

国际商会第738E号出版物



国际商会 国际销售示范合同

(制成品)

2013修订版

中国国际商会/国际商会中国国家委员会 组织翻译



对外经济贸易大学出版社
University of International Business and Economics Press

国际商会第 738E 号出版物

国际商会 国际销售示范合同

（制成品）

2013 修订版

中国国际商会/国际商会中国国家委员会 组织翻译



对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商会国际销售示范合同: 制成品: 2013 修订版:
中文、英文 / 中国国际商会 / 国际商会中国国家委员会组
织翻译. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2016. 8
ISBN 978-7-5663-1570-0

I. ①国… II. ①中… III. ①国际贸易-贸易合同-
范文-汉、英 IV. ①D996.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 058075 号

图字: 01-2016-5414

© 2016 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际商会国际销售示范合同
(制成品) 2013 修订版

中国国际商会/国际商会中国国家委员会 组织翻译
责任编辑: 汪 洋 郭 巍

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029
邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342
网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京华创印务有限公司印装 新华书店经销
成品尺寸: 210mm×297mm 10.5 印张 289 千字
2017 年 1 月北京第 1 版 2017 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-1570-0
印数: 0 001-3 000 册 定价: 42.00 元

著作权©2013

国际商会

所有权利均予以保留。国际商会（ICC）对本集体工作成果享有著作权及其他知识产权。除非为本出版物的购买者根据本作品在准备、谈判，或记录协商成果之目的而纳入本作品之用，否则不得以任何形式或通过任何方式复制、发行、传播、翻译或改变本作品中的任何部分，该例外不包括以下权利：严禁未经许可将本作品发布到内部网络供多位使用者获取，或将本作品发布到互联网供公众获取。

从国际商会获取许可的途径：publications@iccwbo.org.

国际商会第738E号出版物

ISBN 978-92-842-0230-0

国际商会出版部

33-43 avenue du Président Wilson

75116 Paris, France

www.store.iccwbo.org

翻译：董箫、杜宝忠、王善论、陆美琦

译审：高祥

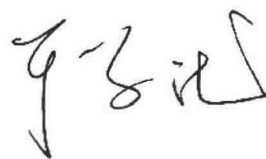
《国际商会国际销售示范合同（制成品） 2013 修订版》中文版序言

长期以来，在国际商品市场上缺乏全球统一的合同范本。在买卖双方自行起草合同的过程中，由于各自立场不同，总是试图添加更有利于自身的合同条款，往往容易将谈判带入僵局。即使顺利起草完毕，合同中的法律漏洞、陷阱条款、措辞模糊等原因引起的纠纷时常发生却又难以调解。国际商会制定的国际销售示范合同致力于为国际商品市场提供一个可参照复制的基础合同模板，并考虑所有交易参与方的均衡利益。

本书在以前版本的基础上，又新添了国际商会新产品的相关内容，包括《国际贸易术语解释通则 2010》和银行付款责任（BPO）等，在最大程度上为国际贸易协议提供了一套清晰简明的标准合同条款，是国际商会系列示范合同文本的新成果。

在此特别感谢国际商会中国国家委员会商法惯例委员会成员对本书出版给予的支持。经安杰律师事务所合伙人董箫博士统筹组织，盈科律师事务所杜宝忠顾问、江西财经大学国际经贸学院王善论副教授、浦发银行交易银行部审单业务主管陶凤琪等几位老师组建了专项翻译工作小组及时高效地完成了翻译工作；中国政法大学比较法学院院长高祥教授还在百忙之中对译文进行了细致严谨的译审工作，从而保证了本书译本的权威性。在此，我代表中国国际商会（CCOIC）和国际商会中国国家委员会，对以上专家所付出的辛勤努力，表示衷心感谢。

翻译和出版国际商会出版物是中国国际商会的重要职能。今后我们还将继续向中国企业介绍并引进国际商会的重要文件和出版物，并开展与之相关的国际规则惯例推广活动，更好地为中国商界服务。



中国国际商会
国际商会中国国家委员会 秘书长

前 言

进行一项国际商业交易需要有一份精确详细的基础合同。然而，自己起草这样一份合同成本会很高且费时。作为世界商业组织，国际商会提供了《国际商会国际销售示范合同》以回应市场对一份可靠且公平的范本的需求。本示范合同为大多数基础的国际贸易协议提供了一套清晰且简明的标准合同条款。

尽管本示范合同名为“销售”合同，但由于它平衡了出口商（卖方）和进口商（买方）的利益，因此本示范合同同样适用于买方使用。因此，它也可以被当作“采购”合同来使用。

本示范合同分为两部分：A. 专用条款，该部分允许缔约方可以直接通过填写表格的方式来使用该范本；B. 通用条款，该部分列出各项标准法律条款，并作为合同起草或谈判的参考工具。这些通用条款可与专用条款一起使用，亦可独立使用。

导言部分解释了本合同的适用范围、使用方式，并含有有益的建议和提示。此外，本示范合同的新的交互式电子版本允许用户通过根据屏幕上的相关指引进行特定选择的方式，从而可以根据自己的交易情况方便地定制专用条款。

《国际商会国际销售示范合同》专门适合于以《联合国国际货物销售合同公约》（United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG）为准据法的交易。该公约添列于附录中并适用于日益增长的国际销售业务。

本示范合同是国际商会一系列成功的示范合同文本的最新成果。它由 Fabio Bortolotti 教授（意大利）担任主席的国际商会商法与惯例委员会提供支持的一个特别工作小组倾力完成。工作小组由 Koen Vanheusden（比利时）主持，本示范合同也受益于以下小组成员的积极参与：Dragan Beljić（塞尔维亚）、Fabio Bortolotti（意大利）、Marie-Christine Cimadevilla（法国）、Giovanni Leo（意大利）、Julien Maire du Poset（法国）、Galyah Natan-Epstein（以色列）、Burghard Piltz（德国）、Christoph Martin Radtke（法国）、Isabelle Smith Monnerville（法国）。世界各地的国际商会国家委员会一如既往地提供了帮助，将本示范合同草案分发给本国的贸易团体以征求意见。由国际商会高级政策经理 Emily O'Connor（法国）负责监督国际商会秘书处。

目 录

导言	1
国际商会国际销售示范合同（制成品）	12
A. 专用条款	12
B. 通用条款	21
附录	27
附录 1. 示范格式	29
附录 2. 《国际贸易术语解释通则®2010》使用说明	38
附录 3. 《联合国国际货物销售合同公约》（CISG）	45
国际商会简介	72
国际商会部分专门机构	73

国际商会国际销售示范合同

（制成品）

导言

随着全球贸易的扩张，对能被普遍接受的标准合同的需求也在增加。大多数企业无力在每次交易时都聘请律师。由于这些可靠的标准示范合同考虑到了全球的可接受性与可行的合同标准，因此可以为这些企业提供一个管理其国际交易的重要工具。

如果没有示范合同文本资源，中小企业尤其会处于弱势地位，因为它们在起草作为国际商业活动基础的交易协议时，面临缺乏专业法律支持或被迫接受另一方的合同文本的风险。

而对于大型企业来说，即使其有能力聘用内部法律顾问或寻求外部法律支持，也会从这一示范合同中获益，因为在谈判进入僵局（即合同“格式之争”）时，它们可以借此达成某种妥协。

过去，示范合同常常关注点相当有限。

例如，特定领域的组织已经为它们的成员制订了标准合同，并且有许多范本是为特定类型的用户准备的（如买方、代理人、经销商、制造商），以便尽可能给特定类型的用户提供最佳的合同解决方案。

国际商会始终倾向于采用一种不同的更为平衡的方式，因为它旨在代表所有交易参与方，如卖方与买方、委托人和代理人、供应商和经销商。因此，包括本示范合同在内的国际商会制订的各种合同范本总是努力考虑各方利益，不倾向任何一方¹。

确定对双方当事人来讲都公平的解决方案并不总是那么容易。缔约双方总会认为对他们更有利的（以及他们想要包含在合同中的）方案是公平的，并会对在其处于弱势地位时被迫接受的条款表示不满。这就是为什么一个真正“平衡”的合同可能会被各方指责为偏向另一方。

起草时的一些重要考量：

- 尽管国际销售活动的基本操作不会骤然改变，但是示范合同文本应当反映当今贸易的习惯作法，否则就会被弃之不用。这就要求根据已证实的实践不断地更新和修改示范合同，同时，保持其可预期性。特别工作小组致力于融合“旧与新”：确认之前的示范合同中所体现的现存商业习惯，同时融合国际商会的新产品，如《国际贸易术语解释通则®2010》或银行付款责任（BPO）。

1 F. BORTOLOTTI, 《起草和谈判国际商业合同（实务指南）》，国际商会第 671 号出版物，2008 年，第 208 页。

- 贸易在近期最重要的进步之一就是数字化：使无纸化地创建、合并和处理信息以及沟通结果成为可能。本示范合同的主要创新反映了这一进步。其电子版包含了若干警示，其目的不仅仅是提供指引，还在于警示用户防止矛盾的选项。其形式允许用户在选择合适的条款后，生成一份包含合同应具备要素的简要文本。
- 本示范合同为商界使用所制订，其语言应能为商务人士所理解。因此，本示范合同简短、清晰且具体，同时仍能体现一套全面的权利和义务关系。此外，它让未参与谈判的人可以将合同成稿作为指引，一方面用来履行交易，另一方面用来在交易后评估协议的履行。
- 特别工作小组认识到，当今实践似乎表明缔约各方仍旧倾向于选择某一国家的法律作为合同的准据法。工作小组确信该方式与全球化趋势相左，并且希望示范合同能够使交易双方克服他们对跨国法律规则和原则的抵触和可能存在的偏见。

1. 总体特征

《国际商会国际销售示范合同》分为两部分：

- A. 专用条款：列明适用于某一份特定销售合同的特定条款；
- B. 通用条款：列明纳入《国际商会国际销售示范合同（制成品）》通用条款的所有合同共用的标准条款。

本示范合同基于以下假定而设计，即：缔约双方通常都会将 A 部分和 B 部分一并使用，并且在起草其中一部分时会考虑到另一部分。不过，缔约方应谨记，如果想使 B 部分获得适用，不仅须对另一方表明此点（“本合同应由……管辖”），还须保证另一方在订立销售合同时拥有 B 部分的文本。

另一方面，缔约双方也可以在合同中仅使用 B 部分，即通用条款。缔约双方希望只使用本示范合同的 B 部分时，需要确定拥有《国际商会国际销售示范合同（制成品）》通用条款的文本，并在专用合同中包括诸如以下描述的条款：

“本合同受《国际商会国际销售示范合同（制成品）》通用条款管辖。”

当然，在这种情况下，A 部分将不被使用，并且 B 部分中任何对 A 部分之援引，将被视为当事人之间就其特定合同中所达成的相关具体条款的援引：见 B.2 部分之 1.1 条。

2. 适用范围

本示范合同主要用于制成品的销售合同，买方不是消费者，且该合同系一项独立交易而非长

期供货协议的一部分。现就本示范合同适用的合同的各项特征分述如下：

- “制成品”：本示范合同不考虑初级产品销售合同所要求的特殊条款，特别是原材料、农产品或食物以及易腐货物。
- 本示范合同不包括对消费者的销售，只针对专业买家，如从事货物转售的人（经销商、进口商、批发商等）。
- 本示范合同主要为一次性买卖，而非连续供货协议而设计的²。这就是本示范合同并不包含长期供货协议中常会出现的条款（如价格调整条款和分期交货条款等）的原因。

需要强调的是，以上指引仅为向本示范合同的潜在使用者介绍负责起草本示范合同的特别工作小组的起草意图，并非阻止将本示范合同（特别是 B 部分的通用条款）运用于工作小组特别针对的交易之外的其他交易。但是，如果本示范合同将被用于与工作小组的最初考量因素严重不一致的场合，缔约双方应当注意考虑本示范合同的所有条款皆能符合其目的。

3. 适用法律

如缔约双方无相反的约定，本示范合同项下的交易适用《联合国国际货物销售合同公约》，也称作《1980 年维也纳公约》（下称“维也纳公约”或“CISG”）。为便于参考，该公约被作为附录 3 附于本示范合同之后。通过将维也纳公约纳入本示范合同 B 部分第 1.2（A）条中，不论买方和卖方所在国是否已批准该公约，该公约均将适用，前提是合同所适用的国际私法规则允许此种选择。

特别工作小组之所以选择不提供排除适用该公约的可能性（尽管事实上 CISG 在实践中的应用经常被排除），是因为工作小组感到，有必要在像 CISG 这样一部明确为国际交易而制订的统一法律规则的背景下起草示范合同。因此，本示范合同是在推定缔约双方的权利与义务受维也纳公约管辖的前提下起草的。对于公约不涉及的问题，除非缔约双方另有约定，应适用卖方营业地所在国的法律（B 部分第 1.2（B）条）。如果缔约双方希望 CISG 未涉及的问题由卖方所在国之外的其他法律管辖，则双方需填写 A 部分 A-15 栏。在任何情况下，缔约双方应确保适用的法律（无论是否选择）不会令示范合同无法执行。在这个方面，工作小组提示，选择瑞士法律为合同的有效性（如关于责任限制）的准据法这一点已与此法律作了核对。

4. 修改须以书面形式证明

为确保双方所达成条款的最大确定性，B 部分第 1.4 条规定对合同的修改必须以书面形式作出。

² 然而，如果缔约双方达成了协议，确立了若干单独的销售合同的框架（如经销协议），在此框架协议下的销售合同可分别由这些条件约束。

然而，该项要求并非绝对。为了与 CISG 第 29（2）条保持一致，本示范合同第 1.4 条还规定：如合同一方已经通过诸如口头或行为的方式表示同意书面条款之某项修改，且另一方已经信赖此种口头同意或行为，则该方就不能援引此种书面形式之要求。

本示范合同 B 部分的一些条款指明了另有约定的可能性（“除非另有约定”），而另一些则没有特别指明。没有指明此种条款并不妨碍缔约双方另行达成协议，但在强调“另有约定”的可能性时，工作小组仅仅是想表示，在推荐选定方案的同时，它也承认在实践中有特定习惯的缔约双方会倾向于某个不同的解决方案。

5. 装运和交货条件

鼓励合同双方在《国际贸易术语解释通则®2010》（Incoterms®2010）³中选择适当的贸易术语⁴，并明确规定相关的地点或港口，并尽可能精确地指明在该地点或港口内的具体位置。尽管示范合同在 A 部分 A-3 栏中列出了目前《国际贸易术语解释通则®》中的所有贸易术语，工作小组建议缔约双方应慎重考虑，避免使用《国际贸易术语解释通则®》中规定在船边或船上交货的术语，如 FAS、FOB、CFR 和 CIF。不论是在港口区域内还是在内陆货运站，制成品通常以“门到门”的方式装运或在集散地交付托运，并且无论是在港口还是在内陆仓库，使用规定了“船上”交货的贸易术语，则随之可能不适合示范合同所针对的货物类型。此外，制成品贸易很少进行在途销售或质押，因而很少要求使用可转让的运输单据。同样，缔约双方在结合本示范合同使用《国际贸易术语解释通则®2010》中的 EXW 和 DDP 前应慎重考虑，因为 EXW 通常只适合于国内交易，而 DDP 可能会使卖方面临复杂的情况，比如，卖方可能无法胜任在外国安排进口清关工作。

因此，工作小组建议最适合于本示范合同的贸易术语通常是 FCA、CPT、CIP、DAT 或 DAP。出于这种原因，这些规则被列于前面，而不是按照《国际贸易术语解释通则®2010》的顺序排列。还需提醒合同当事人的是，《国际贸易术语解释通则®》明确列出了买卖双方的主要义务以及风险和费用的划分，然而并没有对买卖双方之间可能出现的所有事项都提供全面的答案。

6. 交货时间

需谨记，由缔约双方在示范合同 A 部分 A-4 栏中填写的交货时间，是指在买卖合同项下，特别是在缔约双方选择的《国际贸易术语解释通则®2010》相关贸易术语项下，卖方承诺履行交货义务的日期或时间段。此处的“交货时间”与合同约定的交货地点相关联，该约定地点并不一定是货物抵达买方的地点。比如，在 CPT（运费付至）术语项下，当货物交付承运人监管而非到达指定目的地时，卖方就完成了交货义务（依据《国际贸易术语解释通则®2010》第 A4 款）。因此，工作小组建议，在就交货时间达成一致、填写示范合同 A 部分 A-4 栏之前，双方应根据示范合同 A-3 所选择的贸易术语，仔细审核交货在哪个阶段进行，即，卖方于范本合同 A-4 栏所规定的时间之时或之前必须履行的在相应贸易术语下被称作交货的行为。

3 目前的版本是《国际贸易术语解释通则®2010》（ICC 第 715 号出版物）。

4 在没有选择时，默认适用 FCA（卖方所在地）：见 B 部分第 8 条。

缔约双方可约定一个确切日期（如，“2012 年 2 月 10 日”或“截至 2012 年 2 月 10 日”）或某一期间（如，“2012 年 2 月份第三周”“2012 年 3 月份”）作为交货时间。缔约双方也可约定从某一特定日期起算的一段时间（如，“买卖合同签字后 60 天”“收到约定的预付款后 90 天”）。若规定某一期间作为交货时间，根据《联合国国际货物销售合同公约》第 33 条之规定，除非具体情况或适用的《国际贸易术语解释通则®2010》规则表明应由买方选择日期，卖方可在该期间的任何时间交货。

若买方无论如何需要在某一特定日期交货，则应使用示范合同 A 部分 A-9 栏（解约日期）。此时，由于卖方将无法在未能交货的情况下提出任何包括不可抗力在内的抗辩理由，因此卖方应确保其无论如何都能够满足在该日期交货的要求。

7. 付款条件

按照示范合同 A 部分 A-7 栏所列项目指定付款方式和时间很重要。在向卖方银行转账付款时，应写明该银行或其分行的识别代码，连同足以识别其账户的其他细节（国际银行账户号码或其他），并且，若有需要，还需写明付款方式信息（如：电汇、电子资金转账）。

某些付款方式要求买方在货物发运之前付款或提供付款担保。若发货时间早于交货时间（比如按 DAP 销售），缔约双方不但要约定交货时间（A 部分 A-4 栏），还应约定发运时间。

本示范合同同时规定了通过“银行付款责任（BPO）”安排付款的可能。“银行付款责任”是国际商会和环球同业银行金融电讯协会为支持赊销贸易而设计的一种新型贸易结算工具。“银行付款责任”是指，当从不同的交易单据（如发票、运输单据、报关单、证书等）中提取的数据与构成银行付款责任的条件匹配时，付款行承担向收款行支付特定金额的一种不可撤销（但有条件）的付款责任。这种付款设计综合了信用证的安全性与“无纸化”清洁付款的灵活性。

8. 卖方需提交的单据

国际销售中卖方通常需要向买方提供某些单据：发票、运输单据、证书，等等。

本示范合同 A 部分 A-8 栏给缔约双方提供了一个明确表示其关于单据的意图及指示的机会。有三个方面的问题值得注意：

- (a) 单据出具国（卖方所在国）和单据交付国（买方所在国）关于单据的规则和做法可能存在差异。买方应向卖方提出关于所需单据的明确的具体、正式要求。可能的话，在履行合同前发送样本单据或要求寄送形式单据。
- (b) 缔约双方必须核实 A 部分 A-3 栏中所选择的特定贸易术语项下所需提交的单据（如有）。若缔约双方意欲增加或变更所选术语项下的单据状况，则应在 A 部分 A-8 栏中予以清楚列明。

- (c) 如约定通过信用证付款，缔约双方都应注意确保清楚信用证项下所要求提交的单据。缔约双方应确保销售合同与选用的贸易术语可获得信用证所需的单据。当 A 部分 A-3 栏所选择的贸易术语对卖方无单据义务要求时（如工厂交货），这一点尤为重要。

为本示范合同使用者之便，以下表格列出了一些最常用的物流单据及其所适用的运输方式。下列单据中有些是权利凭证，它们赋予持有者处置货物的权利，其余的则只是证明承运人、货代或场站经营人收到货物的单据。此外，如果是运输单据，其类型表明承运人的（强制）责任范围，以及在此种情况下缔约双方需提供的适当保险。

名称	单据种类	运输方式	注释
提单	运输单据	海运 亦常用于多式联运中的“海运段”	可转让的权利凭证，在制成“凭指示”抬头的情况下，允许持有人（买方）通过转让单据出售或质押在途货物。通常提交全套单据，以转让货物的全部权利。
多式联运单据	运输单据	任何方式 常用于涉及至少两种不同方式（或船只）的集装箱运输	由主承运人或运输行签发，有多种称谓：联合运输单据、货代提单、集装箱提单、FIATA 多式联运提单及其变种。与联运提单不同，主承运人或运输行对全程运输中的各种运输方式负全责。联运提单中的主承运人或运输行仅对自己运输的航程负责，是其他航程承运人的代理人。 除出具为可转让的 FIATA 多式联运提单外，不可转让。
海运单	运输单据	海运	有多种称谓：货物主要收据、不可转让提单、班轮运单。 不可转让。
大副收据	非运输单据	海运	亦称为收妥备运单。 表明承运人已经收货的凭证。 采用 FOB 或 FCA 的交易中，有时出具给供应商，用以替代提单提交给买方。 通常不可转让。
空运单	运输单据	空运	亦称为航空货运单。 不可转让。
货运单	运输单据	陆运	亦称为 CIM（铁路）运单或 CMR（公路）运单。 不可转让。
仓单	非运输单据	—	当货物储存在卖方或买方所在地供买方提取时使用的可转让单据。
运输行出具的单据	非运输单据	任何方式	可能有不同的名称：运输行收货凭证（FCR）、设备交接单（EIR），等等。重要的是核实签发单据的运输行所承担的责任。
装箱单	非运输单据	任何方式	记录装入卡车、包装箱或集装箱的货物清单。
“可转让”的单据系指代表其所描述的货物，且仅凭交付（若单据为持有人抬头）或背书且交付（若单据为指示抬头）即可转让货物的单据，无需实际交付货物。照此，可转让的单据为商业交易提供便利，而且还可用作信用担保。			

9. 所有权保留

正如本示范合同 B 部分第 7 条所示，缔约双方可通过填写示范合同 A 部分 A-6 栏或以其他方式约定，在货款付讫之前，卖方将保留对货物的所有权。但应谨记：按照许多国家的国内法，对货物保留所有权的条款并不总是有效的。因此，卖方应按照相关法律（适用所有权保留条款时通常为货物所在国的法律），仔细审核能否以及在多大程度上可依赖 B 部分第 7 条之规定⁵，比如对抗第三方。

10. 对消费者之担保

从事本示范合同主要针对的货物类型生产的制造商通常都向最终购买者（消费者）提供担保（根据实际情况的不同，修复和/或替换货物），这种担保甚至可能是法律义务。在此种情况下，制造商对最终用户的担保可能与卖方在销售合同项下的义务重叠。实际上，当商品存在缺陷时，最终购买者原则上可基于销售合同向卖方索赔，或按照制造商所提供或法定的担保直接向制造商索赔。

在这些情形下，对国际货物销售合同的缔约双方而言，适当的做法可能是，明确约定买方需与本身就可能是制造商的卖方在处理担保事宜方面进行合作，比如确认商品出售给最终消费者的日期，该日期通常为制造商履行担保义务的起始时间。缔约双方亦可约定买方将代表制造商履行某些担保义务，比如对不符商品进行修复或替换。

本示范合同 B 部分第 12 条规定了买卖双方理想合作的基本内容。缔约双方亦可在本示范合同 A 部分 A-17 栏中订立适当的条款来约定合作方面的其他事宜。

11. 检验

在国际贸易中，缔约双方通常会约定在发运前对货物予以检验。在货物与委托检验的具体特征不符时，这种做法一方面可以避免付款（和退款问题），另一方面可避免发运（和退运问题）。

卖方交付相符货物的义务，不仅限于发运前检验报告中确认的某些特征，还包括所发运货物的全部特征（数量、质量、货名、包装、适用性，等等）（《联合国国际货物销售合同公约》第 35 条）。对于由于未约定发运前检验或超出发运前检验范围而发运前未曾检验的事项，买方应在可能的情况下，尽快检验货物是否相符，比如，在货物抵达买方营业地时（即使交货行为发生在更早时间）。如需在其他地方检验（比如货物被直接发运给客户），缔约双方可填写本示范合同 A 部分 A-12 栏以变更检验地点，藉此帮助缔约方解决《联合国国际货物销售合同公约》第 38（2）条（检验时间推迟到货物到达最终目的地后）以及第 38（3）条（改运或买方再发运货物）所涉及的问题。

⁵ 更多有关该主题的信息请参考《所有权保留指南》，第二版，国际商会第 501 号出版物。

12. 不得侵犯知识产权作为货物相符的要件

在当今的国际贸易中，知识产权已成为一个日益复杂的问题，因为所交货物包含来自不同供应商的零部件、应用软件以及专有技术，它们可能在一国受到注册商标、专利或其他知识产权的保护，但在另一国却没有。当一些权利被许可使用但仅限特定地域或用途时，这一问题会变得更加复杂。

这会使得卖方难以保证其货物不侵犯任何国家的第三方的任何知识产权。

本示范合同没有针对卖方侵犯任何第三方知识产权的责任的正式条款，但并不因此而免除卖方这方面的责任，因为《联合国国际货物销售合同公约》第 42 条提供了一个平衡的解决方案，即卖方在一定程度上有责任交付第三方依据专利或其他工业产权或知识产权无法主张权利的货物。

依据维也纳公约，以及本示范合同，卖方需对第三方基于在订约时卖方已知道或不可能不知道的工业产权或知识产权的主张和权利负责。

但卖方对于仅基于在世界任何地方可能存在的专利或基于工业产权的其他权利的主张不负责任；卖方只能在依据货物使用国（无论是转售或其他方式）的法律，或如果从合同来看使用国的信息不明，根据买方营业地所在国的法律，这种权利存在或被主张时才负责。

13. 责任限制

与国际贸易一般惯例相一致，本示范合同 B 部分规定了可向违约方索赔的损害赔偿的限额，目的是在买方索赔因卖方违约造成的全部损失的利益和卖方在清晰可预见的范围内承担损害赔偿责任的利益之间达成合理的妥协。

鉴于不可能在标准条款中为所有类型的产品达成这样一个平衡，工作小组选择在 B 部分确立卖方的责任不可超过与索赔相关的货物价格的原则，除非缔约双方（在 A 部分的 A-10 栏、A-11 栏及 A-14 栏）对特定计算规则达成一致意见。

由于在迟延交货的情况下要证明实际损失可能非常困难，与迟延付款情况下的卖方类似，买方可无需证明其实际损失的程度，而根据 B 部分中的第 10.2 条确立的基本准则计算违约赔偿金。

(a) 迟延交货或未交货

买方可对迟延交货索赔：

- (i) 第 10.2 条规定的违约赔偿金，即每周 0.5% 但最高不超过迟交货物价款的 5%；
- (ii) 买方因迟延交货根据第 10.1 条或第 10.3 条解除合同时，可获得不超过未交付货物价款的已证明损失，以替代上述违约赔偿金：参见第 10.4 条。

上述 (i) 中所指的损失是指发生货物迟延交付但最终交付并被接受的情形。在此种情况下，

买方仅需证明迟延交货，而无须证明实际损失，就有权获得最高不超过迟延交付货物价款 5% 的违约赔偿金。

上述 (ii) 中所指的损失是指因迟延交货买方行使合同解除权的情形。在此情况下，买方可以，或请求违约赔偿金，或仅在其能证明且在其能证明的范围内请求赔偿实际损失（不超过未交付货物价款）。

最后，缔约各方可以通过完成本示范合同 A 部分 A-10 栏或 A-11 栏修改第 10.2 条和第 10.4 条的约定方案。

(b) 货物不符

所交付不符货物本身并不赋予买方解除合同的权利。

如果买方通知卖方货物不符，卖方有三种选择：(1) 替换货物，(2) 修复货物，或 (3) 退还价款。

如果卖方迟延替换或修复货物，货物不符将被重新定性为迟延交货，买方的损失限于迟延交货涉及的违约赔偿金，根据第 10.2 条，最高不超过不符或迟延交付货物价款的 5%。另一方面，买方如果选择接受不符货物，则有权从卖方处获得与相符货物间的差价。

在货物不符未补救（且合同被解除）的情况下，买方有权就其能够证明的在退还价款（如付款已完成）之外的任何额外损失要求进一步赔偿。

工作小组认为，这一解决方案代表了利益冲突的缔约双方之间的合理平衡，不过，缔约双方也可以通过完成 A 部分 A-14 栏另行约定。

14. 买方因卖方违约而解除合同

本示范合同拟定了因卖方违约导致合同可以被解除的三种情形：

- (a) 卖方未能在示范合同 A 部分 A-9 栏中规定的解约日之前交货：参见第 10.1 条；或
- (b) 在未约定上述日期时，卖方在关于延迟交货的最高违约赔偿金额已达到而依旧未能交货，即根据第 10.2 条，从卖方应当交货之日后已满 10 周，且卖方收到合同解除通知：参见第 10.3 条；或
- (c) 在不符货物占到货款总额 5% 这一限额（即在货物不符的情况下，自通知之日起满 10 周）之前，卖方未能修复或替换不符货物，且卖方已收到合同解除通知：参见第 11.4 条。