



杨良宜 | 著

合约的解释

CONSTRUCTION OF CONTRACT



法律出版社
LAW PRESS · CHINA



合同的解释

CONSTRUCTION OF CONTRACT

杨良宜 著



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

合约的解释/杨良宜著. —北京:法律出版社,2007. 11
ISBN 978 - 7 - 5036 - 7796 - 0

I. 合… II. 杨… III. 国际贸易—贸易法—研究
IV. D996. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 159487 号



©法律出版社·中国

责任编辑/吴昉 陈慧

装帧设计/乔智炜

出版/法律出版社
总发行/中国法律图书有限公司
印刷/永恒印刷有限公司

编辑统筹/法律教育出版分社
经销/新华书店
责任印制/张宇东

开本/787×960 毫米 1/16
版本/2007 年 11 月第 1 版

印张/33.75 字数/676 千
印次/2007 年 11 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

网址/www.lawpress.com.cn

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782 西安分公司/029-85388843 重庆公司/023-65382816/2908
上海公司/021-62071010/1636 北京分公司/010-62534456
深圳公司/0755-83072995 苏州公司/0512-65193110

书号:ISBN 978 - 7 - 5036 - 7796 - 0

定价:49.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

自序

笔者的《国际商务游戏规则——英国合同法》一书是本人认为对提高思维最重要的一本(另一本是《国际商务游戏规则——英美证据法》),但它毕竟是由于1998年出版,难免有许多不完整的地方,加上笔者自己水平的提高以及近几年来法律的急速改变,所以有必要进行更新。法律出版社丁小宣先生看到这本书可以对中国同胞有帮助,所以在一年多前就鼓励笔者对该书全面更新或者重写。但笔者后来觉得合同法的面太广,这样做耗时太久,所以最后决定把合同法内的个别重要课题逐一详细阐释,然后个别出书。这样的做法在英国毫不奇怪,它早有这种做法,而且仅是针对一个合同法课题的单行本就可以是一本厚厚的上千页的书。举例说,针对合约的解释有 Kim Lewison 所著的《The Interpretation of Contracts》,针对误述有 J. Cartwright 所著的《Misrepresentation》,针对非法有 R. A. Buckley 所著的《Illegality and Public Policy》,针对损失的计算有《McGregor on Damages》等。笔者认为,中国将来要成为一个思维高的先进法治国家,也会出现这样的环境。笔者就是抱着这种心愿来尝试走这条路,先出版一本针对合约解释的单行本。如果成功并且受欢迎,接下去是其他的合约重要课题,如下一本计划针对损失的计算等。

提到订合约,这是每个人每天都要做好几回的事情。日常生活中经常会有草草订下各种合约的习惯做法,如去超级市场或者菜市场进行买卖。在这种小额的交易中,要求太细节的买卖合同并不现实,而且整体而言反而会造成社会的效率低下与浪费。但它毕竟还是一份合约,大前提与大原则是可享受有订约自由。所以,不怕浪费和精明的一方,如超级市场,难免订下对其有利的一面倒的标准合约条文,强加在顾客的身上。而顾客对这种小额交易非但不会浪费时间去要求太细节的买卖合同,更可能完全不懂像合约解释之类的法律,所以十分容易上当,虽然这只是一个小额交易。但针对这种情况,先进国家如英美已早有法律体系的改善去作出平衡。例如,对货物买卖英国就有1979年《货物销售法》(更早的版本是1893年),要求卖方如果对销售的货物在订购时没有提供买方检查的机会,就有在货物符合订购时的货物描述的责任,也必须是满意的质量与符合订购时的样品。这种卖方责任无须买方(因为它可能不懂或者想省事)提出,也有法律规定,这可称为法律的默示责任。

针对消费者,英国还有其他法律对消费者或者弱者进行保护。就是即使一方(如超级市场)订下一面倒的标准合约条文,特别是在免责方面,也会被否定而要符合法律客观认为的公平与合理准则。但如此就表示双方其实根本不必花时间订合

约,因为订了也是枉然,双方可以一谈妥价格就成交,其他的条文全部交由法律默示或者规定。这正是岸上一般小交易的习惯性做法,所以,对一般的消费者而言,如果对学习没有兴趣,也的确不必看本书。但接下来可见,这种对消费者的保护网一到非消费者,特别是在国际商贸活动中,完全没有这种保护网。所以,对不想学习解释合约课题的人士,笔者劝他们一生做消费者而不要涉足其他事情,特别是金额庞大的国际商贸活动。

国际商贸关系的首要特点之一就是同时涉及金额庞大的多份合约,每一个环节也是由不同的合约串联起来。例如在一个国际货物买卖合同中,首先产生的就是一个 CIF 或者 FOB 买卖合同,接下来会涉及货物转卖等活动而导致一连串的买卖合同。另是派船一方的卖方或者买方要租船,就会订下租船合约。船舶在装了货物后签发提单,在提单转让后会变为一个独立的合约(虽然这个合约的产生并非由双方谈判而订立,而由各国有关的《提单法》或者中国的《海商法》强制产生)。针对货物在付运时所面对的风险,买卖双方会投保而产生各种的货物运输保险合同。船舶在装卸港往往需要委任港口代理处理各种业务,这又产生了好几个不同的代理合约。船舶需要燃油行走这个航次,所以船东又要与燃油供应商订立买卖合同。如此类推,所有其他大大小小的有关活动,如雇用小工与拖轮、其他物料的供应、修船、救助等,都是由一个个不同的合约串联起来。这些商业合约都不是消费者合约,在没有法律保护网下,所有订约双方的承诺与承担的责任都是靠合约的条文/文字规定。而出了事故与争议,法官或者仲裁员也是通过解释这些合约的条文/文字判定谁胜谁负。即使有限的法律保护如《货物销售法》对货物的一些默示责任,也完全可以明示条文超越或者推翻。在这个范畴可以说,英国法律有完全的订约自由。如果在这个范畴内的商业人士,或者是由于头脑简单把自己当做是在超级市场买东西的消费者一样,草草把货物价格谈完就以为万事大吉,以为法律会对所有他从来没有想到的其他方面有合理的默示或者规定,这就大错特错了。

很可惜的是,这样做国际性大买卖的商业人士在中国并不少见。而领导在委任下一级的相关业务(特别是国际业务)人员时,也绝少会想想他们是否了解合约的解释,尤其是英国法下的合约解释。结果,经常见到一些中国商业人士带着简单的消费者头脑与心态与外国精明的商人/公司进行业务,并订下合约,其中作出一些他们根本无法绝对执行的承诺或/与承担了完全不公平的合约责任,结果免不了是要付出高昂的代价。在上了当后,一些中国商业人士往往会怪有关的法律(通常也就是英国法律)不公平,没有作出合理的救济。这完全是一种无知或者误解,笔者的这本书最希望能对这些人士有所帮助。

对两种不同的活动有不同的体制是可以理解的。针对消费者,不需要他们花大量的时间订约,更不要求他们熟悉合约法,这有现实的原因,而且对整个社会而言也是提高效率与减少浪费。但对国际商贸,一是这种交易往往金额庞大,花费时间与金钱谈判并订立一个双方都可以接受的合约应该划算,不能与在超级市场买一些零

食相提并论。二是参与国际商贸的人士被视为是有水平和有讨价还价能力的人士,能够在合约中保护自己的利益,不像消费者一样需要法律的保护,特别是面对垄断性的大公司。三是国际商贸活动复杂与变化无穷,在英国的市场经济与自由主义下,认为最好是放任这些活动自由发展,政府不去干预,法律也只是在当事人出现争议时作出公平与客观的判决,其中关键性的就是严格看双方订立合约所各自作出的承诺与同意承担的风险,特别在传统解释合约的做法。所以,国际上承认英国有一套完整的商法(commercial law),但实际上它来自立法的并不多,虽然也有一些,如《货物销售法》、《财产法》等。英国商法主要的法律体系(jurisprudence system)是由个别的案例综合起来形成的。这里不得不提的是,英国商业法院中的法官对商业详尽了解、识大体、眼光长远与水平高才能做到这一点。一些著名的商业法官更可以说是英国的民族英雄,如 20 世纪的邓宁勋爵(Lord Denning)或者是更早期时期的 Mansfield 勋爵。

说到英国商法的体系,大部分的案例其实就是针对个别商业合约,特别是一些民间组织拟定的标准合约格式的解释。如果这个解释不为商业人士所接受,他们就会在下一个合约的订立中作出针对性的条文以改善自己所处的地位。如果更普遍性不为商业人士所接受,更会导致一些民间组织如商会在标准格式合约中作出针对性的条文改变。这样一来,下一次再去法院,即使是同一个商业法官,他根据一个完全不同措辞的合约去解释就会得出与较早判决不同的结论。数百年来也是通过这样的游戏,使英国商法发展出了一套不断创新(这方面主要来自商业人士)、相对完整、不断改善与有可循性(predictability)的国际商务游戏规则。法官(也包括仲裁员)经常被警诫不要对个别案件不同事实的是非曲直作出同情和与众不同的判决/裁决。例如在 *Westdeutsche Landesbank Girozentrale v. Islington Borough Council (1996) A. C. 669*, Brown-Wilkinson 勋爵这样说:

“... wise judges have often warned against the wholesale importation into commercial law of equitable principles inconsistent with the certainty and speed which are an essential requirement for the orderly conduct of business affairs.”

确实,对商业法庭而言,商业法官每天主要的工作就是在个别争议中对商业合约的条文作出解释。邓宁勋爵就在其自传《*The Discipline of the Law*》中写道:“In the daily practice of the law, the most important subject is the construction of documents.”这不仅是商业法官,对仲裁员来说也是主要的工作。笔者作为仲裁员所处理的每一件案件都会涉及合约(或者是其他文书文件)的解释。所以笔者经常笑言说:“如果你掌握合约解释的技巧,加上对证据法的了解以利于认定事实,你就是一个优秀的仲裁员。”这当然是一个比较粗糙的说法,毕竟商法是包括了许多方面的法律,如海商法、财产法、信托法、代理法等。但无可否认的是,合约法尤其是合约的解释是整个中心灵魂。

在实际的商业活动中,合约解释的重要性毋庸置疑,不仅对律师或法官/仲裁员而言,也包括对千千万万的一般商业人士。因为商业的关系全部由一个个的合约串

联起来,所以他们每天每周都在订下商业合约,作出各种承诺并要承担合约承诺带来的责任。要了解他们到底作出了一些怎样的承诺与承担什么责任,并会带来什么严重的后果,如是否签下了一份“卖身契”,都必须先了解合约解释这一重要课题。

另外,水平不高的商业人士在合约中根本无法以恰当的文字表达他们的订约意图。毕竟,现实中词不达意的大有人在。问题是如果这种人士有权进行国际谈判并约定上千万甚至上亿美元的商业合约,这会给他自己、他的公司/单位,甚至他的国家/民族带来灾难性的后果。但可惜这种情况在发展中国家太普遍了。笔者相信要解决这一问题,又涉及好好学习合约解释这一重要课题。学好后,笔者深信读者会发现逻辑性与明确表达订约意图实际上并不是一件难事。

作为国际商贸活动主要的适用法,也即英国法,这方面的法律近年来更新、改变与复杂化步伐越来越快,笔者每天在学习也感觉追不上。笔者的仲裁业务中经常会遇到中国内地的律师代表当事人在有关的合约中咬文嚼字地争辩,只掌握了几条英国传统解释合约规则,如手写超越印本条文等的简单说法。但其实英国近三十年来这方面的法律已经变化巨大,许多老的先例都不再适用,成为了 Hoffmann 勋爵所讲的“旧包袱”(old baggages)。所以,即使是协助这些商业人士的律师,不论是协助草拟商业合约或是处理这些合约所产生的争议,笔者也希望他们不断学习合约解释的重要课题。

贵族院于 2007 年 10 月 17 日判下来的重要先例 *Fili Shipping Co. Ltd. v. Premium Nafta Products Ltd. (on appeal from Fiona Trust and Holding Corpn v. Privalov)* (2007) UKHL 40 恰好印证了这一方面,把许多以前判决的有关仲裁条文的措辞都当做是“旧包袱”摒弃,一切从头开始。笔者在写这本书时还来不及涉及这一重要先例,所以在本书内容中没有提及,只是赶在本书出版前加在序中以飨读者。针对笔者在《仲裁法——从 1996 年英国仲裁法到国际商务仲裁》一书第五章 3.3 段所提到有许多先例针对仲裁条文的不同写法在用字上是否足够广泛,如“本合约下的争议”(any dispute under this contract)与“本合约所导致或有关的所有争议(去仲裁)”(all dispute arising out of or in connection with this contract shall ...)就有很大分别,前一种措辞会限制仲裁庭的管辖权,如处理合约修改的争议。贵族院现在已经全部否定这种咬文嚼字解释仲裁条文的做法,认为在国际商务仲裁的背景下对仲裁条文应做出广泛的解释。毕竟订约双方在约定时,不可能以这种微小用字上的不同而区分将来哪一类争议想让仲裁管辖,而哪一类争议仲裁不应该管辖。所以一旦合约有一条仲裁条文约定,就应该假设双方同意一切争议都交由仲裁解决的“一站式”(one-stop)方式,而不再在文字上挑毛病。

目 录

第一章 概述	1
1. 合约承诺的绝对与严格 (absolute and strict)	1
2. 道德与法律 (morality and law)	2
2.1 英国普通法对合约没有善意的要求	3
2.2 英国普通法只针对合约条文或合约本身违反公共政策	4
3. 法律的肯定性、可循性与公平之间的冲突	6
4. 如何解释合约	8
4.1 找出双方的订约意图	9
4.2 何谓订约意图 (contractual intention)	10
4.3 解释合约不接受订约方主观意图	11
4.3.1 不接受原因之一:主观意图难以证明	12
4.3.2 不接受原因之二:对另一订约方不公平	13
4.3.3 不接受原因之三:对第三方不公平	13
4.3.4 不接受原因之四:无法准确提供法律意见	14
4.3.5 不接受原因之五:会影响合约本身的有效性	14
4.3.6 不接受原因之六:失去肯定性/稳定性	15
5. 文字的解释	15
5.1 根据字典的一般性解释的做法	16
5.2 根据字典的一般性解释的局限	18
5.2.1 局限之一:只能解释个别文字,无法解释整体的合约	18
5.2.2 局限之二:文字有多个解释而要看合约本质	18
5.2.3 局限之三:技术性文字或专业术语	20
5.2.4 总结	20
6. 合理与否的关系	21
6.1 什么是不合理的约定	21
6.2 以一个合理人士的角度来解释文字	22
6.3 越不合理的约定就越要写得清楚	22
6.4 如果文字有多于一个的解释,法官/仲裁员会从中选择一个	

2 合约的解释

最合理的解释	23
6.5 商贸合约尽量按商业合理性的角度解释	23
6.6 假设订约方不会不合理约定一些不可能做到的事情	26
7. 传统解释合约的做法	27
7.1 总结传统解释合约的做法	27
7.2 传统解释合约做法的弊病	28
7.3 以前有关先例的介绍	29
8. 近年来解释合约的做法	30
8.1 Charter Reinsurance Co. Ltd. v. Fagan	31
8.2 Mannai Investments Co. Ltd. v. Eagle Star Life Assurance Co. Ltd.	34
8.3 Investors Compensation Scheme v. West Bromwich Building Society	39
8.4 BCCI v. Ali	39
8.5 The "Starsin"	42
9. 结论	45
第二章 合约的达成与内容	47
1. 概述	47
2. 解释双方是否已经达成有约束性的合约	47
3. 正式与非正式合约	50
4. 一份文件表面看来双方同意是全部的合约	51
5. 一份工作合约 (working contract)	53
6. 初步合约 (preliminary contract)	55
6.1 意向书 (Letter of Intent)	55
6.2 过渡合约 (Bridging or Interim Contract)	56
6.3 互锁合约 (Lock-out Contract)	56
6.4 同意协助书 (Letter of Comfort)	57
7. 补充协议或多个合约	59
7.1 情况一: 补充协议或第二份合约是想超越原合约	59
7.2 情况二: 补充协议或第二份合约是想与原合约有共同的地位	61
7.3 情况三: 补充协议或第二份合约是想被合并在原合约	63
8. 合并其他文件	63
8.1 被合并文件与主合约起矛盾的情况	64
8.2 合并标准格式合约或条文	64
8.2.1 什么是标准格式合约?	65
8.2.2 有不同版本的标准格式合约, 合并哪一份?	66
8.2.3 有不同版本的立法, 合并哪一部?	67

8.2.4 合并一份不存在标准格式合约或条文	68
8.3 合并其他合约	68
8.3.1 合并其他合约的危险	68
8.3.2 提单合并租约条文/内容的做法	69
8.3.2.1 广泛的合并条文也只能合并与货物付运有直接关系的内容	70
8.3.2.2 例外案例之一: The "Miramar"	70
8.3.2.3 例外案例之二: The "Spiros C"	72
8.3.2.4 对提单合并租约严格的原因	73
8.3.2.5 提单合并哪一份租约的疑问	73
9. 完整合约条文(entire agreement clause)	74
9.1 完整合约条文的本质	76
9.2 完整合约条文的好处	78
9.3 完整合约条文的坏处	78
9.4 完整合约条文的有关先例	79
9.4.1 案例之一: Alman and Benson v. Associated Newspapers Group Ltd.	79
9.4.2 案例之二: Thomas Witter v. TBP Industries Ltd.	80
9.4.3 案例之三: Deepak Fertilisers and Petrochemicals Corp. v. ICI Chemicals & Polymers Ltd.	81
9.4.4 案例之四: Inntrepreneur v. East Crown	82
9.4.5 案例之五: Exxonmobil Sales and Supply Corp. v. Texaco Ltd.	83
9.4.6 案例之六: Infiniteland Ltd. v. Artisan Contracting Ltd.	84
9.4.7 案例之七: Proforce Recruit Ltd. v. Rugby Group Ltd.	85
9.4.8 案例之八: Peekay Intermark Ltd. v. Australia & New Zealand Banking Group Ltd.	85
10. 文件/条文的抬头(heading)与条文外的注脚(marginal notes)	86
11. 序言(recitals)	87
12. 口头合约与部分文书部分口头合约	88
12.1 部分文书部分口头合约与文书合约的区分	89
12.2 解释部分文书部分口头合约是一个事实与法律问题的混合	90
12.3 部分口头部分文书合约的解释当做是事实与法律问题的 混合的弊病	91
13. 根据行动合并的合约条文	94
第三章 内部解释合约	97
1. 要整体解释合约与给每一条文/文字有一定解释	97
2. 整体解释合约之一: 两条不同条文之间的协调	98

4	合约的解释	
2.1	例子一	100
2.2	例子二	100
2.3	例子三: The “Laura Prima”	101
2.4	例子四: 协调法院管辖与仲裁条文之间的矛盾	103
2.5	有缺陷仲裁条文例子之四: 协调法院与仲裁的矛盾之一	103
2.6	有缺陷仲裁条文例子之四: 协调法院与仲裁的矛盾之二	104
3.	整体解释合约之二: 相同文字应该有统一解释	109
4.	整体解释合约之三: 两条不同条文起直接矛盾	109
5.	起矛盾条文之间给予分量的轻重	111
5.1	分量轻重要看订约方刻意显示的重点与选择的文字	111
5.2	手写/打字条文超越印本条文	111
5.3	面窄与特别针对一件事的条文超越广泛与一般性的条文	113
5.4	文字超越数字	115
5.5	主合约中的文字与目的的超越合并文件中的文字	115
5.6	说明是不管其他条文怎样说(notwithstanding anything to the contrary)	118
6.	整体解释合约之四: 假定双方不会约定多余的内容(The presumption against surplusage)	121
6.1	不同意这一个假设的说法	121
6.2	什么是多余内容	122
6.2.1	例子之一	123
6.2.2	例子之二	123
6.2.3	例子之三	124
6.2.4	例子之四	124
7.	合约删除部分(deletion)	126
7.1	印本条文被删除是否可被解释为订约双方的订约意图是相反的地位之争	127
7.2	解释合约不应该考虑删除部分的原因与说法	127
7.3	解释合约应该考虑删除部分的原因与说法	128
7.4	目前英国法律在这一方面的地位	130
7.5	有关删除内容应否考虑的实例介绍之一	131
7.6	有关删除内容应否考虑的实例介绍之二	132
8.	拟订得差的合约	134
9.	明显不完整的条文	138
10.	含糊(ambiguity)	139

11. 不肯定(uncertainty)	140
11.1 不肯定的种类	141
11.1.1 不肯定种类之一:无法给条文/文字任何解释	141
11.1.2 不肯定种类之二:有太多可能的解释	142
11.1.3 不肯定种类之三:协议将来达成协议(agreement to agree)	144
11.1.3.1 协议将来达成协议无效的原因	144
11.1.3.2 协议将来达成协议有效的情况	144
11.1.3.3 近期先例带来的不稳定	145
11.1.3.4 总结协议将来达成协议的一些原则	146
11.2 不肯定导致的后果	148
11.2.1 合约不肯定是否有效或只是不肯定条文/文字不被执行	148
11.2.2 尚未履行与已经部分履行的不同对待	149
11.2.3 不肯定不是无效的案例之一:The “Agios Lazaros”	150
11.2.4 不肯定不是无效的案例之二:The “Tropwind”	151
11.2.5 不肯定不是无效的案例之三:Ashburn Anstalt v. Arnold	153
12. 明显错误(Obvious Mistake)	153
12.1 通过解释合约纠正明显错误与修改合约的分别及有关说法	154
12.1.1 什么是修改合约(rectification)	154
12.1.2 修改合约依据之一:双方共同订约意图没有准确记录	154
12.1.3 修改合约依据之二:一方从另一方的单方面错误中取巧	155
12.1.4 合约修改与通过解释合约作出纠正的分别	155
12.2 案例之一	156
12.3 案例之二	157
12.4 案例之三	157
12.5 案例之四	158
13. 私人字典(private dictionary)	159
13.1 谈判除外规则(negotiation exclusion rule)	160
13.2 不理会谈判除外规则的案例之一:The “Karen Oltmann”	161
13.3 不理会谈判除外规则的案例之二:New Hampshire Insurance Company v. MGM Limited	162
13.4 不理会谈判除外规则的案例之三:Nicholson v. Markham	162
13.5 不理会谈判除外规则的案例之四:Proforce Recruit case	162
13.6 不理会谈判除外规则的案例之五:Jones v. Bright Capital Ltd.	163
13.7 不理会谈判除外规则的案例之六:香港仲裁	163
13.8 目前的地位	163

6 合约的解释

14. “为什么不说清楚?”(why not say it?)	164
第四章 其他内部解释合约的主要规则	166
1. 解释合约主要规则的作用	166
2. 其余解释规则之一:标准格式的印本条件(Standard printed conditions and special conditions)	168
2.1 标准格式合约条文/文字的解释应考虑个别案件的本质说法	168
2.2 标准格式合约条文/文字必须是有可循性的说法	169
2.3 解释立法条文/文字有同样的可循性的重要性	170
2.4 标准格式有可循性先例下商业人士可以改变合约条文或行动去补救的做法	172
3. 其余解释规则之二:解释结果应该尽量合理(The reasonableness of the result)	174
4. 其余解释规则之三:针对规则(Contra Proferentem)	176
4.1 适用的情况	176
4.2 谁是获利方?(Who is a proferens?)	177
4.3 适用合约与条文例证介绍	179
4.3.1 适用合约之一:保险合同(contract of insurance)	179
4.3.2 适用合约之二:担保合约(guarantee agreement)	179
4.3.3 适用合约之三:同意协助书(letter of comfort)	179
4.3.4 适用条文之四: CIF 买卖的文件条文	180
4.4 适用该解释规则只在文字上有含糊的情况	180
4.5 适用该解释规则要谨慎的说法	181
5. 其余解释规则之四:解释合约尽量令它有效而不是无效(Ut res magis valeat quam pereat)	182
6. 其余解释规则之五:特别去针对一件事情但不提其他同类事情(Expressio unius)	184
7. 其余解释规则之六:同类规则(Ejusdem generis)	186
7.1 支持这一解释规则的原因	187
7.2 豁免这一解释规则的做法	187
7.3 “同类”的含义	188
7.4 即使同类规则不适用,通称语言还是应该受局限的说法	189
7.5 通称语言与特定事项的次序	190
7.6 有关的案例介绍	190
7.7 针对免责条文的适用	191
8. 其余解释规则之七:分配解释(Reddendo singula singulis)	196

9. 其余解释规则之八:假设订约方不能从他自己错误的行为中获利 (The presumption that a contracting party cannot take advantage of its own wrong)	197
9.1 权威说法	198
9.2 如果双方都没有错,本规则不适用	198
9.3 案例介绍之一:The “Afraparl”	199
9.4 案例介绍之二:伦敦仲裁	200
9.5 案例介绍之三:New Zealand Shipping v. Societe des Ateliers etc de France	201
9.6 案例介绍之四:Cetelem SA v. Roust Holding Ltd.	202
10. 其余解释规则之九:假设以清楚文字去排除或改变法律地位(The presumption that clear words are required to exclude or modify remedies that arise by operation or law)	203
10.1 例子一:排除《仲裁法》的默示地位	204
10.2 例子二:排除对冲权利的 Gilbert-Ash (Northern) Ltd. v. Modern Engineering (Bristol) Ltd.	205
10.3 例子三:Stocznia v. Latvian Shipping	207
11. 其余解释规则之十:假设是合法(Presumption of legality)	208
11.1 例子之一:租约中有关无单放货的条文	209
11.2 例子之二:需要符合法律要求的合约	210
12. 其余解释规则之十一:如果是由律师草拟的文件假设是有法律的 定义(Presumption of technical legal usage in document drafted by lawyers)	211
13. 其余解释规则之十二:假设订约方不会不合理约定一些不可能做 到的事情(Presumption against impossibility)	212
13.1 案例一:The “Epaphus”	212
13.2 案例二:The “New Prosper”	213
14. 总结	214
第五章 先例/立法作出过解释的条文/文字	218
1. 解释合约是法律问题	218
2. 不受先例作出过的解释约束的说法	219
3. 标准格式合约的解释应该受先例约束的说法	220
4. 其他有关解释条文/文字应该依从先例解释的说法	223
5. 先例作出解释的单词介绍	223
5.1 例子之一:“月”(month)一词	223

8 合约的解释

5.2 例子之二:解释装卸时间的“天”	224
5.2.1 “天”(days)或“日历天”(calendar days)	225
5.2.1.1 子夜规则	225
5.2.1.2 法律不理睬一天的部分时间	226
5.3 例子之三:现金(cash)	227
5.4 例子之四:条件(condition)	228
5.5 例子之五:保证(warranty)	231
5.6 例子之六:补偿(indemnity)	232
5.6.1 补偿与担保的区分	233
5.6.2 补偿是一个债务赔偿还是损失赔偿?	235
5.6.3 补偿下因果关系的中断	236
5.7 例子之七:必须(shall)与可能(may)	237
6. 先例作出解释的条文介绍	237
6.1 例子之一:程租与买卖合同下的停算装卸时间与滞期费时间	237
6.2 例子之二:程租合约下的中止条文	240
7. 约束性先例有所改变带来的不稳定	242
8. 立法对文字作出的解释	244
9. 文书合约对文字作出的解释	245
10. 最佳证据规则(Best Evidence Rule)	246
第六章 外部解释合约——订约时的背景/语境	249
1. 序言	249
1.1 传统解释看来是双方接受的完整文书合约条文/文字的做法	249
1.2 文字表达的不足之处	251
1.3 目前解释看来是双方接受的完整文书合约条文/文字要考虑的 三个方面	251
2. 口头证据规则(parol evidence rule)	254
2.1 什么是口头证据	254
2.2 不接受口头证据/合约以外的外来证据的原因	255
2.3 例外情况下可接受口头证据/外来证据	255
2.3.1 例外一:文件非是被订约双方意图当作完整的合约 (document not intended to be whole contract)	256
2.3.2 例外二:附带保证/协议(collateral warranties or contracts)	256
2.3.3 例外三:对文字有怀疑或解释困难下才看周围环境 (surrounding circumstances)	259
2.3.4 例外四:合约标的或订约方身份(subject matter or identity)	259

2.3.5	例外五:技术与科学性用语(technical or scientific language)	260
2.3.6	例外六:商业习惯做法/惯例或术语(trade usages or terms)	261
2.3.7	例外七:年代久远的文件(ancient documents)	261
2.3.8	例外八:外语(foreign language)	262
2.3.9	例外九:有关这不是被告意向而订立的合约的有关事实以及 损害合约成立的事实(non est factum and vitiating factors)	262
2.3.10	例外十:合约归类或假局的合约(characterization or sham)	263
2.3.11	例外十一:合约文字有一种以上解释,而其中一方指出双方 谈判时有约定的解释	264
2.3.12	总结对口头证据规则的例外	265
2.4	支持口头证据规则的说法	266
2.5	目前剩下不被接受的外来证据	266
2.5.1	不被接受的外来证据之一:谈判除外规则(negotiation exclusion rule 或 prior negotiation rule)	267
2.5.2	不被接受的外来证据之二:订约后双方的行为	268
2.5.2.1	排除订约后双方行为的证据的案例一:James Miller & Partners Ltd. v. Whitworth Street Estates (Manchester) Ltd.	269
2.5.2.2	排除订约后双方行为的证据的案例二:Schuler v. Wickman	270
3.	口头合约与部分口头部分文书合约的不同对待	271
4.	放开口头证据的缺点与批评	272
4.1	批评之一:令诉讼费用昂贵与时间延长	272
4.2	批评之二:有法官/仲裁员重写合约或错判的危险	275
4.3	批评之三:合约涉及第三者的疑惑与/或不公平	275
4.4	批评之四:已经有明确先例作出解释或明确做法的合约条文/ 文字	278
4.5	批评之五:带来法律的不稳定	279
4.6	批评之六:订约方会对文书合约的拟定怠慢	279
4.7	对批评的总结	280
5.	支持放开口头证据的说法	282
5.1	支持原因之一:与国际接轨	282
5.2	支持原因之二:可以通过对案件的管理控制外来证据	283
5.3	支持原因之三:有关口头证据的规则已经不成规则与太多例外	283
5.4	支持原因之四:有不少情况确是帮助找出真正订约意图	284
6.	外来证据与合约本身起冲突时的证据分量	285

7. 外来证据的背景须是订约时双方都能合理知道	286
8. 订约方单方面的主观意图不被接受	287
9. 对放开外来证据/口头证据的展望	288
10. 近期的一些导致放开外来证据/口头证据的有关先例介绍	290
10.1 案例之一: Prens v. Simmonds	291
10.2 案例之二: The "Diana Prosperity"	292
10.3 案例之三: Investors Compensation Scheme v. West Bromwich Building Society	293
10.4 案例之四: NLA Group Ltd. v. Bowers	299
10.5 案例之五: The BOC Group v. Centeon	301
10.6 案例之六: Canterbury Golf International Ltd. v. Yoshimoto	302
10.7 案例之七: Static Control Components (Europe) Ltd. v. Egan	304
10.8 案例之八: GE Frankona Reinsurance Ltd. v. CMM Trust No. 1400	306
第七章 默示条文	309
1. 序言	309
2. 默示条文的性质与分类	309
2.1 默示类别之一: 法律的默示	311
2.1.1 立法的默示之一: 《货物销售法》	311
2.1.2 立法的默示之二: 《海上保险法》	313
2.1.3 普通法的默示	314
2.1.4 法律默示的原因	314
2.1.5 法律默示下不同性质合同的分类	316
2.2 默示类别之二: 事实的默示	316
2.3 其他有关默示条文分类的说法	318
2.4 清晰分类的困难: 仲裁的机密性	320
3. 合理是否足够去默示?	323
4. 是否是必须才能去默示?	325
5. 案例介绍之 The "Star Texas"	327
6. 默示条文与证据	329
7. 默示条文与修改合约(rectification)之间的关系	330
8. 默示条文和完整合约条文(entire agreement clause)的关系	332
9. 默示条文通常需要满足的五个条件	332
9.1 条件一: 默示的条文一定要合理	333
9.2 条件二: 必须是合约有商业效力所必须	333
9.3 条件三: 必须在订约时可以去假设双方会理所当然或异口同	