



The International Sales of Goods
(2nd Edition)

英美法案例精选丛书
英文版

国际货物买卖法

(第2版)

刘 彤 编著



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

英美法案例精选丛书 英文版

国际货物买卖法

(第2版)

The International Sales of Goods

(2nd Edition)

刘 彤 编著

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

国际货物买卖法: 英文 / 刘彤编著. —2 版. —
北京: 对外经济贸易大学出版社, 2013
(英美法案例精选丛书)
ISBN 978-7-5663-0765-1

I. ①国… II. ①刘… III. ①贸易法 - 案例 - 英文
IV. ①D996.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 170556 号

© 2013 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际货物买卖法 (第 2 版)
The International Sales of Goods (2nd Edition)

刘 彤 编著
责任编辑: 王 煜

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: 155mm × 230mm 23.25 印张 381 千字
2013 年 10 月北京第 2 版 2013 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0765-1
印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 47.00 元

第二版总序

近年来，随着全球经济一体化进程的加快和我国对外贸易总量的大幅攀升，我国与外国主体间的贸易摩擦和经济纠纷呈现不断上升的态势，与此同时，随着我国大国地位的日益显现，在有关国际组织的法律岗位上，我国应当有数量更多、职位更高的代言人。凡此种种，都对培养能够服务于我国利益的高端国际化法律人才提出急迫的需求；与此同时，也会引发这样的问题：我国的大学在培养此类人才方面应当发挥什么作用？

毋庸置疑的是，能够服务于我国利益的高端国际化法律人才必须是学贯东西的人才，必须具有我国国内法律教育的背景，懂得中国国情和精通中国的法律。因此，作为他们成才的第一步，必须在中国的法律院校接受教育。这就决定了，我国的法学院在培养此类人才方面是可以有所作为的。

接下来的问题是，中国的法律院校应如何在学生接受国内教育的阶段，特别是在大学本科阶段，为他们后来成为高端国际化法律人才，在知识储备和能力培养方面奠定良好的基础？实践证明，高端国际化法律人才在其接受教育的过程中，必须在基础英语、法律专业英语、中国法知识、外国法知识，以及交叉学科知识等多个方面积累知识和扩展能力。由此为今后的出国深造，特别是在特定的专业法律领域的成功发展，奠定坚实的基础。

因此，对法律专业英语的学习是培养高端国际化法律人才的重要环节。进一步说，随着近年来我国法律事务中涉外内容的增加，即使对一般的法律工作人员来说，要胜任日常的工作，通常也需要在相当的程度上具备法律专业英语的能力。

本系列教材是很好的适合于在我国法律院校开展法律专业英语教学的教材。首先，本系列教材是以英美法为内容的教材。目前，英美法不仅在解决国际商事争端的法律体系中明显地占据着主导地位，并且 WTO 争端解决机制的运作模式也是以英美法为基础进行设计的。其次，本系列教材是案例教材。采用这套教材，有助于推动案例教学和法律教学改

2 ■ 国际货物买卖法 (第2版)

革的开展。最后,本系列教材自2007年出版以来,已经为一些法律院校采用。实践证明,这套教材的编写和使用对于我国国际化法律人才的培养已经起到了一定的作用。其效果之一是,由于这套教材中的案例大都是精选的为美国法学院的教材所采用的经典案例,在国内学习过此套教材的学生,借助原来学习的基础,在后来去英美法国家留学的过程中,往往能驾轻就熟,获得较好的成绩。

本系列教材第二版中的各个教材对第一版作了不同程度的改进和完善,进一步提高了质量。在这一版付梓之际,我谨代表作者们对使用本教材的各位教师表示衷心的感谢,并希望在我国的法律院校中,有更多的教师加入我国国际化法律人才培养的教师行列。

对外经济贸易大学
法学院 院长
王 军
2012年7月

第一版总序

自1984年设立国际法专业以来，对外经济贸易大学法学院（原国际经济法系）已经走过了20个年头。在20年的时间里，经过几代人的努力，在培养懂法律、懂经贸和熟练运用外语（英语）的综合型人才、满足国内市场和国际市场的人才需求的道路上，对外经济贸易大学法学院已成为国内外经贸法律教育中一个具有自己特色和风格的人才培养基地和输送站。

对外经济贸易大学法学院的教学特色体系是从“国际商法”开始的，为了适应国际经贸全球化的发展潮流，我们希望，从对外经济贸易大学法学院走出的人才能够从国际化的视角理解和把握我国的法律，并且客观地认识不同国家的法律、国际法律之间的相互作用和影响。为此目的，我院几代教师编辑的教材，包括案例教材，都在强调具有国际化视角的教学和比较研究的重要性。

对外经济贸易大学法学院以独特的教学方法——案例教学和双语教学为代表，旨在通过引导学生对“原汁原味”的英文案例的阅读和研讨，学习不同国家在国际商贸领域的法律原理和规则，也通过对经典案例事实和纠纷场景的分析，帮助学生认识现实生活中经贸活动的规律和特点。

我们多年的教学实践已经证明：案例教学对于培养学生发现和归纳问题、分析和处理问题的综合能力，对于培养学生在错综复杂的事实和现象中分清真伪和主次、结合事实和法律推理的能力有直接的促进作用。

除了国际商法以外，对外经济贸易大学法学院国际法专业的另一个教学和研究方向是以WTO法律为主的国际经济法（公法）。本套英文案例选编丛书包含了这样两个方面的内容。

我院鼓励教师在教学、科研和法律实践中全面拓展才能和发掘潜力，同时，我们强调：教师的工作应以教学为中心，科研和法律实践应为提升教师的专业素质、提高教学水平而服务。参与本套丛书编写的同志都是我院具有多年教学经验的中青年教师，本套丛书是他们在对自己的教学心得的积累和总结的基础上精心编辑而成的，是他们对多年摸索的教

2 ■ 国际货物买卖法（第2版）

学方法的总结；本套丛书也是我院几代人的教学成果的延续，更是我院“211工程”建设成果的组成部分。

20年来，我们欣慰地看到：对外经济贸易大学法学院的教学风格和特色也得到国家和社会的认可，早在20世纪七、八十年代，我院就经批准设有可招收国际经济法专业方向的硕士点和博士点；我院的“国际商法”教材和案例教材也广为流传；2002年我院的国际法专业被评为国家重点建设学科，现又增设了博士后流动站；学生和教师的规模日益扩大。我衷心希望：我院有更多的教师和学生加入案例教学和双语教学的尝试和探索中来，保持和发展特色，早日走上国际人才培养和学科全面发展的道路。

对外经济贸易大学法学院

沈四宝

2004年7月

第二版前言

即使在对外经济贸易大学这样以比较法、案例教学为特色的学校中，也经常会有学生问起为什么在中国需要用英文的案例教学。我本人的体会是，首先英美法国家作为判例法国家和案例教学的起源，有丰富的、具有深刻法律逻辑的案例可供教学使用；其次，即使是最好的翻译也无法将一种语言百分之百的转化为另一种语言而不出现对于原意或其内涵的偏离；最后，案例教学的目的不是简单的规则学习，而是希望通过学生的阅读与上课讨论培养学生的法律思维，这些都是必须通过原文案例教学才能实现的。

转眼间本教材的出版已经有七年了。本书第一版出版时，还是我刚刚进入大学任教的时候。由于我在美国学习期间对于美国的案例法教学有了比较深的体会，因此对于在中国学生、特别在研究生教学阶段引入案例教学非常感兴趣。但现在看来，当时由于缺乏教学经验，并且编写有些仓促，所以书中难免有很多不足与错误的地方，十分内疚。

由于对外经济贸易大学法学院领导的支持和前辈的指点，本人在过去的近十年教学中坚持采用英文原文案例教学，在学生中取得良好的效果，也经常有学生反映收获良多。学生的鼓励是鞭策老师不断前行的动力。因此，借本书再版的机会，替换了一些更为合适的案例，并增加了美国以外的关于《联合国国际货物销售合同公约》的部分优秀案例，希望能在未来对于我国国际货物买卖法的教学贡献微薄之力。

作 者

2013 年 8 月

第一版前言

英美法的案例教学一直是法律教育体系中最具特色和最有效的教学方式。本书的目的是运用比较的方法，解释和研究国际货物买卖法内在的规律和存在的现实问题。

在当前国际货物买卖法中，影响最为广泛的无疑是《联合国国际货物销售合同公约》和《美国统一商法典》。但当前的问题是各国对于销售合同公约的判例解释数量还不是很多，而用英文作出判决的国家更是有限。非英语国家即使公布部分英文裁决，通常也是很简略的摘要，学生无法看到案例的原貌，因而也无法发现其中的深层次问题。

作为判例法和案例教学最为发达的国家之一的美国，已经形成了一套成熟和发达的案例编辑和出版体系，为案例研究提供了良好的条件。但问题在于美国本身对于适用货物销售合同公约采用了较为保守的态度，适用公约的判决相对较少。与此相对应，美国法院存在着大量的适用美国统一商法典货物买卖法的案例。

统一商法典与货物销售合同公约的立法目的是一致的。统一商法典的目的就是推进美国各州之间商事法律的一致性，以促进州际贸易的活跃与发展。公约的主要目的是减少国际贸易的法律障碍，促进国际贸易的发展。美国也加入了公约，而且在起草中起了较为重要的作用。通常，美国政府加入一项公约的前提是公约与美国国内法基本一致，而从公约本身来看也确实与统一商法典大体一致。而统一商法典在一些问题上采用了更为开放的体系，每两、三年就修订一次，因而更容易反映现实的发展，也部分地反映了未来国际货物买卖法可能的发展方向。

因此，本书采用了比较法的教学研究方法。在每一章中都分析了相关的统一商法典与货物销售合同公约的条文与典型案例。一方面引导学生理解现行国际货物买卖法的规则、原理与应用；另一方面启发学生对于现存法律的合理性、存在的问题以及解决的方法进行探索和思考。从知识教育与理论教育两方面提高学生的知识水平和研究能力。

在本书的具体研究和写作过程中，得到了对外经济贸易大学法学院

2 ■ 国际货物买卖法（第2版）

院长沈四宝教授和王军教授的大力帮助和悉心指导，在此对他们表示感谢。我衷心地希望本书能为案例教学的探索尽微薄之力，如本书有不足之处，敬请读者提出修改意见。

作 者

2006 年 2 月

目 录

Contents

第一章 概述	1
第一节 《美国统一商法典》介绍	1
第二节 《联合国国际货物销售合同公约》介绍	2
第二章 货物买卖法的适用范围	5
第一节 《美国统一商法典》	5
一、货物	5
二、买卖	5
案例 1 Princess Cruises, Incorporated v. General Electric Company	6
第二节 《联合国国际货物销售合同公约》的适用	12
一、货物	12
二、买卖	12
案例 2 Oberlandesgericht München	12
第三章 诚实信用与显失公平	17
第一节 《美国统一商法典》中的诚实信用与显失公平原则	17
一、《美国统一商法典》中的诚实信用	17
二、显失公平原则	17
案例 3 Zapatha v. Dairy Mart, Inc.	18
第二节 《联合国国际货物销售合同公约》中的诚实信用与 显失公平原则	27
一、诚实信用原则	27
二、显失公平原则	27
第四章 合同成立与格式之争	29
第一节 《美国统一商法典》的合同成立与格式之争	29
案例 4 Hill v. Gateway 2000, Inc.	30
案例 5 Daitom, Inc. v. Pennwalt Corp.	36
第二节 《联合国国际货物销售合同公约》的合同成立与格式之争 ...	51

2 ■ 国际货物买卖法 (第2版)

案例 6	Filanto, S. p. A. v. Chilewich Intern. Corp.	52
第五章	口头证据规则与合同默示条款	71
第一节	《美国统一商法典》中的口头证据规则	71
案例 7	Alaska Northern Development, Inc. v. Alyeska Pipeline Service Co.	72
第二节	《美国统一商法典》中的合同解释	80
案例 8	Columbia Nitrogen Corp. v. Royster Co.	81
案例 9	Southern Concrete Services, Inc. v. Mableton Contractors, Inc.	87
第三节	《联合国国际货物销售合同公约》中的合同解释	93
案例 10	Beijing Metals & Minerals Import/ Export Corp. v. American Business Center	93
第六章	合同的形式要件和美国的反欺诈法案	103
一、	《美国统一商法典》中的反欺诈法案	103
二、	《联合国国际货物销售合同公约》中的合同形式要件	104
案例 11	Bazak Intern. Corp. v. Mast Industries, Inc.	104
第七章	供给需求合同和价格待定合同	123
第一节	《美国统一商法典》中的供给需求合同和 价格待定合同	123
案例 12	Orange & Rockland Utilities, Inc. v. Amerada Hess Corp.	124
案例 13	TCP Industries, Inc. v. Uniroyal, Inc.	133
第二节	《联合国国际货物销售合同公约》中供给需求合同和 价格待定合同	140
第八章	合同修改	141
第一节	《美国统一商法典》中的合同修改	141
案例 14	Wisconsin Knife Works v. National Metal Crafters	141
第二节	《联合国国际货物销售合同公约》中的合同修改	157
案例 15	Valero Marketing & Supply Company, V. Greeni Oy; Greeni Trading Oy	157
第九章	合同免责	163
第一节	《美国统一商法典》中的履约不能	163

案例 16	Wickliffe Farms, Inc. v. Owensboro Grain Co.	164
案例 17	International Minerals and Chemical Corp. v. Llano, Inc.	168
第二节	《联合国国际货物销售合同公约》中的免责条件	177
案例 18	Raw Materials Inc. v. Manfred Forberich GmbH & Co., KG United States District Court, Northern District, Illinois, Eastern Division	178
第十章	品质担保	183
第一节	《美国统一商法典》中的担保制度	183
一、	货物买卖法中的品质担保制度的意义	183
二、	明示担保 (“Express Warranties”)	184
三、	默示担保 (“Implied Warranty”)	184
案例 19	ROYAL BUSINESS MACHINES, INC. v. LORRAINE CORP.	185
案例 20	Delano Growers' Co-op. Winery v. Supreme Wine Co., Inc.	192
案例 21	Rogath v. Werner E. R. Siebenmann	203
案例 22	Step-Saver Data Systems, Inc. v. Wyse Technology and Software Link, Inc.	210
第二节	《联合国国际货物销售合同公约》中的卖方 品质担保义务	214
案例 23	NETHERLANDS; Netherlands Arbitration Institute	215
第十一章	卖方救济	221
第一节	《美国统一商法典》中的卖方救济	221
案例 24	Afram Export Corp. v. Metallurgiki Halyps, S. A.	222
案例 25	Trans World Metals, Inc. v. Southwire Co.	230
第二节	《联合国国际货物销售合同公约》中的卖方救济	236
案例 26	GERMANY; OLG Düsseldorf	237
第十二章	买方救济	243
第一节	《美国统一商法典》中的买方救济	243

4 ■ 国际货物买卖法 (第2版)

案例 27	Mississippi Chemical Corporation v. Dresser-Rand Company	245
案例 28	T. W. Oil, Inc. v. Consolidated Edison Co. of New York, Inc.	251
案例 29	Design Plus Store Fixtures, Inc. v. Citro Corp.	259
案例 30	Plateq Corp. of North Haven v. Machlett Laboratories, Inc.	266
案例 31	Tongish v. Thomas	273
第二节	《联合国国际货物销售合同公约》中的买方救济	283
一、	卖方不交货	283
二、	对于卖方迟延交货	283
三、	卖方交货与合同不符	284
案例 32	Delchi Carrier SpA v. Rotorex Corp.	286
案例 33	AUSTRIA; Oberster Gerichtshof	295
案例 34	Court of Appeal (Oberlandesgericht) of Koblenz	302
案例 35	Court of Appeals (Oberlandesgericht) Karlsruhe	309
第十三章	货物风险的转移	315
第一节	《美国统一商法典》中的货物风险转移	315
案例 36	Commonwealth Petroleum Co. v. Petrosol Intern., Inc.	316
案例 37	Pestana, v. Karinol Corporation	324
第二节	《联合国国际货物销售合同公约》中的货物风险转移 ...	329
第十四章	违约金	333
第一节	《美国统一商法典》中的违约金	333
案例 38	Cayuga Harvester, Inc. v. Allis-Chalmers Corp.	334
第二节	《联合国国际货物销售合同公约》中的违约金	344
第十五章	预期违约制度	345
第一节	《美国统一商法典》中的预期违约	345
案例 39	Oloffson v. Clarence Coomer	346
第二节	《联合国国际货物销售合同公约》中的预期违约	351
案例 40	District Court Berlin	352

第一章

概 述

第一节 《美国统一商法典》介绍

《美国统一商法典》（Uniform Commercial Code “UCC”）是由美国统一州法协会（the National Conference of Commissioners on Uniform State Laws 简称“NCCUSL”）和美国法学会（American Law Institute 简称“ALI”）共同起草的。

众所周知，美国是一个判例法国家。法院根据从以前判例中抽象出来的原则，并考虑涉及案件的具体情况作出判决。其基本原则是“遵从前例”，即法官在审判中应该遵守以前同类案件中法官判决所确立的规则。美国是一个联邦国家，各州有在其境内独立的立法权。因此，传统的普通法是建立在各州法院的判例基础之上的。虽然这些判例都是在传统的普通法原则的框架中作出，具有一定的一致性；但是由于各法院对于一些问题的不同认识，也由于各案的具体情况不同，导致传统的各州普通法判例存在较大的分歧。起草统一商法典的目的就是推进美国各州之间商事法律的一致性，以促进州际贸易的活跃与发展。

UCC 虽被译为《美国统一商法典》，但其法律地位并不是一部国家法，也不是大陆法意义上的法典。UCC 并没有在体系上追求完整，没有像法国商法典或德国商法典那样详尽。UCC 本身仅仅是一部示范法，只有被各州写入各自的州法典后才成为州法的一部分。各州在吸收 UCC 时有权对该法典的文字进行删除、修改和添加，因此各州所采用的商法典文字可能会有细微不同。由于 UCC 的文本由美国著名的法官、学者和律师起草，文本相对合理，也反映了现代商事活动的惯例和需要。因此，各州在将其编入州法时一般不做大的修改，因而 UCC 在某种意义上讲，可以说是一种类似于法典的成文法。

此外，《美国统一商法典》成为州法后，它依然仅仅是成文法的一

部分。统一商法典的出现并没有改变美国判例法的传统。UCC 被写入州法后并不直接成为具有约束力的法律条文。成为州法的 UCC 条文必须被法官在判例中被引用才能被“激活”，最终成为法律的一部分。而各州法官在适用和解释 UCC 条文时，可以作出不同的解释。

UCC 本身采用了一种相对于传统普通法更为现代和开放的体系。其中很多条款采用了相对灵活的标准，比如“合理的”（reasonable）。在这种情况下，应当参考案件的背景、行业惯例、交易过程和履约过程进行解释。由于 UCC 的起草反映了现代商业社会的革新与发展，在没有出现相应立法之前，对于新出现的商业现象可以采用类推适用的方式解决争议，从而保护现代商业体系的稳定发展。

UCC 本身并不是强制性法规，当事人可以自由选择排除或适用。因此 UCC 是一种补缺性规则（default rule），当合同双方未就某些事项达成协议时，可以使用 UCC 规则解决。UCC 的立法目的就是通过这些补缺性规则降低交易成本、促进交易的顺利进行。在缔约前进行有关各种合同条款的磋商、起草并最终签订合同方面，双方当事人花费了大量的时间。如果法律给予双方当事人一个合理的、有效的规则框架，双方当事人就可以省略对于各种基础条款的讨论，仅就双方所关心的、不同于普通合同的部分进行重点讨论。此外，由于现代科技的发展与电子商务的兴起，在贸易中双方往往仅通过几份传真或电子邮件就可以订立合同，而没有时间对泛泛的合同条款进行讨论，否则就会丧失稍纵即逝的贸易机会。由于 UCC 是由法学专家起草的，当然比当事人自行起草的合同更为科学而严谨，这样 UCC 的补缺性规则可以大大降低商人的缔约成本。而在合同履行过程中，对于双方当事人在缔约时未能加以考虑的问题或合同条款不清的部分，UCC 作为补缺性规则为当事人提供了履约指引，避免双方当事人发生纠纷或当事人为了逃避合同义务而毁约。这就降低了当事人的履约成本和避免争议的发生。

第二节 《联合国国际货物销售 合同公约》介绍

在 1980 年联合国大会第六届特别会议上通过的《联合国国际货物销售合同公约》[United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980)，简称“CISG”]，是联合国国际贸易委员会为了在

平等互利的基础上发展国际贸易而制定的一部公约。其主要目的是减少国际贸易的法律障碍，促进国际贸易的发展。

当前国际社会存在着英美法系和大陆法系两大法系。由于这两大法系发展的历史传统不同，在两大法系的法律制度中形成了许多相差甚远的法律规则。而《联合国国际货物销售合同公约》的目的是在国际间形成关于国际货物买卖中的统一的法律制度，这就不可避免地涉及两大法系制度的调和。在公约起草阶段，来自两大法系国家的代表都尽量将自己法系内的制度更多地添加到公约中，因此公约在很多方面都显示出是折中的产物。

自公约生效以来，世界上大多数主要贸易国家都已经成为了公约的缔约国，到2004年公约的缔约国已经达到64个。中国参加了公约的起草，也作为最早的缔约国之一在1981年签字。在国际贸易中应当注意，英国和日本并没有参加公约。中国公司与这两个国家公司之间的货物买卖不适用于该公约。

《联合国国际货物销售合同公约》在实践中基本实现了其宗旨和目的，极大地促进了国际货物贸易的发展。虽然公约体现了两大法系的调和，但实际上与美国UCC货物买卖法的操作规则并无太多实质性的区别。因为，这两个法规的基本原则是一致的，就是降低交易成本，促进交易的发展，保障交易的安全。而这两者的区别在于美国UCC货物买卖法在一些方面采用了更开放的态度，而国际货物销售合同公约考虑到各国制度的不同以及国际贸易中更高的履约成本，在一些方面采用了相对保守的态度。