

国际货物销售合同举例(优秀5篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

国际货物销售合同举例篇一

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。

国际货物销售合同举例篇二

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 UNIDROIT 第52条做出过规定。UNIDROIT 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 UNIDROIT 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[]a[]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），第三人对于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 Allen M. 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 *Minnesota Journal of Global Trade* 冬季号。

6 Christian Rauda and Guillaume Tietier, 《国际货物买卖中的知识产权担保义务》，刊于 *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, 第1期。

7 Schwenger, 《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 /

国际货物销售合同举例篇三

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：双方当事人在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)

国际货物销售合同举例篇四

原则上，大部分国际商业交易是适用维也纳公约的。《联合

《联合国国际货物销售合同公约》第101条a规定公约适用于营业地在不同缔约国的当事人之间所订立的货物销售合同。本规定表明即使合同双方并没有认识到其营业地是公约缔约国，公约仍可适用于该合同除非当事人明确排除公约的适用。也就是说如果合同当事人营业地在不同缔约国内而且合同订立于公约生效后，公约自动适用于合同。合同的国际性主要依赖于合同双方当事人的营业地在不同缔约国。即使合同当事人营业地不在公约缔约国内，在国际私法规则导致适用某一缔约国的法律时，公约也可以适用于合同。非缔约国当事人是否可以明示选择公约为合同的准据法，虽然公约在此方面没有规定，但实践表明是可以的，这也是合同意思

自治原则的体现。公约对缔约国来说虽然是有拘束力，但它的适用不是强制性的，而是具有一定的任意性。《联合国国际货物销售合同公约》第6条规定：“双方当事人可以不适用本公约，或在第12条规定的条件下，减损本公约的任何规定或改变其效力。”而商事合同通则主张对“国际”合同的概念作最为宽泛的解释，仅排除那些根本不含国际因素的合同，即合同的主体、客体和内容仅与一国有关。即使是这样的合同，如果当事人的本国法没有强制性的相反规定，它们仍然可以约定适用商事合同通则，另外只要双方当事人约定其合同由本通则管辖时，则应当适用本通则；或者双方当事人约定其合同由“法律的一般原则”，“商人法”[“lexmercatoria”]或类似法律管辖；或双方当事人未选择任何法律管辖其合同时，该通则也可适用。根据《联合国国际货物销售合同公约》有关规定，销售合同公约是仅以有形货物买卖合同为对象，而商事合同通则涵盖更广的范围，即适用于国际商事合同的全部。

（二）：销售合同公约与商事合同通则的适用关系

一般认为，销售合同公约与商事合同通则之间在适用上不存在真正的竞争关系，因为销售合同公约是仅以有形货物买卖合同为对象，而通则的适用范围则广的多，所以在有形货物

买卖合同以外的合同，二者不发生适用上的重叠。尽管公约在世界范围内得到广泛接受，但仍有非公约缔约国当事人订立国际货物买卖合同的情况发生的情况下，无疑为商事合同通则的作为国际统一法律原则的适用提供机会。所以商事合同通则能起到补充销售合同公约的作用。但是，在有形货物买卖合同领域，二者也并非不相容的，而是互补的关系。例如，由于销售合同公约也并非强制性的规则，它的适用有一定的任意性，缔约国的当事人间缔结买卖合同同样可以修改公约的条款在合同中加以适用或完全排除公约的适用。这样的情形不少在这样的情况下，商事合同通则就有适用的余地。在双方当事人本身明示选择作为合同的准据法，言及“法的一般原则”或“商习惯法”的情形，即可以将商事合同通则解释为“法的一般原则”或“商习惯法”。目前，在国际商事合同领域适用商事合同通则的仲裁裁定已有十多项。另一方面，在公约的适用条件得到满足时，在应适用销售合同公约的案件中，鉴于它是有拘束力的国际公约，而商事合同通则目前尚不能称之为国际惯例，充其量只能称之为“示范法”，所以通常销售合同公约的适用优先于商事合同通则。但由于销售合同公约第6条明确规定：“双方当事人可以不适用本公约或在第12条的条件下，减损本公约的任何规定或改变其效力。”当事人也许会将销售合同公约的个别条款，置换为更适当的商事合同通则中的对应条款，甚至于以商事合同通则替换整个销售合同公约，至少在目前还难以考虑。所以商事合同通则能起到补充销售合同公约的作用，具体体现在以下两个方面：首先，它使销售合同公约的解释明确化，即使在国际买卖合同以销售合同公约作为准据的场合，商事合同通则也可以起到重要的作用。销售合同公约第7条第1款规定：“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”。作为国际贸易发展和合同法统一化进展的成果，商事合同通则无疑可以用于解释销售合同公约。《国际商事合同通则》第1章第2条（4）规定：“本通则可用于解释或补充国际统一法的文件。”以前为了解释销售合同公约，裁判官或仲裁员每次都必须探求解释的原则和基准。商事合同通则的出现使这种

工作变得非常容易。例如，商事合同通则第7.3.1条为判断债务不履行是否达到根本违约所设定的若干基准，将有助于理解销售合同公约关于这一重要概念有几分含糊规定的第25条。同样，规定受害方当事人解除契约的通知不能排除不履行方当事人补救的权利的第7.1.4条，可以用来解消与此相应的销售合同公约第48条关于此点所生的疑问。其次，补充销售合同公约的漏洞，除有使销售合同公约不明确的词语明确的作用之外，商事合同通则还可以用来填补销售合同公约的漏洞。

《联合国国际货物销售合同公约》第7条第2款规定：“凡本公约未明确解决的属于本公约范围的问题，应依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，则应依照国际私法规定适用的法律来解决。”由于商事合同通则包含的内容比销售合同来的广，在销售合同未涉及的领域内（如欠款计息的利率、期限和确定方法），可以起到补充的作用。《国际商事合同通则》第1章第2条（3）规定：“当适用法对发生的问题不能提供解决问题的有关规则时，本通则可以提供解决问题的方法。”。商事合同通则产生以前，各裁判官或仲裁员在解决这类问题时是先确定该一般原则，再从该一般原则导出须解决的特定问题的答案。这种工作因可以援用商事合同通则而变得容易。

三：商事合同通则对货物销售合同公约的创新与发展

《通则》的制定过程不仅是一个借鉴和吸收各国合同法以及以往统一合同法精髓的过程，也是一个在多方面对传统合同法有所突破的过程。正如《通则》在“引言”中所言：“《通则》试图适应国际商事交易的需要而专门制定一种规则体系，这些规则使得那些被认为是最优的解决办法具体化，即使它们还未被普遍接受。”这一目的使得《通则》的许多规定更加精确与科学。商事合同通则对货物销售公约未曾涉足的许多问题进行有益的尝试，建立了下列几项新的制度，体现了商事合同通则在货物销售合同公约基础上的创新。

1、有关合同的效力问题

财产的事实并不影响合同的效力。”等等都旨在最大程度上保留合同而非使之无效以适应国际贸易实践的需要。

2、公共许可问题

在合同的一般履行上，商事合同通则与货物销售合同公约有许多相同之处，但比公约更详尽，其中“公共许可”则是货物销售合同公约所没有的。公共许可包括依据公共性质的考虑而设立的所有许可要求，它与所要求的特许或许可是由政府机构批准还是由政府因特定目的而委托授权的非政府机构批准无关，合同的效力或其履行必须遵守公共许可的要求，这就产生一系列问题：由谁承担提出申请的义务，提出申请的时间，不能按期获得政府部门的许可和申请遭到拒绝的法律后果如何。《国际商事合同通则》第5.1.22条规定：“凡一国的法律要求取得影响合同效力或使其履行不可能的政府许可，且该法律或各种情况并无其它表示□□a□如只有一方当事人的营业地在该国，该当事人应采取必要的措施以获得许可；并且□b□在任何其它情况下，其履约需要许可的一方当事人应采取必要措施。”第5.1.23条规定：“（1）按要求应采取必要措施以获许可的当事人应依此行事，不得有不当迟延。他应承担由此产生的任何费用。（2）在没有不当迟延的情况下，该方当事人应在任何适当的时候通知另一方当事人准予或拒绝给予许可的情况。”第5.1.24条规定：“（1）如尽管责任方当事人采取了所有必要的措施，而在约定期间或，无此约定期间时，在合同订立后的合理期间内，既未准予又未拒绝给予许可，任何一方当事人有权终止合同。（2）凡许可只影响某些条款，则第一款不适用，只要在适当地考虑了所有有关情况后，即使被拒绝给予许可，有理由继续维持合同。”第5.1.25条规定：“（1）拒绝给予影响合同效力的许可时，合同无效。如拒绝只影响某些条款的效力，仅该部分条款无效，只要适当地考虑所有相关情况后，有理由继续维持合同的其他部分。”所以，如果只有一方当事人的营业地在该国，则该方当事人应毫不延迟地申请公共许可，政府对该申请既未批准又未拒绝，那么任何一方

当事人均有权终止该合同；当许可仅影响某些条款而维持合同的其余部分是合理的，即使许可申请遭拒绝，该合同仍得以维持。这就是说，当政府拒绝公共许可的申请，将导致合同的全部无效或部分无效。

3、非诚信进行谈判问题

缔约自由原则对于保证国际贸易经营者之间正常竞争至关重要，因此商事合同通则赋予当事人缔约自由的权利，允许当事人自由进行谈判，并对未达成协议不承担责任。《国际商事合同通则》第2.14条规定：“（1）当事人谈判自由，达不成协议不承担责任。”但是，商事合同通则同时也禁止当事人滥用此项权利，它不得与诚实信用和公平交易原则相冲突。于是，在商事合同通则中首次出现了关于非诚信进行谈判及其责任的规定。如果一方当事人在无意与对方达成协议的情况下开始或继续进行谈判，即为诚信或善意谈判。一方当事人有意或由于疏忽使对方当事人对所谈合同的性质或条款产生误解，或通过歪曲事实，或通过隐瞒反映当事人或合同本意的应予披露的事实，亦构成恶意。《国际商事合同通则》第2.14条规定：“（2）但是，以非诚信进行谈判或以非诚信突然中断谈判的一方当事人应对给另一方当事人造成的损失承担责任。（3）如一方当事人不打算同另一方当事人达成协议而仍开始或继续谈判的，即为以非诚信进行谈判。即如果一方当事人以恶意进行谈判，或恶意终止谈判，则该方当事人以应对因此给另一方当事人所造成的损失承担责任，即责任方应负担谈判中发生的费用，还要对对方因此失去与第三人订立合同的机会进行赔偿，但是一般不赔偿若订立原合同可能产生的利益。行使中断谈判的权利应以遵守诚实信用和公平交易原则为前提，即使在进行谈判前或在谈判过程中没有明确的要约和承诺，一方当事人也不得随意突然无正当理由中断谈判。要确定从何时起要约或承诺不得撤销，当然得视具体情况而定，特别是一方当事人信赖谈判的积极结果，及双方当事人已达成一致的与所要订立的合同的有关问题的数量。

4、条款待定的合同问题

在国际贸易中可能存在这样的情况：当事人有意留下一个或多个条款待定，因为他们不能或不愿在合同订立时做出决定，而将这一决定留待他们日后进一步谈判商定或由第三人确定，这就产生了关于合同成立与条款内容的确定等一系列法律问题。《国际商事合同通则》第2.13条规定：“（1）如果双方当事人意欲订立合同，而特意将一项条件留待进一步谈判商定或由第三人确定，不妨碍合同的成立。（2）合同的成立并不受下列情况的影响□□a□双方当事人未就该条件达成协议，或□b□第三人未确定该条件，但另有替代方式可提供在所有情况下均为合理的确切条件，包括双方当事人的任何意图，不在此限。”只要当事人有意订立合同，特意待定这一事实并不妨碍合同的成立。如果没有明确规定，尽管有待定条款，当事人订立合同的意图仍可从其他情况来了解，如待定条款的非重要性、整个协议的确定程度，待定条款根据其性质只能在以后决定的事实、协议已经部分生效的事实等。如果当事人未能就待定条款达成一致，或第三人未予确定，考虑到当事人的意图，如果在具体情况下存在一种可选择的合理方法来确定此条款，则合同的存在将不受影响。与合同条款特意待定不同的一种情况是，在谈判过程中，一方当事人坚持合同的订立以对特定事项或以特定形式达成的协议为条件，则在对这些特定事项或特定形式达成协议之前，合同不能成立。在这里，“坚持”一词明确了当事人若只是简单地表达其意图仍不足以证明他们的意图有这种效力，这种表达必须是非常明确的。

5、格式条款问题

国际贸易中格式文本的使用是极其广泛的，而当双方当事人通过交换彼此的标准格式文本进行交易，并且都坚持最后的合同是在自己的格式文本基础上达成协议之时，就会引起关于合同是否成立及如何确定合同条款的争议。格式合同之争是国际经济交往中长期争论不休的一个法律问题，基于各国

法律制度的差异，在国际社会对该问题尚不能达成共识。商事合同通则参照各国法律的不同做法，对此规定了公平合理的法律原则，为解决这一问题做出了较为完美的回答。《国际商事合同通则》第2.17条（2）规定：“标准条款指事先订立的为一方当事人通常、重复使用的条款，并且该条款无须同另一方当事人谈判而实际使用。”第2.18条规定：“如果双方当事人均使用标准条款，并就标准条款以外事项达成协议，合同应根据商定的条款和实质上共同的标准条款订立，除非一方当事人事先明确表示或事后没有不当迟延地通知另一方当事人，他不愿受此合同的约束。”第2.20条规定：“如果标准条款和非标准条款发生冲突，以非标准条款为准。”

试图从理论上消除各国法律的分歧，达到国际商合同法统一化的目的，因此在学理上获得了较高的赞誉。但是，考虑到它的内容及立法目的，要在短期内获得各国的普遍认可和适用并上升为国际条约是不可能的，因此无法取代销售合同公约的地位。商事合同通则不是国际条约，也不是国际惯例，它在相当大程度上只能依赖于当事人的自觉采用，基本上没有强制适用的余地。但由于国际商事合同包含的内容比销售合同公约广，在销售合同公约未涉及的领域内（如欠款计息的利率、期限和确定方法）可以起到一定的补充作用。

参考书目：

3□bonellandliguori,supranote26,at148

4：肖永平,王承志“国际商事合同立法的新发展一

国际货物销售合同举例篇五

本公约不优于业已缔结或可能缔结并载有与属于本公约范围内事项有关的条款的任何国际协定，但以双方当事人的营业

地均在这种协定的缔约国内为限。

第九十一条

(1) 本公约在联合国国际货物销售合同会议闭幕会议上开放签字，并在纽约联合国总部继续开放签字，直至1981年9月30日为止。

(2) 本公约须经签字国批准、接受或核准。

(3) 本公约从开放签字之日起开放给所有非签字国加入。

(4) 批准书、接受书、核准书和加入书应送交联合国秘书长存放。

第九十二条

(1) 缔约国可在签字、批准、接受、核准或加入时声明它不受本公约第二部分的约束或不受本公约第三部分的约束。

(2) 按照上一款规定就本公约第二部分或第三部分做出声明的缔约国，在该声明适用的部分所规定事项上，不得视为本公约第一条第(1)款范围内的缔约国。

第九十三条

(1) 如果缔约国具有两个或两个以上的领土单位，而依照该国宪法规定，各领土单位对本公约所规定的事项适用不同的法律制度，则该国得在签字、批准、接受、核准或加入时声明本公约适用于该国全部领土单位或仅适用于其中的一个或数个领土单位，并且可以随时提出另一声明来修改其所做的声明。

(2) 此种声明应通知保管人，并且明确地说明适用本公约的领土单位。

(3) 如果根据按本条做出的声明，本公约适用于缔约国的一个或数个但不是全部领土单位，而且一方当事人的营业地位于该缔约国内，则为本公约的目的，该营业地除非位于本公约适用的领土单位内，否则视为不在缔约国内。

(4) 如果缔约国没有按照本条第(1)款做出声明，则本公约适用于该国所有领土单位。

第九十四条

(1) 对属于本公约范围的事项具有相同或非常近似的法律规则的两个或两个以上的缔约国，可随时声明本公约不适用于营业地在这些缔约国内的当事人之间的销售合同，也不适用于这些合同的订立。此种声明可联合做出，也可以相互单方面声明的方式做出。

(2) 对属于本公约范围的事项具有与一个或一个以上非缔约国相同或非常近似的法律规则的缔约国，可随时声明本公约不适用于营业地在这些非缔约国内的当事人之间的销售合同，也不适用于这些合同的订立。

(3) 作为根据上一款所做声明对象的国家如果后来成为缔约国，这项声明从本公约对该新缔约国生效之日起，具有根据第(1)款所做声明的效力，但以该新缔约国加入这项声明，或做出相互单方面声明为限。

第九十五条

任何国家在交存其批准书、接受书、核准书或加入书时，可声明它不受本公约第一条第(1)款(b)项的约束。

第九十六条

本国法律规定销售合同必须以书面订立或书面证明的缔约国，

可以随时按照第十二条的规定，声明本公约第十一条、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该缔约国内。

第九十七条

(1) 根据本公约规定在签字时做出的声明，须在批准、接受或核准时加以确认。

(2) 声明和声明的确认，应以书面提出，并应正式通知保管人。

(3) 声明在本公约对有关国家开始生效时同时生效。但是，保管人于此种生效后收到正式通知的声明，应于保管人收到声明之日起六个月后的第一个月第一天生效。根据第九十四条规定做出的相互单方面声明，应于保管人收到最后一份声明之日起六个月后的第一个月第一天生效。

(4) 根据本公约规定做出声明的任何国家可以随时用书面正式通知保管人撤回该项声明。此种撤回于保管人收到通知之日起六个月后的第一个月第一天生效。

(5) 撤回根据第九十四条做出的声明，自撤回生效之日起，就会使另一个国家根据该条所做的任何相互声明失效。

第九十八条

除本公约明文许可的保留外，不得作任何保留。

第九十九条

(1) 在本条第(6)款规定的条件下，本公约在第十件批准书、接受书、核准书或加入书、包括载有根据第九十二条规定做

出的声明的文书交存之日起12个月后第一个月的第一天生效。

(2) 在本条第(6)款规定的条件下，对于在第十件批准书、接受书、核准书或加入书交存后才批准、接受、核准或加入本公约的国家，本公约在该国交存其批准书、接受书、核准书或加入本公约的国家，本公约在该国交存其批准书、接受书、核准书或加入书之日起12个月后的第一个月第一天对该国生效，但不适用的部分除外。

(3) 批准、接受、核准或加入本公约的国家，如果是1964年7月1日在海牙签订的《关于国际货物销售合同的订立统一法公约》（《1964年海牙订立合同公约》）和1964年7月1日在海牙签订的《关于国际货物销售统一法的公约》（《1964年海牙货物销售公约》）中一项或两项公约的缔约国，应按情况同时通知荷兰政府声明退出《1964年海牙货物销售公约》或《1964年海牙订立合同公约》或退出该两公约。

(4) 凡为《1964年海牙货物销售公约》缔约国并批准、接受、核准或加入本公约和根据第九十二条规定声明或业已声明不受本公约第二部分约束的国家，应于批准、接受、核准或加入时通知荷兰政府声明退出《1964年海牙货物销售公约》。

(5) 凡为《1964年海牙订立合同公约》缔约国并批准、接受、核准或加入本公约和根据第九十二条规定声明或业已声明不受本公约第三部分约束的国家，应于批准、接受、核准或加入时通知荷兰政府声明退出《1964年海牙订立合同公约》。

(6) 为本条的目的，《1964年海牙订立合同公约》或《1964年海牙货物销售公约》的缔约国的批准、接受、核准或加入本公约，应在这些国家按照规定退出该两公约生效后方始生效。本公约保管人应与1964年两公约的保管人荷兰政府进行协商，以确保在这方面进行必要的协调。

第一百条

(1) 本公约适用于合同的订立，只要订立该合同的建议是在本公约对第一条第(1)款(a)项所指缔约国或第一条第(1)款(b)项所指缔约国生效之日或其后作出的。

(2) 本公约只适用于在它对第一条第(1)款(a)项所指缔约国或第一条第(1)款(b)项所指缔约国生效之日或其后订立的合同。

第一百零一条

(1) 缔约国可以用书面正式通知保管人声明退出本公约，或本公约第二部分或第三部分。

(2) 退出于保管人收到通知十二个月后的第一个月第一天起生效。凡通知内订明一段退出生效的更长时间，则退出于保管人收到通知后该段更长时间期满时起生效。

1984年4月11日订于维也纳，正本一份，其阿拉伯文本、中文本、英文本、法文本、俄文本和西班牙文本都具有同等效力。

下列全权代表，经各自政府正式授权，在本公约上签字，以资证明。