

联合国货物销售合同公约(优质5篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

联合国货物销售合同公约篇一

适用问题

《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))是在国际货物买卖合同制度中具有里程碑意义的国际公约，是国际商事领域最成功的公约。CISG是由联合国国际贸易法委员会主持制定的，于1980年通过，于1988年生效。公约内容分为4部分，101条，主要包括以下四个方面：公约的基本原则；适用范围；合同的订立以及买方和卖方的权利义务。这里我们主要讨论公约的适用以及买卖双方的权利义务。

一、《联合国国际货物销售合同公约》的适用

CISG第1条第1款规定：“本公约适用于营业地在不同国家当事人之间所订立的货物销售合同：(a)如果这些国家是缔约国；或(b)如果国际私法规则导致适用某一缔约国的法律。”

也即我们可以将公约的适用分为两种情况：

(一)CISG在缔约国的适用

根据a项规定，营业地分处与不同缔约国的当事人之间订立的销售合同适用该公约。“营业地”应该是指固定的，永久性的，独立进行营业的场所。如果西班牙厂商入驻上海某饭店

半年，由于上海只是其临时居所，并不是进行商业活动的中心，因此不能算是营业地。并且如果当事人营业地位于不同国家的事实，在合同或者订立合同时看不出的话，应当不予考虑。

比如一家南京的贸易公司，与一家美国公司在南京设立的独资公司签订了一份从美国进口设备的合同，由于营业地均在南京，所以不受公约管辖，而是由中国法管辖。也就是说，cisg不考虑当事人的国籍，合同项下货物的运输是否跨越国境，也不考虑要约，承诺是在什么地方发出以及是否跨越了国境，仅将“营业地”作为判断标准。是否为“国际”最核心的判断标准就是营业地是否位于不同的国家。

(二)cisg在非缔约国的适用

根据b项规定，非缔约国要适用cisg必须满足两个条件：1. 国际私法规则导致适用某国家的法律；2. 由国际私法规则导致适用的国家必须是cisg缔约国。

举例来说，如果甲乙两国均是《联合国国际货物销售合同公约》的非缔约国，而丙是缔约国，甲国卖方与乙国买方在丙国签订合同。之后由于在履行合同中双方发生争议，甲在本国起诉乙。根据甲国的国际私法规则，合同争议应当依照合同订立地法律解决也即应适用丙国法律。而丙国既有其本国的国内法，同时又是cisg缔约国，在这种情况下，根据公约规定，甲乙之间的争议不是适用丙国的国内法，而应该适用丙国所参加的公约。当然，合同的订立是双方当事人合意选择的结果，如果当事人在合同中明确排除公约的适用，就不能适用公约。

原本b项设立的目的在于扩大公约的适用范围，使非缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同也可能基于国际私法规则的指引适用公约，但是同时它又增加了公约适用的不确定，

因为它将公约的适用诉诸国际私法规则，这样一来就很有可能出现不同国家法律的冲突。所以，公约允许缔约国可以就此问题声明保留。包括我国在内的八个国家对此项进行了保留。

值得注意的是，倘若国际私法规则导致适用的国家对公约进行了保留，该保留对于其他国家是没有约束力的。

二、《联合国国际货物销售合同公约》关于货物的规定

(一)cisg采用排除法列举了不适用公约的六大类货物买卖:1. 购买供私人，家庭使用的货物买卖;2. 以拍卖方式进行的买卖;3. 根据法律执行令状或其他令状的买卖;4. 股票，债券，投资证券，流通票据和货币买卖;5. 船舶或飞机的的买卖;6. 电力的买卖。

其中第一类是出于特殊购买目的，当然也有例外，如果卖方在订立合同前任何时候或订立合同时不知道而且没有理由知道这些货物是购供任何途径使用，那么该类货物也应当适用公约;第二第三类是属于特殊交易方式;第四第五第六类则是属于特殊商品的买卖。

值得注意的是，对于第一类货物，向消费者出售货物的交易性质应当是在合同订立时确定。也就是说买方在订立合同时的意图非常重要，而货物的真正用途难以考虑，如果卖方在订立合同时知道买方的购买目的是为了个人或家庭使用，则不能用公约管辖，反之，卖方不知道而且也没有理由知道的，则由公约管辖。

在发生争议时，买方需要证明的是货物是为个人，家庭使用;而卖方则需证明并不知道买方的这种购买目的，并且双方只能提供在合同订立前或订立时的证据。如果双方都无法举证时，责任由卖方承担。

(二)加工，劳务合同不适用公约。1. 供应尚待制造或生产的货物的合同应当视为销售合同，除非订购货物的当事人保证这种制造或生产所需的大部分重要材料；2. 公约不适用供应货物一方的绝大部分义务在于供应劳力或其他服务的合同。对于第二点，如果是既供应货物又供应劳务的合同应当适用公约，但是要符合以下两点：其一，提供劳务的义务不得占合同义务的绝大部分；其二，供应货物以及提供劳务的义务必须规定于同一个合同内，且两者之间要紧密相连。

三、《联合国国际货物买卖合同公约》适用的任意性及强制性

公约的任意性，主要是针对当事人。双方当事人可以在订约时自行决定合同适用公约或不适用公约，或者合同的某一部分或者某几部分适用公约，而且可以对公约的任何条款进行变更、修改或重新拟定。但是，如果当事人没有全部或部分排除，也没有做出相反的约定，公约对于当事人未予规定的事项将其补充或解释上的强制性作用。

公约的缔约国除去保留条款外，公约对其具有强制性，也就是说缔约国法院或仲裁机构应当按照公约的原则和规定进行裁判，不能以本国或其他法律取代公约的适用。另外，公约在实体上管辖的仅是合同的订立以及买卖双方因合同而产生的权利义务。

四、买卖双方的权利义务

(一) 卖方义务

国际货物销售合同中，卖方负有交付货物、交付单据、品质担保以及权利担保的义务。根据公约规定，卖方必须按照合同规定的时间、地点和方式完成交付货物的义务，并且交付的货物应当是在品质和权利上都没有瑕疵的。卖方对于货物的品质担保中，除非当事人另有协定，货物应当适用于同一

规格货物通常使用之目的。而判断货物是否符合通常使用目的，在合同没有明确规定的情况下，通常应该以卖方营业地标准来判定。因为期待卖方了解买方销售地的标准是不尽合理的，除非买方在订立合同时提出了其特殊的要求。

而卖方对于货物的权力担保，应当包括对货物所有权的担保以及知识产权权利的担保。所有权的担保是指卖方所交付的货物，必须是第三方不能提出任何权利的或者要求的货物，除非买方同意在这种权利或者要求下收取货物。要注意的是这里不仅要求买方知道第三人对货物存在主张而且强调的是同意。

卖方对货物的知识产权的担保是指卖方所交付的货物，必须是第三方不能根据工业产权或者其他知识产权主张任何权利或要求的货物。但这种知识产权的担保是有限制的：1. 时间限制：以买方在订立合同时已知道或不可能不知道的权利或要求为限；2. 地域限制：如果当事人在订立合同时预期货物将在某一国境内转售或作其他使用，那么根据货物将在其境内转售或做其他使用的国家的法律，在任何其他情况下，则都根据买方营业地所在国家的法律；3. 主观限制：如果买方在订立合同时已知或不可能不知该项权利或要求，或者此项权利或要求的发生，是由于卖方要遵照买方所提供的技术图样、图案、程式或其他规格。

(二) 买方义务

买方具有支付货款以及接受货物的义务。其中买方的付款不需卖方的催告，只要按照合同或公约的规定日期付款，如果买方不按时付款，应当负延迟付款的责任。而对于接收货物这一条，在正常情况下，买方应当按照约定的时间地点提取货物；如果卖方有违约情况存在时，也应当先接收再索赔。要注意的是买方接收货物并不等于接受货物，买方接收货物后并不意味着将真正拥有该货物，因为如果货物严重不符的话，买方可以行使解除合同的救济手段，因而只是暂时保存货物。

一般来说，两种情况可以拒收货物：超出期限交货和数量超过合同约定。但如果卖方未构成违约，买方应当收取货物，即使有权拒收，仍然需要收取货物，履行保全货物的义务。

(三) 国际货物买卖合同中的违约与救济

违约可分为根本违约和预期违约制度，当一方当事人违约时，另一方当事人有权要求违约补救措施。主要包括实际履行、解除合同以及损害赔偿。实际履行是指一方当事人违反合同约定时，另一方有权依据合同的约定要求其继续履行。

解除合同即“宣告合同无效”，是违约救济方式中最严厉的一种。解除合同要满足以下两个要件：1. 实质要件：对方当事人根本违约；2. 形式要件：向对方当事人发出通知。不过有一点要注意，宣告合同无效并不影响损害赔偿。损害赔偿是一项非常重要的违约救济方式，它既可以单独使用，又可以与其他救济手段并列使用。损失的赔偿额应当等于损失额，包括利润损失。而损失额的范围如何计算，各个国家均有不同。

《法国民法典》是指现实损害加上可获得的利益，《德国民法典》是指实际损失加上所失利益，而英国则是期待利益损失加上信赖利益损失。公约中的损害赔偿仅指金钱赔偿，这与的过法中的“恢复原状”有所区别。损害赔偿应当是全部赔偿，即“恢复到正常履行时的地位”；并且赔偿应当以实际损失为基础，不能从违约中获利；另外很重要的一点就是当事人约定优先，合同是当事人双方达成的合意，因此当事人意愿应当优先。当然，损害赔偿也不例外有其限制，它受可预见性规则以及减损义务的限制。可预见性规则是指在损害赔偿的范围不得超过订立合同时违约方已经预见或者应当预见的因违约而造成的损失，这里应当注意时间节点仅指在订立合同时；减损义务在我国《民法》上也有体现，是指一方违约造成损失后，另一方应当及时采取合理措施防止损失继续扩大，否则就应对所扩大部分的损失负赔偿责任。

联合国货物销售合同公约篇二

本公约于1988年1月1日生效。1981年9月30日我国政府代表签署本公约，1986年12月11日交存核准书。核准书载明，中国不受公约第一条第1款(b)[]第十一条及与第十一条内容有关的规定的约束。

(1980年4月11日订于维也纳)

本公约各缔约国：

铭记联合国大会第六届特别会议通过的关于建立新的国际经济秩序的各项决议的广泛目标。

考虑到在平等互利基础上发展国际贸易是促进各国间友好关系的一个重要因素，认为采用照顾到不同的社会、经济和法律制度的国际货物销售合同统一规则，将有助于减少国际贸易的法律障碍，促进国际贸易的发展，兹协议如下：

第一部分适用范围和总则

第一章适用范围

第一条

(1) 本公约适用于营业地在不同国家的当事人之间所订立的货物销售合同：

(a) 如果这些国家是缔约国；或

(b) 如果国际私法规则导致适用某一缔约国的法律。

(2) 当事人营业地在不同国家的事实，如果从订立合同前任何时候或订立合同时，当事人之间的任何交易或当事人透露的

情报均看不出，应不予考虑。

(3) 在确定本公约的适用时，当事人的国籍和当事人或合同的民事或商业性应不予考虑。

第二条

本公约不适用于以下的销售：

(b) 经由拍卖的销售；

(c) 根据法律执行令状或其他令状的销售；

(d) 公债、股票、投资证券、流通票据或货币的销售；

(e) 船舶、船只、气垫船或飞机的销售；

(f) 电力的销售。

第三条

(1) 供应尚待制造或生产的货物的合同应视为销售合同，除非订购货物的当事人保证供应这种制造或生产所需的大部分重要材料。

(2) 本公约不适用于供应货物一方的绝大部分义务在于供应劳力或其他服务的合同。

第四条

本公约只适用于销售合同的订立和卖方和买方因此种合同而产生的权利和义务。特别是，本公约除非另有明文规定，与以下事项无关：

(a)合同的效力，或其任何条款的效力，或任何惯例的效力；

(b)合同对所售货物所有权可能产生的影响。

第五条

本公约不适用于卖方对于货物对任何人所造成的死亡或伤害的责任。

第六条

双方当事人可以不适用本公约，或在第十二条的条件下，减损本公约的任何规定或改变其效力。

第二章总则

第七条

(1)在解释本公约时，应考虑到本公约的国际性质和促进其适用的统一以及在国际贸易上遵守诚信的需要。

(2)凡本公约未明确解决的属于本公约范围的问题，应按照本公约所依据的一般原则来解决，在没有一般原则的情况下，则应按照国际私法规定适用的法律来解决。

第八条

(1)为本公约的目的，一方当事人所作的声明和其他行为，应依照他的意旨解释，如果另一方当事人已知道或者不可能不知道此一意旨。

(2)如果上一款的规定不适用，当事人所作的声明和其他行为，应按照一个与另一方当事人同等资格、通情达理的人处于相同情况中，应有的理解来解释。

(3) 在确定一方当事人的意旨或一个通情达理的人应有的理解时，应适当地考虑到与事实有关的一切情况，包括谈判情形、当事人之间确立的任何习惯做法、惯例和当事人其后的任何行为。

第九条

(1) 双方当事人业已同意的任何惯例和他们之间确立的任何习惯做法，对双方当事人均有约束力。

(2) 除非另有协议，双方当事人应视为已默示地同意对他们的合同或合同的订立适用双方当事人已知道或理应知道的惯例，而这种惯例，在国际贸易上，已为有关特定贸易所涉同类合同的当事人所广泛知道并为他们所经常遵守。

第十条

为本公约的目的：

(b) 如果当事人没有营业地，则以其惯常居住地为准。

第十一条

销售合同无须以书面订立或书面证明，在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。

第十二条

本公约第十一条、第二十九条或第二部分准许销售合同或其更改或根据协议终止，或者任何发价、接受或其他意旨表示得以书面以外任何形式做出的任何规定不适用，如果任何一方当事人的营业地是在已按照本公约第九十六条做出了声明的一个缔约国内；各当事人不得减损本条或改变其效力。

第十三条

为本公约的目的，“书面”包括电报和电传。

第二部分合同的订立

第十四条

(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，仅应视为邀请做出发价，除非提出建议的人明确地表示相反的意向。

第十五条

(1) 发价于送达被发价人时生效。

(2) 一项发价，即使是不可撤销的，得予撤回，如果撤回通知于发价送达被发价人之前或同时，送达被发价人。

第十六条

(1) 在未订立合同之前，发价得予撤销，如果撤销通知于被发价人发出接受通知之前送达被发价人。

(2) 但在下列情况下，发价不得撤销：

(a) 发价写明接受发价的期限或以其他方式表示发价是不可撤销的；或

(b) 被发价人有理由信赖该项发价是不可撤销的，而且被发价

人已本着对该项发价的信赖行事。

第十七条

一项发价，即使是不可撤销的，于拒绝通知送达发价人时终止。

第十八条

(1) 被发价人声明或做出其他行为表示同意一项发价，即是接受。缄默或不行动本身不等于接受。

(2) 接受发价于表示同意的通知送达发价人时生效。如果表示同意的通知在发价人所规定的时间内，如未规定时间，在一段合理的时间内，未曾送达发价人，接受就成为无效，但须适当地考虑到交易的情况，包括发价人所使用的通讯方法的迅速程度。对口头发价必须立即接受，但情况有别者不在此限。

(3) 但是，如果根据该项发价或依照当事人之间确立的习惯作法或惯例，被发价人可以做出某种行为，例如与发运货物或支付价款有关的行为，来表示同意，而无须向发价人发出时通知，则接受于该项行为做出通知，但该项行为必须在上款所规定的期间内做出。

第十九条

(1) 对发价表示接受但载有添加、限制或其他更改的答复，即为拒绝该项发价并构成还价。

(2) 但是，对发价表示接受但载有添加或不同条件的答复，如所载的添加或不同条件在实质上并不变更该项发价的条件，除发价人在不过分迟延的期间内以口头或书面通知反对其间的差异外，仍构成接受。如果发价人不做出这种反对，合同

的条件就以该项发价的条件以及接受通知内所载的更改为准。

(3) 有关货物价格、付款、货物质量和数量、交货地点和时间、一方当事人对另一方当事人的赔偿责任范围或解决争端等等的添加或不同条件，均视为在实质上变更发价的条件。

第二十条

(1) 发价人在电报或信件内规定的接受期间，从电报交发时刻或信上载明的发信日期起算，如信上未载明发信日期，则从信封上所载日期起算。发价人以电话、电传或其他快速通讯方法规定的接受期间，从发价送达被发价人时起算。

(2) 在计算接受期间时，接受期间内的正式假日或非营业日应计算在内。但是如果接受通知在接受期间的最后一天未能送到发价人地址，因为那天在发价人营业地是正式假日或非营业日，则接受期间应顺延至下一个营业日。

第二十一条

(1) 逾期接受仍有接受的效力，如果发价人毫不迟延地用口头或书面将此种意见通知被发价人。

(2) 如果载有逾期接受的信件或其他书面文件表明，它是在传递正常、能及时送达发价人的情况下寄发的，则该项逾期接受具有接受的效力，除非发价人毫不迟延地用口头或书面通知被发价人：他认为他的发价已经失效。

第二十二条

接受得予撤回，如果撤回通知于接受原应生效之前或同时，送达发价人。

第二十三条

合同于按照本公约规定对发价的接受生效时订立。

第二十四条

为公约本部分的目的，发价、接受声明或任何其他意旨表示“送达”对方，系指用口头通知对方或通过任何其他方法送交对方本人，或其营业地或通讯地址，如无营业地或通讯地址，则送交对方惯常居住地。

第三部分 货物销售

第一章 总则

第二十五条

一方当事人违反合同的结果，如使另一方当事人蒙受损害，以致于实际上剥夺了他根据合同规定有权期待得到的东西，即为根本违反合同，除非违反合同一方并不预知而且一个同等资格、通情达理的人处于相同情况中也没有理由预知会发生这种结果。

第二十六条

宣告合同无效的声明，必须向另一方当事人发出通知，方始有效。

第二十七条

除非公约本部分另有明文规定，当事人按照本部分的规定，以适合情况的方法发出任何通知、要求或其他通知后，这种通知如在传递上发生耽搁或错误，或者未能到达，并不使该当事人丧失依靠该项通知的权利。

第二十八条

如果按照本公约的规定，一方当事人有权要求另一方当事人履行某一义务，法院没有义务做出判决，要求具体履行此一义务，除非法院依照其本身的法律对不属本公约范围的类似销售合同愿意这样做。

第二十九条

(1) 合同只需双方当事人协议，就可更改或终止。

(2) 规定任何更改或根据协议终止必须以书面做出的书面合同，不得以任何其他方式更改或根据协议终止。但是，一方当事人的行为，如经另一方当事人寄以信赖，就不得坚持此项规定。

第二章 卖方的义务

第三十条

卖方必须按照合同和本公约的规定，交付货物，移交一切与货物有关的单据并转移货物所有权。

第一节 交付货物和移交单据

第三十一条

如果卖方没有义务要在任何其他特定地点交付货物，他的交货义务如下：

(a) 如果销售合同涉及到货物的运输，卖方应把货物移交给第一承运人，以运交给买方；

(c) 在其他情况下，卖方应在他于订立合同时的营业地把货物交给买方处置。

第三十二条

(1) 如果卖方按照合同或本公约的规定将货物交付给承运人，但货物没有以货物上加标记、或以装运单据或其他方式清楚地注明有关合同，卖方必须向买方发出列明货物的发货通知。

(2) 如果卖方有义务安排货物的运输，他必须订立必要的合同，以按照通常运输条件，用适合情况的运输工具，把货物运到指定地点。

(3) 如果卖方没有义务对货物的运输办理保险，他必须在买方提出要求时，向买方提供一切现有的必要资料，使他能够办理这种保险。

第三十三条

卖方必须按以下规定的日期交付货物：

(a) 如果合同规定有日期，或从合同可以确定日期，应在该日期交货；

(c) 在其他情况下，应在订立合同后一段合理时间内交货。

第三十四条

如果卖方有义务移交与货物有关的单据，他必须按照合同所规定的时间、地点和方式移交这些单据。如果卖方在那个时间以前已移交这些单据，他可以在那个时间到达前纠正单据中任何不合同规定的情形，但是，此一权利的行使不得使买方遭受不合理的不便或承担不合理的开支。但是，买方保留本公约所规定的要求损害赔偿的任何权利。

第二节 货物相符与第三方要求

第三十五条

(1) 卖方交付的货物必须与合同所规定的数量、质量和规格相符，并须按照合同所定的方式装箱或包装。

(2) 除双方当事人业已另有协议外，货物除非符合以下规定，否则即为与合同不符：

(a) 货物适用于同一规格货物通常使用的目的；

(c) 货物的质量与卖方向买方提供的货物样品或样式相同；

(d) 货物按照同类货物通用的方式装箱或包装，如果没有此种通用方式，则按照足以保全和保护货物的方式装箱包装。

(3) 如果买方在订立合同时知道或者不可能不知道货物不符合同，卖方就无须按上一款(a)项至(d)项负有此种不符合同的责任。

第三十六条

(1) 卖方应按照合同和本公约的规定，对风险移转到买方时所存在的任何不符合同情形，负有责任，即使这种不符合同情形在该时间后方始明显。

(2) 卖方对在上一款所述时间后发生的任何不符合同情形，也应负有责任，如果这种不符合同情形是由于卖方违反他的某项义务所致，包括违反关于在一段时间内货物将继续适用于其通常使用的目的或某种特定目的，或将保持某种特定质量或性质的任何保证。

第三十七条

如果卖方在交货日期前交付货物，他可以在那个日期到达前，

交付任何缺漏部分或补足所交付货物的不足数量，或交付用以替换所交付不符合规定的货物，或对所交付货物中任何不符合规定的情形做出补救，但是，此一权利的行使不得使买方遭受不合理的不便或承担不合理的开支。但是，买方保留本公约所规定的要求损害赔偿的任何权利。

第三十八条

(1) 买方必须在按情况实际可行的最短时间内检验货物或由他人检验货物。

(2) 如果合同涉及到货物的运输，检验可推迟到货物到达目的地后进行。

(3) 如果货物在运输途中改运或买方须再发运货物，没有合理机会加以检验，而卖方在订立合同时已知道或理应知道这种改运或再发运的可能性，检验可推迟到货物到达新目的地后进行。

第三十九条

(1) 买方对货物不符合同，必须在发现或理应发现不符情形后一段合理时间内通知卖方，说明不符合同情形的性质，否则就丧失声称货物不符合同的权利。

(2) 无论如何，如果买方不在实际收到货物之日起两年内将货物不符合同情形通知卖方，他就丧失声称货物不符合同的权利，除非这一时限与合同规定的保证期限不符。

第四十条

如果货物不符合同规定指的是卖方已知道或不可能不知道而又没有告知买方的一些事实，则卖方无权援引第三十八条和第三十九条的规定。

第四十一条

卖方所交付的货物，必须是第三方不能提出任何权利或要求的货物，除非买方同意在这种权利或要求的条件下，收取货物。但是，如果这种权利或要求是以工业产权或其他知识产权为基础的，卖方的义务应依照第四十二条的规定。

第四十二条

(1) 卖方所交付的货物，必须是第三方不能根据工业产权或其他知识产权主张任何权利或要求的货物，但以卖方在订立合同时已知道或不可能不知道的权利或要求为限，而且这种权利或要求根据以下国家的法律规定是以工业产权或其他知识产权为基础的：

(b) 在任何其他情况下，根据买方营业地所在国家的法律。

(2) 卖方在上一款中的义务不适用于以下情况：

(a) 买方在订立合同时已知道或不可能不知道此项权利或要求；
或者

(b) 此项权利或要求的发生，是由于卖方要遵照买方所提供的技术图样、图案、款式或其他规格。

联合国货物销售合同公约篇三

一、前言

所谓卖方知识产权担保，是指在货物买卖法律关系中，卖方有义务保证，对于其向买方交付的货物，任何第三方不能基于知识产权向买方主张任何权利或要求。

由于知识产权具有无形性、地域性、独占性等特点，其权利

人的专有权被他人侵犯的机会和可能性比物权等权利大的多。一旦第三人对卖方交付的货物基于工业产权或其他知识产权提出权利或要求，买方对货物的使用或转售就会受到干扰，因为第三人可能向法院申请禁令，禁止买方使用或转售货物，而且还会要求买方赔偿因侵权而造成的经济损失，所以规定卖方的知识产权担保义务，对保护买方的利益非常必要。

《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）第42条规定了卖方的知识产权权利担保义务。

本文首先对42条的立法背景和立法目的作出介绍，接着对42条规定的卖方知识产权担保义务及其责任的条件限制和责任的免除进行详细的分析，最后指出由于42条内容的不确定性，建议当事人最好在合同中排除42条的适用。

二、立法背景和立法目的

为了统一国际货物买卖法，国际社会从上个世纪30年代起就开始致力于制定能够被国际社会普遍接受的货物买卖公约。罗马国际统一私法协会在30年代起草的《国际货物买卖统一法公约》[the uniform law on international sale of goods, 简称 ulis] 和《国际货物买卖合同成立统一法公约》

[the uniform law on the formation of contract for international sale of goods, 简称 ulf] 由于存在明显的局限性和不足没得到国际社会的认可。1968年，联合国国际贸易委员会下的国际货物买卖工作组在对以上两公约修改的基础上制定了《联合国货物买卖合同公约》

[united nations convention on contracts for the international sale of goods, 简称 cisg]（以下简称《公约》）草案。该公约草案于1980年3月，在由62个国家代表参加的维也纳外交会议上正式通过。于1988年1月1日正式生效。

对于货物买卖中第三人的知识产权权利，《公约》以前没有任何公约曾做出规定；而对于货物买卖中第三人权利，以前

的公约中也只有《公约》的前身《统一国际货物买卖合同公约》第52条做出过规定。该条第52条规定卖方有担保买方对货物的使用不受任何第三人权利和要求骚扰的义务。但是一般认为这里的“第三人权利和要求”主要是针对所有权瑕疵，它是否也包括了第三人的知识产权权利和要求，该公约没有做出明确的规定。学界对此众说纷纭。

在《公约》制订初期，卖方的知识产权担保问题没有引起公约起草者的重视，根据资料记载，《公约》1977年草案更是明确规定公约不调整基于知识产权提起的第三人权利要求问题。尽管如此，逐步增长的国际贸易量使人们对国际自由贸易中知识产权的保护越来越关注，认识到必须对国际贸易范围内的知识产权保护提供统一的规则。在起草1980年公约最后阶段，联合国国际贸易委员会成立了特别工作小组，起草关于卖方的知识产权担保义务条款，该条款最后被接受为公约正式文本的第42条。

立法的目的有两个：首要的目的是确定对于卖方交货应承担的不存在任何第三人基于工业产权或其他知识产权提出权利或要求的责任限制，通过规定卖方承担此项责任以它在订立合同时知道第三人权利要求存在为条件得以实现第一个目的；另一项目的是确定依据哪一个相关法律决定卖方是否违反了知识产权担保义务，通过选择适用货物预计将被销售或将被适用国家的法律，在其他情况下，选择卖方营业地国家的法律，实现了第二个目的。由此可见公约制订第42条的立足点在于对卖方知识产权担保义务的限制。

三、卖方的知识产权担保义务及其责任限制

根据《公约》第42条（1）的规定，卖方所交付的货物，必须是第三方不能根据工业产权或其他知识产权主张任何权利或要求的货物，但以卖方在订立合同时已知道或不可能不知道的权利或要求为限，而且这种权利或要求根据以下国家的法律规定是以工业产权或其他知识产权为基础的。如果双方

当事人在订立合同时预期货物将在某一国境内转售或做其他使用，则根据货物将在其境内转售或做其他使用的国家的法律；或者**[b]**在任何其他情况下，根据买方营业地所在国家的法律。

大多数法律体系——如果不是全部的话——都规定了卖方有知识产权担保的义务。在国内法，这种规定是合适的。侵犯知识产权的责任最终由货物的生产者承担。法律允许卖方在承担责任后再向生产者追究责任。

但是在国际货物买卖中，卖方不可能在同样的程度上对所有的知识产权侵权行为负责。首先，由于知识产权具有地域性、时间性的特点，知识产权在各国的存在状况各不相同，而几乎所有的侵权行为都是发生在卖方所在国之外，所以不能期望卖方对知识产权在其他国家的情况有完全的认识。其次，货物在哪使用或转售是由买方决定的，买方既有可能在缔约前也有可能是在缔约后作出这种决定。而且，转买人也有可能将货物带至第三国使用，这些都不是卖方所能决定的。

所以，42（1）对卖方对买方承担的货物不存在任何第三人基于工业产权或其他知识产权提出权利或要求的责任进行了

限制。该目的通过指明由哪个国家的工业产权法或其他知识产权法决定卖方是否违反了他的知识产权担保义务达到了。如果双方当事人在订立合同时预期货物将在某一国境内转售或做其他使用，根据货物将在其境内转售或做其他使用的国家的法律，或在任何其他情况下，根据买方营业地所在国的法律（营业地的确认须依据公约第10条的规定），第三人对货物存在工业产权或其他知识产权或要求的，卖方就违反了他根据公约所负的义务。

要想对第42条有着深入的理解，必须对条文中的有关用语进行分析。

（一）工业产权或其他知识产权

何谓“工业产权或其他知识产权”呢？弄清楚这个问题非常重要，这直接关系到能否适用公约第42条。只有当第三人提出权利或权利要求的根据落入了“工业产权或其他知识产权”这个概念范围，买方才有权根据42条主张自己的权利。国际上很多有影响力的国际条约都对这两个概念做出过界定。秘书处评论曾提到：“根据《建立世界知识产权组织公约》第2条，“知识产权”一词虽然包含了工业产权，但是为了不引起争议，还是将工业产权单独列出。”从秘书处的该处评论可以看出，对于何谓知识产权，它包含了哪些内容可以参照《建立wipo公约》第2条的规定。

国内有学者有不同意见，提出应该根据世界贸易组织〈与贸易有关的知识产权协议〉规定的wto成员知识产权保护的最低标准来理解知识产权的范围。本人对此甚为赞同。因为随着贸易的发展，世界各国对知识产权的认识不断深入，商业秘密、原产地地理标志等已被普遍认为属于知识产权的概念范畴，但是根据〈世界知识产权组织公约〉第2条的定义，知识产权只包括著作权及其相关权利、专利权、商标权和与防止不正当竞争有关的权利，范围过于狭窄，不利于对知识产权的全面保护，与〈公约〉对知识产权全面保护的目相违背。而且，截止2月wto组织的成员国已达134个，这说明〈与贸易有关的知识产权协议〉得到了国际社会的普遍接受，该协议中对知识产权的认定得到了国际社会的广泛认可。因而以〈与贸易有关的知识产权协议〉来认定“知识产权”更有说服力。当然，在国际货物买卖中，只有专利权、商标权和著作权是最重要的。

（二）、第三人的任何权利或权利要求

大部分国内法在规定卖方的知识产权担保义务时，通常要求第三人提出的权利或权利要求是有一定根据的，如美国的ucc2-312[3]就规定任何第三人提出的权利要求必须是公

正的“rightful”但是公约对此没有限定，第42条规定：如果第三方基于工业产权或其他知识产权对货物提出任何权利或权利要求，卖方都要对此对买方负责。也就是说，不管第三方的权利要求是否正当、有根据，只要第三方基于工业产权或其他知识产权对货物主张权利和权利要求，卖方就违反了他的知识产权担保义务。原因在于一旦第三方对货物提出要求，直到该争议解决，买方一直要面对诉讼和对第三方承担责任的可能。必须对买方不因购买货物而引来诉讼的合理期望加以保护。就算卖方能够断言第三方的权利要求是没有根据的，或者对一个诚实信用的卖方来说，根据适用的准据法，他提供的货物并不侵犯第三方的合法权利，卖方依然要对买方承担违约责任，因为不管是在哪种情况第三方都有可能提起诉讼，而这对买方来说是既费时又费钱的，而且不管哪种情况，都会对买方使用或转卖货物造成迟延。这些都是卖方引起的，应该由卖方消除。

根据秘书处评论，这条并不是说每次第三方对货物提出微不足道的权利要求时，卖方就要承担违约责任。而是说应该由卖方承担向买方证明该权利要求是微不足道的证明责任，直到买方满意。（此时，根据公约71条，买方可以中止履行义务如果他有合理根据认为卖方将不履行大部分重要义务。）如果买方认为该权利要求并不是微不足道的，卖方就必须采取适当的措施使货物免受这种权利要求的困扰。（虽然卖方最后通过诉讼可能成功地将货物从这种权利要求中解脱出来，但是对买方来说，诉讼很少能在一段合理的时间里结束。如果诉讼不能在一段合理的时间段内结束，卖方必须要么替换货物，要么使第三方放弃权利要求，要么对买方因此要求所遭受的任何潜在损失提供充分的补偿。）否则，买方可以依据第45条的规定主张权利。

最后，第三人的权利要求只要以某种方式表明其存在即可，不要求该权利要求以特定方式提出，或者第三人向买方提起诉讼。

（三）知道或不可能不知道

公约规定，卖方只对~~在订立合同时知道或不可能不知道的~~第三方权利或权利要求承担知识产权担保责任。对“知道或不可能不知道”，在公约的起草过程中就有代表提出，这两个词是同意反复，应该把“不应该不知道”删掉。何谓“不可能不知道”，该词的含义十分之模糊，因而历来是研究公约的学者的争论重点。

根据上一段的分析，由于卖方不存在知识产权调查的义务，又他只是对皮鞋买卖偶尔为之，因而他不知道也不可能知道中国第三人知识产权的存在，所以他对b公司不承担知识产权担保责任。在这种情况下，为了自身的利益，买方最好自己，对目的国的知识产权情况进行调查，或者在订立合同时明确规定卖方的知识产权调查义务。要是a公司是皮鞋贸易领域的专家，情况就会大为不同。由于他是专家，拥有这一贸易领域丰富的经验和知识，因而他对世界范围该贸易领域的知识产权存在情况负有比一般卖方更大的义务，他有深入调查的义务。而且在这种情况下，卖方作为专家，也不可能不知道。

（四）目的国：双方当事人在订立合同时预期货物将转售或使用的国家

与本条的其他很多词一样，“预期”这个词也是含义模糊、需要解释的。不同的学者对该词的理解各不一样。但是有一点共识就是“当事人双方所预期”并不意味着要有一个书面合同存在，虽然书面形式的存在更有利于事后发生纠纷时的举证。所谓的“预期”只需要双方当事人对可能性有所考虑就行，即当事人之间存在着合意，相互之间对于货物将转售或使用的国家意思上有所交流。当然，这种合意不以书面为要式，口头形式也可以。按照当事人之间的交易习惯或约定，行为也可以达成合意。

公约条款中对“国家”使用的是“state”这一单数形式，并且

公约条款规定知识产权根据的法律是某一转售国或使用国的法律，或任何其他情况下，买方营业地所在国家的法律。从公约的用语和表述可以看出，公约旨在把卖方的知识产权担保义务限定在一个国家的范围内，而不是要求卖方在转售国、使用国和买方营业地所在国三个范围内承担知识产权担保义务。

如果在合同订立时双方当事人预期货物将在a国转售，但是最后货物被买方在b国转售，应该以哪个国家的法律作为认定知识产权的根据？秘书处评论对此做出了明确的答复：如果双方当事人预期货物将在一个特定的国家使用或转卖，即使最后货物是在一个不同的国家使用或转卖，这个特定国家的法律仍然适用。需要注意的是：国际货物买卖合同通常会包含禁止货物再出口的条款，通过这个条款卖方可以保护自己受到来自未预期国家的要求的困扰。

四、卖方知识产权担保责任的免除

第42条[2][a]与第35条（3）规定的交货不符相似。它规定如果在订立合同时买方知道或不可能不知道货物上存在第三人权利或要求的，卖方对买方不承担知识产权担保责任。这与41条的规定有所不同，41条只有在买方同意接受存在第三人权利或要求的货物的情况下才免除卖方的责任。

第42条[2][b]豁免卖方的责任，只要此项知识产权权利或要求的发生，是由于卖方要遵守买方所提供的技术图样、图案、款式或其他规格。在这种情况下，是买方而不是卖方最先采取行动制造侵权产品的，因而应该由他来承担责任。按买方指令制造产品的卖方如果知道或不可能不知道制造的产品侵犯第三人权利，依据诚实信用原则，他有义务通知买方这种侵权的可能。

五、结语

法律的适用过程很大程度上是对法律的解释过程。从本文以上部分的分析可以看出，由于公约第42条的有关用语含义过于模糊，卖方根据第42条所承担的知识产权担保义务的具体内容有着很大的不确定性。不同的学者对词语的不同理解得出来的卖方权利义务非常不同，有时甚至完全相反。虽然秘书处评论的存在对我们更好得理解该条提供了很大帮助，但是仍然存在很多问题他没有给出直接、明确的答复，甚至秘书处评论本身的一些观点也是存在很大争议的。因而，在国际货物买卖中，双方当事人不能根据公约第42条肯定得确定他们的有关权利义务及预测行为的法律后果。因而，建议当事人在订立合同时排除公约第42条的适用，选择其他法律或在合同中对卖方的知识产权担保义务做出详细规定。

参考文献：

1、李巍，《联合国国际货物销售合同公约评释》，法律出版社版。

2[peterschlechtriem]《统一买卖法》（1986年版）。

3[fritzenderlein]《国际货物买卖中卖方在cisg下的权利和义务》[petarsarcevic&paulvolken出版社，1986年版。

4[johno.honnold,]《统一国际买卖法》,3rded.(kluwer)

5[allenm.shinn,jr.]《联合国国际货物销售合同公约第42条下的义务》，刊于1993年minnesotajournalofglobaltrade冬季号。

6[christianraudaandguillaumeetier,]《国际货物买卖中的知识产权担保义务》，刊于vindobonajournalofinternationalcommerciallawandarbitration,第1期。

7[schwenzer][联合国货物销售合同公约评论》，牛津大学出版社版，第329页脚注33。

8[yearbook,viii(1977)]

9[/cisg/biblio/

10/

联合国货物销售合同公约篇四

《联合国国际货物销售合同公约》(英文简称cisg[以下简称《公约》])，是调整和规范国际货物买卖合同关系的国际公约。其中根本违约制度为《公约》的最大亮点，并且在国际贸易实践中发挥的作用越来越大，由于我国《合同法》也借鉴了《公约》中的根本违约制度，可见根本违约制度的重要性。因此本文简单介绍一下《公约》下的根本违约制度，主要包括五部分：第一部分对于根本位于制度的概述；第二部分介绍根本违约的类型；第三部分简单介绍根本违约中最具有影响力的救济手段-宣告合同无效；第四部分简单介绍《公约》根本违约制度对我国《合同法》中的根本违约制度的启示；第五部分为结语。

一、《公约》关于根本违约制度的定义及其构成要件

通常认为《公约》第25条是对根本违约制度的定义，内容为“一方当事人违反合同的结果，如果使另一方当事人蒙受损害，以至于实际上剥夺了他根据合同规定有权期待得到的东西，即为根本违反合同，除非违反合同的一方并不预知而且一个同等资格、通情达理的人处于相同情况中也没有理由预知会发生这种结果。”

根据《公约》规定，根本违约的构成包括主客观两方面：客观

上损害结果，一方当事人违反合同的结果使另一方当事人蒙受损害“实际上剥夺了他根据合同规定有权期待得到的东西。”另一方面，主观上的可预见性，“除非违反合同的一方并不预知，而且一个同等资格、通情达理的人处于相同状况中也没有理由预知会发生这种结果。”对由于《公约》对“损害”和“预见性”未进行明确的规定，而“损害”和“预见性”本身模糊性，因此再利用《公约》的过程中，对根本违约引发了大的讨论。

第一，如何界定“损害”。既然根本违约的客观标准为“蒙受损害”，但如何界定“损害”，《公约》并没有明确规定其涵义。一般认为“损害”本身有三层意思，“对受害方的有关损害，损害之实质性，损害与合同项下的期待成比例”。但三层意思中“实质性”本事就是模糊的概念。但在实践中，法院一般会考虑货物的价值、买方购买货物的目的等因素。损害的另一要素“合同项下的期待”表明并不是所有的期待都受《公约》保护，受保护的期待是根据合同的合理期待。可见《公约》的合理期待的规定是为了限制根本违约的适用范围。但最具有说服力的是联合国国际贸易法委员会在对1978年公约草案所作的评注，指出“损害是否严重，应根据每一事件的具体情况来确定，例如合同金额、违反合同造成的金额损失，或者违反合同对受害人其他活动的影响程度。”但除了联合国国际贸易法委员会的规定和法院的判决，理论界还援引了其他一些因素如：合同义务的性质、违约情形的严重性、救济性措施、履约能力、一方是否依赖另一方的将来履行、可能提供补救等等。笔者也比较赞同《公约》不对损害做狭义的规定，因为《公约》的目的是是在全世界范围内得到广泛适用，但是各国国情、法律规定、习惯传统并不相同，所以《公约》不需要对“损害”明确规定，而是留给各国法院、仲裁庭以自由裁量权。对“损害”视情况而定，实际情况实际分析。

第二，如何断定“预见”的时间。对于预见性的时间，《公约》也没有明确规定，留给各国法院或仲裁庭根据个案情况

进行自由裁量权。学者对于该问题的观点不一，有的学者认为应为订立合同时的预见，但有的学者认为违约发生时的预见，比如《公约》的起草谈判代表美国学者honnold明确指出，“构成根本违约的“可预见性”应从故意违反合同时算起，如果卖方故意地背离合同规定延迟交货，或发运数量或质量上违反合同的货物，并且此时他应该知道这种背离合同会给对方当事人造成严重损害，这种违约就是根本性。”还有的学者认为在违约行为发生后的预见。针对不同学者的观点，笔者比较赞成在订立合同时的预见，原因如下：第一，作为《公约》前身《国际货物销售统一法》第10条已经指明，根本违约以违约方在“订立合同时”知道或应当知道为限。虽然《国际货物销售统一法》不对《公约》产生约束力，但是具有借鉴的意义；第二，合同订立的过程就是一个双方当事人确定合同内容，明确双方当事人之间的权利义务关系、对自己的本身利益加以评估的过程，证明此时，合同双方当事人对自己的行为以及行为可能产生的后果已经有明确认识；第三，为了与《公约》第74条规定的违约赔偿相呼应，其内容为，违约损害赔偿不应超过违约方在“订立合同时”对违反合同预料到或理应预料到的可能损失，若将根本违约的预见性的时间理解为订立合同之后，那即使违约方的行为构成根本违约，受害方也不一定能获得赔偿，显然是不合理的。所以，合同双方在订立合同时就应该明确了他们所期待的利益，同时确定了每一项为特定义务所维护的特定利益的重要性，从该角度出发，根本违约的预见时间应在订立合同时。但由于“损害”是一个动态的过程，很多时候，它可能发生在违约行为持续进行的过程中，这样看来，将违约方预见性定义在订立合同时是有局限性的。所以，笔者认为根本违约的预见性可以产生在合同之后也有一定的合理性，因为条约第25条规定的预见性标准中还暗含着这样一层意思：当这种实质性损害后果变得可预见时，违约方能够避免这种损害，并且一般认为在订立合同时，有的信息并不完整，有时候相关信息在合同订立后才会出现。

第三，如果界定“第三人”。《公约》将根本违约的主观标

准界定为“除非违反合同一方并不预知而且一个同等资格、通情达理的人处于相同情况中也没有理由预知会发生这种结果”。《公约》对这条规定的亮点在与:由于仅仅规定主观标准,即要求违约方证明其未预见,不足以保障债券人的利益,因违约方单方证明的随意性很大。所以引入客观第三人的标准,“同等资格下、通情达理的第三人的预见性”。但是如何确定符合条件的第三人?就同等资格而言,不仅仅要考虑第三人所处的同等贸易领域,还有在同等贸易领域所处的同等作用以及当事人所处的整个社会贸易背景,正如宗教、语言、习惯标准、市场条件、国家法律体系及双方的交易习惯等。而对于“通情达理”的认定更要注意考虑违约方的特定行业,因为对于不同的行业,认定通情达理的标准并不相同。笔者认为由于《公约》为了在全球范围内得到广泛运用,且由于法律本身的局限性使其很难覆盖到现实生活的方方面面,所以在实践中需要各国法庭、仲裁庭结合自身的实际情况解读该条文,当然应该将违约方自身的特殊性考虑在内。

二、根本违约的类型

《公约》不仅仅在25条对根本违约制度做了原则性的规定,而且还借鉴了英美法系的做法规定了预期违约,参考大陆法系规定了履行不能、迟延履行、瑕疵履行等情形下的根本违约,将根本违约制度具体化。以卖方违约为例,根本违约具体包括以下三项内容:(1)卖方不交付货物、迟延交货或交货不符或所有权有瑕疵构成根本违反合同;(2)卖方声明他不在规定的时间内履行交货任务;(3)在买方给予的宽限期届满后仍不履行合同。下面就根本违约的类型展开分析。

(一)预期违约

预期违约,一般来说主要有两种情形:一种是“明示的预期违约”,一方当事人明确肯定地向另一方当事人明示其将不按约定履行合同义务。二是“默示的预期违约”,当事人虽然没有明确声明其将不履行合同义务,但其行为及客观情况表

明他将不能到期履行合同义务。在实践中，合同一方的行为及履约能力存在明显瑕疵，同样会起到与明示违约同等的效力。但是在默示违约的情况下，构成根本违约必须满足两个条件：一，预期违约方的某些行为已经表明其不能或不会履行合同义务，如：破产，经济状况严重下降等等；二，预期违约方被要求在合理的期限内提供其能继续履约的有效担保，但违约方没有提供有关担保。

(二) 履行不能

履行不能就是指当事人由于各种原因不可能履行合同，包括自始不能与嗣后不能。

1. 自始不能

自始不能分为客观的自始不能和主观的自始不能。客观自始不能是指合同成立时，与合同有关的标的物就不存在。这类合同本身就是无效合同，笔者认为不存在违约的问题。但主观的自始不能“其契约仍然有效，债务人就其给付不能，应负债务不能履行的责任，债权人可以请求损害赔偿或解除契约。”主观的自始不能为履约期限到后合同当事人故意不履行合同义务，为根本违约。

2. 嗣后不能

嗣后不能，是指合同成立之时，合同为能履行的，但合同成立后，由于各种原因使得合同不能履行。因不可抗力，即不能归责于双方当事人的事由致使合同不能履行的情形，即可判断构成根本违约，但是当事人可以免责。因归责一方当事人的原因导致履约不能的，无论是客观不能还是主观不能，都导致合同目的不能实现，即为根本违约。

(三) 迟延履行

迟延履行是指，当事人能够履行合同，但是在履行期间届满时没有履行的行为。但是迟延履行不一定构成根本违约，取决于迟延履行行为的严重性。在实践中主要通过以下几个方面判断迟延履行是否构成根本违约：(1) 如果合同规定履行期限是合同的必要要素，而不按期履行合同会使合同目的落空，则迟延履行构成根本违约。(2) 如果合同的履行期限并不是合同的重要条款，但是债务人迟延履行，债权人给予合理的宽限期，但是宽限期届满债务人仍然不履行合同，构成根本违约。(3) 合同双方在合同中规定了履行期限，并约定在履行期限届满时，债权人可以不接受货物，则履行期限条款就是合同的重要条款，在该情况下，一方违约就构成根本违约。(4) 如果债权人有权证明债务人继续履行合同对自己没有任何利益的，债务人的行为就构成根本违约。

(四) 瑕疵履行

瑕疵履行是指债务人的履行行为中，履行的质量、地点、方式、数量等有瑕疵或者给债权人造成相关损害。分为不适当履行和加害履行。瑕疵履行的根本违约判断标准，各国立法及《公约》无明确规定，台湾学者史尚宽等人认为可以类推适用迟延履行及履行不能的根本违约判断准则：“瑕疵履行能够补正的，给予债务人一定的宽限期予以补正，宽限期届满仍没有补正，构成根本违约。”但对于加害给付，即虽然履行了合同义务，但在义务之外给对方造成损害的行为。“加害给付一经发生，不仅使债权人合同目的不能实现，而且对债权人及第三人人身、财产造成损害，当然构成根本违约，债权人有权解除合同。”

三、根本违约的补救方法-宣告合同无效

《公约》规定违反合同的的补救方法：卖方违约的补救方法为，要求卖方实际履行、减少价金、宣告合同无效、损害赔偿。对于买方违约的补救方法，要求买方实际履行、损害赔偿、宣告合同无效。仅仅对于根本违约，可以采取或同时采取不

同的救济措施。《公约》规定，当一方当事人构成根本违约，另一方当事人享有宣告合同无效的权利，也可以要求对方提交替代物，其他补救措施作为一方违约时对另一方当事人可加以利用的补救措施，但此时的违约不要求根本违约。由于《公约》的根本违约制度的制定是为了保障受害方的合同解除权，在此只介绍根本违约的引起最广泛争议救济手段宣告合同无效。

根据《公约》的规定，当一方不履行合同或《公约》规定的义务构成根本违反合同时，受害方可以宣告合同无效，宣告合同无效解除了双方当事人根据合同约定承担的义务，但任何应负责的损害赔偿还要继续。宣告合同无效作为一种补救方法的最后手段，在另一方当事人继续执行合同的期望基本破灭时适用。作为最后的救济手段，宣告合同无效的权利在《公约》中受到限制。

四、《联合国国际货物销售合同公约》中的根本违约制度对我国合同法的借鉴意义

通说认为我国《合同法》第94条对根本违约制度作了规定，其内容为：有下列情形之一的，当事人可以解除合同：（一）因不可抗力致使不能实现合同目的的；（二）在履行期限届满之前，当事人一方明确表示或者以自己的行为表明不履行主要债务；（三）当事人一方迟延履行主要债务，经催告后在合理期限内仍未履行；（四）当事人一方迟延履行债务或者有其他违约行为致使不能实现合同目的；（五）法律规定的其他情形。

虽然《合同法》相较于之前的法律，在根本违约的规定上有所发展，但通过将《合同法》与《公约》进行比较，可以发现虽然我国《合同法》吸收了《公约》有关根本违约的规定，但仍存在明显不足：

（一）没有明确规定根本违约的概念

《合同法》只是将根本违约的精神体现在第94条第4款关于“迟延履行”与“其他违约行为”的规定中，并没有像《公约》那样明确根本违约的定义。笔者认为这种做法不适用于当事人理解根本违约的涵义，不利于根本违约制度在实践中的应用，且由于根本制度自身的模糊性，使得第94条第5款“其他情形”形同虚设，没有实用价值，造成司法浪费。我国《合同法》应该接受《公约》对根本违约作出明确定义，一方面有利于当事人理解根本违约制度，另一方面限定“其他情形”的范围，避免司法资源浪费。

1. 我国《合同法》应该明确“预知”的具体时间

《公约》对于“预知”的具体时间没有具体规定，是由于各国的国情和法律制度不一，《公约》为了在全世界范围内得到广泛运用，只能做原则性规定，但我国国内立法只需要符合我国国情，使其在我国范围内得到明确适用。笔者认为应该将我国的根本违约的预知时间规定为违约行为发生时，而不是引起广泛争议的合同订立时。因为我国完善的市场信用体系还未完全建立，将违约方的预知时间推迟到违约发生时，有利于合同双方充分注意自己的合同义务，增加违约方减少违约损失的可能性，更有利于合同双方诚实守信的履行自己的合同。

2. 我国《合同法》没有采用主观标准来确定根本违约

我国没有采纳《公约》中根本违约构成要件中的主管标准可预见性，我认为这样做其实加重了违约方的责任，即不论违约方能否预知都要承担责任，显然有悖交易公平原则，且仅仅以“不能实现合同目的”判断根本违约，显得过于笼统，我国法律对于“不能实现合同目的”未做明确规定，且实践中情况复杂多样，我国又不承认判例法，该制度就想许多学者所说的那样“最终是一个法官解释合同并依其裁量权加以判断的事项”，可操纵性与法律权威性都不强。

3. 应借鉴《公约》对严重性的认定标准

对于严重性的认定，《公约》分别从违约方、受损方的角度出发加以确定，将实质性损害与损害的可预知性的举证责任分离，分别由受损方和违约方承担，这样既保障了受损方要求宣告合同无效解除合同的权利，又从违约方的角度限制解除合同权利的使用，有利于维护交易双方的利益，使得根本违约制度发挥应有的作用，但又没有过多的偏袒受损方使其轻易的行使合同解除权，避免违约方承受过多负担。

五、结语

《联合国国际货物销售合同公约》是调整和规范国际货物买卖合同关系的国际公约，在世界范围内获得广泛应用。根本违约制度作为《公约》内最大的闪光点，是国际货物买卖中一个重要的制度，其重要性和对世界各国的影响不言而喻。所以为了顺应国际经济全球化和法律全球化的发展趋势，在国际货物贸易中维护自己的权利，应该对《公约》中的根本违约制度进行充分研究。

联合国货物销售合同公约篇五

论文摘要

所谓卖方知识产权担保，是指在货物买卖法律关系中，卖方有义务保证，对于其向买方交付的货物，任何第三方不能基于知识产权向买方主张任何权利或要求。

由于知识产权具有无形性、地域性、独占性等特点，其权利人的专有权被他人侵犯的机会和可能性比物权等权利大的多。一旦第三人对卖方交付的货物基于工业产权或其他知识产权提出权利或要求，买方对货物的使用或转售就会受到干扰，因为第三人可能向法院申请禁令，禁止买方使用或转售货物，而且还会要求买方赔偿因侵权而造成的经济损失，所以规定

卖方的知识产权担保义务，对保护买方的利益非常必要。
《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）
第42条规定了卖方的知识产权权利担保义务。

本文首先对42条的立法背景和立法目的作出介绍，接着对42条规定的卖方知识产权担保义务及其责任的条件限制和责任的免除进行详细的分析，最后指出由于42条内容的不确定性，建议当事人最好在合同中排除42条的适用。

目录

一、前言	(4)
二、立法背景和立法目的	(4)
三、卖方的知识产权担保义务及其责任限制	(6)
(一) 工业产权或其他知识产权	
(二) 第三人的任何权利或权利要求	
(三) 知道或不可能不知道	
(四) 目的国：双方当事人订立合同时预期货物将转售或使用的国家	
四、卖方知识产权担保责任的免除	(15)
五、结语	(15)