

英国法律对违约行为及其后果有关规定浅析

辛 玉 兴

国际贸易中交易双方订立买卖合同后，往往会由于种种原因出现各种各样的违约行为。有时是卖方违反合同规定，如所交货物与合同规定不一致、延期交货、拒不履行交货义务、交付单据与信用证要求不符等等；有时是买方违反合同规定，如在 FOB 条件下，不按期派船接货、逾期或拒绝开出信用证、拒绝赎单付款、无理拒收货物等等。大多数贸易争议是由上述情况引起的。一方违约，另一方当事人合法权益遭受侵害时，受损方可依据买卖合同有权采取适当措施取得补偿。这种依法获得补偿的方法，法律上称为救济方法(Remedies)。当然在少数情况下，因某些事项合同规定的含糊笼统，或采用某些术语和惯例，双方理解和解释不同，或者有些事项缺乏明文规定时，也很可能各执一词招致意想不到的纠纷。

资本主义各国有关货物买卖的法律，对于实务中较常见的违约行为和相应的救济方法均有明文规定，但由于历史原因，各国法规无论从形式上和内容上并不完全相同。尽管资本主义各国法律规定千差万别，但它们有一个共同特征：即不论是英美法系国家还是大陆法系国家，大多只有一种买卖法，既适用于国内货物买卖，又适用于国际货物买卖。这一特征同社会主义和计划经济国家截然不同。后者的有关经济合同，包括货物买卖合同的法律，多采用国内和国外两套法规并行，国内法和对外经贸法律规定不同。例如，我国《经济合同法》适用国内，《涉外经济合同法》适用我国经济组织同外国经济组织、企业之间签订的合同。由此可见，凡

国际贸易合同中，规定了该合同适用某资本主义国家的法律，或者发生争议后解决争议的机构或司法部门依照法律冲突规则，确定某国法律适用该合同，就意味着要按该国买卖法来处理和解释争议案件，这显然对其中的一方是十分不利的。鉴于各国有关法律错综复杂，差异甚大，至今国际贸易中仍缺少一整套公认的法律规范。国际贸易统一法运动方兴未艾，势在必行，但是制订国际上统一又适应国际贸易特点的贸易法规，尚有待相当长时日。因此，有些资本主义国家的国内法，特别是某些资本主义国家的法律，由来已久，影响甚大，在今后仍然会产生一定影响。英国的《货物买卖法》便是其中的一个。在对外经贸实务中，克服重业务成交，轻视理论学习和研究的错误倾向，熟悉和掌握国外有关法律、国际贸易惯例及国际公约，作为指导业务工作和提高经济效益，维护我方合法权益的重要工具，是至关重要的。英国1893年《货物买卖法》对契约的成立、契约的效力、契约的履行、未收货款的卖方对货物的权力、对违约的诉讼、补充等六部份，共分六十四条，内容详尽而全面。该法在英国及英美法系国家有深远影响，了解它在与这些国家开展外经贸业务中是有一定参考价值的。本文仅就英国《货物买卖法》中对违约行为及其后果的有关规定，进行初步探讨，供参考。

六十年代末，曾有这样一个案例：

我国某进出口公司曾与西欧一老客户达成交易，合同规定用不可撤销的即期信用证，以英镑计价、付款，自当年下半年分期

分批装运, 买方负责不迟于装运月前三十天开到信用证。初期, 合同执行还顺利, 履行合同半数后, 对方逐渐不按期开证。当年十一月十八日, 英镑贬值 16.67%, 我公司为了避免因英镑贬值遭受损失, 除了对按期到证部分仍按期交货外, 对迟期开证部分, 则以该商违反合同为由采取了拒绝交货办法。起初对方未提出索赔, 只要求我方继续交付货物, 我方则坚持不执行合同, 对方开始向我公司提出索赔两万英镑的损失, 后经双方协商对未交部分重新调整了价格, 另签了一份新合同, 但外商此时声明保留对原合同的索赔权。就在新合同顺利履行完毕后, 对方却向其所在国对我公司起诉(因原合同内无仲裁条款), 尽管我方拒绝出庭, 当地法院仍作出了偏袒对方的缺席判决, 我公司应赔付一笔巨额外汇。鉴于中方拒不执行这一判决, 致使争议持续十年, 双方中断了一切业务往来, 最后, 经驻外商务处出面调解, 双方同意我方按原判半数赔偿, 终使旷日持久的纠纷得以解决。

在这一案例中, 双方都有不同程度的违反合同规定的事实存在: 外商逾期开信用证; 我方拒不交货。从表面上来看, 似乎我方违约是由于对方违约所引起的, 即你既违约, 我可以撤约, 双方责任相当, 应负后果半斤八两, 法院的原判是没有根据的。若从法律的观点, 尤其英国《货物买卖法》来分析的话, 其实不然, 除了法院偏袒以外, 对该案判决确有一定的法律依据。

按照英国 1893 年《货物买卖法》规定, 买卖合同的各项条款, 均可以划分为要件(亦译为条件)和担保。所谓要件 (Condition) 是指: “一种双方当事人在订立合同时认为是最重要的, 确实可以把它称之为合同要素的条款”。凡涉及合同的基础与买卖商品有直接关系的条款, 通常人们称为合同的主要条款。一般认为, 品质、数量、包装及交货条件属于合同的要件。所谓担保

(Warranty) 是指要件以外从属于合同主要目的的其他条款, 诸如付款、检验、索赔、仲裁及不可抗力条款。除另有约定外, 一般认为它们与商品无直接联系, 这些事项属于担保, 又可称之为保证、随附条件或次要条款。这种区分办法, 是从合同条款本身或是依双方当事人的意思所推定的。违约行为不同会引起不同的法律后果。违反要件 (Breach of Condition), 违约方被视同撕毁契约, 受损方有权撤消合同, 并提出索赔; 违反担保 (Breach of Warranty), 受损方必须继续履行合同, 不得撤消合同, 仅有权提出损害赔偿要求。倘若受损方自愿把对方违反要件当作担保处理也是允许的。英国《货物买卖法》第十一条(1)(a)款有如下规定: “如果买卖契约是以卖方履行某项要件为有效, 买方可以放弃该项要件, 也可选择对该项要件的违反视为违反保证, 而不将其作为解除契约的理由。”从要件的含义和违反要件承担的后果看, 不难得出要件比担保具有更高的法律品格, 因此, 可以说每一项要件中都包含一项担保, 但不能反过来说担保包含要件。这是由于在违反要件处理上, 法律允许既可按违反要件对待, 又可依据双方在自愿原则条件下当违反担保处理。英国法院或仲裁机构在审理有关货物买卖合同争议案中, 大多以该法为依据, 严格区分违约行为, 不是违反要件, 就是违反担保, 二者必居其一。

按该法规定, 要件和次要条件都有明示和默示之分。所谓明示, (Expressly) 是指合同内有明文规定; 所谓默示, (Implied) 是指依照法律或具体合同认为是应该包括于合同内的, 即不言而喻存在于合同中的内容。默示是含蓄的。据 1893 年《货物买卖法》规定, 合同可以作出明文规定, 排除各项默示条件, 但 1973 年《货物供应(默示条款)法》对此作了修改。为保护消费者利益, 对供私人消费的交易 (Consumer Sale)

卖方不得于合同中排除依买卖法有关默示条件的各项规定。至于非消费交易，要求在“公平、合理”的限度内，允许排除法律中默示条件。但这一点仅适用于国内交易，而不适用于国际交易。这就是说，在国际货物买卖合同中，双方当事人可根据双方自愿和“契约自由”原则，完全自由地由双方确定各自权利和义务，而不受上述规定的约束。

在实践中，划分每个具体合同的各项条款，何项是主要条件？何条属于次要条款？谈何容易。确定和划分的依据和原则是要按合同作出的规定及解释来判断，即“根据合同推断双方意思和依法来作为解释合同的证据的具体事实”，由审理案件的法官或仲裁员最后确定。而契约中的某项规定虽用“担保”之名，但也可能判之为为一项“要件”。对此，该法第十一条(1)款也有明确规定。由于该法对合同中究竟哪些是要件，哪些属担保，尚不明确，缺乏统一划分准则和严格界限，显而易见，英国法庭或仲裁庭在受理具体争议案件时，往往有很大的不确定性和任意性，因此，尤其对英国或英美法系商人，签订合同时，对此应予以高度重视。

让我们回过头来，认真分析上述案例，不难发现：其问题的关键是，我方应如何认识外商不按期开证的违约行为？对方应负什么法律后果？在采用信用证支付方式条件下，合同中通常均规定买方信用证抵达限期。但这一条款按英货物买卖法第10条(1)款规定：“除非契约条款中另有规定，否则有关付款时间的各项规定不被视为买卖契约的要素。”照此规定，除合同对开证时间双方约定为要件外，付款时间、支付条款多认为属于保证。对此，我方可以向对方提出赔偿要求，但不能以此为由解除合同，拒不交货。我方拒不交货违反交货条件，而交货条件一般是公认的“要件”，对方有权解除合同并索赔。案情发展的结果使我方造成很大的经济损失，究其原因是由于我

方同志不熟悉对方法律，采取了错误行动而引起的。为了防止各国对违约行为的划分及其后果解释和处理的不确定性，最好于合同中对一些事项加以明确规定。如上述合同中，不仅要订明开证期限，而且应当将迟开证、不开证的法律后果也明文载于合同。合同是双方当事人的权、责、利法律性文件，只要合同具有合法性，其内容上可以允许与某些法律、公约，惯例有不同规定，一旦发生争议，主要根据则是买卖合同，就可以排除解释上的任意性，从而处于主动地位。

随着时代的发展，各国经济交往更加频繁，国际贸易增长速度也很快。为了适应对内和对外贸易的发展，英国1893年《货物买卖法》虽经多次修改，但该法对违约行为的简单分类法，已不能完全适应和解释一切贸易争端。近年来，英国法院又承认了要件和担保之外的第三种类型的合同条款——无名条款。所谓无名条款是指合同内的既不属要件，又有别于担保的一种合同条款，又可叫做中间条款(Intermediate Terms)。这种条款，也是至今在英国买卖中，仍无明文规定的。它的特点是，一旦违反它，其后果有两重性，应依照违约性质给某具体合同造成的实际影响程度而论，如仅为一般性轻微损害，后果同违反担保相同；若性质严重，给合同造成实质性重大损害时，其后果与违反要件一样。至今只有法院判例，而无法律明文规定的无名条款，从法律后果处理和解释方面而言，它与《联合国国际货物买卖公约》、大陆法系各国对违约后果处理上十分相似。个人认为，这是在国际贸易法统一运动影响下，英国法院采取的适应时代潮流的行动，同时也反映出修改僵化的英国《货物买卖法》已是势在必行，是向国际贸易法统一方向迈出的新的一步。

无名条款源于海运合同中船舶适航条款。所有海运合同都有这一条款，要求船舶

应处于适航状态，不适航性质危及合同或仅造成轻微影响，要按不适航具体事实造成的危害来确定。无名条款的概念尽管陌生，但它日趋重要并延伸到其他类型的合同，尤其是扩展到买卖合同之中。这是由于该条款能更好地为人们所接受，能够比较公正地处理和解决一些难以解释的问题。英国一位有名望的法官威尔伯福斯把它称为“现代的理论”。他说：“一般合同法是沿着更加合理的路线向前发展的……，在处理违约或偏离合同的性质和严重的问题上，宁可不接受是自动给予或不给予撤约权这种僵硬的分类办法；如果要在究竟是把根据《一九八三年买卖法》作出的案例扩展到其他方面，还是允许在这类案例注入比较现代化的理论之间作出选择的话，我的取舍是很明显的”，很显然他赞赏的是后者。1975年，法院在受理西哈夫公司诉布里默公司、汉莎号轮一案，为无名条款同样可以适用于国际贸易货物买

卖提供了例证。在该合同条款中，有“发运的货物必须处于良好状态”的条款，法院判决这条款不是要件，而是一项无名条款。丹宁法官说：“如果整批货物中有少部分不是处于良好状态，到达时有缺陷，应以货价解决。除非整批货物有严重的或实质性损坏，否则买方无权拒收全部货物。”这一说法和处理，与买卖法规定是背道而驰的。以往按买卖法规定，大多把交货中的部分不符视为违反要件，买方有权拒收整批货物，除非买方已经接受了一个不可分割合同中的其中一部分货物；或者“该合同标的物是特定物，货物所有权业已转移于买方”，才可作为违反担保处理。综上所述，深入学习研究各国经贸法规、惯例，并及时了解一些新变化，对于订好买卖合同或正确处理争议、索赔，执行改革与开放政策，发展我国对外经贸事业确有实际意义。

（上接第19页）

7. 进一步放权，推进科组承包

应进一步对科室下放一些权力，特别是价格权，允许他们在承包的基数上进行统一的运筹，真正把科组搞活。

为了调动职工的积极性，使作出贡献较大的部门和个人，确实做到多劳多得，要采取经济效益同奖金挂钩的做法，把基本奖、完成任务奖同经理加奖结合起来运用，拉大

奖金差距，逐步改变奖金吃大锅饭的做法，鼓励大家为企业多出力、多作贡献。

总之，作为企业的领导者，只要充分发挥集体的智慧，充分依靠广大职工，积极组织职工参加企业经营和管理，能够使全体职工把公司的目标和任务看作是自己的目标 and 任务，即使困难再大，也是有可能克服，进而实现预期的目标的。