼容的问题，而其余难题则可藉本地法律改革处理。

选择适用或选择不适用《销售公约》？

62. 有关《销售公约》与香港法律之间相互作用的第三项事宜，是选择适用或选择不适用《销售公约》作为预设安排的相对利弊。

⁷¹ 同上，585。

⁷² 《销售公约》顾问委员会意见(十)，第4.2.1至4.2.2段，见：<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op10.html> (英文版)；Pascal Hachem, 'Agreed Sums in CISG Contracts' (2011) *Belgrade Law Review*, Year LIX, no. 3, 140 第3.2.2段；Bridge, (脚注62)第10.34段。

⁷³ 《销售公约》顾问委员会意见(十)(脚注72)第4.3.2至4.3.7段。

⁷⁴ *Cavendish v Makdessi; Parking Eye v Beavis* [2016] AC 1172.

63. 换言之，鉴于当事各方可籍合同明文选择适用或选择不适用《销售公约》⁷⁵，要处理的问题是：“为何不维持现状并按需要选择适用《销售公约》？为何预设选择应是选择适用公约，以致希望受香港本地法律(而非《销售公约》)规管的当事各方要另作不适用公约的选择？”
64. 为此，我们需要比较两个预设选择的弊端。
65. 根据现状(即预设选择是选择不适用公约)，主要难题在于实际上无法订立主要受《销售公约》全面规管而以香港法律作为剩余法律的公司。
66. 究其原因，在于按照现状《销售公约》只可根据以下机制适用，而每个机制都有其难处：
- (1) 可选择适用某《销售公约》缔约国的法律。然而，这意味香港法律将不是剩余法律。
 - (2) 又或可简单地订立“受《销售公约》规管”的销售合同。然而，这会衍生潜在无效的问题⁷⁶，而此等合同的剩余法律将根据诉讼地法院的法律选择规则决定，或会导致不能接受的不明确情况。
 - (3) 第三，可把《销售公约》纳入受香港法律规管的合同内⁷⁷作为合同条款。这看来是达致预期的《销售公约》/香港法律组合的最佳方案。然而，经进一步检视后，这方案可能引起严重难题。根据这个混合模式，《销售公约》有关订立合同的规则(这些规则本身只是合同条款)或不会起取代香港本地法律之效。此外，香港法律的强制性规则凌驾《销售公约》条款。第三，《销售公约》有关解释的规则不单不可以取代香港本地法律原则，事实上更可能造成内部不一致的问题(第7条总体上规管《销售公约》的解释，但需要与规管合同条款的解释的第8条一拼适用)⁷⁸。

⁷⁵ Benjamin Hayward, Bruno Zeller & Camilla Baasch Andersen, ‘The CISG and the United Kingdom - exploring coherency and private international law’ (2018) ICLQ 607 (选择适用)；《销售公约》第6条(选择不适用)。

⁷⁶ 视乎诉讼地法院的法律选择规则而定。

⁷⁷ Hayward, Zeller & Andersen (脚注 75) 616。

⁷⁸ 同上。

67. 简言之，在维持现状下选择适用《销售公约》无法令公约全面适用，犹如把公约延伸至香港并在此实施一样。一般法律对当事各方订立合同事宜有硬性的规范。
68. 相比之下，如把《销售公约》延伸至香港(使选择适用公约成为预设安排)，则不会有上述限制而可选用有利营商的不同法律组合。合同当事各方可自由按设定的机制选用《销售公约》，以香港法律作为剩余法律，又或选择只受香港本地法律(而非《销售公约》)规管。
69. 把《销售公约》延伸至香港的真正弊端很可能是交易成本(例如谈判新合同的选用法律或检视受香港法律规管的现有合同以决定选择适用还是选择不适用公约)和诉讼成本(例如需要解决《销售公约》内的问题和《销售公约》与香港法律相互作用的问题)。然而，这些很可能只是短期成本，又或可藉逐步妥善实施《销售公约》有效控制。
70. 因此，纯粹从法律角度而言，《销售公约》延伸至香港似乎既保留旧有选项，又可提供更多有用而切实可行的合同选项。订立合同的自由原则上支持预设选择适用《销售公约》的安排。

第 3 章 把《销售公约》延伸至香港的经济和法律考虑

71. 为确定是否有需要把《销售公约》延伸至香港，我们认为相关的考虑因素不仅是关乎《销售公约》与香港法律的异同和是否兼容的法律问题，还包括某些经济因素，因为有关因素可能带来适用《销售公约》的商业需要。我们认为应予考虑的相关因素包括香港的对外贸易和世界贸易伙伴地位，以及香港作为区域内一个主要国际法律和争议解决服务中心的地位。
72. 此外，我们认为上述因素也应顾及「一带一路」建设(一带一路)，特别是香港可能成为一带一路争议解决服务枢纽，以及与一带一路国家贸易的机会潜在增长的情况。

是否需要使《销售公约》适用于香港？

一般经济因素

73. 香港和中国内地的贸易统计数字是由世界贸易组织(世贸组织)记录和发布。这些统计数字包括整体商品进出口的数据，我们认为在考虑《销售公约》的适用问题时至为相关。
74. 于 2018 年，香港在世界商品出口和进口贸易均排名第八，分别占世界商品出口和进口总额的 2.92% 和 3.16%⁷⁹。香港的贸易在过去十年也大幅增长，出口和进口总额由 2008 年仅逾 7,630 亿美元(出口和进口排名第十三)，增至 2018 年逾 1.19 万亿美元⁸⁰，使香港跻身全球十大商品进出口地之列。
75. 然而，全球 10 大商品进出口地只有两个没有适用《销售公约》，香港正是其中之一(另一个是英国)。此外，香港 20 大贸易伙伴中有 12 个是《销售公约》缔约方，占香港贸易总额逾 6.8 万亿港元，即约 77.3%⁸¹。

「一带一路」建设对实施《销售公约》的影响

76. 中国政府提出一带一路的发展策略，旨在促进多国间的经济合作，这些国家大多位于中国、欧洲及非洲的古代贸易航线⁸²。
77. 鉴于香港矢志成为区域内一个主要国际法律和争议解决服务中心，在研究是否有需要把《销售公约》延伸至香港时，一带一路是相关的考虑因素。
78. 截至 2020 年 2 月 1 日，参与一带一路的国家有 144 个，其中 66 个(45.8%)是《销售公约》缔约方，《销售公约》

⁷⁹ 世界贸易组织，2018 WTO 贸易概况：中国香港，见：
https://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/daily_update_e/trade_profiles/HK_e.pdf (英文版)。

⁸⁰ 见咨询文件附录 3.1：香港自 2008 年起的世界贸易排名。

⁸¹ 见咨询文件附录 3.2：香港二十大贸易伙伴及其适用《销售公约》的状况。

⁸² 香港贸易发展局，「一带一路」建设，见：
<http://china-trade-research.hktdc.com/business-news/article/The-Belt-and-Road-Initiative/The-Belt-and-Road-Initiative/obor/en/1/1X3CGF6L/1X0A36B7.htm>。

在过去十年内对当中 16 个国家生效，亦在过去二十年内对 27 个一带一路国家生效。自一带一路在 2013 年首次公布后，已有 11 个一带一路国家成为《销售公约》的成员⁸³。根据现时采纳《销售公约》的趋势，日后身兼《销售公约》缔约方的一带一路成员很可能升逾 50%，并可能推动更多国家采纳公约。

79. 一带一路国家加入《销售公约》或会直接或间接影响香港。第一，由于香港参与一带一路，《销售公约》若延伸至香港，即会在香港及其他身兼《销售公约》缔约方的一带一路成员之间自动适用，让一套统一法律来规管本港企业的大部分销售交易，而无须处理不同法律制度、文化和背景带来的潜在难题。
80. 第二，香港既是一带一路争议解决枢纽，必然对可以就商业交易提供法律意见并合资格处理一带一路成员之间争议的律师有所需求。把《销售公约》延伸至香港，可提升香港作为争议解决枢纽的能力，以处理一带一路国家之间的《销售公约》争议。

外地法律制度对香港在《销售公约》下的情况有所混淆

81. 虽然本章的重点主要是论述支持把《销售公约》延伸至香港的经济因素，但我们必须明白，决定《销售公约》是否适用的其中一项最重要因素，是在外地法院出现的法律不明确情况，以及适用“不正确”法律可能造成交易及诉讼成本增加的负面影响。
82. 不少外地法院在裁定涉及香港当事方的交易的适用法律时有困难，主要是由于中国在 1997 年香港回归前不久交存外交照会，列明适用于香港的各项条约，当中没有提及《销售公约》。这是否足以构成《销售公约》不适用于香港的声明，情况有点混淆不清⁸⁴。
83. 这个法律不明确情况见诸于数宗外地司法管辖区裁决的案件。外地法院大多正确裁定《销售公约》不适用于香

⁸³ 见咨询文件附录 3.4：一带一路成员及其适用《销售公约》的状况。

⁸⁴ 《销售公约》第 93 条。

港⁸⁵。然而，数宗关乎《销售公约》是否适用于本港企业的外地案件裁定，《销售公约》对香港适用⁸⁶。

84. 把《销售公约》延伸至香港，或有助消除这个法律不明确情况。明文规定把《销售公约》延伸可厘清《销售公约》是否适用于香港，使商人不用多花时间及金钱因应外地司法管辖区进行研究和寻求法律意见，从而减低商人在香港的交易及诉讼成本。

《销售公约》在香港实施的利弊

85. 关于《销售公约》是否应适用于香港的问题，如上文第63段所述，存在“为何不维持现状并按需要选择适用《销售公约》”的问题。在这个问题上我们评估了香港采纳《销售公约》很可能带来的最常见利弊，有关评估主要基于整体经济因素、香港作为一带一路争议解决枢纽的地位，以及外地法院在应用适用法律时可能产生的混淆。在下文中，我们将更详细考虑其中某些优点和缺点。

《销售公约》在香港实施的好处

实施《销售公约》可能会推动本地生产总值和贸易增长

86. 世贸几乎所有主要贸易经济体(包括中国内地、美国、日本、新加坡、南韩和德国)都是《销售公约》缔约方。
87. 在采纳《销售公约》后经济显著增长和发展的实例不少。这些示例或只显示两者之间互有关联而非有因果关系，但似乎没有相反例子显示采纳《销售公约》令本地生产总值或贸易增长停滞不前。
88. 此外，鉴于《销售公约》旨在减少可令经济体之间自由贸易缩减或受阻的法律障碍，提高效益，从而推动经济

⁸⁵ 见最高法院，案件编号 04-117726，2008年4月2日 (*Telecommunications Products Case*)，tr. Nathalie Hoffman，见：
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080402f1.html> (英文版)；*Innotex Precision Ltd v Horei Image Products* 679 F. Supp. 2d 1356 (2009)；武汉市银丰数据网络有限公司诉许明 (2003年3月19日)，湖北省高级人民法院，tr. Jing Li，见：
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030319c1.html> (英文版)。

⁸⁶ 见 *CNA Int'l Inc. v Guangdong Kelon Electronical Holdings et al* (案件编号 05 C 5734 (2008))；*Electrocraft Arkansas, Inc. v Super Electric Motors Ltd.* (2009)4:09 CV 00318 SWW。

增长⁸⁷，因此有合乎逻辑和合理的理由相信《销售公约》有助推动香港本地生产总值和贸易增长。

实施《销售公约》可避免本港企业在从事跨境交易时受不熟悉的外地法律规限

89. 香港各大贸易伙伴包括中国内地、美国、日本和南韩等经济强国，当中中国内地和美国占香港 2018 年贸易总额的 57%。
90. 此等主要贸易地经济实力强大，因此有理由辩说，本港企业与这些国家的企业订立合同时，如要改变对方在适用法律和司法管辖权条款上的牢固立场，谈判或议价能力可能有限。
91. 《销售公约》若延伸至香港，这些交易将受一套完全中立的规则规管⁸⁸。有理由辩说，中立规则适用可惠及本港企业，因为可减少因谈判和研究适用法律条款而产生的交易费用；即使发生争议，本港企业也无需就外地法律取得法律意见和聘用外地诉讼律师，故诉讼费用也可减少。这亦意味着，当交易对手有更大的议价能力，并坚持要求以其本国法律作为适用法律时，本港企业可藉《销售公约》解决。
92. 最后，本港企业即使可根据香港法律订立合同，也不能保证外地的诉讼地法院会应用及可正确应用香港本地法律。即使外地的诉讼地法院裁定香港法律为适用法律，当事各方其后或须支付更高讼费，以取得专家证据确立任何适用的外地法律条文。《销售公约》若适用，此情况便可避免，因为公约主张统一解释，并备有多种语言的权威版本。
93. 鉴于一带一路效应，以及参与一带一路的本港企业不仅要处理外地法律制度的问题，而这些法律制度更可能不如其各大传统贸易伙伴的制度般成熟，因此上述各项考虑因素更形重要。

⁸⁷ Lisa Spagnolo, *CISG Exclusion and Legal Efficiency* (Kluwer Law International 2014) 29.

⁸⁸ Schwenzer (脚注 31) 序言第 8 段。

咨询问题 1:

我们欢迎公众(特别是香港商界及法律界)就以下事项提出意见和建议:

- (a) 在与非本港企业订立的货物销售合同中,受香港法律规管合同所占的比例为何(与受非香港法律规管合同相比)?
- (b) 在此等受非香港法律规管的合同中,最常选用的非香港法律为何?
- (c) 此等合同中载有适用法律条款订明选用《销售公约》所占的比例为何?
- (d) 在选择适用法律时,是否存在被建议排除适用《销售公约》的情形?

实施《销售公约》可提高香港解决《销售公约》争议的能力

- 94. 把《销售公约》延伸至香港并透过香港法律实施,可能带来间接效益,提升香港律师处理和应付《销售公约》相关争议的能力,从而使香港做好准备成为一带一路成员的争议解决枢纽。
- 95. 香港在仲裁服务方面已具备相关能力。进一步来说,香港已建立支持仲裁的制度,并成为审理大量且瞩目案件的著名仲裁司法管辖区⁸⁹。由此引伸至《销售公约》,广泛和经常接触《销售公约》事宜的司法管辖区,比没有此等专业知识或经验的司法管辖区享有相对优势,是必然的结论。
- 96. 就此,香港在《销售公约》方面的专业知识,比不上已加入《销售公约》的主要争议解决司法管辖区⁹⁰。《销售公约》若适用,可让香港赶上这些主要争议解决司法管辖区所累积的能力及经验水平,有助于向处理一带一路事宜的客户提供法律意见,并孕育众多具备才能和《销

⁸⁹ Spagnolo (脚注 87) 125。

⁹⁰ Charles Lim Aeng Cheng and Soh Kee Bun, 'Singapore and the CISG' (贸法委 — 新加坡《销售公约》35周年研讨会:成就与前景,新加坡,2015年4月23至24日)。

售公约》经验的律师，处理看来日益增加的《销售公约》适用争议。这种能力带来的效益也会与日俱增，因为《销售公约》具网络效应——随着使用者的数目增加，《销售公约》的价值也会不断提高。

取得相关信息和资源可令企业更易理解《销售公约》条文

97. 把《销售公约》延伸至香港，可能会带来新问题和复杂情况而需予处理。企业不论是计划明文把《销售公约》纳入其合同，抑或是根据《销售公约》第1条规定被自动纳入公约的适用范围，均需理解《销售公约》与其先前营运所依据的法律之间有何差异。
98. 为促进《销售公约》统一适用及自主解释，各方合力使相关案例、评论及学术文章尽量透明和易于接触，相关项目包括关于贸法委法律文本的案例(Case Law on UNCITRAL Texts)(CLOUT)⁹¹、《销售公约》顾问委员会⁹²，以及国际商事法协会(Institute of International Commercial Law)的《销售公约》全球案例数据库⁹³。这些材料都存放在公众领域供律师和商人查阅，令律师和非法律界人士在《销售公约》一旦获采纳后易于学习。

《销售公约》规则可予减损使当事各方更自主并增加灵活性

99. 《销售公约》最大优点之一是具灵活性，并对当事各方自主选择的尊重。正如上文第1章所述，《销售公约》第6条明文规定任何公约条文可予减损或更改，只有第12条除外。《销售公约》具备这种灵活性，对认为《销售公约》若干条文不足以保障其利益，或认为适用香港本地法律对其较有利的企业而言，均属合适。因此，《销售公约》若延伸至香港，既可提供所谓安全网，让合同当事各方自由选择不适用《销售公约》条文，也可保障未有考虑或加入特定的条文以规管合同关系的当事方。

⁹¹ 联合国国际贸易法委员会，‘关于贸法委法律文本的案例’，见：http://www.uncitral.org/uncitral/en/case_law.html (英文版)。

⁹² 《销售公约》顾问委员会，见：<https://www.cisgac.com> (英文版)。

⁹³ 国际商事法协会，Pace Law School，“《销售公约》数据库”，见：<http://iicl.law.pace.edu/cisg/cisg> (英文版)。

《销售公约》在香港实施的弊端

《销售公约》在香港实施或会干扰现状

100. 香港得以跻身全球第七大商品贸易地，贸易稳步增长，完全没有依赖《销售公约》。因此，或有针对把《销售公约》延伸至香港的争论或批评，指目前无需干扰或破坏如此稳定的现状。
101. 特别是香港作为世界主要贸易地，享有相对优势，商人或可凭这经济实力决定处理争议的适用法律，因而可選用有利他们的香港本地销售法律。《销售公约》是一套中立规则，其适用或会打消此优势，因而干扰现状。
102. 然而，《销售公约》应被视为一个提供灵活性的选项，而非经济或贸易实力的障碍。世界主要贸易国几乎全是《销售公约》缔约方，我们初步认为透过消除法律障碍(如不同国际货物销售合同的准据法等)把规管交易的规则规范化，本地商人的得益很可能较他们海外交易对手更大。

实施《销售公约》有损普通法

103. 正如上文第 2 章所探讨，《销售公约》提出一些香港现行法律制度所没有的概念。《销售公约》是英国、美国及澳洲等司法管辖区奉行的普通法系与法国及德国等司法管辖区奉行的大陆法系的混合体；其部分概念在香港法律中并无相应对等的概念。
104. 然而，应注意的是，《销售公约》的一些主要缔约国(例如澳洲及美国)也是普通法司法管辖区，故《销售公约》并非不可能成为普通法制度的一部分，甚或对该制度某方面造成影响。

咨询问题 2:

我们欢迎公众就《销售公约》是否应适用香港提出意见。

不适用《销售公约》的做法

105. 《销售公约》具灵活性，可让合同当事各方减损公约的若干规定或完全不适用公约。然而，这或会令各方基于其行业性质、对公约的法律空白有顾虑，或纯粹安于固有做法，而从最初开始便自动决定不适用《销售公约》。
106. 最近有数据显示，《销售公约》的一些主要缔约方(例如美国、德国、奥地利及中国内地)也有相当高比例的个别合同选择不适用公约⁹⁴。虽然不适用比例偏高可能有多个原因，潜在的高不适用率可能令《销售公约》的指称效益降低或受损。

咨询问题 3:

关于本港企业与非本港企业之间订立的货物销售合同，我们欢迎公众(特别是香港商界及法律界)就以下事宜提出意见和建议：

- (a) 就此等合同选择不适用《销售公约》的原因为何？
- (b) 如有机会选择，就此等合同选择不适用《销售公约》的可能有多大？

第 4 章 《销售公约》在香港适用及实施

107. 本章探讨如决定《销售公约》根据条约法延伸至香港，《销售公约》应如何在香港本地适用及实施；也会探讨就中国内地与香港之间的货物销售交易而言，若交易当事各方的营业地分别位于中国内地及香港，旨在让《销售公约》(如延伸至香港)于香港实施的香港本地法律应否及如何适用。最后，旨在实施《销售公约》的法例条文拟稿，载于咨询文件附录 4.1。

⁹⁴ Spagnolo(脚注 87) 150。

《销售公约》在香港适用及实施

《销售公约》在香港适用

108. 《销售公约》第 91 条订明《销售公约》仅开放给国家加入。因此，香港不能以独立身分加入《销售公约》。
109. 正如上文第 2 段所述，中国是《销售公约》的缔约方。因此，如决定《销售公约》应适用于香港，香港特别行政区政府会根据《基本法》第一百五十三条寻求让《销售公约》适用于香港⁹⁵。

《销售公约》应如何在本地实施？

110. 为使《销售公约》在香港具有效力，公约需纳入香港本地法律。
111. 我们认为，其他普通法司法管辖区把《销售公约》纳入当地法律制度的处理方案具有参考作用。例如，澳洲和新加坡藉独立的法令把《销售公约》纳入当地法律，有关法令容许《销售公约》与当地销售法律在法规和普通法中并存⁹⁶。该两个司法管辖区也具体订明公约法律在与当地法律有所抵触的情况下具凌驾性，以使《销售公约》的原则及条文可取代普通法原则。
112. 经参考上述实施方案后，现建议香港采取类似实施方式，详情如下：
- (1) 藉制定独立成章的新条例(新订条例)透过香港法律实施《销售公约》；
 - (2) 新订条例反映任何根据《销售公约》作出并适用于香港的声明／保留；
 - (3) 新订条例载有条文，订明倘若新订条例或《销售公约》与香港任何其他法律(例如《货品售卖条例》)及相关

⁹⁵ 《基本法》第一百五十三条订明：“中华人民共和国缔结的国际协议，中央人民政府可根据香港特别行政区的情况和需要，在征询香港特别行政区政府的意见后，决定是否适用于香港特别行政区……”。

⁹⁶ 就新加坡而言，见脚注 90。就澳洲而言，见例如，“Sale of Goods (Vienna Convention) Act 1986 Western Australia”：
http://www8.austlii.edu.au/cgi-bin/viewdb/au/legis/wa/consol_act/sogca_1986308/。

普通法原则)有所抵触，应以《销售公约》的规则为准。

113. 藉完全独立的条例纳入《销售公约》，可清晰区分《销售公约》适用与本地法律(例如《货品售卖条例》)适用的情况。其次，这可让《销售公约》的某些具体条文(例如任何根据《销售公约》作出并适用于香港的保留)更易纳入本地法律。第三，这可减少从最初开始(而非作为最后途径)便利用本地法律填补《销售公约》的内部法律空白。最后，这可厘清《销售公约》一旦适用，倘若新订条例或《销售公约》与香港任何其他法律(例如《货品售卖条例》及相关普通法原则)有所抵触，应以《销售公约》的规则为准。

根据《销售公约》第 95 条作出的保留

114. 《销售公约》容许缔约国根据公约作出若干声明／保留。《销售公约》第 95 条与香港尤为相关。
115. 第 95 条容许《销售公约》缔约国声明不受公约第 1 条第(1)款(b)项约束⁹⁷。就此，我们注意到在应用第 1 条第(1)款(b)项时，似乎偶有混淆的情况⁹⁸。
116. 中国已根据《销售公约》第 95 条，声明“中华人民共和国不受第 1 条第(1)款(b)项约束。”⁹⁹为免在应用《销售公约》于与香港有关的争议时可能造成混淆，律政司初步认为，如《销售公约》延伸至香港，则中国根据第 95 条作出的声明也应适用于香港。换言之，香港只会把《销售公约》规则应用于营业地在不同《销售公约》缔约国的当事各方之间所订立的货物销售合同。我们建议新订条例相应地反映这点。

⁹⁷ 见上文第 28 段。

⁹⁸ 见上文第 29 段。

⁹⁹ 见：

https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en#EndDec (英文版)。

中国内地与香港之间的交易

117. 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》(为规管国际货物销售的国际公约)并不适用。
118. 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。

咨询问题 4:

就中国内地与香港之间的货物销售交易而言，若交易各方的营业地分别位于中国内地及香港，旨在实施《销售公约》的香港本地法例应否也适用？

条例草案拟稿条文

119. 咨询文件附录 4.1 载有旨在让香港本地法律实施《销售公约》的法例条文拟稿。主要条文内容包括：把《销售公约》纳入本地法例和订定第 95 条的保留(第 4(1)条)、订明《销售公约》法律如适用将凌驾本地销售法律(第 3 条)，以及单方面使《销售公约》条文适用于中国内地与香港的交易(第 4.2 条)。

咨询问题 5:

我们欢迎公众就旨在让香港法律实施《销售公约》的法例条文拟稿(载于咨询文件附录 4.1)发表意见。

第 5 章 最终意见及建议摘要

120. 我们会在这最后一章总结上文所涵盖的事宜，并摘录建议的未来路向，以作咨询。

121. 就《销售公约》延伸至香港的建议，我们考虑了以下事项：

- (1) 《销售公约》要点；
- (2) 《销售公约》与香港法律之间的相互作用，特别是《销售公约》制度与香港法律制度的异同和整体是否兼容的问题；
- (3) 考虑到香港的对外贸易、在一带一路担当的角色及作为区域内主要国际法律和争议解决服务中心的地位等相关因素，以及经权衡《销售公约》适用于香港的利弊，《销售公约》适用会否令香港整体受惠；
- (4) 《销售公约》如何在香港实施，包括旨在实施《销售公约》的拟议香港法例应否适用于当事各方营业地分别位于中国内地及香港的跨境货物销售。

122. 基于上文所述，我们提出以下建议：

- (1) 基于《销售公约》适用于香港的建议似乎可为香港带来重要和相关的利益，多于其潜在的弊端，因此《销售公约》应延伸至香港；
- (2) 为免在应用《销售公约》于与香港有关的争议时可能造成混淆，如《销售公约》延伸至香港，则中国根据《销售公约》第 95 条作出的声明也应适用于香港，令香港只会把《销售公约》规则应用于营业地在不同《销售公约》缔约国的当事各方之间所订立的货物销售合同；
- (3) 如《销售公约》适用于香港，鉴于公约并不规管同一国家内的销售(例如中国内地企业与香港企业之间的销售)，为利便两地企业之间的货物销售，旨在让《销售公约》于香港实施的香港法例也应让公约规则适用于中国内地企业与香港企业之间的交易；
- (4) 为落实上文第(1)至(3)分段的建议，应依循载于咨询文件附录 4.1 的条文拟稿制定本港法例。

-完-