

《联合国国际货物销售合同公约》第十九条研究

王 追 林

《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称“公约”)的生效实施对排除国际贸易的法律障碍,促进国际贸易的发展,推动国际贸易法典的编纂等都将产生影响。鉴于我国已批准该项公约,故研究《公约》的内容,已成为我国理论界与实务界的重大课题。《公约》具有其典型的特色,且涉及诸方面的问题,限于篇幅,本文拟运用比较的方法,重点探讨《公约》第二部分第19条的规定。

(一)

按照合同法的一般原理,一项有效的能强制执行的合同的达成,是双方当事人“意思一致”(meeting of minds)的结果,必须经由一方提出“要约”(offer),另一方表示有效“承诺”(acceptance)。可见,要约与承诺是合同达成所必不可少的法定程序,它构成合同成立的轴心,因为只有这两者的统一,合同关系才能确立,才能成立一项对双方当事人具有法律拘束力的合同。关于要约与承诺,各国民商法大都有较详尽的规定,但一方面各国的法律规定并非完全一致,尤其是英美法系与大陆法系国家的规定分歧较大,不少原则观点甚至大相径庭;另一方面,社会生产力的巨大发展,传统的法律原则受到严峻的挑战,一部分国家已经适时突破传统理论的桎梏,作出了新的规定,而另一部分国家仍固守经典、裹足不前或步履艰难。这种法律原则的歧异性和适用法律的混乱性给国际贸易的发展增设了许多人为的障碍。因此,《公约》将统一要约与承诺的立法纳入其首要任务,在第二部分里作了较全面、合理的规定,其中第19条为关于承诺问题的核心条文,该条共计3款,具有较大的实用价值。

第19条(1)款规定如下:“对要约表示承诺但载有添加、限制、或其他更改的答复,即为拒绝该项要约,并构成反要约。”该款的规定反映了一个传统的理论,其理论基础是“合同的义务由相互同意的表示产生。”因此,承诺必须完全符合要约,如果所表示的承诺与要约不完全相同,就不是承诺而是作出的反要约,尚需另一方的承诺才能订立合同。

如前所述,一项合同的达成,必须一方要约,另一方有效承诺(effective acceptance)。那么,何谓一项有效承诺呢?传统理论认为必须符合下列四项要件:承诺的意思表示必须由合法的受要约人作出;承诺的意思表示必须在要约的有效期限内送达要约人(英美普通法认为在有效期内发出即可);承诺的意思表示必须与要约的内容相一致;承诺的传递方式必须符合要约的要求。在上述四要件中,“承诺的内容须与要约的内容一致”是最为复杂的问题。传统的与现代的、理论上的与实践上的分歧,长期以来成为衡量与判断一项有效承诺争执的焦点。

英国普通法的传统理论认为,承诺必须同要约的各项条件严格一致。这种严格的一致性通常被称之为“mirror image rule”或“ribbon match rule”。易言之,所谓承诺要象一面镜子一样反照出要约的全貌,象一根打字机上的字带一样印出要约的内容,所以,传统理论的原则认为,

承诺的意思表示必须与要约的内容完全一致,如果承诺人将要约的内容加以扩充、限制或变更,即使在表面上使用了“承诺”的字样,或表明了承诺的意思,仍只是一项“反要约”,不发生承诺的效力,合同关系不能成立。

传统的美国普通法与上述英国法的原则是同出一辙的,它主张任何一项对要约极其轻微的改变(slightest change)均将构成一项“反要约”。实际上这只不过是“镜子反照”规则的逻辑结论而已,这一传统的原则具体反映在美国第二次《合同法重述》第59条的规定中。

大陆法系国家虽然未曾见有所谓“镜子反照”的理论,但它仍然强调一项承诺必须“纯净”(Pure)、“简明”(simple)、并与要约“完全一致”(totally conform),载有保留的承诺(reservation)的法律效力与英美普通法上的“反要约”是大致相同的。

由此可见,《公约》第19条(1)款的立法精神与传统的英美法所建树的原则以及大陆法系国家的法律规定是大体相仿,并行不悖的。它基本上是传统理论的重现,继承了传统理论所确立的带有普遍意义的原则,但它又不是全盘的继承,《公约》第19条(2)款紧接着便剔除了传统理论的糟粕,突破了机械僵固的传统理论的模式,面对国际贸易实务发展的客观现实,迈出了具有开拓性意义的步伐。

(二)

《公约》第19条(2)款规定:“对要约表示承诺,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要约的条件,除要约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,仍构成承诺。如果要约人不做出这种反对,合同条件就以该项要约的条件以及承诺通知内所载的更改为准。”剖折上款,可引申出下列几项基本原则:

第一,承诺的通知不一定要用同要约完全相同的词句,而只要其不致于改变各当事人的义务即可;

第二,承诺中即使提出询问或提出添加的内容,亦可能不适用第19条(1)款的规定;

第三,对要约表示承诺,但其中载有在实质上并不变更要约条件的限制、添加或修改适用本款规定,构成有效承诺,合同于答复收到时成立,合同的条件=要约的全部未变更的条件+承诺通知内所载的更改附加条件;

第四,对要约进行的限制、添加或修改,即使未在实质上变更要约的条件,要约人亦可以不予同意这些条件,在此情况下,承诺人的答复即又成为“反要约”,而非有效承诺;

第五,要约人不同意承诺人对要约的添加、限制或修改的条件(非实质性的),承担不过分迟延的以口头或书面通知的义务。

如何评估上述第19条(2)款所确立的原则,让我们先行分别探讨英美法系与大陆法系的理论变迁与实践发展,然后再作出恰当的结论。

美国:美国统一商法典(U·C·C)率先拉开了向传统理论挑战的序幕。该法典第2—207条(1)、(2)款首次规定(1978年版),在商人之间,附加和变更了某些条件的承诺仍然有效,除非要约中已明确规定承诺时不得附加任何条件:承诺中的附加条件对要约作了实质性的修改;要约人在接到承诺后在合理的时间内作出拒绝这些附加条件的通知。否则,承诺的附加条件得视为合同的一部分。美国统一商法典的这种变化,旨在突破“镜子反照”规则的束缚,以适应下述两种情形的需要:一是双方当事人通过非正式的或口头磋商,而随后其中一方寄

送正式备忘录，其中包含了一些未经双方协商过的条款；一是在通过函电成交的情况下，一方的承诺函电或最后固定格式的协议书增添了一些微小的建议和期望。

从实践的观点看，美国统一商法典2—207条(1)、(2)款的核心在于确立附加或变更某些要约条件承诺的效力，不致于要约人动辄以某一微小的细节来撤销已成立的合同，从而达到维护双方当事人的合法权益，稳定商务交往中的民事法律关系之目的。同时，美国统一商法典的上述原则又是以承诺的附加内容为非实质性条件以及要约人未及时提出反对为前提的，从而使要约人与承诺人的利益得到一定的平衡。虽然上述法典2—207条所确立的原则曾遭到多方面的批评，但该项立法适应了现代商务发展的需要，它对推动世界各国和国际立法的转变以及国际贸易实务的积极影响则是无可置疑的！

英国：英国现代法律的实践亦打破了古典理论的坚冰。英国大法官丹宁针对传统的“镜子反照”规则的弊端，一针见血地指出：假如交易的一方仅因为另一方增添了一条毫无意义的例外条件，便可逃避合同所课以的义务，实乃滑天下之大稽。在著名的 Butler 案件中，丹宁法官提出了区别不同情形分别对待的观点，即当双方已就实质性的条件达成协议时合同关系确立，即使嗣后寄送的格式协议的条件与要约有所区别亦然。但在此种情况下，合同的内容将如何确定呢？他进一步提出了三项原则：一是“Last shot”的原则，即以最后提出并未遭致另一方反对的当事人所提条件为准；二是“first blow”的原则。例如，卖方要约按其要约背面条款所载价格出售，买方承诺但声明按其承诺背面条款购买，假如差距太大以致影响了售价，除非承诺人特别提醒要约人注意，则不得获取这一利益。按照“first blow”的原则，合同条件以卖方要约的条件为准；三是“折衷处理”的原则。假如合同已达成，但要约与承诺的内容不完全一致，且互异的条件又紧密相联，则由双方进行协商，其内容均可作为合同的条件或相反。反映英国现代司法趋向的“丹宁规则”，受到许多批评家的评击。但是，“丹宁规则”在改变根深蒂固的传统理论对英国司法的影响，以适应生动的国际商务的实际需要，追随现代法律的大趋势的功劳是不可抹杀的。

大陆法系国家：详尽分析大陆法系国家近年的案例和理论主张，可以发现传统的规则亦在逐渐演变。它们从考虑要约与承诺差异的性质入手，将其不同的内容区分为“重大条件”(Substantial or essential)与“附带条件”(subsidiary or secondary)。若为前者，合同不能成立；如属后者，则合同可以成立。但何为“重大条件”，抑或“附带条件”，很难找到明确统一的答案。不过法国的法律更强调的是当事人的意图。德国民法典第155条、瑞士债务法典、斯堪的纳维亚大多数国家及日本的法律规定与司法实践基本上反映了上述原则。

1980年《公约》：《公约》第19条(2)款的规定，扬弃了英美普通法的“镜子反照”规则以及大陆法系的“完全一致”的规则，吸取了美国统一商法典和世界大多数国家现代司法的理论与实际的精华，具有较浓厚的时代气息。随着科学技术的飞速发展，尤其在二次战后，国家经济进一步走向国际化，国际贸易如同一条巨大的纽带把南北东西紧密联成一体。在短暂的几十年中，无论在贸易的商品构成、数量规模、地理方向、贸易方式乃至交通电信诸方面均发生了空前的变化。因此，国际贸易实践在合同的签订方面，要求国际货物销售合同的成立朝“简单化、电信化、书面化”的方向发展，僵化、机械的、“镜子反照”规则显然只能成为历史的陈迹。因为在国际货物销售中，商人们之间客观上存在着某些“附有条件承诺”的可能性和必然性，尤其在转口贸易或与外贸外汇管制极其严格的国家的商人进行贸易的情况下，出于服从国家政策法律和提供商业服务的需要，承诺人不得不在对一项要约表示承诺的同时，

视具体情况附加一些请求的条件。另一方面，通信电讯的变革使交易磋商的时间大为缩短，买卖双方远隔重洋，只要通过电报电传所谓“瞬间通讯工具”即可成立合同。然而，电报电传形式的要约一般只针对主要交易条件，有关履行的细节不能包罗无遗。因而在承诺的回复中，增添一些有关合同履行的细节条件实屡见不鲜。针对上述客观现实，必须有相应的新的规则诞生，若恪守传统的“镜子反照”的硬性规则，只能是对时代的倒退。《公约》第19条(2)款正是在这种时代变化中应运而生的。

应该指出，《公约》第19条(2)款的规定具有一定的进步意义，其本身包含有较大的理论价值和实用价值，但亦存在一定的弊端和难以解决的矛盾。例如，某些概念仍然含糊不清；过份袒护要约人的利益，忽视了与《公约》其它条文规定的衔接等。为了在一定的程度上缓解其自身的矛盾，《公约》第19条(3)款作出了具有重要意义的补充性规定。

(三)

《公约》第19条(3)款规定如下：“与价格、支付、货物质量和数量、交货地点和时间，当事人一方对他方的赔偿责任范围或解决争端等有关的添加或不同条件，均视为在实质上变更要约的条件。”

总结过去司法的实践，人们发现由于法律规定的抽象性，导致适用法律的困难，判决的不确定。而“确定性”、“预见性”、“判决的一致性”以及解决争执的“及时性”和法律规范的“透明性”恰好正是立法技术所应追求的宗旨和目的。长期以来，美国统一商法典的所谓“实质性”material与“非实质性”(non-material)、“附加条件”(additional)与“不同条件”(different)成为批评家们攻击的把柄，对及时解决贸易争端亦不利。前车之鉴，在维也纳外交会议上，代表们针对第19条(2)款中“实质性变更”(material alter)的规定，发起了猛烈的进攻，结果产生了第(3)款的条文，采取综合的方式基本上开出了一张“实质性条件”的清单(但留有较大的余地)可以说，第19条(3)款在立法上实是一大进步，它针对长期困惑法律实务界的难题，首次作了正面的阐述，而不是采取回避的态度，留待于法官去解决。

根据《公约》第19条(3)款的规定，有关货物的价格、付款、品质和数量、交货日期和地点、仲裁索赔及价格术语等条件均属于实质性的条件，承诺人对它进行了限制，添加和变更即构成“反要约”，不发生承诺的效力。据此，过去许多“公曰有理，婆亦曰有理”的难案便可迎刃而解。譬如，B为一设备进口商，拟与S(设备出口商)达成一笔买卖，向其提出购买一套设备的要约。3月1日，B发出要约。3月8日S承诺B之购货单，但附加了一项新条件，即关于争议解决的管辖权条款。上例合同关系是否成立？其内容如何？从各国的法律规定与实践中找不到相同的答案。根据英国现代的司法实践，合同固然可以成立，但其合同内容应包括“管辖权条款”。(Last shot rule)。美国统一商法典则排除了该“管辖权条款”为其合同的内容。(different term)。大陆法系国家的实践却认为合同可以成立(Secondary term)。依据《公约》第19条(3)款的规定，合同不能成立则一目了然，因为管辖权的条款属于解决争端的事项——“实质性条件”，而任何变更实质性条件的所谓“承诺”都不能视为有效承诺，合同关系不能成立。

再例，一项要约内说明，要约人有1,000台拖拉机以某一价格出售，对于这项要约，承诺人用电报答复承诺，但加上了“立即装运”的字样。或者，卖方收到一份购买某一数量的

特定动物纤维的订购单，他使用了某种表格答复，予以承诺，而这种表格内载有一项条款，规定由有关国际贸易协会进行仲裁。援引《公约》第19条(3)款的规定，这两份承诺中所载的添加和不同条件均构成实质性变更，因为“立即装运”改变了交货的时间，而仲裁条款则是有关解决争端的事项。

综合上述，《公约》第19条(3)款的目的在于避免适用抽象法律原则的冲突，追求判决的统一，净化法律规范的透明度，最终易读易懂易用。

(四)

《公约》第19条在《公约》中占有举足轻重的位置，具有较大的实用价值，对我国对外贸易实务将产生极大的影响。我认为实务界应把握其基本的观点，努力做到熟悉它、精通它，以达到为我所用，解我之难的目的。第19条对我国实务界的积极作用大致可以概括为以下三个主要方面：

首先，可以作为判断国外客户来函来电是否为有效承诺的准绳之一

出口公司对外提出要约，对方的回复是否构成一项有效承诺，直接关系到我方的经济利益。若国外客户的回复构成一项有效承诺，则合同关系即告成立，双方都必须按合同的规定履行各自的义务，一方违约，它方可以寻求司法保护，对于由于另一方的违约而遭致的损失要求补偿。因此，必须运用一定的标准才能予以判断，《公约》第19条即是衡量“有效承诺”的重要尺子之一。

其次，可以作为妥善解决争议的工具。

在我国外贸实务中，合同的有效性问题是引起买卖双方争执的重要焦点之一。一方主张合同关系确立，他方则认为尚未成立合同，不承担任何责任。例如，在进出口实务中，客户对我方的要约予以承诺，或者我方对客户的订单予以确认，但出于商务的需要附加了一定的条件，合同是否成立？尤其在市场急剧变化的情形下，客户往往以某一细节问题，轻易主张合同无效，而且还振振有词，抢占上风。如果我们每一位经理、科长、外销员都能真正掌握《公约》第19条的立法精神，以此作为妥善解决争端的工具，我们不但可以最大限度地避免不必要的纠纷，而且即使争议发生，我们还可以之为武器，与不法商人展开有理有节有利的斗争

再次，可以作为维护我方经济权益的法律武器

第19条(2)、(3)款在实务中许多情况下均可加以利用。例如，在外贸实务中，我们经常会看到国外客户载有附加内容的承诺，如要求“邮寄装船样品”、“速寄回执”、“尽速装船”以及更改包装价格条件、保险险别与金额、支付方式等，针对上述情况，我们均可以运用《公约》第19条的规定，从对方承诺的有效性问题上着手，加以巧妙运用，变被动为主动，维护我方的经济权益。