

马特 李昊◎著

英美合同法 导论

Introduction to
Anglo-American Contract Law



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

英美合同法导论

**Introduction to Anglo-American
Contract Law**

马 特 李 昊 著

对外经济贸易大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

英美合同法导论/马特等著. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2009

ISBN 978-7-81134-596-4

I. 英… II. 马… III. ①合同法 - 英国②合同法 - 美国
IV. D956.13 D971.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 188786 号

© 2009 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

英美合同法导论

Introduction to Anglo-American Contract Law

马 特 李 昊 著

责任编辑: 汪友年

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

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 148mm × 210mm 9.25 印张 266 千字

2009 年 10 月北京第 1 版 2009 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-596-4

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 15.00 元

前 言

自晚清沈家本“修律”以来，比较法即在中国的法治进程中扮演了不可或缺的角色。1902年清政府正式决定，首先从事搜集各国现行律例，责成袁世凯、刘坤一、张之洞慎选熟悉中西律例者，开馆编纂，从而开展了比较立法运动。^①现代意义上的法律对于中国而言，始终是个“舶来品”，中国法制的近代化，与欧美法及作为中介的日本法密不可分，此为不争之事实。然而比较法在中国却因种种原由始终不入主流，处于不尴不尬的地位。如学者所言，（比较法）要么有点拿来主义的急功近利，要么有点本土唯尊的自娱自乐。这些都是中国比较法难免陷入工具主义泥沼的缘由，也是每每到了关键时期，比较法容易在主体意义上缺位而在方法意义上偶尔出席以致不知不觉跌入边缘化的一个理由。^②

从1900年真正意义上的比较法在法国诞生以来，在很长时间内，比较法实际上就是“比较私法”，即民商事领域内的“比较法”，其具有比较价值的主要范围限于财产法。这是因为欧洲各国虽然分疆裂土，但其法律制度大都继受于同一母体——罗马法。而公法与身份法囿于历史传统、各国国情、政治体制等原因，很难在比较的基础上相互借鉴融通，故传统的比较法主要为比较私法。特别是冷战结束之

^① 1902年，刘坤一、张之洞上《江楚会奏变法三折》，他们与袁世凯连衔保举沈家本和伍廷芳主持修律时，提出“由出使日本大臣，访求该国法律博士，取其专精民法、刑法者各一人，一并延订来华，协同编译”。自此，法律一学经由日本西学东渐，先后有冈田朝太郎、松冈义正、志田钾太郎、小河滋次郎四位日本专家参与到清末的法律现代化进程。

^② 参见：龙卫球．走出孤岛的比较法．比较法研究，2009（2）．

后，自由市场经济体制成为各个国家的历史选择，在 WTO 框架下的世界经济一体化大潮涌动，贸易全球化要求各国私法的接轨和契合。虽然世界范围内的私法统一运动屡屡受挫，但“同一个世界，同一个规则”乃是比较法一直孜孜以求的梦想，可以说，现代意义上的民商法不是“市民法”，而应当是“万民法”。欧陆著名的比较法学家、德国马普所的创立者拉贝尔（Rabel）教授试图通过对各国买卖法的比较，创制一部普适的买卖法典，虽壮志未酬，但其努力促成了《联合国国际货物销售合同公约》（CISG），继而影响国际统一私法协会的《国际商事合同通则》（PICC）和欧盟合同法委员会的《欧洲合同法通则》（PECL），最终在我国 1999 年《合同法》中打下了“比较法”的鲜明烙印。

比较法特别是英美法的研究和教育虽然目前并非显学，但其在我国源远流长。清末修律以降，法学教育有所谓“北朝阳，南东吴”之称：朝阳即一群法学精英自创的朝阳大学，东吴则是苏州东吴大学办于上海的法学院，二者是民国法学教育的两大重镇。北京朝阳大学以大陆法系为本源，以经世致用为宗旨，故毕业生多进政府、法院任职；而东吴大学法学院则以比较法和英美法为特色，被认为当时世界上最优秀的“比较法”学院之一，培养出新中国首任国际大法官倪征燠等法律精英。^① 故时称“法官出朝阳，律师出东吴”。20 世纪 30 年代东吴的比较法科目一直占课程体系的三分之一，直到 1949 年，东吴大学法学院保留了英美法的特殊地位，开设“侵权行为”和“契约法”等英美法必修课，同时还有各种英美法选修课，如代理、公司法、信托、合伙、法律救济与衡平等。^② 一则历史轶事可资为证：二战后东京审判采用的是英美法程序，由于一时找不到合适的人

① 上海的东吴大学法学院为美国律师兰金（C. W. Rankin）所创，于 1915 年 9 月 3 日成立，始称“中华比较法律学院”。哈佛大学的 M·O·哈德逊教授在学校的一次演讲中说：“对国内法的教学建立在对英美法及民法进行比较的基础上，你们学校是我所知的惟一的真正名副其实的比较法学校。”

② 参见：林世宗．东吴法律与英美法教育之探讨//扬桢，潘维大．东吴大学百年校庆法学纪念论文集．东吴大学法学院，2000．

选，当时的国民党政府急了，最后，蒋介石点名从东吴大学要人，其结果是——中国赴远东军事法庭的法官、检察官、顾问等人，几乎全部来自该校。^①

繁华如梦，盛极一时的东吴法学已湮没在历史长河之中。作者作为研究生有幸求学于“北朝阳”的传承者中国人民大学法学院，浸淫于大陆法系和中国本土私法传统之中优游涵泳；毕业后更有幸执教于对外经济贸易大学法学院。对外经济贸易大学法学院虽与“南东吴”没有任何历史传承，但自20世纪80年代以来，由沈达明先生诸先贤所创立的比较法和英美法研究和教育的传统在精神上与东吴法学可谓一脉相承，薪尽火传。

值得玩味的是，历经“北朝阳，南东吴”的熏陶，在我国大陆法系传统和域外英美法制度的比较中，两者不无殊途同归之处，透过比较法的视野考察，时常有曲径通幽、别开生面之感。

大陆法系是成文法，英美法系是判例法。但大陆法系法官造法越演越烈，判例日益成为法的渊源之一。而英美法系自边沁首倡法律改革以来，从1871年美国朗代尔《合同法判例教科书》，到两次大规模的合同法重述，判例法体系化、理性化的努力一直未竭。美国法律界普遍认为：在全部的十余种法律重述中，“《合同法重述》不仅是最好的一部‘重述’，而且也一直是最伟大的法学成就之一”。更有学者认为，美国法律研究院的第一次《合同法重述》、《统一商法典》（尤其是第一章和第二章）和第二次《合同法重述》对《统一商法典》的吸收是20世纪合同法最为重大的里程碑（landmarks）。^②

大陆法系重合意，英美法系重对价。但进入现代社会，以合意说和对价说为核心的传统自由契约理论饱受冲击，而处于风雨飘摇之中。大量的合同义务和责任不再以当事人之间的意思为基础，而是以

① 万静波，吴晨光，谢春雷：被遗忘30年的法律精英，南方周末，2003-01-09。

② Guenter Treitel. Some Landmarks of Twentieth Century Contract Law. Clarendon Press, 2002: 3. 转引自：刘承睦：美国合同法重述：徘徊于法典法与判例法之间//梁慧星：民商法论丛：第36卷，北京：法律出版社，2006。

法律规定为依据，合同法与侵权法的界限日益模糊不清，现代合同法是否终将汇入侵权法的洪流中去成为问题。两大法系都有学者就此阐发，美国麦克尼尔（Macneil）和日本内田贵主张所谓关系契约理论，认为现实中发挥作用的并非形式的契约，而是契约当事人之间事实上的信赖关系。“古典契约法是在一定的历史条件下诞生的特殊规范体系。它把伴随契约而来的社会关系从法的世界剔除，以规则的形式加以抽象化，达到形式上的合理性。它与现实中的契约实践相背离，这一现象在欧美也屡见不鲜。”^①

此外，现代合同法的演变，两大法系各有其路径依赖和制度创新，但在功能上却有异曲同工之妙。在基本原则上，大陆法系以诚实信用为理念；英美法系则以“允诺禁反言”柔化对价规则的刚性。在合同义务的扩张上，大陆法系衍生出大量的附随义务；英美法系则通过默示条款赋予法官自由裁量权。在保护第三人的效力上，大陆法系创设出“附保护第三人作用之契约”；英美法系则在美国《统一商法典》第2-318条规定“利益第三人的担保责任”，契约相对性原则作为古典合同法的最后一个堡垒仍然存在，但它对契约之外的其他人的抵抗力在逐渐减弱。^②……如此种种，不一而足。可见，大陆法系与英美法系之间也并非鸿沟天堑。正如钱钟书先生所言，“东海西海，心理攸同；南学北学，道术未裂”。

对外经济贸易大学法学院教育以独特的专业特色、完整的知识结构和适应市场经济发展需要而著称，培养出来的学生具有“三会”人才的特征，即能熟练运用外语、懂得并能操作国际经贸业务、精通法律专业知识。特别是在我国加入WTO之后，双语教学、案例教学及讨论教学等新型方法融入到比较法和英美法教育之中，其中英美法的合同规则无疑是现代市场经济和国际贸易的核心制度。为了阐发英美合同法之精神，本书的撰写力求将合同法的知识体系提纲挈领，并

① 【日】内田贵. 现代契约法的新发展与一般条款//梁慧星. 民商法论丛. 第2卷. 北京: 法律出版社, 1994.

② 傅静坤. 二十世纪契约法. 北京: 法律出版社, 1997: 237.

与相应的典型判例相结合，从而帮助广大读者和学生学习和掌握。本书撰写中，作者确立三点原则：一是内容尽量精辟，删繁就简，以简驭繁，因为英美法的判决实为法官的学术论文，宏论滔滔，未免过长；二是判例尽量经典，尽可能反映英美合同法的神髓和最新动态，网络数据库的发展为我们提供了方便；三是尽量与大陆法系相关制度相互参照，相互印证，以比较法的思维和视角予以透析，以期能融会贯通，学以致用。著名法学教育家孙晓楼曾道，东吴取用比较法教学的最终目的，在于改善中国法，而不是简单地为外国法而研究外国法。毕竟比较法的宗旨在于通过比较获得认识进而提升本国的立法质量和学术水准。

英美合同法自成体系，博大精深，结稿之日，作者深感惶恐，文化差异、语言障碍和占有资料的有限性，都使得本书错误在所难免，恳请广大读者指正。本书分工如下：李昊（1-4章）；马特（5-6章）。由马特最终统稿并审校全书。本书受到对外经济贸易大学民商法学北京市重点学科建设项目的资助，谨致谢意。

马 特

2009年10月

目 录

第一章 合同的订立	(1)
第一节 要约的构成	(1)
判例：露斯诉赛默	(5)
第二节 要约与要约邀请	(8)
判例：列科维奇诉大明尼阿波利斯盈余商店	(11)
第三节 要约的撤销	(14)
判例：迪克森诉道兹	(19)
第四节 承诺的构成	(22)
判例：戴维斯诉雅格比	(27)
第五节 镜像规则	(30)
判例：布特机床公司诉伊克丝赛尔奥有限公司	(32)
第六节 承诺的生效与例外——投邮规则	(35)
判例：亚当斯诉林德赛尔	(37)
第二章 对价	(40)
第一节 对价与诺言的对应	(40)
判例：加伯诉哈里斯信托和储蓄银行	(45)
第二节 对价无效	(47)
判例：米尔斯诉瓦伊曼	(53)
第三节 对价无须相当	(54)
判例：韦纳诉麦格罗希尔公司	(60)
第四节 平内尔规则	(62)
判例：高街国家银行诉阿林顿第一银行	(67)

第五节 允诺禁反言原则	(70)
判例：费恩伯格诉普瑞佛公司	(75)
第三章 合同的效力	(77)
第一节 欺诈	(77)
判例：麦金陶什诉墨菲	(83)
第二节 错误	(85)
判例：比奇科默钱币公司诉博司凯特	(92)
第三节 不正确陈述	(95)
判例：奥布德诉施莱麦尔	(102)
第四节 胁迫	(104)
判例：奥斯汀仪器公司诉洛拉公司	(112)
第五节 不正当影响	(114)
判例：奥多瑞兹诉布卢姆菲尔德校区	(118)
第六节 显失公平	(121)
判例：威廉姆斯诉沃克—托马斯家具店	(126)
第四章 合同的相对性	(129)
第一节 合同相对性原则的确立	(129)
判例：图埃多诉阿特金森	(131)
第二节 合同相对性原则的例外	(134)
判例：匿名船东联合商团诉利奥波特·沃尔福德有限 公司	(135)
第三节 英国《1999年第三方权利合同法案》	(138)
第五章 合同的履行	(140)
第一节 条件、担保和中间条款	(140)
判例：本森诉泰勒	(142)
判例：香港飞尔船公司诉卡维萨基克森凯沙公司	(143)
第二节 默示条款	(146)

判例：哈顿诉沃伦	(148)
判例：利物浦市委员会诉艾尔文	(150)
第三节 部分履行	(155)
判例：桑普特诉赫吉斯	(158)
第四节 自始不能（共同错误）的风险分配	(160)
判例：麦克雷诉英联邦处置委员会	(162)
判例：联合日本银行诉诺德信用公司	(166)
第五节 嗣后不能（合同落空）的风险分配	(170)
判例：泰勒诉卡尔德维尔	(173)
判例：克莱尔诉亨利	(178)
判例：远洋货轮公司诉索沃拉特	(181)
第六章 违约与救济	(185)
第一节 预期违约	(185)
判例：霍切斯特诉戴·纳·陶尔	(193)
第二节 期待利益赔偿	(197)
判例：苏利文诉奥康纳	(201)
判例：瓦茨诉莫罗	(204)
第三节 信赖利益赔偿	(207)
判例：安吉利尔电视台诉瑞德	(211)
第四节 返还利益赔偿	(214)
判例：温卡普诉雨果斯	(217)
判例：苏雷县委员会诉布莱德罗房地产公司	(218)
第五节 精神损害赔偿	(223)
判例：贾维斯诉天鹅旅游有限公司	(228)
第六节 损害赔偿限制之一：可预见规则	(231)
判例：哈德雷诉巴克森德尔	(235)
判例：维多利亚洗衣店诉纽曼工业公司	(238)
判例：帕森斯养殖公司诉阿特雷恩格汉姆公司	(241)
第七节 损害赔偿限制之二：减损规则	(245)

判例：英国西屋电子设备制造公司诉伦敦地下电气铁路公司	(249)
判例：培祖有限公司诉桑德斯	(251)
判例：罗金汉姆县诉路坦桥梁公司	(253)
第八节 损害赔偿限制之三：过失相抵	(256)
判例：维斯塔诉巴舍尔	(259)
第九节 预定损害赔偿	(262)
判例：邓洛普轮胎公司诉新汽修公司	(265)
第十节 衡平法上的救济	(269)
判例：福克诉格雷	(272)
判例：华纳兄弟电影公司诉尼尔森	(274)
参考书目	(278)

第一章

合同的订立

第一节 要约的构成

英美法系中，要约（offer）被视为一种允诺。P. S. 阿狄亚对要约作出了如下的定义：“要约实际上是指允诺者作出的，假定被要约人接受要约并支付或允诺支付要约的‘价款’，其将去做或放弃做某事的允诺。”^① 美国《合同法重述》（第二次）的第24条规定：要约是“订立合同的意思表示，它使得另一个人有理由认为，此方邀请其同意该合同，并且合同因为其同意而成立”。^②

要约没有形式上的要求，它不是必须要由文字来表示。要约既可以用“要约”这一言辞明确地表示，也可以通过要约人的语言暗示出来，甚至可以通过要约人的行为表示出来。例如，自动售货机上的货品标明价格就是作出销售商品的要约。

通常，要约是由以下三个方面构成的：（1）必须明确表示有创设一个受法律约束的义务的意图；（2）要约的基本内容必须确定；（3）要约必须送达。

一、要约必须明确表示有创设一个受法律约束的义务的意图

受约束（intention to be bound）的意思是至关重要的，因为合同义务通常是以双方当事人自愿的合意（meeting of the minds）为基础的。但

① 【英】P. S. 阿狄亚·合同法导论·赵旭东，等，译．北京：法律出版社，2002：55.

② Restatement, Second, Contract, § 24.

是需要注意的是，在某些情况下，一个强制的允诺即使没有合意也可以成立；相反，在某些情况下，一个允诺即使有合意也不具有强制力。

要约人以文字或行为，明确表示其意思，使受要约人相信，若完成其要约内容或条件，要约人即受该要约的约束，双方之间构成契约关系。判断一个包含了“要约”一词的建议是否构成要约，重要的是该建议中是否包括了表示对方有权表示承诺并因而完成合同订立的语言。在 *Fairmount Glass Works v. Crunden-Martin Woodenware Co.* 一案中，出卖人在回答买受人的询价时称“我们就水果罐头向你开出的报价（quote）是1 000元，请立即承诺”。法院认为这不仅是一个报价，而且是一个要约。因为它表示的意思，尤其是“请立即承诺”所表示的意思是，如果买方立即承诺，那么卖方就以该价格出售货物，即受该建议的约束。^① 在有些情况下，当事人只是说明合同意图但不表示受合同约束的，不是要约。

如果有情形显示，一方提出的类似于“要约”的建议是在逗自己或对方开心，即作出一个戏谑的表示，那么这个建议由于没有受约束的表示而不能被认定为是一个要约。而如何判断当事人是否在开玩笑，应采用客观说，即若对方当事人不知道也没有合理的理由应该知道提出建议的一方是在开玩笑，则该建议被视为有受约束意图的要约，尽管要约人的内心的确是认为在开玩笑。例如，在 *Lucy v. Zehmer* 一案中，法院就援引了客观说，认定 *Zehmer* 夫妇要受到以5万美元出售农场给 *Lucy* 的要约的约束，尽管他们声称这是自己喝醉酒时开的玩笑。因为 *Lucy* 成功地证明了他们不知道且没有理由知道 *Zehmer* 夫妇是在开玩笑。^②

二、要约的基本内容必须确定

要约的基本内容必须确定，即订约对象、标的、价款、履行期限或履行方式必须确定。要约的确定性要件是保护诺言人的期待利益原

^① *Fairmount Glass Works v. Crunden-Martin Woodenware Co.*, 51 S. W. 196, 197 (1899).

^② *Lucy v. Zehmer*, 84 S. E. 2d 516 (1954).

则所要求的。^① 确定性是重要的，因为缺少确定性可能暗示了协商尚处于初期或还没有最终完成；缺少确定性会给法院判断是否违约造成困难；缺少确定性还会给法院判断什么样的救济是重要的造成困难。美国《合同法重述》（第二次）第33条规定，合同的条款必须能够“成为决定是否存在违约以及进行适当的救济的基础”。^②

一般来说，如果要约不明确、模糊或者缺少主要条款，那么即使对方有接受该合同的意图，该合同也不能成立。然而，在实践中，存在这样一种情况：即使要约的基本内容缺少确定性，但该要约在某些条件下依然可以成立。例如，要约中的某些事项（如货物数量或种类）虽没有明确的规定，但指明这些事项是留给受要约人在承诺中指定的，这种指定行为可以消除要约的不确定性。

又如，要约内容本身不确定，但可以通过援引其他文件或依以前的交易习惯和商业惯例而确定，那么该要约可视为确定的。《统一商法典》第2-204条（合同的一般订立）第3款规定：“当事方有订立买卖合同的意思，并且存在着合理确定适当救济之根据的，即使缺少一项或者多项条款而具有不确定性的，合同仍可以有效成立。”该条款阐释了有关“待定条款”的原则，如果当事方有订立具有拘束力的协议的意思，尽管该协议缺少某些条款，但如果存在可提供救济的合理确定的依据，本条款仍承认该协议具有法律效力。其判断标准不是有关当事方要做些什么的确定性，也不是原告应获得损害赔偿的确定金额；一项或多项条款留待商定的事实本身也不足以使本来适当的协议丧失效力。《统一商法典》在其内容中对履行、待定价格、救济等事项所需的遗漏条款作出了规定，目的是使在“确定性”问题上的商业准则得以适用。^③

尽管要约必须明确肯定，但并不意味着所有的条款都必须明示，

① 参见：【美】E·艾伦·范斯沃思·美国合同法·3版·葛云松，丁春艳，译·北京：中国政法大学出版社，2003：206.

② Restatement, Second, Contract, § 33.

③ 参见：ALI, NCCUSL 美国《统一商法典》及其正式评述：第1卷·孙新强，译·北京：中国人民大学出版社，2004：58-59.

一些可省略的条款可以默示。如“价格为 10 美元的糖果”虽没有规定支付的方式，但法院在审理此类案件时，认为现金支付是其默示条款，因此该建议构成一项要约。另外，要约的条款不精确并不意味着要约内容的不确定。

三、要约必须送达受要约人

英美法对要约的生效也采取到达主义，要约在到达受要约人时，发生效力。但是，要约并不必须从要约人直接传达到受要约人。例如，在悬赏要约时，受要约人即使是从第三人处得知悬赏，也有权对该要约作出承诺。

关于要约及要约的构成，其他法律也作出了规定。《欧洲合同法原则》（1998 年 7 月修订）第 201 条对要约的构成要件作了具体的规定：“一项建议一旦符合下列要件即构成要约：1. 它意欲在对方承诺后即形成合同；2. 它含有相当确定的条款以形成合同。”

《联合国国际货物销售合同公约》第 14 条规定：（1）向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议，如果十分确定并且表明发价人在得到接受时承受约束的意旨，即构成发价。一个建议如果写明货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格，即为十分确定。（2）非向一个或一个以上特定的人提出的建议，仅应视为邀请作出发价，除非提出建议的人明确地表示相反的意向。

本条的第 1 款对要约作出了定义，并规定了将要约与其他合同订立过程中的意思表示相区别的条件，特别是区别于本条第 2 款规定的要约邀请。构成要约的实质条件是合同标的物的确定性或可确定性，以及受约束的意旨，即表明发价人在要约得到接受时承受约束的意旨。没有受约束的意旨，一项建议对相对方来说就会是一个要约邀请。一项要约必须按照本条“写明货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格”的规定指出将进行磋商的合同的标的物是什么，确定其数量或至少使数量是可以确定的，另外，还要标明价格或者确定如何规定价格。^①

① 参见：【德】彼得·施莱希特里姆：《联合国国际货物销售合同公约》评释，李惠妮，编译，北京：北京大学出版社，2006：61-62。

《国际商事合同通则》第 2.1.1 条也规定：“一项订立合同的建议，如果十分确定，并表明要约人在得到承诺时受其约束的意旨，即构成要约。”^① 该条的注释指出，该条规定了对要约的两个要求：第一，十分明确地许诺合同一经承诺即告成立；第二，表明要约人在得到承诺时愿受其约束。要约要具有确定性，因为合同仅依要约的承诺而成立，因此在要约中对于将来协议的条款必须有十分明确的表述。另外，要约还要表明当事人在得到对要约的承诺时愿受其约束的意旨。^②

由于两大法系的法律传统和体系存在差异，因此它们对要约的理解也有不同之处：

一是大陆法系认为要约是一种意思表示，具有法律意义，一经受要约人承诺，合同即成立，要约是订立合同的一个环节或要素。而英美法系认为要约是一种允诺，它不单纯表明要约人愿意交易的愿望，而且也意味着要约人愿意接受一定条件的拘束。

二是对于要约应否向特定的人发出，大陆法系和英美法系国家民法有截然不同的要求。在商业实践中，大陆法系对要约的注意力集中在意思表示上，向谁发出要约，即表明愿意与谁缔结合同，故要求要约的对象特定，这种做法有益于交易安全。而英美法系对要约的注意力放在允诺上，允诺意味着要约人受其约束，故不考虑该允诺的对象是否特定，这种做法有利于交易便捷。

判例：露斯诉赛默^③

(Lucy v. Zehmer)

弗吉尼亚州最高法院，1954 年

【案情简介】

原告 Lucy 在被告 Zehmer 夫妇经营的餐馆里对被告说，他打赌被

^① *Unidroit Principles of International Commercial Contracts*, Article 2.1.1.

^② 参见：国际商事合同通则（2004），商务部条约法律司，编译。北京：法律出版社，2004：65-67.

^③ *Lucy v. Zehmer*, 84 S. E. 2d 516 (1954).