

联合国 大会



FILE COPY



Distr.
GENERAL

A/CN.9/362/Add.6
17 February 1992
CHINESE
ORIGINAL: ENGLISH

联合国国际贸易法委员会
第二十五届会议
1992年5月4日至22日，纽约

国际对销贸易

国际对销贸易交易法律指南草案

秘书长的报告

增编

六．货物的种类、质量和数量

目录

	段 次
A. 概述.....	1-2
B. 货物的种类.....	3-23
1. 概述.....	3-6
2. 可能的对销货物清单.....	7-14
3. 服务.....	15
4. 技术.....	16-23
C. 货物的质量.....	24-32
1. 规定质量.....	25-28
2. 合同前质量检查.....	29-32
(a) 检查员的人选.....	30
(b) 检查程序.....	31
(c) 检查员检查结果的效力.....	32
D. 货物的数量.....	33-39
E. 货物种类、质量和数量条款的修订.....	40-41

[编者按：此第六章草案是基于文件A/CN.9/332/Add.4印发的题为“货物的种类、质量和数量”的第五章草案的修订本。各段开头方括号中的数码表明其为新段或表示其为文件A/CN.9/332/Add.4的原段落编号。对原载于A/CN.9/332/Add.4各段所作的修改均以横线标出。星号表示该处案文已删除，并不增加新案文。]

A. 概述

1. [新段]如第二章第2段指出，法律指南中有关“货物”的讨论广泛适用于服务和技术。必要时本章也提到有关服务和技术的某些特殊问题。

2. [1] 当事各方可在对销贸易协议中确定将来作为供货合同内容的货物种类，可以仅写明货物的大类，也可以不对货物的种类作出规定。对销贸易协议对货物的种类规定得越具体，就越有可能在对销贸易协议中规定货物的数量和质量。具体说明种类、质量和数量，可增强缔结所希望的供货合同的可能性。有时候，即使对销贸易协议中已确定了对销贸易的货物种类，但具体货物的质量和数量尚有待日后确定，因为当事各方尚未充分了解他们据以决定数量和质量的条件。*

B. 货物的种类

1. 概述

3. [2] 关于如何选择货物的种类，会有各种考虑。供货方倾向于那些易于提供的货物，或供货方希望打入新市场的那些货物，而购货方则喜欢购买所需要的或易于转售的货物。当事各方商定单向或双向供货种类的自由可能会受到政府具体有关对销贸易交易中可涉及的货物的种类规定的影响。例如，在一些国家，政府规定如货物的价款不能以外汇汇入出口商的账户，则某些种类的货物就不能在对销贸易交易中供给对方购买。*政府条例还可能规定，只有在出口方同意相应回购货物时，才允许进口某些种类的货物。

4. [3] 当事各方对于货物的种类的选择还可能受到政府条例的限制，例如规定对销贸易货物必须原产于本国或本国某一特定地区，或必须从某一特定经济

部门或某些特定供货商购买。如果需得到对销贸易承诺的当事方为一个政府实体，则更可能会遇到这类关于原产地的限制。*对销贸易协议中有关原产地限制的条款，在第四章“对销贸易承诺”第26段至28段和第八章“第三方的参与”第____段至____段加以讨论。除前两段中提到的有关对销贸易的具体条例外，也许还有普遍适用于货物进出口的一些限制，这些限制影响到各当事方不能自由挑选对销贸易交易中的货物的种类。

5. [新段]各当事方在达成对销贸易交易之前似宜得到如下保证，如果符合所规定的条件，则原则上不应有障碍影响获得所需要的进出口许可证。这种可由交易一方或第三方做出的保证也许是合适的，例如，在需要投入大量生产能力或透露技术信息的对销贸易交易中便是这样。在这类交易中如果得不到许可证会比简单的销售交易中的类似情况造成更大的困难。

6. [新段]如果对货物进出口实行政府限制之前，各当事方已经商定了货物的类型，则当事各方在执行对销贸易承诺或一项供货合同方面将会受到阻碍。在题为“未能完成对销交易贸易”的第八章第____段中讨论了这种阻碍。

2. 可能的对销货物清单

7. [4] 如当事各方缔结对销贸易协议时未确定货物的种类，则似宜在对销贸易协议中开列出可能开展对销贸易的货物，购买这些货物将作为履行对销贸易承诺计算。如果对销贸易协议在有关双方交货的供货合同之前签订（第三章，“订立合同的方法”，第20和21段）则可能有两个清单，每个清单开列每一方向将要交运的货物。货物清单可在签署对销贸易协议时附于协议之后，或在日后另行商定。

8. [5] 对销贸易协议应写明当事各方就可能开展对销贸易的货物清单所作承诺的性质和范围。供货方可承诺提供清单中所列的各类货物。在这种情况下，除非对销贸易协议限制购货方作出选择，否则购货方可随便选择清单中所列的各类货物。例如，对于可购买的各种货物在数量上可能会有限制，或对于购买某些种类的货物，可能会有最低或最高限额。

9. [6] 供货方对于供货所作的承诺，可能仅限于表中所列的某些特定种类的货物。在这种情况下，购货方可随便选择对销贸易协议中载明供应的货物。是否可购买供货情况不保证的任何其他种类的货物，可留待日后谈判商定。

10.[7] 可以商定,如供货方未能提供对销贸易协议中载明供应的那些种类的货物,则购货方的承诺限度会作相应的减少(见第八章,“没有完成对销贸易承诺”,第____段)。此外,可订出违约赔偿金或罚款条款(见第十一章,“违约赔偿金和罚款条款”)或担保书(第十二章,“履约担保”)来加强供货方提供清单中所列货物的承诺。

11.[8] 如供货方没有对提供清单中所列某一特定种类的货物作出保证时,可在日后的谈判过程中确定实际提供的货物种类。如供货方未能提供清单中所列的任何货物,则购货方对不履行对销贸易承诺不负责(见第八章,“没有完成对销贸易承诺”,第____段)。

12.[9] 当事各方似宜在对销贸易协议中规定,购货方有义务在规定的时间内提供规格说明,以便准确地确定购货方对所购货物的要求,并使供货方能够提供相应的货物。对销贸易协议也可载明将由第三方(例如,受雇购买货物的贸易商行或终端用户)提供规格说明。

13.[10] 由于对销贸易协议的签订常常是为了发展新的出口商品,或为已有的出口商品开发新市场,所以对销贸易货物的选择可以指定供货方的非传统出口商品,或虽为传统出口商品,但可在新的市场上转售这样的要求为条件。如购货方从前已购买过供货方的货物,或从前已承诺要购买供货方的货物,那么对销贸易协议可规定,应购买新品种的货物,且其成交额最终必须高于以往水平,以便计算履约额度(另见下文第四章第5段和第6段关于作为确定对销贸易承诺范围因素的“附加购货”)。对销贸易协议宜对新产品或新市场作出规定,明确指出哪些被认为是新产品或新市场,或哪些被认为不是新产品或新市场。

14.[11] 特别是在长期对销贸易交易或涉及许多当事方的对销贸易交易中,对销贸易协议似宜确立一项程序,以决定对销贸易货物的种类。例如,当事各方似宜组成一个联合委员会,定期召开会议,确定对销贸易的货物,并监测对销贸易承诺的履行情况。为确定对销贸易货物而设的程序,应与履约安排中规定的最后期限协调起来。(见第四章,“对销贸易承诺”,第17至20段;有关谈判的一般讨论,见第四章,第56段至第60段)。还可利用这一联合委员会来解决货物价格问题(见第七章,“货物的定价”,第____段)。

3 . 服务

15 . [新段]当服务是供货合同内容时，对销贸易协议在提及这些服务时似宜尽可能具体。 即便在订立合同时无法商定所设想的服务的某些方面，如果各当事方在对销贸易协议中说明其可以商定的服务的各方面，则各当事方可促进以后进行的谈判并增加缔结预期合同的可能性。 这些说明取决于所设想的服务的类型例如，如果运输是未来合同的内容，则当事各方在对销贸易协议中可涉及的问题包括以下内容：运输路线、所使用的车辆或船舶的类型、运输者必须有的特殊设备、所运输的货物的种类、有关危险物品的特别考虑、进行这种运输而有可能需要的任何许可证以及负责获得许可证的当事方。 如果工业设备维修是所需的服务，则对销贸易协议可概述维修方案的某些内容，包括维修设备的效率水准。 例如，这些内容可包括：定期检查设备；维修手册和程序、清洗、调机和润滑、替换不合格或磨损的配件、提供维修的期限、维修时间表、维修记录、当事各方对意外损坏和维修所负有的义务、计算服务价格的方式。

4 . 技术

16 . [新段]对销贸易交易可包括制造产品所需要的技术工艺或使用特定工业设备所需要的知识和技能转让。 这类工艺、知识和技能的授予经常被称为技术转让。 对销贸易中的技术转让通常是出口合同的一部分；出口合同则指在对销贸易交易一开始与规定缔结反出口合同的对销贸易协定一同缔结的合同。 例如，回购和非直接抵消交易中的出口合同包括技术转让。 但在某些对销交易中，对销贸易协议指明了与将要缔结的供货合同有关的技术转让。

17 . [新段]技术转让可以不同方式进行。 这些方式可以是发放使用涉及各类工业产权的工业产品或工艺的许可证。 大多数法律制度规定，在一定条件下登记工业产品或工艺的发明，从而根据进行登记的所在国的领土内关于工业产权的有效法律，认可和保护这些发明。 工业产权的所有者获得使用作为工业产权的产品或工艺的专有权。 工业产权保护的一个常见形式是专利权。 一旦给予专利权之后，在法律确定的一段有限期内，只有得到专利持有者的同意才可在发放专利的国家内利用已成为专利的发明。 任何人都可以在一个以上的国家内申请专利权。 根据现有的一些国际条约，在指定的国际办事处登记一项发明后，

条约成员国都提供其国家专利保护；这类条约中有1973年的《欧洲专利公约》和1962年与1977年建立非洲知识产权组织的条约。大多数法律制度也认可其他形式的工业产权。例如，可将用以表明货物和表示其来源（如，由某一制造商制造）的明显标志作为商标登记，以便得到保护。未经得到保护的商标注册人的许可不得使用该商标。技术转让可与使用商标的许可证转让一同进行。某一专利拥有者或商标拥有者可授权使用该专利或商标（即，在符合许可证规定的条件下准许使用专利事项或商标，但应给予报酬）。某些法律制度还认可其他形式的工业产权，如实用模型和工业设计。

18. [新段]购买者需要得到某一种技术时，对销贸易协议似宜尽可能具体地说明该技术。但在某些情况下，购买者可能主要从使用该技术实现的某些性能参数（如，按合同规定所生产的一定数量和质量货物）方面要求阐述技术供应者的各项义务。在这类情况下，有关对销贸易协议的一般陈述就足够了，也许需要供应者在缔结供应合同时提供仔细の説明。

19. [新段]也许只有一个或很少几个企业掌握某些工业工艺。这些企业也许不愿或者也许不能通过根据关于工业产权的法律进行的登记来保护工业工艺。他们也许会将这些知识保密。在这种情况下，可通过提供该知识（通常称为“专门知识”）进行该技术转让。这类专门知识的转让也许附有条件，即，得到技术转让的那一方必须保密。可通过培训人员或文献交流一家工厂的运行和维修所需要的信息和技术。某一交易可涉及本段和前一段中所介绍的一种或多种方式。

20. [新段]提供专门知识者通常要求将专门知识保密。可在两个阶段要求保密。首先，提供者可在缔结对销贸易协议的谈判中提供有关专门知识的信息，以便购买者决定是否参加对销贸易协议并提出关于合同规定的建议。提供专门知识者则希望购买者将专门知识保密。第二，根据对销贸易协议缔结一项供应合同之后，供应者要求对此后提供的其他专门知识也必须保密。为此似有必要在开始谈判之前，根据各当事方的某些法律制度缔结一项协议，根据该协议购买者保证对谈判期间提供的专门知识保密，并在以后的对销贸易协议和供应合同中列入关于保密的规定。但在其他法律制度之下，购买者之所以有保密的义务是因为当事各方有义务在谈判期间表现诚意。提供专门知识者似宜考虑是否有必要以一项明文规定来补充根据法律必须保密的任何义务。

21. [新段]合条款中规定购买者的保密义务的范围可由强制性法律规则制约。

这类合同规定涉及的问题可包括明确表明需要保密的专门知识、保密时限和可透露的范围（即在特定情况下或对特定对象可透露的有关信息）。各当事方可试图规定，应保密的专门知识一旦公开，则不再有保密的义务，这与支付服税的义务一样。例如，各当事方也许会规定，由购货人雇请的对供应合同提供咨询的人应被允许获得发挥咨询职能所需要的专门知识。此外，各当事方似应规定，如果对销贸易协议或供应合同因供应者的失误而终止，而且购买者想雇请另一位供应者来实现供应合同的目标，该购买者可向另一位供应者透露实现该目标所需要的那部分专门知识。但在透露专门知识之前，购买者也许有义务从其咨询者或其他提供者处得到保证，保证他们不再将这些专门知识透露给其他人。

22. [新段]也有可能要求技术供应者承担某种保密义务，例如，购买者何时对有关技术有专用权，或者技术供应者应何时获得购买者对技术所做的改进。在为此拟定一项合同规定时，前两段中的讨论或许也有参考价值。

23. [新段]本法律指南并未全面涉及有关发放工业产权许可证的合同谈判，因为这并非对销贸易的特定问题，并且已在联合国各机构发行的各种出版物中得到详尽阐述。¹

C. 货物的质量

24. [12]关于对销贸易货物的质量，当事各方似宜在对销贸易协议中解决两个主要问题，第一个是要规定货物必须达到的质量水平；第二个是制定程序，在缔结供货合同前确保所供货物达到规定的质量水平（合同前检查）。就有关质量的这两个方面过到一致，可有助于当事各方避免对其他一些问题产生分歧，比如承诺购买对销贸易货物的一方是否有义务购买供货方提供的特定货物，或这些货物的价格是否符合真正的价值。

1. 规定质量

25. [13]如果对销贸易协议中没有确定货物的种类，或只是确定了笼统的类别，那么就无法对质量作出具体的规定，在这种情况下，当事各方只能对质量要求作出一般性的规定，比如“出口”质量“上乘”或“可销售”质量。当明确了货物种类时，对质量的规定则越具体越好。如果货物是具有标准质量水平的

商品或半制成品（例如，金属线、钢板或石油化工产品），则使用关于质量的一般性陈述或质量某一级别的参数就足够了。涉及制成品时质量的定义似宜更为具体，例如提到质量标准、指出货物必须适合哪些用途、或指明包装、安全和环境方面的要求。

26. [新段]应该指出，货物的质量也许需要符合各种标准。也许有强制性条例规定了货物必须符合的某些可衡量的标准。此外，货物应达到的质量标准也许取决某一市场或工业部门的贸易惯例。再者，法院裁决中也可阐明质量标准，例如，法院认为某产品的设计不安全，因而该产品的生产者必须对产品使用者受到的损害负赔偿责任。不仅如此，也许还有由诸如贸易协会、商会或使用或消费者协会所要求的非强制性质量标准或建议。也可由负责拟定并更新商业货物和服务标准的各政府机构确定非强制性标准。源于上述情况的质量标准视国家或市场而异。尤其是在消费品或服务方面会有重大分歧。为避免不同意见，对销贸易协议似宜具体规定对销贸易货物所必须达到的标准；如果对质量标准的理解不统一，则似宜联系一个特定国家或市场加以决定。

27. [新段]如果某一类型服务是未来供货合同的内容，对销贸易协议似宜具体规定提供服务时必须达到的质量标准。如果有专业机构制定的规范，则可结合这些规范阐述服务的质量。如果没有这些规范，则该对销贸易协议根据提供这类服务的专业人士会遵守的标准来规定将提供的这类服务。如果专业标准不同，各当事方似宜规定哪一个国家的专业标准适用。

28. [14]当事各方似宜在缔结对销贸易协议时亦即在缔结一项未来供货合同之前，就商定需对购货方作出补偿的问题，因为在有些情况下，按照日后签订的供货合同交运的货物，不符合对销贸易协议或某个具体供货合同所规定的质量标准。通过在对销贸易协议中列入这类条款，当事各方可避免在每次缔结供货合同时都要谈判购货方的补偿问题。

2. 合同前质量检查

29. [15]本节涉及合同前质量检查，即在缔结供货合同前，承诺购货的一方为确定供货是否符合对销贸易协议中所定质量标准而进行的质量检查。如果准备多次提供货物，则各当事方可商定是否对作为今后供货合同内容的所有货物还是仅对其中的某些货物进行合同前质量检查。合同前质量检查可能减少、缔结供

货合同后发现货物未能达到所商定的质量标准的可能性。有时，供货合同本身也许就规定了供应者提供货物之前必须进行质量检查（“供货前检查”）。这类与所缔结的供货合同有关的供货前检查并非是对销贸易所持有的，因而在法律指南中也未加以讨论。

(a) 检查员的人选

30 . [16]合同前的质量检查可由承诺购货方指定的检查员或当事各方联合指定的检查员进行。如果要联合指定检查员，则当事各方似宜在对销贸易协议中规定检查员的选择标准。如已确定了货物种类，则当事各方可更好地指定检查员，因为当事各方知道检查员需在哪些领域具备专业知识。

(b) 检查程序

31 》 [17]当事各方似宜商定检查程序的各个方面，比如，检查地点和时间；检查的时限；将检查结果通知各当事方的方式；拟联合指定的检查员应担负的职责；如检查员由购货方指定，则是否要将检查员的职权范围通知供货方；检查员的保密职责；提交检查员报告的最后期限；作出规定，如发现货物不符合要求，应说明理由；某项特定贸易所通常使用的取样和测试程序是否足够满足要求，或是否仍需制定特别的程序；当检查结果有争议时，另外再进行检查或测试（例如，可以商定，当事一方可要求由另外一名检查员再进行一次检查，而且为迅速找到解决方法应在很短的时限内进行第二次检查，并为此雇请一位有经验的独立质量仲裁人，第二次的检查将起对照核实作用）；以及检查的费用。

(c) 检查员检查结果的效力

32 . [18]可以商定，检查员的检查结果将被视为检查员发表意见，当事各方将在此基础上考虑采取何种步骤。或者，可以商定，检查员对货物质量的检查结果将直接影响当事各方的合同关系。例如，可以商定，如果检查员认为货物符合对销贸易协议中规定的质量标准，而且各当事方已商定了一份供货合同的关键要求，则各当事方被视为已经缔结了该供货合同。如果检查结果相反，则视作供货方提出缔结供货合同的建议未予接受，且拒绝有关货物将不构成违背对销贸易承诺。各当事方可商定，检查结果相反和拒绝有关货物亦不影响对销贸易的承诺范围。或者，也许可商定，在检查结果相反的情况下，或在因检查结果

相反而接连有两个同样类型的货物被拒绝，则承诺购货的一方的就被拒绝的货物的价值而言可不受有关对销贸易承诺的限制（也可参看第十三章“未能完成对销贸易交易”第(6)段）。 如对销贸易协议设想了各种不同的质量水平，则可商定，检查员的质量检查结果将作为确定货物价格的一种标准。

D. 货物的数量

3 3 . [19]对销贸易承诺涉及某一特定种类的货物，则对销贸易协议中可规定应购买的货物数量，或留待*缔结供货合同时再加以确定。如当事各方的对销贸易承诺以货币数额表示，而不是以购买货物的数量表示，则当事各方似宜推迟等到缔结供货合同时再确定货物数量。推迟后可将货物单位价格的上下波动列入计算之中。单位价格上升即意味着将要购买的货物数量减少，而单位价格下降则意味着购货数量增加。如对销贸易承诺是以购货单位数量表示的，则当事各方似宜规定最低限额的货币数额，以便在发生单位价格下跌时，应购买更多的单位货物。

3 4 . [20]如对销贸易协议规定了几种可能的货物种类，则将要购买的每一种类的货物数量可留待缔结供货合同时再加以确定。购买的总价值应与对销贸易协议中规定的承诺限度相一致。对销贸易协议可规定通过购买每种货物履行对销贸易承诺的最低和最高百分比限度。

3 5 . [21]如当事各方不能在对销贸易协议中确定数量，则对销贸易协议似宜规定对数量达成一致的最后期限。当事各方可指出一个特定的日期（例如在履约期某一阶段结束前30天），或指出合同另一方向进展的某一阶段（例如在回购交易中，可以商定，在根据出口合同交付使用的工厂投产时确定货物数量）。

3 6 . [22]还可商定，在对销贸易承诺履行时期的特定阶段，承诺购货方将有义务提供预计在下一阶段购买的估计货物数量。同样，承诺供货方可同意定期提供预计可供货物的估计数量。当事各方似宜就估计数量和实际购货量或供货量商定一个可允许的偏差幅度。

3 7 . [23]如出口合同的收益要用以支付反向出口合同，则当事各方似宜保证根据出口合同购买的数量达到一定程度，使出口合同的收益足以支付反向出口合同。这类情况下使用的付款办法在第九章中加以讨论。

3 8 . [24]如当事各方预见购货数量可能超出对销贸易协议规定的数量，则此

时似宜考虑是否将优先接受购货方的追加订单，然后再考虑其他潜在的买主，一个相关的问题是提供追加数量的条件是否与对销贸易协议中规定的原先数量的供货条件相同。

39 . [25] 当事各方可根据购货方的要求来确定货物的数量。 在这种情况下，当事各方似宜考虑是否供货方将作为购货方的货物唯一来源，购货数量是否在对销贸易协议规定的范围之内。 货物的数量还可根据供货方某一特定产品的产量来加以确定。 例如，这种方法可用于回购交易。 在这种情况下，当事各方还似宜规定购货数量应在对销贸易协议规定的范围之内。

[标题为“货物的种类、质量和数量”一章的前一份草案中关于“附加购货”的两段(A/CN.9/332/Add.4,第26段和27段)移至标题为“对销贸易承诺”的第四章”(A/CN.9/362/Add.4)的第5段和第6段。]

E. 货物种类、质量和数量条款的修订

40 . [28] 由于对销贸易协议规定的货物可能无货，希望在货物清单中增加其他产品，交易的基本商业条件发生变化，当事各方的商业目标或政府有关选择对销贸易货物的条例发生了转变等种种原因，可能需要重审有关货物种类、质量或数量的条款。 特别是在长期交易中，可以商定当事各方将定期或根据对销贸易协议规定情形所发生的变化（例如货物价格变化超出某个限度），重新考虑有关货物种类、质量和数量的条款。 这一审查可在监测和协调对销贸易承诺履行情况的机制范围内进行（见第四章“对销贸易承诺”，第61段至第74段）。

41 . [29] 为了避免需要修改程序，当事各方似宜规定，在某些条件下，可通过购买其他货物赢得履约计分，而不是购买对销贸易协议中商定的货物或对销贸易的可能货物单上的货物。 例如，可以要求有关购货量应达到附加购货的数量要求，（第四章“对销贸易承诺”第5段和第6段）也可以规定购买这类货物赢得履约计分的速度将较低（关于允许把购买合同规定外货物按履行对销贸易承诺计算这一条款的进一步讨论，见第四章，第30段）。

注

- 1 世界产权组织的《关于向发展中国家发放许可证的指导原则》(WIPO 出版物, 第620(e)号, 1977年)中详细阐述了关于提供工业产权许可证和专门知识供应合同的谈判和起草。谈判和起草这类合同时应考虑的主要问题在以下文献中得到了阐述:《技术转让协议评价准则》(联合国工业发展组织、发展和技术转让丛书第12号, ID/233, 1979年)、《起草关于机械工业专门知识国际转让合同的应用指南》(联合国出版物, 出售品编号E.70.II.E.15)。其他有关的出版物有《发展中国家获得技术手册》(UNCTAD/TT/AS/5, 1978年), 和《技术转让交易中担保和保证条款编拟指南》(联合国工业发展组织)(由联合国工业发展组织与发展中国家国营企业国际中心秘书处联合编写)(ID/355, 1989年)。目前联合国工发组织正在编写一份关于技术转让的手册。