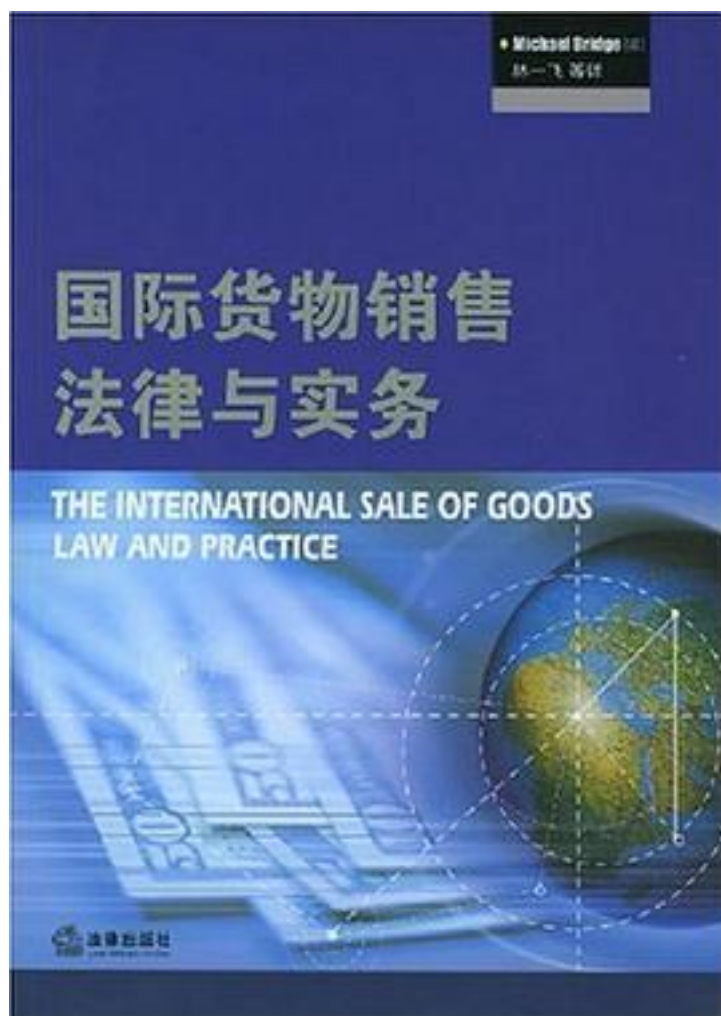


国际货物销售法律与实务



[国际货物销售法律与实务_下载链接1](#)

著者:布瑞奇 编

出版者:法律出版社

出版时间:2004-1

装帧:平装

isbn:9787503645563

本书述及在英国进行诉讼和仲裁时国际货物销售合同的法律和实践，并同时假定英国法

是合同的适用法律。已公开报道的案例几乎总是相关于选择英国法作为适用法的、依标准格式合同签订的合同。因此，在本书中，法律选择问题仅仅一笔带过。读者可以参考有关冲突法律的标准教科书。

英国法在适用于国际销售上的一个突出特点是:所报道的案例几乎总是产生于商品销售交易，其履行不在英国且经常涉及与英国没有明显联系的当事人。近几十年，随着跨大西洋的商品交往变得越来越集中于日益庞大的散装船(设计此类散装船旨在利用以此种方式从事商业的经济性)，所涉数量上涨的幅度也颇大。大批散货在少数北欧港口拆分并发运往其他目的地。此类港口足以容纳这些散装船。这些发展对于法律的作用主要体现在两个领域。首先，散货装运的作法延迟了所有权向最终买方个体的移转，使得所有权在付款后才移转。这就意味着，最终买方可能无法依据《1855年提单法》起诉承运人违反运输合同。由于通常与货到付款交易相伴而来的安全性的丧失，它也意味着，最终买方承担其卖方(甚或是销售链上其他前手卖方)破产的风险。对于此类难题，成文法上做出的反应分别是《1992年海上货物运输法》和《1995年货物销售(修订)法》。其次，晚近大量的案例提出了某些产生于航次租约(无论是否由FOB买方或CIF卖方签订)与货物销售合同交叉情况下的问题。销售合同与租约已经日益缠结在一起了。直到近些年，提起诉讼的合同大部分仍然涉及干货商品的销售;这些干货商品主要有小麦、糖、大豆和食用油，主要属于动物食品行业。此类合同显著的特点之一在于以贸易协会的标准格式合同为基础，而此类贸易协会是由不同利益的成员组成的。最近，石油合同的标准格式越来越引人注目。主要的石油公司公布的这些合同，尚未获得干货商品贸易格式合同已经从长期使用中取得的利益。石油行业的实例已经揭示了干货合同与石油合同或湿货合同的特点之间明显的区别。

长期以来，律师普遍相信合同是原子论式的、双边的关系，这种观点是错误的，特别是在国际销售领域。连环贸易(链式贸易)是商品合同的一般特点。这意味着销售链上不同当事人间的相互关系。它还同时突出了销售链上的中间当事人所起的作用;此类中间当事人对于货物目的地无实质利害关系，并采取与商人或投资者从事期货市场上金融衍生工具中所包含的抽象商品交易基本相同的方法从事交易。这种现象极大地影响了众所周知的合同有关争议原则的适用。连同对于使用标准格式合同的关注，侧重于实际交货或远期交货交易的金融背景，是本书的一个鲜明特点。国际销售的法律是通过博览精读大量的案例演化出来的解释的法律。原则几乎总是通行的。

在本书中，我没有详细地重复销售法律的一般规则和原则，此类规则和原则由一般的教科书来阐述更为自然，比如我自己的《货物销售》(Clarendon,Oxford,1997)一书。例如，本书第一章对默示条款仅稍作提及。有关国际销售的报道案例中，默示条款很少起重要作用。另外，第十章对所有权和风险移转亦是从商品销售的特殊性角度进行阐释的。

由于本书的中心在于商品销售，因此，对于Incoterms1990并未作扩展论述;在石油(但非干货)合同中有时候会出现Incoterms1990，但并没有起到重要作用。不过，本书仍然会经常提及Incoterms1990。虽然《1980年联合国国际货物销售合同公约(CISG)不大可能在商品合同中起到重要作用，但在(人们期望)可能的、英国参加到其他50至60个已经采纳CISG的国家中去的情况下，它必定仍会对牵涉到英国当事人的非商品国际销售非常重要。因而，国际销售公约是第二章及第三章广泛详尽论述的主题。其中，第二章详细研究了一般原则，第三章则阐释了国际销售公约对英国律师而言非常重要的特点。

本书理论联系实际，通过大量案例，诠释了国际销售法上的各种基本制度和学说，从法律和实务角度解决了可能遇到的各种难题，因此，对于法律界同仁、贸易界人士以及有志于从事国际商事法律学习和研究的读者而言，本书都会有所裨益的。

作者介绍:

目录:

[国际货物销售法律与实务_下载链接1](#)

标签

评论

[国际货物销售法律与实务_下载链接1](#)

书评

[国际货物销售法律与实务_下载链接1](#)