

關於《聯合國國際貨物銷售合同公約》（《銷售公約》） 適用於香港特別行政區（香港）建議的諮詢

常見問題

最近更新：2020年7月31日

這些常見問題解答旨在提供對《銷售公約》的一般概述，並重點介紹有關《銷售公約》適用於香港建議的諮詢的一些事項。有關《銷售公約》及上述事項的詳細討論，請參閱《諮詢文件》及其摘要，網址為：<https://www.doj.gov.hk/chi/public/CISG.html>。*

何謂《銷售公約》？

1. 何謂《銷售公約》？其主要目的為何？

在《銷售公約》面世前（及如今當公約不適用時），參與國際銷售的當事各方需要處理選擇法律的問題，即什麼法律適用於該項交易，而答案很可能是其中一方的本地銷售法律。由此可能招致的成本包括：有關適用法律不明確、其中一方需要處理“外地”法律而處於不利位置、談判費用等。

後來《銷售公約》面世了。概括而言，《銷售公約》是一項訂明統一規則的條約，規管該公約範圍內的國際貨物銷售合同的訂立、履行及違約時的補救辦法，以減少國際貿易的法律障礙，並促進國際貿易的發展。《銷售公約》由聯合國國際貿易法委員會（貿法委）擬備，1980年4月11日在維也納舉行的外交會議上通過，其後在1988年1月1日生效。

2. 哪些國家是《銷售公約》的締約國？

截至2020年7月31日，《銷售公約》共有93個締約國，其中一些是香港

* 免責聲明：為免生疑問，這些常見問題僅供參考之用並非旨在（也不應被視作）對特定情況下適用的權利及義務提供法律意見。如需確定該等權利及義務，請諮詢合資格的法律專業人員。這些常見問題中的觀點及意見並不同律政司的法律意見或立場。對於這些常見問題中的任何錯誤及遺漏，以及因使用或倚賴這些常見問題內容而引致的任何損失或損害，律政司概不負責。

這些常見問題版權歸屬香港特別行政區政府。除非經香港特別行政區政府書面同意，否則不得複印這些常見問題或其任何部分。

Copyright©2020 香港特別行政區政府版權所有

最重要的貿易夥伴，例如中國內地、美國、日本、新加坡、南韓、越南，德國、瑞士、荷蘭、法國、意大利和澳洲。有關《銷售公約》狀況的資料可在以下聯合國《條約彙編》(United Nations Treaty Collection) 有關《銷售公約》的網頁上找到：

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

3. 《銷售公約》目前是否適用於香港？

雖然中國是《銷售公約》的締約國，但《銷售公約》現時不適用於香港。

《銷售公約》何時適用？

4. 《銷售公約》何時適用？如一項交易符合《銷售公約》的適用要求，而雙方當事人均希望該交易受《銷售公約》規管，他們該怎樣做？

《銷售公約》並非適用於所有合同。根據《銷售公約》第 1(1)條，有關交易必須符合三項條件，《銷售公約》才會適用。

首先，有關交易必須構成貨物銷售合同，就此而言：

(a) “貨物” (公約沒有給這詞下定義) 涵蓋有形並可予交付的財物，例如原料、商品、成品等。

(b) 服務合同或“貨物”以外的財物銷售合同不受《銷售公約》規管 (第 1(1)條)。

有關貨物連服務的銷售合同，請參閱問題 7。

第二，有關銷售合同必須具“國際性”，其定義是有關合同是由營業地位於不同國家的當事各方所訂立。因此，純本地交易不在《銷售公約》的涵蓋範圍內。當事一方的“營業地”，一般指其通常交易的地方或其所在地，而不一定指其國籍 (《銷售公約》第 1(3)條)。

第三，合同必須以下列其中一種方式與《銷售公約》有關連：

(a) 合同當事各方皆位於不同《銷售公約》締約國 (《銷售公約》第 1(1)(a)條); 或

(b) 根據國際私法規則（即聆訊爭議的法院／仲裁庭所適用的法律選擇或衝突法規則）導致適用某一《銷售公約》締約國的法律（《銷售公約》第 1(1)(b)條）。

關於《銷售公約》第 1(1)(b)條，請參考問題 5。

如買賣合同當事各方的營業地在不同《銷售公約》締約國，除非他們已選擇不適用公約 (opt out) 並選擇以其他法律規管合同，否則《銷售公約》將自動適用。因此，假如您的企業位於《銷售公約》某一締約國，而與位於另一締約國的企業訂立合同，則除非雙方在合同明確選擇不適用公約，否則《銷售公約》將自動適用。選擇不適用《銷售公約》在下面的“當事人的意思自治”部分中討論。

例子 1 - 《銷售公約》第 1(1)(a)條的適用：

營業地在美國的賣方向營業地在德國的買方出售 10,000 件配件。買賣雙方的營業地均在不同的締約國（即，美國/德國），因此《銷售公約》將根據第 1(1)(a)條而自動適用於雙方之間的交易，除非雙方已選擇不適用公約 (opt out) 及選擇適用其他法律。

例子 2 - 《銷售公約》第 1(1)(b)條的適用：

賣方的營業地在印度，而買方的營業地在英國。英印兩國均非《銷售公約》締約國。然而，如雙方已選擇該合同受德國法律管轄，並在德國法院進行審理，則由於德國是《銷售公約》締約國，《銷售公約》會根據第 1(1)(b)條適用（儘管當事雙方的營業地均不在締約國），除非當事雙方已選擇不適用公約 (opt out)。

5. 根據《銷售公約》第 95 條就第 1(1)(b)條作出聲明有何效力？哪些《銷售公約》締約國作出了這項聲明？

《銷售公約》第 95 條容許締約國聲明不受第 1(1)(b)條規定約束。就已聲明作出如此保留的締約國而言，其法院只會在符合第 1(1)(a)條規定（即當事各方的營業地均在不同締約國）的情況下才須應用《銷售公約》。已作出如此聲明的締約國包括中國、美國和新加坡。

例子:

營業地在英國的賣方向來自美國的買方出售 10,000 件配件。雙方選擇新加坡法律適用於該合同。美國是《銷售公約》締約國，英國則不是。由於新加坡根據第 95 條作出了聲明，表明它不會被第 1(1)(b)條約束和只在當事雙方的營業地均在不同締約國的情況下才會適用《銷售公約》，故如果新加坡的法院審理有關該合同的爭議，則《銷售公約》並不適用（不論是根據第 1(1)(a)條或第 1(1)(b)條）。

《銷售公約》涵蓋的合同類別

6. 哪些交易不適用《銷售公約》？

某些交易即使符合上述《銷售公約》第 1(1)條的要求，也不會受《銷售公約》的規管。《銷售公約》第 2 條列明公約不適用於以下的銷售：

- 對象為消費者的銷售，即購供私人、家人或家庭使用的貨物銷售（除非賣方不知道而且沒有理由知道這些貨物購供該等用途）；
- 經由拍賣的銷售；
- 根據法律以執行令狀或其他令狀進行的銷售；
- 公債、股票、投資證券、流轉票據或貨幣的銷售；
- 船舶、船隻、氣墊船或飛機的銷售；和
- 電力的銷售。

7. 《銷售公約》是否適用於貨物連服務的銷售合約？

就貨物連服務的銷售合同而言，《銷售公約》是否適用視乎該合同主要是為銷售貨物還是為提供勞力或其他服務而訂立的。《銷售公約》第 3(2)條訂明，如供應貨物一方的絕大部分義務在於供應勞力或其他服務，則公約不適用於有關合同。

8. 《銷售公約》是否適用於框架協議？

主要視乎框架協議的結構及內容而定，但《銷售公約》一般不適用於分銷，經銷，代理或特許經營合同。不過，框架協議下的個別供應訂單可以是銷售合同，並可能屬《銷售公約》範圍。

屬於／不屬《銷售公約》適用範圍的法律問題

9. 哪些與國際貨物銷售有關的法律問題屬於《銷售公約》的適用範圍？ 哪些事宜不屬其適用範圍？

《銷售公約》第 4 條規定公約只適用於銷售合同的訂立及賣方和買方因此種合同而產生的權利和義務。

某些國際銷售交易的範疇被明確排除在《銷售公約》的適用範圍之外（第 4 及 5 條），該等範疇包括：

- 合同或其任何條款的效力或任何慣例的效力問題；
- 合同對所售貨物所有權可能產生的影響（例如，保留貨物所有權的條款）；以及
- 賣方對於貨物對任何人所造成的死亡或傷害的責任問題。

例子 1：

買賣雙方訂立合同，而該合同受《銷售公約》規管。其後，買方聲稱收到的貨物有嚴重欠妥之處，並已不具可商售品質。此事顯然關乎買賣雙方因合同而產生的權利和義務問題，亦顯然在《銷售公約》的適用範圍之內。

例子 2:

甲方和乙方訂立合同，而該合同受《銷售公約》規管。其後，乙方指稱甲方詐騙致使其訂立該合同。該合同是否以欺詐手段誘使乙方而訂立，屬合同效力事宜，不受《銷售公約》規管。

10. 《銷售公約》如適用於某項交易，是否即意味本地法律（《銷售公約》除外）沒有適用於該交易的餘地？

如上文所述，《銷售公約》並不涵蓋國際貨物銷售交易的每個範疇，因此若干範疇仍受本地法律規管。《銷售公約》第 4 條明確將某些事宜排除在《銷售公約》的範圍之外，例如合同效力事宜，因此該等事宜受本地相關法律規管。此外，根據第 7(2)條，本地法律也可適用以填補《銷售公約》的“內部空白”（“internal gaps”）（即《銷售公約》沒有明確解決但屬其規管的問題），但前題為沒有相關的《銷售公約》一般原則以解決此等問題。

此外，法院在某些特定情況下沒有義務根據《銷售公約》要求強制履行合同。根據《銷售公約》第 28 條，在當事一方有權要求另一當事方履行義務的情況下，法院沒有義務要求具體履行此一義務，除非法院依照其本身的法律對不屬《銷售公約》範圍的類似銷售合同願意這樣做。

例子 1：

香港買方與德國賣方訂立購買貨物合同，合同載有香港法院具專有司法管轄權及香港法律適用的條款（假設《銷售公約》當時適用香港和已透過香港法律實施，並且適用於該合同）。其後，買方指合同以欺詐手段促致訂立，並質疑其效力。即使《銷售公約》適用，但由於公約第 4 條訂明不適用於合同效力事宜，因此香港法院須引用香港法律裁定該合同是否有效。

例子 2：

甲方和乙方訂立受《銷售公約》規管的合同。其後，乙方宣稱犯下單方錯誤，因此有權使該合同無效。儘管這關乎當事方之間合同的效力，但就是否有錯誤而言，其中某些範疇也可能受《銷售公約》規管。舉例說，《銷售公約》第 8 條規定應如何確定和解釋當事一方的聲明和行為。這些規則可能與關於錯誤的本地條文相不一致。

例子 3：

香港買方與德國賣方就購買 10,000 蒲式耳小麥訂立合同。該合同受香港法律管轄，並在香港法院進行審理（假設《銷售公約》當時適用香港和已透過香港法律實施，並且適用於這份合同）。賣方最終違反合同，買方遂根據《銷售公約》第 46 條要求強制履行合同。然而，根據香港法律，法院可酌情決定是否要求強制履行合同，也不大可能批准強制履行商品銷售。

根據《銷售公約》第 28 條，香港法院沒有義務根據《銷售公約》第 46 條要求強制履行合同。因此，香港法院得以保留要求強制履行的酌情決定權。

11. 《銷售公約》如適用於某項交易，是否亦適用於該項交易的代理人範疇？

雖然《銷售公約》規管國際貨物銷售交易的範疇眾多，但並不涵蓋一切可能牽涉的範疇，而代理人正是其一，意味即使《銷售公約》適用，涉及交易代理人範疇的事宜一般會按本地法律裁定。

對《銷售公約》的解釋

12. 如何解釋《銷售公約》條文？《銷售公約》是否有任何解釋規則？

在實施《銷售公約》時，凡公約適用於某爭議，則由對該爭議具有司法管轄權的一般法院和仲裁庭解釋和應用公約。為了確保《銷售公約》的統一應用，《銷售公約》第 7(1)條規定，解釋《銷售公約》時須考慮其國際性質，以及促進其統一適用和在國際貿易上遵守誠信的需要。至於屬《銷售公約》範圍而未有在公約明確解決的問題（“內部法律空白”情況 – 見問題 10），應按照公約所依據的一般原則解決，而在沒有相關原則的情況下，則應按照國際私法規定適用的法律解決（《銷售公約》第 7(2)條）。

關於《銷售公約》的一般解釋方法，主要是依據有關條文的字眼及文意而解釋。其他有關《銷售公約》事宜的國內法院案例，可能具有說服力，但沒有約束力。有見及此，牽涉《銷售公約》事宜的國內法院判決就解釋公約而言可能相關，而該等判決可在（例如）貿法委法律文本的案例 (CLOUT) 資料庫找到。

如先前提及到，在解釋《銷售公約》條文時應考慮到促進公約適用的統一。這“統一”適用的概念，意指在詮釋《銷售公約》採用的條款用詞時，須獨立於本地故有見解，即使本地法律可能相關，但按第 7 條，就解釋公約而言，引用本地法律只應作為“最後途徑”，以減少在不同司法管轄區適用不一致的情況。

《銷售公約》所依據及按第 7(2)條規定可用以“填補法律空白”（即解決關乎“內部法律空白”情況的問題）的一般原則主要包括：

- 訂立合同的自由/當事人意思自治;

- 保障當事人可合理援引對方造成的依賴;
- 就行使權利發出通知的規定;
- 當事人之間的平等原則;
- 維護合同的原則; 和
- 賠償原則。

當事人意思自治

13. 《銷售公約》是否限制訂立合同的自由？根據《銷售公約》，買賣雙方是否須按《銷售公約》進行交易，抑或可偏離《銷售公約》並議定任何適合他們的合同條款？

當事人意思自治 (party autonomy) 是《銷售公約》的一個根本原則。在這方面，雖然《銷售公約》會根據其第 1 (1) (a) 條的規定預設適用於位於不同締約國的當事方之間的交易，但《銷售公約》第 6 條明確容許當事方選擇有關交易完全不適用公約 (opt out)，又或選擇採用公約但對若干範疇作出排除或修改¹。只要擬修改的《銷售公約》條文不屬強制性質，當事方便可自由選擇排除或修改《銷售公約》的個別條文，以規管他們之間的交易。

14. 買賣雙方在決定是否以《銷售公約》規管交易時應考慮什麼因素？

如上所述，《銷售公約》如適用於香港和納入香港法律，將預設適用於來自不同締約國當事方之間的交易。因此，在與來自另一締約國的當事方訂立交易時，雙方應考慮是否希望引用《銷售公約》條文，而非某特定地方的法律。

大體來說，雙方應考慮的部分因素包括：

- 《銷售公約》一般較香港本地法律更維護合同，在訂立合同、承約和

¹ 唯一的例外是，當事各方不能減損或修改第 12 條，該條指出，如果有關締約國已按照公約第 96 條做出了相關聲明，公約就訂立，修改或終止銷售合同方面准許形式自由的規定不適用。

解釋方面的涵蓋範圍也較本地法律廣泛。

- 如有大量訂立合同前後所作的聲明和行為，當事雙方或可考慮該等資料對解釋其合同是否有利。《銷售公約》容許利用訂立合同前後的聲明和行為解釋合同當事方的意圖，但此舉一般不為香港本地法律容許。
- 根據《銷售公約》，賣家一般有權糾正履行合同時欠妥或不符合同規定之處。根據香港法律，買方可在適當的情況下直接退貨，但根據《銷售公約》，買方或須接受賣方的替代貨物或經糾正的貨物（見問題 22）。
- 《銷售公約》就違反銷售合同提供的一些補救辦法（例如糾正的權利、更改合同的便易、以減價作補救），在香港法律並無直接對等的規定。而儘管《銷售公約》有助促進買賣雙方權利和義務對等，但買賣雙方在商討補救辦法時各有不同的權利和義務，當事人應加注意。

15. 如買賣雙方希望《銷售公約》不適用於他們之間的交易，他們應怎樣做？

如買賣雙方希望《銷售公約》不適用於他們之間的交易，建議雙方在合同的適用法律條款中載明《銷售公約》不適用，例如把“現明確表示《聯合國國際貨物銷售合同公約》完全不適用。”加入雙方當事人明確選擇的適用法律條款。

16. 本人是以香港為營業地的貿易商。《銷售公約》如適用於香港，應否在本公司的標準格式購貨訂單、售貨承諾書或合同中明文述明《銷售公約》不適用？

建議您在決定是否在標準格式購貨訂單、售貨承諾書或合同中明文述明《銷售公約》不適用前，仔細考慮讓《銷售公約》適用於相關交易的利弊。但是，如果您和合同的另一方經過仔細考慮，決定不適用《銷售公約》於有關交易，建議在相關的標準格式購貨訂單、售貨承諾書或合同中載明《銷售公約》不適用於該項交易。如交易對方的營業地在中國內地（見問題 20 和 24）或《銷售公約》另一締約國，這點尤其重要。

17. 可否在《銷售公約》規管的貨物銷售合同中使用源自普通法和《國際貿易術語解釋通則 2010》的貿易術語 (例如 FOB (船上交貨)、CIF (到岸交貨))？

可以。如上文所述 (見問題 13)，根據《銷售公約》第 6 條，合同當事方可根據其需要減損《銷售公約》的個別條文或改變其效力。此外，《銷售公約》第 9 條容許採用雙方同意的慣例，或雙方已知道或理應知道而在國際貿易上亦廣為人知的慣例。這可能包括《國際貿易術語解釋通則 2010》等貿易術語。

18. 如交易符合《銷售公約》的適用要求，買賣雙方可否選擇以《銷售公約》規則規管交易所涉的若干事宜，同時選擇以選定司法管轄區的本地法律(《銷售公約》除外)規管交易的其他事宜？他們應怎樣做？

可以。《銷售公約》第 6 條容許雙方按意願修改或偏離《銷售公約》的個別條文，只要擬修訂的條文不屬強制性質便可 (見問題 13)。如雙方同意交易的若干範疇由《銷售公約》規管，而其他部分由選定司法管轄區的本地法律規管，則建議在合同明確列明交易各部分的適用法律或規則。

《銷售公約》在香港的適用及實施

19. 為何現在要研究是否把《銷售公約》延伸至適用於香港？讓《銷售公約》適用於香港有何利弊？

關於適用和實施《銷售公約》的建議，請參閱問題 20。

《銷售公約》適用於香港的主要好處，是本港貿易商與《銷售公約》其他締約國的企業訂立貨物銷售合同時，在適用法律方面有額外選項 (即可選擇採用中立的法律 (neutral law))。合約當事方可自由按設定的方式選用《銷售公約》，並以香港本地法律作為剩餘法律 (residual law)；或者當事方可選擇只採用香港本地法律而非《銷售公約》。

此外，如上文所述 (見問題 2)，不少屬《銷售公約》締約方的主要貿易國也是香港的主要貿易伙伴。隨着《銷售公約》在全球愈趨普及，《銷售公約》適用於香港可能會促進本地生產總值和貿易增長，因為這會有助減少法律障礙，而這些障礙可令本港與已適用《銷售公約》國家之間的自由貿易縮減或受阻。

這也正視香港企業與具有較強議價能力的海外另一方進行貿易時的常見情況，就是香港企業在談判中立或對香港一方有利的適用法律條款時可能處於劣勢。將《銷售公約》延伸至香港，可容許雙方選擇採用一套雙方均能明白和應用的中立規則，從而為各方提供了一個公平的競爭環境。

至於《銷售公約》適用於香港的弊端，最大者看來是改變現狀及其相關成本（例如從《銷售公約》的角度檢視受香港法律規管的現有標準合同所涉及的交易成本 和訴訟成本（例如需要解決《銷售公約》的內部問題和《銷售公約》與香港本地法律相互作用的問題））。由於《銷售公約》包含大陸法 (civil law) 及普通法 (common law) 兩種概念，部分概念在公約實施初期可能不太為本港企業及其法律顧問熟悉。

20. 《銷售公約》如適用於香港，將如何實施？現行規管國際貨物銷售的香港法律（例如《貨品售賣條例》（第 26 章）及相關普通法原則）會否受影響或需要修訂？

如決定《銷售公約》應適用於香港，為使《銷售公約》（作為國際條約）在香港具有效力，須透過將公約納入香港本地法律。在這方面，目前建議在香港實施《銷售公約》的方式如下：

- (a) 藉制定獨立成章的新條例（簡稱“新訂條例”）透過香港法律實施《銷售公約》；
- (b) 新訂條例反映任何中國根據《銷售公約》作出並決定適用於香港的保留（例如根據《公約》第 95 條作出的保留，如上文問題 5 所述）；以及
- (c) 新訂條例載有條文，訂明在新訂條例或《銷售公約》與香港任何其他法律（例如《貨品售賣條例》（第 26 章）及相關普通法原則）有所抵觸的情況下，《銷售公約》條文有凌駕效力。

有關將中國根據《銷售公約》作出的保留適用於香港的建議，目的是為免在處理關乎香港的爭議時因為應用《銷售公約》而可能引起的混淆。換言之，香港法院只須在符合第 1(1)(a) 條規定的情況下（即當事雙方的營業地皆在不同的《銷售公約》締約國）應用《銷售公約》。

由於香港企業與中國內地企業之間的交易在同一國家內進行（而非先前提及的國際交易），故不在《銷售公約》的適用範圍之內。然而，即使《銷售公約》不會自動適用於這些交易，鑑於中國內地與香港經濟關係緊密，

為便利兩地企業之間的貨物銷售，現建議新訂條例單方面包含條文，使《銷售公約》規則實質上適用於中國內地與香港的交易。

《銷售公約》與香港法律的相互關係

21. 國際貨物銷售現時受香港哪項法律規管？

現時，一項國際貨物銷售交易如屬香港法律的規管範圍，即受《貨品售賣條例》(第 26 章) 規管。然而，如香港法律不適用，目前沒有預設的法律或規則規管涉及香港當事方的國際貨物銷售交易。

22. 《銷售公約》會否改變香港貿易商與香港境外買方／賣方交易的方式？香港規管國際貨物銷售的現行法律與《銷售公約》的主要差異為何？

《銷售公約》作為統一全球銷售法的條約，顯然與香港本地銷售法例有一些重要的差異。在這方面，香港商人可能特別關注：(a) 《銷售公約》會否改變香港貿易商與香港境外買方／賣方交易的方式；和 (b) 香港規管國際貨物銷售的現行法律與《銷售公約》的主要差異為何。我們簡要介紹一些主要差異。有關這方面的詳細討論，請參閱諮詢文件第 2 章及其附件 2.2。

訂立合同：

(a) 除若干例外情況外，《銷售公約》條文較香港本地法律傾向更維護合同。律師和商人應注意公約與香港現行法律在訂立合同方面有若干差異。

(b) 以撤銷要約為例，《銷售公約》第 16(2) 條確立構成要約不可撤銷的若干準則（如註明承約期限或有理由信賴該項要約是不可撤銷的）。普通法則有所不同，任何提出的要約如沒有代價作為依據，即視為可隨意撤銷，而規定承約期限表面上僅表示在那期限之後要約（除非在此期間被撤銷）將失效。

(c) 另一項差異來自逾期承約。《銷售公約》第 21(2) 條訂明，如能證明逾期承約通知若傳遞正常本應能及時送達要約人，則除非要約人毫不遲延地通知受要約人該項要約已經失效，否則該項逾期承約仍具效力。這點偏離香港的“郵遞規則”，該規則確立承約通知在發送之時便已生效，要約人因而須承擔更大的責任。

買賣雙方的義務

(a) 《貨品售賣條例》(第 26 章) 的準則由符合貨品說明、樣本及可商售性隱含條款等概念拼合而成，而《銷售公約》則採用單一的“適用性”概念（即貨物須適用於同一規格貨物通常使用的目的）。整體而言，《銷售公約》似乎以較簡單和簡化的方法界定“可商售性”，而涵蓋範圍則與香港本地法律相若。

(b) 一般而言，買方在《銷售公約》第 35 條下享有權利，所收貨物須適用於其通常使用的目的或曾向賣方指明（或賣方理應知道）的任何特定目的。貨物的質量也須與向買方提供的任何樣本或樣式相同，並須妥為包裝。若偏離這些規定，貨物即不合同規定，而不符規定則構成違反合同。

(c) 此外，根據《銷售公約》第 37 及 48 條，如有不合同規定的情況，只要不對買方造成不當的遲延、開支或不便，賣方可在到期交貨之前和之後糾正任何欠妥之處。這或與買方在香港本地法律下可拒絕收貨的權利不一致。

(d) 對買方而言，若干義務或與香港本地法律不同。以檢驗貨物為例，《銷售公約》第 38 條規定買方須在收貨後盡快檢驗貨物。《銷售公約》第 39 條也規定買方須在合理時間內或無論如何在收貨日起計兩年內把任何欠妥之處通知賣方，否則買方會喪失聲稱貨物不合同規定的權利。這比香港本地法律更為嚴格，後者只會在貨物未有在合理時間內獲檢驗時才禁止買方拒絕收貨。

根本違反合同及廢除合同:

(a) 《銷售公約》第 25 條界定根本違反合同的概念，指違反合同的結果若使另一當事方蒙受損害，以致實際上剝奪他根據合同可享有的利益，即為根本違反合同。雖然這項規定在用語上與現行香港法律中關乎悔約性地違反中間條款（*repudiatory breach of an innominate term*）的測試看似相近，但其實這項規定較貿易商熟悉的香港普通法嚴格得多。根本違反合同一旦確立，無錯失一方即有權根據《銷售公約》第 49 或 64 條“廢除”合同，並要求作出歸還。這代表必須盡量把雙方回復訂立合同前的狀況。

(b) 實際上，根本違反合同這特定概念很少能確立，加上《銷售公約》主張維護合同，因此不應與在香港本地法律下可產生終止合同權利的違反合同條件情況相提並論。

終止合同: 與《銷售公約》相比，香港本地法律大體上容許較大的終止合同權利。根據香港法律，違反合同條件 (**breach of contractual conditions**) 一般會產生終止合同的權利。然而，根據《銷售公約》，廢除和終止合同涉及根本違反合同，其門檻遠高於香港本地銷售法律的常見要求。此外，根據《銷售公約》廢除合同具有追溯效力，意思是雙方均須歸還所得利益，以使他們回復訂立合同前所處的狀況。

選擇違反合同的補救辦法:

(a) 《銷售公約》與香港法律在補救辦法方面的一大差異，在於《銷售公約》容許買方因貨物不符合合同規定而要求減價: 根據《銷售公約》第 50 條，買方可選擇保留不符合合同規定的貨物，然後要求減價以反映實際交付貨物的價值。雖然在未有付費的情況下，根據現行香港法律，有透過減價以彌補損害賠償 (**abatement against the price**) 的補救辦法，而該補救辦法與上述補救辦法大致等同，但《銷售公約》下的特定補救辦法甚至在基本上容許買方根據《銷售公約》選擇減價或尋求損害賠償。。

(b) 此外，《銷售公約》在強制履行合同(強制履行)方面的迴旋餘地較大，惟此補救辦法通常受本地法院的酌情決定權所規限 (見《銷售公約》第 28 條)。

損害賠償: 《銷售公約》和香港本地法律在要求損害賠償方面的規定大致相同，僅在何時確定和如何計算損害賠償等方面有細微差異。根據《銷售公約》，損害賠償應在審訊時評定，而香港法律則規定在違反合同時釐定。此外，根據香港法律，損害賠償的評定主要參考市場價格，而根據《銷售公約》，則須先檢視是否有任何實際替代貨物交易，然後才使用市場價格。最後，《銷售公約》藉審視有關損害是否可以預料來限制追討，而香港法律下對因果關係和可預見程度方面則有一套較複雜的規定。

從上述比較中得出以下主要觀察：第一，與香港現行法律相比，《銷售公約》較維護合同(意謂即使出現違反合同的情況，《銷售公約》仍主張維持合同效力，而非輕易容許終止合同)。第二，《銷售公約》就違反銷售合同提供的一些補救辦法，在香港法律並無直接對等的規定，但對商人而言這些補救辦法可能是甚為合乎常理的做法。

另一方面，上述差異似乎並非攸關根本制度的性質，反之兩個制度大有相似之處。有意採用《銷售公約》(而非香港法律) 的香港商人，很可能只須輕微調整而非徹底改變其現行營商手法。

23. 《銷售公約》如適用於香港，在此實施時如何與規管國際貨物銷售的香港現行法律配合？《銷售公約》中是否有任何規則可能與香港現行法律相抵觸？有什麼潛在解決方法？

如先前所指，《銷售公約》並非一套完整的國際貨物銷售法規，它只涵蓋有關銷售的特定範疇。對於《銷售公約》明確訂明不適用的範疇，以及有關《銷售公約》所涵蓋事項的問題但不能以其本身的原則充分處理時（即第7(2)條所指的“內部法律空白”情況 – 見問題 10），可引用香港法律。

舉例說，《銷售公約》不涵蓋合同效力事宜。因此，若一方當事人在《銷售公約》適用的香港法院提出申索，聲稱合同是以欺詐手段促致訂立以致無效，則是否涉及欺詐及其對合同有何影響等問題，均受香港法律規管。

正如以上觀察所得，本地銷售法律與《銷售公約》或有差異，某些差異可能較顯著，例如根本違反合同及廢除合同的概念源自大陸法司法管轄區，但因《銷售公約》的本質是作為大陸法與普通法制度之間的折衷方案而加入公約。

雖然存有上述差異，但目前看來似乎沒有《銷售公約》條文根本抵觸香港本地法律的條文。此外，《銷售公約》下可行的補救辦法若影響本地法院的酌情決定權，例如強制履行合同，《銷售公約》第 28 條等條文仍會保障本地法律賦予本地法院的固有酌情決定權。

另外應注意的是，根據目前的實施建議，新訂條例會賦予《銷售公約》規則凌駕效力。因此，一般而言，在《銷售公約》適用而所涉事宜受其條文規管的情況下，如新訂條例／《銷售公約》與香港任何其他法律有所抵觸，應以《銷售公約》規則為準，故技術上不會有兩者互不相容的問題。

24. 《銷售公約》如適用於香港，會否適用於營業地分別在內地和香港的雙方當事人之間的交易？

中國內地企業與香港企業之間的交易由於在同一國家內進行，《銷售公約》作為規管國際貨物銷售的國際公約，並不適用。

然而，即使《銷售公約》不會自動適用於這些交易，鑑於中國內地與香港經濟關係緊密，為便利兩地企業之間的貨物銷售，現建議新訂條例單方面包含條文，使《銷售公約》規則實質上適用於營業地分別位於中國內地與香港的當事各方之間所訂立的貨物銷售合同。另請參閱問題 20。

進一步資料

25. 有沒有一些上文並無提及的《銷售公約》資料是我們應該知道和注意的？

《銷售公約》與香港本地銷售法律之間尚有若干差異，一些需要考慮和注意的要項包括：

風險轉移

《銷售公約》第 66 至 69 條就風險從賣方轉移到買方的事宜訂定預設條文。根據香港法律，當貨物的產權從賣方轉移到買方，風險通常一併轉移；但根據《銷售公約》，風險在貨物交付時即予轉移。然而，上述差異實際上可能只流於理論層面，因為雙方當事人通常會在合同中或透過使用《國際貿易術語解釋通則》或其他貿易慣例規定風險在何時轉移。

不可抗力／履行義務的障礙

《銷售公約》第 79 條作為一種不可抗力的條款，訂明如出現當事人不能控制且無法合理預期或考慮到的障礙，當事人的義務即可免除。儘管第 79 條與香港本地法律的“受挫失效”（“frustration”）概念相似，但在實施時有別於受挫失效原則。

兩者的主要差異是，受挫失效使合同自動撤銷，並解除雙方進一步履行合同的義務；而第 79 條則僅暫時中止雙方的義務，有關障礙一旦消失，雙方的義務即告恢復。

26. 從哪裡可以取得更多關於《銷售公約》的資料，例如文章、案例等？

貿法委備有案例資料庫，名為關於貿法委法律文本的案例（CLOUT），保存了世界各地超過 900 個《銷售公約》案例。

如欲取得更多關於《銷售公約》的資料，亦可參閱佩斯大學國際商業法律學院（Institute of International Commercial Law at Pace University）的網上資料庫（<http://www.iicl.law.pace.edu/cisg/cisg>），當中載有《銷售公約》所有有效語文文本和案例資料庫的連結，以及關於《銷售公約》的學術文章。

- 完 -