

# 中華人民共和國香港特別行政區政府律政司

## 《聯合國國際貨物銷售合同公約》

### 適用於香港特別行政區建議

#### 諮詢文件

#### 摘要

(諮詢文件載有律政司所提出的問題和初步建議，供諮詢公眾意見之用。本摘要為諮詢文件內容的概要，有意提出意見者宜參閱諮詢文件全文。諮詢文件可向香港中環下亞厘畢道 18 號律政中心中座 7 樓國際法律科索取，亦可於律政司的網站下載，網址是：[<https://www.doj.gov.hk/chi/public/CISG.html>](https://www.doj.gov.hk/chi/public/CISG.html)。

回應者須於 2020 年 5 月 31 日或之前將意見提交國際法律科。)

#### 導言

1. 《聯合國國際貨物銷售合同公約》(《銷售公約》)<sup>1</sup>訂明規管國際貨物銷售合同的統一規則，目的是減少國際貿易的法律障礙，並促進國際貿易的發展<sup>2</sup>。《銷售公約》在 1980 年 4 月 11 日在維也納舉行的聯合國大會中的外交會議上通過，其後在 1988 年 1 月 1 日生效<sup>3</sup>。截至 2020 年 2 月 1 日，《銷售公約》共有 93 個締約國<sup>4</sup>，包括按貿易總值計香港特別行政區(“香港”)二十大貿易夥伴中過半數的國家，即中國內地、美國、日本、新加坡、南韓、越南、德國、瑞士、荷蘭、法國、意大利和澳洲<sup>5</sup>。

<sup>1</sup> 交存於聯合國秘書長(紐約)的多邊條約，內容見：  
[https://treaties.un.org/doc/Treaties/1988/01/19880101%2003-03%20AM/Ch\\_X\\_10p.pdf](https://treaties.un.org/doc/Treaties/1988/01/19880101%2003-03%20AM/Ch_X_10p.pdf)。

<sup>2</sup> 《銷售公約》序言。

<sup>3</sup> 關於《銷售公約》的生效日期和狀況，見：  
[https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg\\_no=X-10&chapter=10&lang=en](https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en)  
(英文版)。

<sup>4</sup> 同上。

<sup>5</sup> 關於 2018 年香港主要貿易夥伴的資料，見：  
[https://www.tid.gov.hk/tc\\_chi/trade\\_relations/mainland/trade.html](https://www.tid.gov.hk/tc_chi/trade_relations/mainland/trade.html)。

2. 雖然中國是《銷售公約》的締約方<sup>6</sup>，但《銷售公約》現時不適用於香港<sup>7</sup>。
3. 隨着《銷售公約》的締約方不斷增加，律政司認為現在是適當時機就把《銷售公約》延伸至香港的建議諮詢相關持份者，特別是法律界和商界。
4. 律政司擬就《銷售公約》應否適用於香港及(如適用的話)如何在香港實施，徵詢公眾意見。諮詢文件載列《銷售公約》的要點及《銷售公約》與香港法律之間的相互作用，以及我們在經濟和法律方面對《銷售公約》適用及實施於香港建議的初步考慮與意見。

## 第 1 章 引言及概覽

### 《銷售公約》的背景

5. 《銷售公約》訂明規管國際貨物銷售合同的統一規則，目的是減少國際貿易的法律障礙，並促進國際貿易的發展<sup>8</sup>。
6. 十九世紀，隨着工業化興起和國際貿易日趨重要，各方開始致力統一適用於國際貿易的實質規則。原有以衝突法處理的方式被視為存有風險、不明確，未能解決國際貨物銷售合同引起的複雜問題。此外，當時的本地商事法制度零散且過時，普遍不足以規管國際交易。
7. 國際統一私法協會最先嘗試就國際貨物銷售制訂統一法，促使海牙會議在 1964 年通過有關課題的兩項統一法<sup>9</sup>。此等統一法成效不大，最受批評的是其條文主要反映西歐大陸國家(即最積極參與擬備統一法的國家)的法律傳統和經濟實況。

<sup>6</sup> 《銷售公約》於 1988 年 1 月 1 日對中國生效。詳情請參閱：  
[https://uncitral.un.org/zh/texts/saleofgoods/conventions/sale\\_of\\_goods/cisg/status](https://uncitral.un.org/zh/texts/saleofgoods/conventions/sale_of_goods/cisg/status)。

<sup>7</sup> 《銷售公約》在 1997 年 7 月 1 日前不適用於香港。在過渡期間及之後，中國沒有就《銷售公約》適用於香港的事宜照會聯合國秘書長。

<sup>8</sup> 見註腳 2。

<sup>9</sup> 《國際貨物銷售統一法公約》(Convention Relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods)(1964 年 7 月 1 日通過，1972 年 8 月 18 日生效) 834 UNTS 107，以及《訂立國際貨物銷售合同統一法公約》(Convention Relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods)(1964 年 7 月 1 日通過，1972 年 8 月 23 日生效) 834 UNTS 169。

8. 聯合國國際貿易法委員會(貿法委)在 1966 年成立後，因應上述批評就同一課題擬備新文本，特意確保貿法委及其轄下工作小組具均衡代表性，由世界不同地區的代表組成。公約擬稿在 1980 年 4 月 11 日通過，《銷售公約》其後在 1988 年 1 月 1 日生效。

## 《銷售公約》的狀況

9. 截至 2020 年 2 月 1 日，《銷售公約》共有 93 個締約國<sup>10</sup>，包括按貿易總值計香港十大貿易夥伴中的六個國家，即中國內地、美國、日本、新加坡、南韓和越南。歐洲聯盟 27 個成員國有 24 個採納《銷售公約》，只有愛爾蘭、馬耳他和葡萄牙除外。在二十國集團成員國中，只有上述三個歐洲聯盟成員國、印度、印尼、沙特阿拉伯、南非和英國不是《銷售公約》的締約國。至於亞太經濟合作組織(亞太經合組織)的 21 個成員<sup>11</sup>，當中 13 個(例如加拿大、智利、新西蘭)已採納《銷售公約》。

## 《銷售公約》的結構

10. 《銷售公約》共有 101 條，分為四部分：

- (1) 第一部分(第 1 至 13 條)處理《銷售公約》的一般規則；
- (2) 第二部分(第 14 至 24 條)處理合同的訂立，載有關於要約、撤銷、承約及撤回的條文；
- (3) 第三部分(第 25 至 88 條)所載條文關乎國際貨物銷售合同買方和賣方的義務及違反合同的補救辦法；以及
- (4) 第四部分(第 89 至 101 條)載有最後條款，包括有關批准、生效及保留的規則。

---

<sup>10</sup> 見註腳 3。

<sup>11</sup> 亞太經合組織成員名單見：  
<https://www.apec.org/About-Us/About-APEC> (英文版)。

## 《銷售公約》的要點

### 《銷售公約》的適用範圍

11. 就適用地域而言，《銷售公約》僅涵蓋營業地在不同國家的當事各方之間所訂立的合同：(a) 如果這些國家是締約國，或 (b) 如果根據國際私法規則導致適用某一締約國的法律<sup>12</sup>。
12. 《銷售公約》適用的主題事項必須為貨物銷售合同，合同屬民事或商業性質則不拘<sup>13</sup>。此外，《銷售公約》不適用於以下銷售事項：
  - (1) 購供私人、家人或家庭使用貨物的銷售，除非賣方在訂立合同前或訂立當時不知道且沒有理由知道這些貨物是購供任何這種使用；
  - (2) 經由拍賣的銷售；
  - (3) 根據法律執行令狀或其他令狀的銷售；
  - (4) 公債、股票、投資證券、流通票據或貨幣的銷售；
  - (5) 船舶、船隻、氣墊船或飛機的銷售；
  - (6) 電力的銷售<sup>14</sup>。
13. 至於排除事項，第 4 條訂明《銷售公約》除非另有明文規定，否則與以下事項無關：(a) 合同的效力，或其任何條款的效力，或任何慣例的效力；以及 (b) 合同對所售貨物所有權可能產生的影響。
14. 其他不受《銷售公約》規管的重要事項包括司法管轄權事宜及時效期限(惟第 39 條第(2)款規定買方須在收到貨物兩年內就貨物不符合情形作出通知，才可使用《銷售公約》中的補救辦法，則屬例外)。

<sup>12</sup> 為求完整起見，應指出《銷售公約》第 95 條容許國家在交存批准書、接受書、核准書或加入書時，聲明其不受第 1 條第(1)款(b)項約束。

<sup>13</sup> 《銷售公約》第 1 條第(3)款。

<sup>14</sup> 《銷售公約》第 2 條。

## 對《銷售公約》的解釋

15. 第 7 至 9 條是《銷售公約》的主要解釋條文：

- (1) 第 7 條是規管對《銷售公約》解釋的首要條文，載有一般解釋原則(須考慮到《銷售公約》的國際性質和促進其適用的統一以及在國際貿易上遵守誠信的需要<sup>15</sup>)及填補內部法律空白的條文<sup>16</sup>；
- (2) 第 8 條關乎對合同當事一方所作的聲明和其他行為(包括訂立合同前後的聲明和行為)的解釋。該等聲明和行為須依照該當事方的意旨解釋，如果另一當事方已知道或者不可能不知道此一意旨；如這規定不適用，上述聲明和其他行為則按照通情達理的人在考慮到有關的一切情況後應有的理解來解釋；以及
- (3) 第 9 條規管慣例和習慣做法在解釋《銷售公約》時的作用：合同當事各方已同意的任何慣例和他們之間確立的任何習慣做法，對當事各方均有約束力<sup>17</sup>。此外，除非另有相反協議，當事各方已知道或理應知道而在國際貿易上廣為人知並經常獲得遵守的慣例，對當事各方也有約束力<sup>18</sup>。

16. 總括而言，上述條文確立不同層次的規則如下(按凌駕地位由高至低排列)：

- (1) 《銷售公約》第 12 條(詳見下文第 17 段)，該條根據第 6 條屬強制性質；
- (2) 合同當事各方的協議，包括已確立的習慣做法、已同意的慣例<sup>19</sup>及已同意對《銷售公約》條文所作的減損或更改<sup>20</sup>；
- (3) 國際貿易慣例<sup>21</sup>；
- (4) 《銷售公約》規則；

---

<sup>15</sup> 《銷售公約》第 7 條第(1)款。

<sup>16</sup> 《銷售公約》第 7 條第(2)款。

<sup>17</sup> 《銷售公約》第 9 條第(1)款。

<sup>18</sup> 《銷售公約》第 9 條第(2)款。

<sup>19</sup> 《銷售公約》第 8 條第(3)款及第 9 條第(1)款。

<sup>20</sup> 《銷售公約》第 6 條。

<sup>21</sup> 《銷售公約》第 9 條第(2)款。

(5)《銷售公約》所依據的一般原則<sup>22</sup>；以及

(6)根據國際私法規定適用的法律<sup>23</sup>。

### 選擇不適用與選擇適用

17. 《銷售公約》在其訂明的相關條件符合的情況下自動適用。然而，根據第6條，合同當事各方可以選擇不適用《銷售公約》，又或減損《銷售公約》的任何規定或改變其效力，惟不得減損或改變第12條<sup>24</sup>。第12條訂明如有關締約國已根據第96條作出聲明，則有關准許銷售合同以任何形式訂立、更改或終止的條文並不適用。
18. 即使合同不符合《銷售公約》訂明的相關條件(例如因為當事一方的營業地在非締約國內)，合同當事各方仍可選擇適用《銷售公約》。《銷售公約》雖然沒有明文提及選擇適用的事宜，但原則上對此沒有禁止。合同當事各方可藉：(a)選擇某締約國<sup>25</sup>的法律作為適用法律以使第1條第(1)款(b)項適用，或(b)明確同意適用《銷售公約》，以選擇適用《銷售公約》。下文第2章對此再作討論。

## 第2章 《銷售公約》與香港相關法律之間的相互作用

19. 關於《銷售公約》適用於香港的建議，其中一個重要考慮因素是其對香港現時國際銷售習慣做法的影響。
20. 在考慮上述因素時須顧及數項關乎《銷售公約》與香港法律之間相互作用的重要事宜。為此，律政司考慮到下列事宜(在諮詢文件第2章及其附件探討)：
- (1)《銷售公約》與香港現行法律有多大差異，以及這些差異對商人的日常銷售有多大影響；

---

<sup>22</sup> 《銷售公約》第7條第(2)款。

<sup>23</sup> 同上。

<sup>24</sup> 合同當事各方也可排除整份《銷售公約》，包括第12條在內。

<sup>25</sup> 但如締約國已提出第95條的保留則除外。不過，即使該締約國已提出如此保留，訴訟地法院(如在另一締約國)在應用該締約國法律時會否受第1條第(1)款(b)項約束，仍有些不確定之處：見下文第29段。

- (2) 檢視《銷售公約》與香港法律之間潛在的互不相容問題，即可能同時受《銷售公約》和香港法律規管的事宜，以及解決這些互不相容問題的適當方法；以及
- (3) 就容許合同當事各方選擇適用《銷售公約》(一如現狀)，與預設選擇適用並容許選擇不適用《銷售公約》(即《銷售公約》一旦適用於香港的情況)，比較兩者的相對優點。
21. 這些事宜似乎無一較把《銷售公約》的適用延伸至香港來得更重要。

### 《銷售公約》與香港法律的比較

22. 《銷售公約》的訂立在於提供劃一適用於全球的“統一法律”，本質上是世界各地不同法律傳統之間的折衷方案<sup>26</sup>。因此，《銷售公約》中必然有一些概念和做法可能是香港律師(確切而言應為所有普通法律師)不熟悉的。諮詢文件第2章正文載有列表，扼要摘錄《銷售公約》與香港國際銷售方面的法律存在的差異。
23. 上述比較表的分析來自：
- (1) 諮詢文件附錄2.1，當中檢視關乎國際貨物銷售合同的香港成文法及普通法；以及
- (2) 諮詢文件附錄2.2，當中簡述《銷售公約》的條文及關於應如何解釋和適用該等條文的法理觀點，並進一步比較《銷售公約》條文與香港的相應法例。
24. 本摘要概述兩個制度之間的一些重要比較事項。

### 適用規則

25. 按照現狀，相關銷售合同如受香港法律規管，即香港的國際銷售法律適用。倘合同當事各方明確選擇適用法律，情況相對簡單直接；然而，倘若合同對此沒有提及，便會出現難題，須以訴訟地法院的法律選擇規則決定適用法律。

---

<sup>26</sup> Michael Bridge, ‘A Law for International Sale of Goods’ (2007) HKLJ 17, 17.

26. 《銷售公約》的適用問題也可能複雜。撇開可直接把《銷售公約》納入為合同條款不談<sup>27</sup>，《銷售公約》在兩種情況下適用。
27. 第一種情況是當合同當事各方的營業地在不同的《銷售公約》締約國<sup>28</sup>。這種情況相對簡單直接。
28. 第二種情況是當訴訟地法院的衝突法規則指該合同適用某《銷售公約》締約國的法律<sup>29</sup>。然而，這個做法不一定簡單直接，因為《銷售公約》(根據第 95 條)容許締約國對這規定作出保留(實質上是容許締約國選擇不適用該規定)，使其不受第 1 條第(1)款(b)項約束，並只可把《銷售公約》適用於營業地在不同《銷售公約》締約國的合同當事各方之間<sup>30</sup>。
29. 在第二種情況下，有關分析便須考慮訴訟地國家及選用法律國家(即訴訟地法院指其法律適用的締約國)是否有根據第 95 條作出聲明。普遍的看法概括於下表：

訴訟地國家	選用法律國家	結果
受第 1 條第(1)款(b)項約束的締約國。	受第 1 條第(1)款(b)項約束的締約國。	《銷售公約》適用。第 1 條第(1)款(b)項直接適用。
受第 1 條第(1)款(b)項約束的締約國。	不受第 1 條第(1)款(b)項約束的締約國。	普遍的看法(有例外情況)是《銷售公約》適用 <sup>31</sup> 。

(表下一頁繼續)

<sup>27</sup> 見下文第 66(3)段。

<sup>28</sup> 《銷售公約》第 1 條第(1)款(a)項。

<sup>29</sup> 《銷售公約》第 1 條第(1)款(b)項。

<sup>30</sup> 《銷售公約》第 95 條。

<sup>31</sup> Ingeborg Schwenzer (ed), *Schlechtriem & Schwenzer: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)* (4<sup>th</sup> edn, OUP 2016)第 1 條第 38 段。

訴訟地國家	選用法律國家	結果
不受第 1 條第(1)款(b)項約束的締約國。	受第 1 條第(1)款(b)項約束的締約國。	訴訟地國家可透過政策選擇《銷售公約》是否適用 <sup>32</sup> 。
不受第 1 條第(1)款(b)項約束的締約國。	不受第 1 條第(1)款(b)項約束的締約國。	《銷售公約》不適用。第 1 條第(1)款(b)項不適用。

30. 最後，為求完整起見，應指出《銷售公約》的適用並不排除傳統的法律選擇分析。本地法律往往與《銷售公約》同時適用(於《銷售公約》不涵蓋的事宜)；因此，訴訟地法院或需確定哪套本地法律可作為適用於《銷售公約》適用合同的剩餘法律選擇。

### 合同的訂立和更改

31. 合同在模式上須藉要約及承約訂立。《銷售公約》的要約規則與香港法律下的要約規則功能相若，主要差異在於可如何撤銷要約(即在受要約人收到要約後使之失效)：

(1)根據《銷售公約》，如撤銷通知在受要約人發出承約通知前(而非在要約人收到承約通知前)送達受要約人，則要約可予撤銷<sup>33</sup>。這點近似把香港法律下的郵遞規則適用於撤銷的概念。

(2)此外，根據《銷售公約》，要約如訂明為不可撤銷，則不得撤銷<sup>34</sup>。香港法律的規定則有所不同，任何看來不可撤銷的要約如沒有代價作為依據，即可撤銷。

32. 然而，就承約而言，郵遞規則不適用於《銷售公約》：承約只在要約人收到受要約人的承約通知的情況下，始屬有效<sup>35</sup>。

<sup>32</sup> 《銷售公約》顧問委員會意見(十五)，第 3.8 段，見：

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op15.html#60> (英文版)。

<sup>33</sup> 《銷售公約》第 16 條第(1)款。

<sup>34</sup> 《銷售公約》第 16 條第(2)款。

33. 與香港法律相比，《銷售公約》在合同訂立方面的規則較傾向維護合同，但上述承約規則屬少數例外情況。《銷售公約》較維護合同的例子包括：

- (1) 《銷售公約》容許在若干情況下逾期承約(即承約通知在要約訂明的有效期屆滿後才送達要約人)，惟要約人有權拒絕<sup>36</sup>。香港法律並無直接對等的規定。
- (2) 當出現“格式條款之爭”(battle of the forms)(即當事雙方相應提出各自的標準業務條款)，《銷售公約》訂明，“最後提出的條款”(last shot)如非先前要約的“鏡像”(mirror image)，則只要所作的更改並不構成“重大差異”，仍能起訂立具約束力合同之效，惟對方有權提出反對<sup>37</sup>。這點較香港法律就“格式條款之爭”所訂的嚴格“鏡像規則”寬鬆。
- (3) 《銷售公約》適用合同只需藉口頭協議更改，並無任何額外形式上的要求<sup>38</sup>，除非該合同載有不容許藉口頭協議修改的條款，則作別論<sup>39</sup>。香港法律同樣尊重不容許藉口頭協議修改的條款<sup>40</sup>，但一般規定須付出代價始能令口頭更改生效。

### 買賣雙方的義務

34. 關於買方(支付價款和收取貨物)和賣方(在指定地點和時間交付適當貨物)的根本義務，《銷售公約》與香港法律大致相若。

35. 或許特別值得一提的是，賣方有義務確保交付貨物的適用性和質量。在兩個制度下，適用性義務都是按下列各項界定：首先是合同條款，其次是任何有關貨物須用於特定用途的要求，最後是預設的適用性標準。兩個制度唯一主要分別在於第三層面：《銷售公約》採用單一的“適用性”概念(即貨物須適用於同一規格貨物通常使用的目

---

<sup>35</sup> Barry Nicholas, ‘The Vienna Convention on International Sales Law’, (1989) LQR 201, 215.

<sup>36</sup> 《銷售公約》第 21 及 22 條。

<sup>37</sup> 《銷售公約》第 19 條第(2)款。

<sup>38</sup> 《銷售公約》第 29 條第(1)款。

<sup>39</sup> 《銷售公約》第 29 條第(2)款。

<sup>40</sup> *Rock Advertising Ltd v MWB Business Exchange Centres Ltd* [2019] AC 119.

的)<sup>41</sup>；香港法律則採用由“可商售性”及符合“貨品說明”兩者拼合而成的驗證準則<sup>42</sup>。整體而言，《銷售公約》的適用性義務方案似乎較簡單，牽涉較少技術性問題，而涵蓋範圍則與香港法律相若。

### 根本違反合同及違反合同的補救辦法

36. 《銷售公約》有關違反合同及其補救辦法的規定，從“根本違反合同”說起，因為是否可宣告合同無效這個重要的補救辦法，視乎該等違反合同情況能否成立。根本違反合同會使另一當事方蒙受損害，以致實際上剝奪他根據合同可享有的利益<sup>43</sup>。實際而言，因為《銷售公約》主張維護合同(避免因收回和再出口拒收貨物而造成經濟浪費)，所以根本違反合同的情況很少能確立。
37. 由此可見，《銷售公約》的合同無效制度大體上較香港法律嚴格。重要的是，就後者而言，某些合同條件(可隱含於法規或普通法中)訂明輕微違反條件可產生終止合同的權利；惟《銷售公約》並無對等的規定。
38. 若《銷售公約》下的根本違反合同情況得以確立，無錯失一方即有權宣告合同無效<sup>44</sup>，並要求作出歸還。至於合同如成為無效，究竟是從一開始無效，還是(藉法律的施行)變成解除合同的替代協議，則有爭議。無論如何，合同一旦成為無效，雙方均須同時歸還按照合同取得的所有利益<sup>45</sup>。
39. 在這方面，香港法律與《銷售公約》有明顯分別：根據香港法律，終止合同只具預期效力；但根據《銷售公約》，合同無效則同時具有預期及追溯效力——解除整份合同。
40. 《銷售公約》下其他違反合同(不一定是根本違反合同)的補救辦法涵蓋以不同形式強制履行合同，包括：(a)要求賣方交付替代貨物；(b)要求賣方修理欠妥的貨物；或

<sup>41</sup> 《銷售公約》第35條第(2)款。

<sup>42</sup> 《貨品售賣條例》(第26章)第15至16條。

<sup>43</sup> 《銷售公約》第25條。

<sup>44</sup> 《銷售公約》第49及64條。

<sup>45</sup> 《銷售公約》第81條第(2)款。

(c) 要求買方收取貨物並支付價款<sup>46</sup>。然而，若訴訟地的法律不容許強制履行合同，則訴訟地法院仍有首要的酌情權不作出有關命令<sup>47</sup>。

41. 《銷售公約》還載有其他補救辦法，包括：買方有權接受欠妥的貨物並要求減價<sup>48</sup>；無錯失一方通常有權在出現違反合同的情況下中止履行合同<sup>49</sup>；以及違約一方有權糾正欠妥之處<sup>50</sup>（香港法律並無嚴格對等的規定），或因不符合同約定而要求損害賠償（這點香港律師相當熟悉，儘管《銷售公約》的評估規則似乎不如香港法律規則般以市場為主導，而是較注重無錯失一方採取了什麼實際步驟減輕其損失）。
42. 最後，應注意的是，與香港法律相比，《銷售公約》向無錯失一方施加較廣泛的責任，須保全貨物及與違反合同一方協商：
  - (1) 若發現貨物有任何欠妥之處，買方須合理地迅速通知賣方，否則或須承受喪失補救辦法的風險<sup>51</sup>；
  - (2) 他須在若干情況下保全貨物（例如，就買方而言，而非只拒收貨物）<sup>52</sup>；
  - (3) 若貨物會迅速變壞，他可出售貨物，但須事先通知違約一方<sup>53</sup>；以及
  - (4) 若有意宣告合同無效，他須通知違約一方<sup>54</sup>。

### 結論：《銷售公約》與香港法律差異的實際影響

43. 從上述比較摘要可見，《銷售公約》與香港現行法律之間有一些差異。然而，就這些差異對國際貨物銷售的實際影響而言，可觀察到以下數點。

<sup>46</sup> 《銷售公約》第 46 及 62 條。

<sup>47</sup> 《銷售公約》第 28 條。

<sup>48</sup> 《銷售公約》第 50 條。

<sup>49</sup> Schwenzer（註腳 31）第 71 條第 11 段。

<sup>50</sup> 《銷售公約》第 37 及 48 條。

<sup>51</sup> 《銷售公約》第 39 條。

<sup>52</sup> 《銷售公約》第 85 及 86 條。

<sup>53</sup> 《銷售公約》第 88 條。

<sup>54</sup> 《銷售公約》第 26 條。

44. 第一，與香港現行法律相比，《銷售公約》較維護合同(意謂即使出現違反合同的情況，《銷售公約》仍主張維持合同效力，而非輕易容許終止合同<sup>55</sup>)。由此可見，《銷售公約》：

- (1) 較具經濟效益，因為《銷售公約》避免在國際貨物銷售中因退貨而必然引致的經濟浪費(例如因收回及再交付而浪費的成本)；以及
- (2) 對賣方相對有利，因為賣方通常希望受爭議合同維持有效。

45. 第二，儘管《銷售公約》在條文的解釋及相互關係方面並非全無問題，但對一般商人來說，《銷售公約》整體上似乎較《貨品售賣條例》(第 26 章)易懂和全面，因為：

- (1) 《銷售公約》較全面。《貨品售賣條例》在相當大程度上須靠普通法規則或其他法定規則補充，才構成完整的香港國際貨物銷售法律<sup>56</sup>；以及
- (2) 《銷售公約》措辭較簡單和非專門，避免《貨品售賣條例》中的歷史或專門用語<sup>57</sup>。

46. 第三，在至少兩個重要範疇上，即(a)關於所售貨物的適用性及質量的義務和(b)補救辦法，《銷售公約》似乎較符合現今商業社會的預期和習慣做法。

- (1) 適用性義務。《銷售公約》以“所作用途的適用性”為主要單一概念，有別於香港銷售法由可商售性、適用性及貨品說明義務拼合而成的概念。這個較簡單的制度適合作為預設規則，尤以小額交易為然(較大額的交易一般會明確訂明適用性義務)<sup>58</sup>。
- (2) 補救辦法。《銷售公約》就違反銷售合同提供的一些補救辦法(例如糾正的權利、更改合同的便易、以減

---

<sup>55</sup> Bridge (註腳 26) 22。

<sup>56</sup> 舉例來說，《貨品售賣條例》沒有提述合同法及國際私法中所有相關範疇的規則。

<sup>57</sup> 例如“可商售”品質。

<sup>58</sup> Bridge (註腳 26) 22。

價作補救<sup>59</sup>)，在香港法律並無直接對等的規定，但對商人而言可能是甚為合乎常理的做法。再者，重要的是在《銷售公約》下，無錯失一方須符合主要先決條件<sup>60</sup>(例如發出通知或迅速檢驗貨物)方可獲得補救，故即使出現違反合同的情況，《銷售公約》仍規定買賣雙方須維持通訊，這有助避免在廢除合同和進行訴訟前常見的通訊中斷情況。

47. 最後，上述差異並非根本性或制度性差異，反之兩個制度大有相似之處。可以這樣說，對《銷售公約》與香港法律之間大部分差異感興趣者，或許是法律學者而非現代商人：兩個制度在如何計算損害賠償或正確解釋條款方面的差異複雜，帶出有趣的法理學問題；但商人很可能更重視兩者在實際問題上的相似之處，例如買賣雙方的義務、關於提前或部分交付的規則，以及風險移轉。有意採用《銷售公約》(而非香港法律)的香港商人，很可能只須輕微調整而非徹底改變其現行營商習慣做法。

### 《銷售公約》與香港法律之間的相容問題

48. 第二個關於兩個制度之間相互作用的問題，是兩者有沒有互不相容的問題，而如有的話，是否有明確機制可予處理。
49. 就此而言，“互不相容”是指在《銷售公約》和本地法律同時適用的情況下兩者提供的解決辦法不一的特定問題。兩者互不相容，是因為《銷售公約》設想實行雙軌制度，即本地法律與《銷售公約》同時適用，目的顯然是為了規管《銷售公約》適用範圍外的其他事宜<sup>61</sup>。然而，這些“其他事宜”有時或會影響《銷售公約》適用範圍內的事宜。
50. 對於若干潛在的互不相容情況，《銷售公約》本身有明文規定如何處理，例子有二：

<sup>59</sup> 同上，29(糾正的權利)；F.M.B. Reynolds, ‘A Note of Caution’ in Peter Birks (ed), *The Frontiers of Liability* (Vol.2) (OUP 1994) 18, 22(更改合同)；Schwenzer(註腳31)第48條第18至21段，第50條第1段註腳3(減價)。

<sup>60</sup> 見上文第42段。

<sup>61</sup> Schwenzer(註腳31)第6條第14段。

(1) 未透露身分的代理人。

- (a) 一般意見認同代理人問題不屬《銷售公約》的適用範圍<sup>62</sup> (本地法律因而適用)。導致互不相容問題的典型情況是本地代理沒有透露其代表海外委託人行事。本地法律或會視有關合同為國際銷售合同。然而，根據《銷售公約》，銷售合同的國際性必須在訂立前透露<sup>63</sup>。因此，《銷售公約》會把問題情況視為只涉及本地銷售合同。
- (b) 對於這個表面看來互不相容的問題，《銷售公約》的解決方法是把其透露要求提升至強制規定，亦即從代理人問題由本地法律處理的一般規則劃分出例外情況。

(2) 合同終止後作出歸還。

- (a) 與代理人問題一樣，一般意見認同所有權問題不屬《銷售公約》的適用範圍<sup>64</sup>。因此，視乎《銷售公約》適用合同在終止後是否從一開始無效<sup>65</sup>，合同當事各方在本地法律下或有實質權利就所有權提出申索，可要求作出歸還。相反，《銷售公約》本身沒有就所有權的申索訂定條文。如本地法律提供補救辦法但《銷售公約》不然，則可能引致互不相容(在破產情況下尤然)。
- (b) 對於這個潛在問題，《銷售公約》的解決方法是強制規定同時作出歸還——合同終止後，雙方在解除合同時均需作出歸還。如當事一方因故(例如破產)不能作出歸還，則另一當事方會受同時歸還的規定保障，無須單方面作出歸還<sup>66</sup>。

---

<sup>62</sup> Michael Bridge, *The International Sale of Goods* (4th edn, OUP 2017) 第 10.28 段。

<sup>63</sup> 《銷售公約》第 1 條第(2)款。

<sup>64</sup> 《銷售公約》第 4 條。

<sup>65</sup> 見上文第 38 段。

<sup>66</sup> Michael Bridge, ‘The Nature and Consequences of Avoidance of the Contract Under the United Nations Convention on the International Sale of Goods’ (2008-2009) *International Law Review of Wuhan University* 118, 119-120.

51. 至於須在《銷售公約》以外尋求解決方法的互不相容問題，最廣為人知者莫過於失實陳述，典型的問題情況是合同訂立前作出的貨物質量陳述被納入為合同條款，而該陳述最後證實為失實。
52. 根據香港法律，被陳述人有權以失實陳述為據撤銷合同。由於這或涉及《銷售公約》明文不予規管的“實質效力”問題<sup>67</sup>，撤銷合同的權利或不會因《銷售公約》而消失。
53. 然而，根據《銷售公約》條文，若以失實陳述為據使合同無效，須證明另一方“根本違反合同”，致使有充分理由全面終止合同<sup>68</sup>。《銷售公約》的分析對被陳述人施加的門檻較高，因此可能引起互不相容的問題：就同一事實情況而言，有關合同在《銷售公約》下仍維持效力，但根據香港法律則被撤銷。
54. 《銷售公約》的法理觀點提供多個方法，以解決因失實陳述而造成這表面看來的互不相容問題。其中一個主要解決方法<sup>69</sup>指出，採用香港法律把基於失實陳述撤銷合同歸類為實質效力問題，並不恰當；相反，應採用《銷售公約》的自主分類方法。這項《銷售公約》自主分析規定法院須在以下情況摒除某本地法律規則的適用：(a)《銷售公約》同樣適用於觸發該規則適用的事實情況；以及(b)該規則規管《銷售公約》已處理的特定風險<sup>70</sup>。
55. 套用本分析，就無意／疏忽的失實陳述而言，《銷售公約》涵蓋訂立合同前談判貨物質量的事實情況。買方在訂立合同時對貨物的認識因而須承擔的特定風險，亦受《銷售公約》規管。因此，本地法律的補救辦法應予摒除。
56. 至於對貨物的狀態有欺詐成分的失實陳述，分析則有所不同，原因是涉及不誠實這額外特定風險，而這並不屬

---

<sup>67</sup> 《銷售公約》第 4 條。

<sup>68</sup> 見上文第 36 段。

<sup>69</sup> Ulrich G Schroeter, ‘Defining the Borders of Uniform International Contract Law: The CISG and Remedies for Innocent, Negligent, or Fraudulent Misrepresentation’ (2013) Villanova LR 553.

<sup>70</sup> 同上，563。

《銷售公約》的規管範圍。因此，本地法律針對詐騙的補救辦法不應被摒除<sup>71</sup>。

57. 這個主要解決方法提供理據充分的框架，按此考慮實質效力的例外情況及其引致的互不相容問題時，可不受本地法律的分類所限。
58. 另一種互不相容問題，源於人們普遍認同本地法律對於實質效力的驗證準則，應與《銷售公約》的基本主張一併理解和詮釋<sup>72</sup>。
59. 這對香港法律下的懲罰條款帶來特定的難題：《銷售公約》的法理觀點接納此等條款的效力實際上屬實質效力問題，但香港法律的驗證準則(即有關條款如旨在阻嚇而非真正預計損失，即帶有懲罰性)似乎與《銷售公約》的法理觀點和主張相反，因後者認為以議定金額促使履行合同及阻嚇違反合同，是當事各方的合法權利<sup>73</sup>。
60. 因此，在執行《銷售公約》適用和受香港法律規管合同中的懲罰條款時，可能會出現不明確情況。然而，這個難題可藉重新審視和更新相關懲罰條款規則解決，香港相關懲罰條款的法律源自英國，該國最近便在進行有關工作<sup>74</sup>。
61. 簡言之，如把《銷售公約》延伸至香港，雖然可能會出現潛在互不相容的問題，但國際間就《銷售公約》的法理觀點似乎提供具原則的框架以解決互不相容的問題，而其餘難題則可藉本地法律改革處理。

### 選擇適用或選擇不適用《銷售公約》？

62. 有關《銷售公約》與香港法律之間相互作用的第三項事宜，是選擇適用或選擇不適用《銷售公約》作為預設安排的相對利弊。

---

<sup>71</sup> 同上，585。

<sup>72</sup> 《銷售公約》顧問委員會意見(十)，第4.2.1至4.2.2段，見：  
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op10.html>(英文版)；Pascal Hachem, ‘Agreed Sums in CISG Contracts’ (2011) Belgrade Law Review, Year LIX, no. 3, 140 第3.2.2段；Bridge,(註腳62)第10.34段。

<sup>73</sup> 《銷售公約》顧問委員會意見(十)(註腳72)第4.3.2至4.3.7段。

<sup>74</sup> *Cavendish v Makdessi; Parking Eye v Beavis* [2016] AC 1172.

63. 換言之，鑑於當事各方可籍合同明文選擇適用或選擇不適用《銷售公約》<sup>75</sup>，要處理的問題是：“為何不維持現狀並按需要選擇適用《銷售公約》？為何預設選擇應是選擇適用公約，以致希望受香港本地法律(而非《銷售公約》)規管的當事各方要另作不適用公約的選擇？”
64. 為此，我們需要比較兩個預設選擇的弊端。
65. 根據現狀(即預設選擇是選擇不適用公約)，主要難題在於實際上無法訂立主要受《銷售公約》全面規管而以香港法律作為剩餘法律的合同。
66. 究其原因，在於按照現狀《銷售公約》只可根據以下機制適用，而每個機制都有其難處：
- (1) 可選擇適用某《銷售公約》締約國的法律。然而，這意味香港法律將不是剩餘法律。
- (2) 又或可簡單地訂立“受《銷售公約》規管”的銷售合同。然而，這會衍生潛在無效的問題<sup>76</sup>，而此等合同的剩餘法律將根據訴訟地法院的法律選擇規則決定，或會導致不能接受的不明確情況。
- (3) 第三，可把《銷售公約》納入受香港法律規管的合同內<sup>77</sup>作為合同條款。這看來是達致預期的《銷售公約》/香港法律組合的最佳方案。然而，經進一步檢視後，這方案可能引起嚴重難題。根據這個混合模式，《銷售公約》有關訂立合同的規則(這些規則本身只是合同條款)或不會起取代香港本地法律之效。此外，香港法律的強制性規則凌駕《銷售公約》條款。第三，《銷售公約》有關解釋的規則不單不可以取代香港本地法律原則，事實上更可能造成內部不一致的問題(第7條總體上規管《銷售公約》的解釋，但需要與規管合同條款的解釋的第8條一拼適用)<sup>78</sup>。

---

<sup>75</sup> Benjamin Hayward, Bruno Zeller & Camilla Baasch Andersen, ‘The CISG and the United Kingdom - exploring coherency and private international law’ (2018) ICLQ 607 (選擇適用);《銷售公約》第6條(選擇不適用)。

<sup>76</sup> 視乎訴訟地法院的法律選擇規則而定。

<sup>77</sup> Hayward, Zeller & Andersen (註腳75) 616。

<sup>78</sup> 同上。

67. 簡言之，在維持現狀下選擇適用《銷售公約》無法令公約全面適用，猶如把公約延伸至香港並在此實施一樣。一般法律對當事各方訂立合同事宜有硬性的規範。
68. 相比之下，如把《銷售公約》延伸至香港(使選擇適用公約成為預設安排)，則不會有上述限制而可選用有利營商的不同法律組合。合同當事各方可自由按設定的機制選用《銷售公約》，以香港法律作為剩餘法律，又或選擇只受香港本地法律(而非《銷售公約》)規管。
69. 把《銷售公約》延伸至香港的真正弊端很可能是交易成本(例如談判新合同的選用法律或檢視受香港法律規管的現有合同以決定選擇適用還是選擇不適用公約)和訴訟成本(例如需要解決《銷售公約》內的問題和《銷售公約》與香港法律相互作用的問題)。然而，這些很可能只是短期成本，又或可藉逐步妥善實施《銷售公約》有效控制。
70. 因此，純粹從法律角度而言，《銷售公約》延伸至香港似乎既保留舊有選項，又可提供更多有用而切實可行的合同選項。訂立合同的自由原則上支持預設選擇適用《銷售公約》的安排。

### 第3章 把《銷售公約》延伸至香港的經濟和法律考慮

71. 為確定是否有需要把《銷售公約》延伸至香港，我們認為相關的考慮因素不僅是關乎《銷售公約》與香港法律的異同和是否相容的法律問題，還包括某些經濟因素，因為有關因素可能帶來適用《銷售公約》的商業需要。我們認為應予考慮的相關因素包括香港的對外貿易和世界貿易夥伴地位，以及香港作為區域內一個主要國際法律和爭議解決服務中心的地位。
72. 此外，我們認為上述因素也應顧及「一帶一路」建設(一帶一路)，特別是香港可能成為一帶一路爭議解決服務樞紐，以及與一帶一路國家貿易的機會潛在增長的情況。

## 是否需要使《銷售公約》適用於香港？

### 一般經濟因素

73. 香港和中國內地的貿易統計數字是由世界貿易組織(世貿組織)記錄和發布。這些統計數字包括整體商品進出口的數據，我們認為在考慮《銷售公約》的適用問題時至為相關。
74. 於 2018 年，香港在世界商品出口和進口貿易均排名第八，分別佔世界商品出口和進口總額的 2.92% 和 3.16%<sup>79</sup>。香港的貿易在過去十年也大幅增長，出口和進口總額由 2008 年僅逾 7,630 億美元(出口和進口排名第十三)，增至 2018 年逾 1.19 萬億美元<sup>80</sup>，使香港躋身全球十大商品進出口地之列。
75. 然而，全球 10 大商品進出口地只有兩個沒有適用《銷售公約》，香港正是其中之一(另一個是英國)。此外，香港 20 大貿易夥伴中有 12 個是《銷售公約》締約方，佔香港貿易總額逾 6.8 萬億港元，即約 77.3%<sup>81</sup>。

### 「一帶一路」建設對實施《銷售公約》的影響

76. 中國政府提出一帶一路的發展策略，旨在促進多國間的經濟合作，這些國家大多位於中國、歐洲及非洲的古代貿易航線<sup>82</sup>。
77. 鑑於香港矢志成為區域內一個主要國際法律和爭議解決服務中心，在研究是否有需要把《銷售公約》延伸至香港時，一帶一路是相關的考慮因素。
78. 截至 2020 年 2 月 1 日，參與一帶一路的國家有 144 個，其中 66 個(45.8%)是《銷售公約》締約方，《銷售公約》

<sup>79</sup> 世界貿易組織，2018 WTO 貿易概況：中國香港，見：  
[https://www.wto.org/english/research/statis\\_e/daily\\_update\\_e/trade\\_profiles/HK\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/research/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/HK_e.pdf) (英文版)。

<sup>80</sup> 見諮詢文件附錄 3.1：香港自 2008 年起的世界貿易排名。

<sup>81</sup> 見諮詢文件附錄 3.2：香港二十大貿易夥伴及其適用《銷售公約》的狀況。

<sup>82</sup> 香港貿易發展局，「一帶一路」建設，見：  
<http://china-trade-research.hktdc.com/business-news/article/The-Belt-and-Road-Initiative/The-Belt-and-Road-Initiative/obor/en/1/1X3CGF6L/1X0A36B7.htm>。

在過去十年內對當中 16 個國家生效，亦在過去二十年內對 27 個一帶一路國家生效。自一帶一路在 2013 年首次公布後，已有 11 個一帶一路國家成為《銷售公約》的成員<sup>83</sup>。根據現時採納《銷售公約》的趨勢，日後身兼《銷售公約》締約方的一帶一路成員很可能升逾 50%，並可能推動更多國家採納公約。

79. 一帶一路國家加入《銷售公約》或會直接或間接影響香港。第一，由於香港參與一帶一路，《銷售公約》若延伸至香港，即會在香港及其他身兼《銷售公約》締約方的一帶一路成員之間自動適用，讓一套統一法律來規管本港企業的大部分銷售交易，而無須處理不同法律制度、文化和背景帶來的潛在難題。
80. 第二，香港既是一帶一路爭議解決樞紐，必然對可以就商業交易提供法律意見並合資格處理一帶一路成員之間爭議的律師有所需求。把《銷售公約》延伸至香港，可提升香港作為爭議解決樞紐的能力，以處理一帶一路國家之間的《銷售公約》爭議。

#### **外地法律制度對香港在《銷售公約》下的情況有所混淆**

81. 雖然本章的重點主要是論述支持把《銷售公約》延伸至香港的經濟因素，但我們必須明白，決定《銷售公約》是否適用的其中一項最重要因素，是在外地法院出現的法律不明確情況，以及適用“不正確”法律可能造成交易及訴訟成本增加的負面影響。
82. 不少外地法院在裁定涉及香港當事方的交易的適用法律時有困難，主要是由於中國在 1997 年香港回歸前不久交存外交照會，列明適用於香港的各項條約，當中沒有提及《銷售公約》。這是否足以構成《銷售公約》不適用於香港的聲明，情況有點混淆不清<sup>84</sup>。
83. 這個法律不明確情況見諸於數宗外地司法管轄區裁決的案件。外地法院大多正確裁定《銷售公約》不適用於香

---

<sup>83</sup> 見諮詢文件附錄 3.4：一帶一路成員及其適用《銷售公約》的狀況。  
<sup>84</sup> 《銷售公約》第 93 條。

港<sup>85</sup>。然而，數宗關於《銷售公約》是否適用於本港企業的外地案件裁定，《銷售公約》對香港適用<sup>86</sup>。

84. 把《銷售公約》延伸至香港，或有助消除這個法律不明確情況。明文規定把《銷售公約》延伸可釐清《銷售公約》是否適用於香港，使商人不用多花時間及金錢因應外地司法管轄區進行研究和尋求法律意見，從而減低商人在香港的交易及訴訟成本。

### 《銷售公約》在香港實施的利弊

85. 關於《銷售公約》是否應適用於香港的問題，如上文第63段所述，存在“為何不維持現狀並按需要選擇適用《銷售公約》”的問題。在這個問題上我們評估了香港採納《銷售公約》很可能帶來的最常見利弊，有關評估主要基於整體經濟因素、香港作為一帶一路爭議解決樞紐的地位，以及外地法院在應用適用法律時可能產生的混淆。在下文中，我們將更詳細考慮其中某些優點和缺點。

### 《銷售公約》在香港實施的好處

#### 實施《銷售公約》可能會推動本地生產總值和貿易增長

86. 世貿幾乎所有主要貿易經濟體(包括中國內地、美國、日本、新加坡、南韓和德國)都是《銷售公約》締約方。
87. 在採納《銷售公約》後經濟顯著增長和發展的實例不少。這些示例或只顯示兩者之間互有關聯而非有因果關係，但似乎沒有相反例子顯示採納《銷售公約》令本地生產總值或貿易增長停滯不前。
88. 此外，鑑於《銷售公約》旨在減少可令經濟體之間自由貿易縮減或受阻的法律障礙，提高效益，從而推動經濟

---

<sup>85</sup> 見最高法院，案件編號 04-117726, 2008 年 4 月 2 日 (*Telecommunications Products Case*)，tr. Nathalie Hoffman，見：  
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080402f1.html> (英文版)；*Innotex Precision Ltd v Horei Image Products* 679 F. Supp. 2d 1356 (2009)；武漢市銀豐數據網絡有限公司訴許明 (2003 年 3 月 19 日)，湖北省高級人民法院，tr. Jing Li，見：  
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030319c1.html> (英文版)。

<sup>86</sup> 見 *CNA Int'l Inc. v Guangdong Kelon Electronical Holdings et al* (案件編號 05 C 5734 (2008))；*Electrocraft Arkansas, Inc. v Super Electric Motors Ltd.* (2009) 4:09 CV 00318 SWW。

增長<sup>87</sup>，因此有合乎邏輯和合理的理由相信《銷售公約》有助推動香港本地生產總值和貿易增長。

實施《銷售公約》可避免本港企業在從事跨境交易時受不熟悉的外地法律規限

89. 香港各大貿易夥伴包括中國內地、美國、日本和南韓等經濟強國，當中中國內地和美國佔香港 2018 年貿易總額的 57%。
90. 此等主要貿易地經濟實力強大，因此有理由辯說，本港企業與這些國家的企業訂立合同時，如要改變對方在適用法律和司法管轄權條款上的牢固立場，談判或議價能力可能有限。
91. 《銷售公約》若延伸至香港，這些交易將受一套完全中立的規則規管<sup>88</sup>。有理由辯說，中立規則適用可惠及本港企業，因為可減少因談判和研究適用法律條款而產生的交易費用；即使發生爭議，本港企業也無需就外地法律取得法律意見和聘用外地訴訟律師，故訴訟費用也可減少。這亦意味著，當交易對手有更大的議價能力，並堅持要求以其本國法律作為適用法律時，本港企業可藉《銷售公約》解決。
92. 最後，本港企業即使可根據香港法律訂立合同，也不能保證外地的訴訟地法院會應用及可正確應用香港本地法律。即使外地的訴訟地法院裁定香港法律為適用法律，當事各方其後或須支付更高訟費，以取得專家證據確立任何適用的外地法律條文。《銷售公約》若適用，此情況便可避免，因為公約主張統一解釋，並備有多種語言的權威版本。
93. 鑑於一帶一路效應，以及參與一帶一路的本港企業不僅要處理外地法律制度的問題，而這些法律制度更可能不如其各大傳統貿易夥伴的制度般成熟，因此上述各項考慮因素更形重要。

---

<sup>87</sup> Lisa Spagnolo, *CISG Exclusion and Legal Efficiency* (Kluwer Law International 2014) 29.

<sup>88</sup> Schwenzer(註腳 31) 序言第 8 段。

## 諮詢問題 1：

我們歡迎公眾(特別是香港商界及法律界)就以下事項提出意見和建議：

- (a) 在與非本港企業訂立的貨物銷售合同中，受香港法律規管合同所佔的比例為何(與受非香港法律規管合同相比)？
- (b) 在此等受非香港法律規管的合同中，最常選用的非香港法律為何？
- (c) 此等合同中載有適用法律條款訂明選用《銷售公約》所佔的比例為何？
- (d) 在選擇適用法律時，是否存在被建議排除適用《銷售公約》的情形？

## 實施《銷售公約》可提高香港解決《銷售公約》爭議的能力

94. 把《銷售公約》延伸至香港並透過香港法律實施，可能帶來間接效益，提升香港律師處理和應付《銷售公約》相關爭議的能力，從而使香港做好準備成為一帶一路成員的爭議解決樞紐。
95. 香港在仲裁服務方面已具備相關能力。進一步來說，香港已建立支持仲裁的制度，並成為審理大量且矚目案件的著名仲裁司法管轄區<sup>89</sup>。由此引伸至《銷售公約》，廣泛和經常接觸《銷售公約》事宜的司法管轄區，比沒有此等專業知識或經驗的司法管轄區享有相對優勢，是必然的結論。
96. 就此，香港在《銷售公約》方面的專業知識，比不上已加入《銷售公約》的主要爭議解決司法管轄區<sup>90</sup>。《銷售公約》若適用，可讓香港趕上這些主要爭議解決司法管轄區所累積的能力及經驗水平，有助於向處理一帶一路事宜的客戶提供法律意見，並孕育眾多具備才能和《銷

<sup>89</sup> Spagnolo (註腳 87) 125。

<sup>90</sup> Charles Lim Aeng Cheng and Soh Kee Bun, ‘Singapore and the CISG’ (貿法委—新加坡《銷售公約》35周年研討會：成就與前景，新加坡，2015年4月23日至24日)。

售公約》經驗的律師，處理看來日益增加的《銷售公約》適用爭議。這種能力帶來的效益也會與日俱增，因為《銷售公約》具網絡效應 — 隨着使用者的數目增加，《銷售公約》的價值也會不斷提高。

#### 取得相關資訊和資源可令企業更易理解《銷售公約》條文

97. 把《銷售公約》延伸至香港，可能會帶來新問題和複雜情況而需予處理。企業不論是計劃明文把《銷售公約》納入其合同，抑或是根據《銷售公約》第1條規定被自動納入公約的適用範圍，均需理解《銷售公約》與其先前營運所依據的法律之間有何差異。
98. 為促進《銷售公約》統一適用及自主解釋，各方合力使相關案例、評論及學術文章盡量透明和易於接觸，相關項目包括關於貿法委法律文本的案例(Case Law on UNCITRAL Texts) (CLOUD)<sup>91</sup>、《銷售公約》顧問委員會<sup>92</sup>，以及國際商事法協會(Institute of International Commercial Law)的《銷售公約》全球案例資料庫<sup>93</sup>。這些材料都存放在公眾領域供律師和商人查閱，令律師和非法律界人士在《銷售公約》一旦獲採納後易於學習。

#### 《銷售公約》規則可予減損使當事各方更自主並增加靈活性

99. 《銷售公約》最大優點之一是具靈活性，並對當事各方自主選擇的尊重。正如上文第1章所述，《銷售公約》第6條明文規定任何公約條文可予減損或更改，只有第12條除外。《銷售公約》具備這種靈活性，對認為《銷售公約》若干條文不足以保障其利益，或認為適用香港本地法律對其較有利的企業而言，均屬合適。因此，《銷售公約》若延伸至香港，既可提供所謂安全網，讓合同當事各方自由選擇不適用《銷售公約》條文，也可保障未有考慮或加入特定的條文以規管合同關係的當事方。

---

<sup>91</sup> 聯合國國際貿易法委員會，‘關於貿法委法律文本的案例’，見：  
[http://www.uncitral.org/uncitral/en/case\\_law.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/case_law.html) (英文版)。

<sup>92</sup> 《銷售公約》顧問委員會，見：<https://www.cisgac.com> (英文版)。

<sup>93</sup> 國際商事法協會，Pace Law School，“《銷售公約》資料庫”，見：  
<http://iicl.law.pace.edu/cisg/cisg> (英文版)。

## 《銷售公約》在香港實施的弊端

### 《銷售公約》在香港實施或會干擾現狀

100. 香港得以躋身全球第七大商品貿易地，貿易穩步增長，完全沒有依賴《銷售公約》。因此，或有針對把《銷售公約》延伸至香港的爭論或批評，指目前無需干擾或破壞如此穩定的現狀。
101. 特別是香港作為世界主要貿易地，享有相對優勢，商人或可憑這經濟實力決定處理爭議的適用法律，因而可選用有利他們的香港本地銷售法律。《銷售公約》是一套中立規則，其適用或會打消此優勢，因而干擾現狀。
102. 然而，《銷售公約》應被視為一個提供靈活性的選項，而非經濟或貿易實力的障礙。世界主要貿易國幾乎全是《銷售公約》締約方，我們初步認為透過消除法律障礙(如不同國際貨物銷售合同的準據法等)把規管交易的規則規範化，本地商人的得益很可能較他們海外交易對手更大。

### 實施《銷售公約》有損普通法

103. 正如上文第2章所探討，《銷售公約》提出一些香港現行法律制度所沒有的概念。《銷售公約》是英國、美國及澳洲等司法管轄區奉行的普通法系與法國及德國等司法管轄區奉行的大陸法系的混合體；其部分概念在香港法律中並無相應對等的概念。
104. 然而，應注意的是，《銷售公約》的一些主要締約國(例如澳洲及美國)也是普通法司法管轄區，故《銷售公約》並非不可能成為普通法制度的一部分，甚或對該制度某方面造成影響。

#### 諮詢問題 2:

我們歡迎公眾就《銷售公約》是否應適用香港提出意見。

## 不適用《銷售公約》的做法

105. 《銷售公約》具靈活性，可讓合同當事各方減損公約的若干規定或完全不適用公約。然而，這或會令各方基於其行業性質、對公約的法律空白有顧慮，或純粹安於固有做法，而從最初開始便自動決定不適用《銷售公約》。
106. 最近有數據顯示，《銷售公約》的一些主要締約方(例如美國、德國、奧地利及中國內地)也有相當高比例的個別合同選擇不適用公約<sup>94</sup>。雖然不適用比例偏高可能有多個原因，潛在的高不適用率可能令《銷售公約》的指稱效益降低或受損。

### 諮詢問題 3：

關於本港企業與非本港企業之間訂立的貨物銷售合同，我們歡迎公眾(特別是香港商界及法律界)就以下事宜提出意見和建議：

- (a) 就此等合同選擇不適用《銷售公約》的原因為何？
- (b) 如有機會選擇，就此等合同選擇不適用《銷售公約》的可能有多大？

## 第 4 章 《銷售公約》在香港適用及實施

107. 本章探討如決定《銷售公約》根據條約法延伸至香港，《銷售公約》應如何在香港本地適用及實施；也會探討就中國內地與香港之間的貨物銷售交易而言，若交易當事各方的營業地分別位於中國內地及香港，旨在讓《銷售公約》(如延伸至香港)於香港實施的香港本地法律應否及如何適用。最後，旨在實施《銷售公約》的法例條文擬稿，載於諮詢文件附錄 4.1。

<sup>94</sup> Spagnolo(註腳 87) 150。

## 《銷售公約》在香港適用及實施

### 《銷售公約》在香港適用

108. 《銷售公約》第 91 條訂明《銷售公約》僅開放給國家加入。因此，香港不能以獨立身分加入《銷售公約》。

109. 正如上文第 2 段所述，中國是《銷售公約》的締約方。因此，如決定《銷售公約》應適用於香港，香港特別行政區政府會根據《基本法》第一百五十三條尋求讓《銷售公約》適用於香港<sup>95</sup>。

### 《銷售公約》應如何在本地實施？

110. 為使《銷售公約》在香港具有效力，公約需納入香港本地法律。

111. 我們認為，其他普通法司法管轄區把《銷售公約》納入當地法律制度的處理方案具有參考作用。例如，澳洲和新加坡藉獨立的法令把《銷售公約》納入當地法律，有關法令容許《銷售公約》與當地銷售法律在法規和普通法中並存<sup>96</sup>。該兩個司法管轄區也具體訂明公約法律在與當地法律有所牴觸的情況下具凌駕性，以使《銷售公約》的原則及條文可取代普通法原則。

112. 經參考上述實施方案後，現建議香港採取類似實施方式，詳情如下：

- (1) 藉制定獨立成章的新條例(新訂條例)透過香港法律實施《銷售公約》；
- (2) 新訂條例反映任何根據《銷售公約》作出並適用於香港的聲明／保留；
- (3) 新訂條例載有條文，訂明倘若新訂條例或《銷售公約》與香港任何其他法律(例如《貨品售賣條例》及相關

<sup>95</sup> 《基本法》第一百五十三條訂明：“中華人民共和國締結的國際協議，中央人民政府可根據香港特別行政區的情況和需要，在徵詢香港特別行政區政府的意見後，決定是否適用於香港特別行政區……”。

<sup>96</sup> 就新加坡而言，見註腳 90。就澳洲而言，見例如，“Sale of Goods (Vienna Convention) Act 1986 Western Australia”：  
[http://www8.austlii.edu.au/cgi-bin/viewdb/au/legis/wa/consol\\_act/sogca1986308/](http://www8.austlii.edu.au/cgi-bin/viewdb/au/legis/wa/consol_act/sogca1986308/)。

普通法原則)有所抵觸，應以《銷售公約》的規則為準。

113. 藉完全獨立的條例納入《銷售公約》，可清晰區分《銷售公約》適用與本地法律(例如《貨品售賣條例》)適用的情況。其次，這可讓《銷售公約》的某些具體條文(例如任何根據《銷售公約》作出並適用於香港的保留)更易納入本地法律。第三，這可減少從最初開始(而非作為最後途徑)便利用本地法律填補《銷售公約》的內部法律空白。最後，這可釐清《銷售公約》一旦適用，倘若新訂條例或《銷售公約》與香港任何其他法律(例如《貨品售賣條例》及相關普通法原則)有所抵觸，應以《銷售公約》的規則為準。

#### 根據《銷售公約》第 95 條作出的保留

114. 《銷售公約》容許締約國根據公約作出若干聲明／保留。《銷售公約》第 95 條與香港尤為相關。
115. 第 95 條容許《銷售公約》締約國聲明不受公約第 1 條第(1)款(b)項約束<sup>97</sup>。就此，我們注意到在應用第 1 條第(1)款(b)項時，似乎偶有混淆的情況<sup>98</sup>。
116. 中國已根據《銷售公約》第 95 條，聲明“中華人民共和國不受第 1 條第(1)款(b)項約束。”<sup>99</sup>為免在應用《銷售公約》於與香港有關的爭議時可能造成混淆，律政司初步認為，如《銷售公約》延伸至香港，則中國根據第 95 條作出的聲明也應適用於香港。換言之，香港只會把《銷售公約》規則應用於營業地在不同《銷售公約》締約國的當事各方之間所訂立的貨物銷售合同。我們建議新訂條例相應地反映這點。

<sup>97</sup> 見上文第 28 段。

<sup>98</sup> 見上文第 29 段。

<sup>99</sup> 見：

[https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg\\_no=X-10&chapter=10&lang=en#EndDec](https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en#EndDec) (英文版)。

## 中國內地與香港之間的交易

117. 中國內地企業與香港企業之間的交易由於在同一國家內進行，《銷售公約》(為規管國際貨物銷售的國際公約)並不適用。
118. 然而，即使《銷售公約》不會自動適用於這些交易，鑑於中國內地與香港經濟關係緊密，為利便兩地企業之間的貨物銷售，現建議新訂條例單方面包含條文，使《銷售公約》規則實質上適用於營業地分別位於中國內地與香港的當事各方之間所訂立的貨物銷售合同。

### 諮詢問題 4:

就中國內地與香港之間的貨物銷售交易而言，若交易各方的營業地分別位於中國內地及香港，旨在實施《銷售公約》的香港本地法例應否也適用？

### 條例草案擬稿條文

119. 諒詢文件附錄 4.1 載有旨在讓香港本地法律實施《銷售公約》的法例條文擬稿。主要條文內容包括：把《銷售公約》納入本地法例和訂定第 95 條的保留(第 4(1)條)、訂明《銷售公約》法律如適用將凌駕本地銷售法律(第 3 條)，以及單方面使《銷售公約》條文適用於中國內地與香港的交易(第 4.2 條)。

### 諮詢問題 5 :

我們歡迎公眾就旨在讓香港法律實施《銷售公約》的法例條文擬稿(載於諮詢文件附錄 4.1)發表意見。

## 第 5 章 最終意見及建議摘要

120. 我們會在這最後一章總結上文所涵蓋的事宜，並摘錄建議的未來路向，以作諮詢。

121. 就《銷售公約》延伸至香港的建議，我們考慮了以下事項：

- (1) 《銷售公約》要點；
- (2) 《銷售公約》與香港法律之間的相互作用，特別是《銷售公約》制度與香港法律制度的異同和整體是否相容的問題；
- (3) 考慮到香港的對外貿易、在一帶一路擔當的角色及作為區域內主要國際法律和爭議解決服務中心的地位等相關因素，以及經權衡《銷售公約》適用於香港的利弊，《銷售公約》適用會否令香港整體受惠；
- (4) 《銷售公約》如何在香港實施，包括旨在實施《銷售公約》的擬議香港法例應否適用於當事各方營業地分別位於中國內地及香港的跨境貨物銷售。

122. 基於上文所述，我們提出以下建議：

- (1) 基於《銷售公約》適用於香港的建議似乎可為香港帶來重要和相關的利益，多於其潛在的弊端，因此《銷售公約》應延伸至香港；
- (2) 為免在應用《銷售公約》於與香港有關的爭議時可能造成混淆，如《銷售公約》延伸至香港，則中國根據《銷售公約》第 95 條作出的聲明也應適用於香港，令香港只會把《銷售公約》規則應用於營業地在不同《銷售公約》締約國的當事各方之間所訂立的貨物銷售合同；
- (3) 如《銷售公約》適用於香港，鑑於公約並不規管同一國家內的銷售(例如中國內地企業與香港企業之間的銷售)，為利便兩地企業之間的貨物銷售，旨在讓《銷售公約》於香港實施的香港法例也應讓公約規則適用於中國內地企業與香港企業之間的交易；
- (4) 為落實上文第(1)至(3)分段的建議，應依循載於諮詢文件附錄 4.1 的條文擬稿制定本地法例。

-完 -