



联合国国际贸易法委员会

贸易法委员会法规的判例法
(法规判例法)

目录

	页次
与《联合国货物销售公约》(《销售公约》)有关的判例	2

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判决和仲裁裁决,本摘要汇编是收集传播这类资料系统工作的一部分。关于此系统工作的特点及其作用,参见《使用指南》(A/CN.9/SER.C/GUIDE/1/REV.1)。法规判例法文件可在因特网上贸易法委员会秘书处的网址上查到(<http://www.uncitral.org>)。

除非另有说明,本摘要均由各国政府指定的国家通讯员编写。应当注意的是,无论是国家通讯员还是直接或间接参与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©2001 年联合国

奥地利印刷

版权所有。欢迎申请版权转载本文和其中一部分,申请应向联合国出版物委员会秘书提出,地址是:美利坚合众国 N.Y.10017 纽约,联合国总部。各国政府和政府机构可不经许可而自行转载本文或其中一部分,但务请将转载事宜通知联合国。

与《联合国货物销售公约》（《销售公约》）有关的判例

判例 409: 《销售公约》第 3(1)条; 第 27 条; 第 39(1)条; 第 53 条; 第 74 条; 第 78 条

德国: 卡塞尔州法院; 110 4158/95

1996 年 2 月 15 日

原件德文

德文原载: [1996] Neue Juristische Wochenschrift Rechtsprechungs-Report 1146

德文评论: Gaus, [1996] Wirtschaftsrechtliche Beratung, 208

被告一德国卖主通过一个体商人兼经纪人 X 订购了一些大理石装饰材料。X 把订货单转给了原告一意大利买主, 该意大利买主将完整无损的装饰材料交给了第一承运人。买主在收货后发现其中有些材料有瑕疵, 并把不符合合同要求的情况通知了 X。X 没有把通知转告卖主。买主拒付全部货款, 并声称受权扣除 30 天之内付款的现金折扣。卖主为没有付清货款状告买主。

法院适用《销售公约》作为德国适用法律的一部分, 根据《销售公约》第 53 条, 裁定求偿权成立。法院认为, 手头案件中的合同与供应尚待制造或生产的货物有关, 必须把此看作是依据《销售公约》第 3(1)条进行的销售。

关于扣除现金折扣, 法院认为, 该事项涉及对货款的确定, 因此, 卖主必须推翻买主的主张, 但是卖主并未能这样做。因此买主扣除现金折扣是可以接受的。

法院说, 买主必须证明卖主收到了关于货物不符合合同的通知（《销售公约》第 39(1)条）。X 作为个体经纪人而不是作为卖主的商业代理人。因此他不是适当接受通知的人。另外, 根据《销售公约》第 27 条, 向个体经纪人发出通知按情况也是不适当的。为了按情况以适当的方式发出通知, 买主必须弄清楚 X 的可靠性。因此, 买主必须向 X 说明他作为报信人的职能以及该通知的重要性, 并必须监督这一委托任务的执行情况。买主没有这样做, 他便承担了委托任务得不到履行的风险。

法院裁定根据《销售公约》第 78 条支付利息, 认为根据《销售公约》第 74 条, 买主有赔偿延迟付款造成的包括银行信贷的费用在内的一切损失的责任。在手头的案件中, 卖主未能证明存在此种费用。

判例 410: 《销售公约》第 1(1)条; 第 1(2)条; 第 2 条; 第 3(2)条; 第 7(2)条; 第 53 条; 第 55 条; 第 57(1)(a)条; 第 57(1)(b)条; 第 58 条; 第 59 条; 第 62 条; 第 74 条; 第 77 条; 第 78 条; 第 79 条

德国: 阿尔斯费尔德州法院; 31 C 534/94

1995 年 5 月 12 日

原件德文

德文原载: [1996]] Neue Juristische Wochenschrift Rechtsprechungs-Report 120; [1995]

Die Deutsche Rechtsprechung auf dem Gebiete des internationalen Privatrechts, 38

被告一德国买主通过一个体销售代理 X 从原告一意大利卖主订购了板石。卖主送出了一发票。X 把板石交给买主, 降低了发票中提及的货价。买主给作为货款接受人的 X 开出了一张支票。支票后来兑现, 但卖主从来也没有收到货款。卖主经过其意大利律师送出一催询单之后, 为索要货款和催询单的开支对买主进行了起诉。买主辩称, 他已按照 X 降低的价格支付了货款。

法院根据《销售公约》第 1(1)条, 认为《销售公约》是可适用的, 因为当事人的营业地在不同的缔约国, 排除《销售合同》第 1(2)条和第 2 条的规定不适用。

根据《销售公约》第 53 条, 法院认为求偿权是合理的。法院认为, 《销售公约》不裁决代理关系的问题。根据《销售公约》第 7(2)条, 代理关系的问题根据法院地国际私法规则由德国的适用法律管辖。根据德国的法律, X 没有代表卖主的权力。因此, X 降低货价是无效的。

法院认为，买主没有履行其支付货款的义务。买主既没有在卖主营业地向卖主支付货款（《销售公约》第 57(1)(a)条），也没有在交付石板货物的地点向卖主交付货款（《销售公约》第 57(1)(a)条）。然而，由于卖主从来也没有收到过货款，把支票交给 X 并不等于支付。如果买主委托 X 把货款发送给卖主，买主必须承担发送的风险（《销售公约》第 79 条）。另外，X 绝不是经授权的卖主的收款代理人。因为买主向作为货款接受人的 X 开出了支票，所以他必须承担 X 兑现支票而不向卖主交付货款的风险（《销售公约》第 79 条）。

关于催询单的费用，法院驳回了该求偿权。法院认为，卖主有可能委托一德国[律师]发送催询单。在委托意大利律师时卖主没有根据《销售公约》第 77 条采取减轻损失的措施。

法院判决，根据《销售公约》第 78 条规定，买主应支付从货款到期日起计算的利息（《销售公约》第 58 条和第 59 条）。法院根据德国国际私法规则按照意大利的适用法律确定了利息率（《销售公约》第 7 条）。根据《销售公约》第 62 条和第 74 条，法院拒绝裁定较高的利率，因为卖主没有证明向银行贷款。

判例 411：《销售公约》第 39 条；第 53 条；第 78 条

德国：波鸿州法院；13 O 142/95

1996 年 1 月 24 日

原件德文

德文原载：[1996] *Forum International*, 92

英文评论：Sölla, [1996] *Forum International*, 93

德文评论：Sölla, [1996] *Forum International*, 93

原告一意大利食品批发商向被告一德国买主交付块菌。经检查后，买主通知卖主一雇员 X 说，块菌太软。X 宣称，他没有受权接受报怨，但表示他将转递这一通知。买主还通过传真退还了结帐单，说对货物质量不满意。后来块菌上出现了蛆。买主认为第一次通知就够了。卖主未获得货款而状告买主。

根据《销售公约》第 53 条，法院承认该求偿权。认为买主的通知不符合《销售公约》第 39 条的要求。关于货物缺陷性质的说明，仅通知块菌软被认为太笼统了。此外，买主没能把通知发送给适当的人。X 受雇作为销售员，无权接受报怨。因此作为报信人把通知转交卖主。买主未能证明 X 如所答应的那样转交了通知。

关于出现蛆的问题，法院认为，买主必须再次发出通知，因为这一缺陷没有包括在第一次通知中。

法院裁定根据《销售公约》第 78 条规定支付利息。

判例 412：《销售公约》[第 1(1)条]

美国：加利福尼亚州中区美国[联邦]地区法院；第 EDCV 01-13-RT (SGL)

2001 年 5 月 1 日

中国五金产品进出口公司诉 Apex Digital 有限公司

英文原载：2001 WL 487720

原告一中国买主同意将一些 DVD 播放机卖给被告一家美国买主。由于播放机有缺陷，美国买主的顾客将许多播放机退给了卖主。在顾客诉讼威胁的情况下，买主对最后收到的一批货物没有付款。当事方在中国把分歧提交仲裁。卖主向美国一法院提出请求，要求美国法院发布命令承认其扣留买主财产的权利以支持仲裁程序。卖主在其诉状中设想，加利福尼亚州的法律适用于该销售合同。

法院根据加利福尼亚州的销售法认为，根据卖主的求偿权的实际情况，卖主有获得成功的“可能的确实性”，因此签发了命令，承认卖主扣留买主的财产以支持仲裁程序的权利。买主辩称，《销售合同》

适用了，根据《销售公约》，卖主并没有证明可能获得成功，针对买主的这一抗辩，法院指出，争论只是在买主提出自己的理由，好像该案件是由加利福尼亚州法律来管束之后才开始的。法院还说，应该适用加利福尼亚州的法律，除非一当事方提供了外国法律的凭据，例如中国法律或者《销售公约》的凭据，或者表明了外国法律将如何适用。法院没有指出，根据联邦宪法，作为经美国正式批准的一个条约的《销售公约》是管束加利福尼亚州法院的“最高法律”。

判例 413：《销售公约》第 1(1)(a)条，第 7(2)，第 8(3)条，第 9(1)条，第 11 条，第 19 条

美国：纽约南区美国[联邦]地区法院；No. 96 Civ. 8052 (HB)(THK)

1998 年 4 月 6 日

Calzaturificio Claudia S. n. c. 诉 Olivieri Footwear Ltd

英文原载：1998 WL 164824, 1998 U.S. Dist. LEXIS 4586,

<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980406ul.html>

原告一意大利鞋制造商称，被告一居住于美国的买主已同意购买鞋子，但是没有为适当自工厂交货的四批货物付款。原告为取得这些鞋的货款向法院提起诉讼，并请求法院即决判决。买主抗辩说，原告无权获得即决判决，因为存在重大事实争议。买主拒绝存在合同关系，拒绝买主已经同意工厂交货，拒绝已经收到有争议的货物。买主提起反诉，要求损害赔偿，说收到的一切货物不是交货迟就是不符合合同规定。

法院受理的案件争执点是在就即决判决请求作出决定时，法院可考虑什么证据。

认识到《销售公约》和美国的国内法律规则在需要书面证据和书面条款的证据力方面有所不同，法院说，法院可考虑在谈判中谈话的证据（《销售公约》第 8(3)条），当事双方业已同意的任何惯例和他们之间确立的任何习惯做法，对当事双方均有约束力（《销售公约》第 9(1)条）。法院得出结论认为，在被告所拒绝的所有事项方面存在着重大事实分歧，因此，法院未给予原告所请求的即决判决。

判例 414：《销售公约》第 8(3)条，第 11 条

美国：纽约南区美国[联邦]地区法院；No.98 CIV. 7728(NRB)

2000 年 8 月 8 日

Fercus, S.r.l. 诉 Palazzo

英文原载：2000 WL 1118925; 2000 U.S. Dist. LEXIS 11086;

<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000808ul.html>

原告一意大利鞋制造商同美国一家公司（“第一家美国公司”）签订了一项独家经销协定，在美国和加拿大经销原告的鞋子。原告还同第一家公司的附属公司第二家美国公司（“第二家美国公司”）缔结了一项口头协定，根据该协定，分公司将购买鞋子并再把鞋子转卖给美国的零售商。

第一家美国公司同被告一家美国零售商谈判签署一项销售合同。原告制作了鞋子，将鞋子交付给了第二家美国公司，并将一份发票直接发送给了被告。然而，唯一的书面销售合同是在向第二家美国公司交货之后签定的，书面销售合同显示合同当事方是第二家美国公司和被告。（第二家美国公司后来把合同转让给了第一家美国公司。）原告向第一家美国公司发送了付款指示。第一家美国公司违反它从原告收到的指示，指示被告向第一家公司的银行付款，第一家公司的银行购买了第一家公司的应收款。被告向该银行付了款，而原告没有收到鞋款。原告为获得鞋款对被告提起了诉讼，被告请求即决判决。

法院受理的案件争执点是否是被告有权获得即决判决。

法院认为，原告和被告没有缔结销售合同。法院注意到，《销售合同》没有要求书面合同，可考虑可能有的当事方的谈判的证据。如果第一家美国公司在其权力范围内作为代理人行事，那么它有权指示如何付款，达成协议修改原告发票的条款。在另一方面，如果第一家公司不是在自己权力范围内行事，

那么唯一的合同是第二家美国公司和被告之间的合同。因此，法院准予被告要求的即决判决。

判例 415: 《销售公约》[第 18(3)条]

美国: 纽约州南区美国[联邦]地区法院; No.95 Civ. 10506(DLC); 推翻原判, 美国[联邦]第二巡回上诉法院; No. 97-9436

1997 年 8 月 6 日; 推翻原判, 1999 年 7 月 29 日

Kahn Lucas Lancaster, Inc. 诉 Lark International Ltd.

英文原载: 1997 WL 458785; 1997 U.S. Dist. LEXIS 11916;

<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970811ul.html>; 推翻原判, 186 Federal Reporter 3d series 210, 1999 U.S. App. LEXIS 17877

原告从事美国衣服生意的一家美国公司向作为美国买主亚洲代理的被告一家香港公司发送了两份订货单。订货单是购买将从菲律宾制作商取得的羊绒成衣。订单显示, 被告是卖主, 订单上没有出现任何制作商的名字, 但是“代理”一词出现在被告名字的旁边。规定通过信用证支付, 指明被告为收款人。订单包括把当事方的分歧提交仲裁和指明纽约州的法律为适用法律的条款。

被告协助原告同制作商打交道, 装货前检查衣服, 并安排将货物运至美国。然而, 原告声称, 已交付的某些货物不符合合同规定, 许多货物交货延迟或者根本没有交货。原告向法院提起诉讼, 请求法院发布命令强行对其求偿权作出裁断。

法院受理的该案件的争执点是否是是否当事方签订了强制性仲裁协定。

被告辩称, 它没有同意仲裁, 因为在原告和制作商之间的销售合同中它仅仅是作为原告的代理人行事的。然而地区法院认为, 被告是作为卖主行事的。法院认为, 订货单是被告通过根据订货单履约而接受的要约。法院引述了美国国内法的合同订立规定, 但是在脚注中指出, 根据《销售公约》, 如果该公约是可适用的, 结果可能是同样的。地区法院命令当事方将分歧提交仲裁。

经过上诉, 上诉法院推翻了原判, 理由是《联合国承认和执行外国仲裁裁决公约》第二(2)条要求, 被告人签署仲裁协议, 而被告没有签署仲裁协议。

判例 416: 《销售公约》[第 4 条]

美国: 亨内平县明尼苏达州地区法院; CT 98-013101; 维持原判, 明尼苏达州上诉法院; C7-99-770

1999 年 3 月 9 日; 维持原判, 1999 年 12 月 14 日

KSTP-FM, LLC 诉 Specialized Communications, Inc. and Adtronics Signs, Ltd.

英文原载: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990309ul.html>;

原告一美国买主从第一被告美国的一家卖主购买了音乐控制台系统和电子显示器。为了履行销售合同, 该美国卖主从第二被告加拿大一家供应商买了一些设备。供应商把这些设备直接发送给了原告。设备工作不能令人满意, 供应商曾试图修理其供应的设备, 但没有成功。原告状告第一和第二被告违背合同规定。原告向加拿大供应商提出索赔, 认为供应商与其向买主的卖主明确或暗示地对货物的描述情况不符。

地区法院命令原告根据销售合同中的仲裁协议把其对第一被告的求偿权提交仲裁。至于原告对第二被告人的求偿权, 地区法院认为, 《销售公约》管束原告和第二被告之间的关系, 但驳回了该求偿权, 因为《销售公约》没有载有关于不在合同共同关系中的两当事方的权利规定。

经过上诉, 州上诉法院维持驳回了原告对第二被告人的诉讼, 认为州法院对于第二被告没有属人管辖权。上诉法院没有谈及地区法院的论据。

判例 417: 《销售公约》第 8 条, 第 14(1)条, 第 19 条, 第 25 条, 第 28 条, 第 46 条, 第 72 条

美国: 伊利诺斯州东区美国[联邦]地区法院; No.99 C 5153

1999 年 12 月 7 日

Magellan International Corp. 诉 Salzgitter Handel GmbH

英文原载: 76 Federal Supplement, 2d series 919; 1999 U.S. Dist. LEXIS 18855; 40 UCC Reporting Service (Callaghan), 2d series 321; <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991207ul.html>

原告一家伊利诺斯州钢产品经销商同被告一家总部在德国并在伊利诺斯州有销售部的一钢贸易商谈判以便按照原告提出的规格要求购买拟在乌克兰生产的钢。被告打算接受原告的报价, 便在其订单确认书中附上了与原告在装船条件、分歧解决和法律选择等方面的条件不同的一般性条件。当事双方继续谈判, 直到原告在被告的压力下同意了合同, 并安排签发了一信用证, 指明被告为收款人。当事双方都想修正条件, 但是均未能就任何改动达成协议。因此, 被告说, 除非改动信用证, 它将“感到不再有义务”履行合同, 并将“把钢材卖予其他人。”随后, 原告撤销了信用证, 被告想把钢材卖给其他买主。

原告提起诉讼, (1)以便追偿被告声称打算废弃合同造成的损失, (2)取得法院命令, 指示被告向原告交货。被告请求驳回买主的起诉, 认为买主没有从法律上充分说明求偿权的证据。

法院受理的该案件的争执点是, 是否买主的诉状从法律的角度提出了充分的求偿权, 以便案件转入审理阶段。

法院认为, 诉状充分地诉说了有关事实, 在审讯中从有关的事实中可以发现, 存在着一项合同; 原告准备履行合同; 存在着被告打算废弃合同的情况; 原告由于废弃合同而受到了损害。法院还认为, 诉状提出了充分的事实, 从而有理由根据《销售合同》第 46(1)条和法院根据《销售公司》第 28 条认为适当的国内法律命令具体的履行该义务。因此法院拒绝驳回该诉讼, 但指出, 原告仍应必须在审理时证明这些事实。

判例 418: 《销售合同》第 7 条, 第 25 条, 第 35 条, 第 49 条

美国: 路易斯安那州东区美国[联邦]地区法院; No.99-0380 Section“K”(1)

1999 年 5 月 17 日

Medical Marketing International, Inc. 诉 Internazionale Medico Scientifica, S.r.l.

英文原载: 1999 WL 311945; 1999 U.S. Dist. LEXIS 7380;

<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990517ul.html>

被告一意大利放射性材料生产商授予原告一路易斯安那州销售公司某些乳腺 X 射线摄影设备在美国的独家销售权。关于由谁承担遵守美国政府安全标准负担的问题产生了分歧。分歧被提交仲裁。仲裁人裁断给予原告以损害赔偿, 因为被告交付了没有遵守美国安全标准的设备。

原告寻求根据联邦仲裁法而不是根据《联合国承认及执行外国仲裁裁决公约》对裁决进行司法确认。被告对裁决提出质疑, 认为仲裁人“明显地忽略了国际销售法律”, 超越了自己的权力。具体地说, 被告抗辩说, 仲裁人误用了《销售公约》, 因此拒绝仿照德国最高法院的判例来解释《销售公约》(法规判例法判例 123)。

法院受理的该案件的争议点是, 是否确认据称误用《销售公约》的一项仲裁裁决有效。

法院指出, 仲裁人仔细地考虑了德国的判例, 认为他们受理的情况符合德国最高法院承认的一种例外情况。因此法院认为, 仲裁人没有越权, 因此确认仲裁裁决有效。

判例 419: 《销售合同》第 8 条, 第 11 条, 第 35 条, 第 35 条, [第 92 条]

美国: 伊利诺斯州北区美国[联邦]地区法院; No.97 C 5668

1998 年 10 月 27 日

Mitchell Aircraft Spares, Inc. 诉 European Aircraft Service AB

英文原载: 23 Federal Supplement, 2d series 915; 1998 U.S. Dist. LEXIS 17030;

<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981027ul.html>

原告一商业飞机剩余部件市场美国经纪人从被告一家瑞典飞机零部件商人购买了三台集成驱动发动机。当事双方对卖主是否说明了出售的设备部件号码为 729640 产生了分歧。当事双方对在谈判中彼此交流事项的实质产生了分歧。买方提起法律诉讼, 以追偿因与据称的表述情况不符而造成的损失。当事双方均请求即决判决。

法院受理的案件的争议点是, 在买主想追偿因违背销售合同而造成的损失而提起的诉讼中, 卖方或买方是否有权得到即决判决。

虽然法院重申其早些时候的命令有效, 即《销售公约》基本上适用于当事双方之间的合同, 但法院修改了其命令, 以便使伊利诺斯州的州法律适用于合同订立的问题, 因为瑞典已宣布, 瑞典不是《销售公约》第二部分的当事国。然而, 根据《销售公约》第 8(3)条, 法院在确定是否存在有关合同条款的重大分歧时, 考虑了在谈判中双方言论的证据。

法院得出结论认为, 存在着没有解决的重大事实争议问题, 因此法院驳回了当事双方提出的即决判决请求。

判例 420: 《销售公约》[第 1(1)条], [第 14(1)条]

美国: 宾夕法尼亚州东区美国[联邦]地区法院; 民事诉讼 No.99-6384

2000 年 8 月 29 日

Viva Vino Import Corporation 诉 Farnese Vini S.r.l.

英文原载: 2000 WL 1224903; 2000 U.S. Dist. LEXIS 12347

原告一家美国公司和被告一家意大利公司缔结了三项协定: 独家经销协定, 根据该项协定, 原告在美国经销被告的葡萄酒; 一项销售委托协定; 和第三项协定, 根据该项协定, 被告给予原告商业中的 25% 的利息。在当事双方履行这些合同之前, 当事双方发生了争吵, 原告状告被告违背合同, 违背允诺后不得否认的原则, 不当地增加浓度, 侵权干涉商业关系。被告对原告违背合同提出反索赔。

法院受理的案件的争执点是, 什么法律来管束原告起诉状中所提出的问题。

法院认为, 《销售公约》不适用于该经销协定, 因为该协定没有规定以讲明的价格销售特定数量的货物。法院还指出, 《销售公约》不管束非合同索赔问题。

* * *