

對外開放政策法規選編

第四編：國際經濟活動慣例

天津市人民政府研究室
天津市对外经济贸易委员会

对外开放政策法规选编之四

图书资料专用章

90668474

江南大学图书馆



90668474

经济活动国际惯例



天津市人民政府研究室
天津对外经济贸易委员会

18180

津新登字(90)009 号

对外开放政策法规选编
(共四册)

天津社会科学院出版社出版发行 天津市南开区迎水道 7 号

天津新华印刷一厂印刷

850/1168

印张:43.375 字数:1085(千)字

1991 年 11 月第 1 版

1991 年 11 月第 1 次印刷

ISBN7-80563-190-5/D · 027 定价(四册共)30.00 元

第四篇 经济活动国际惯例

目录

第一节 经济活动国际惯例概述	(1)
一、国际惯例的表现形式	(1)
二、国际惯例的分类	(3)
三、国际惯例的特点	(5)
第二节 国际贸易惯例	(7)
一、国际贸易的形式	(8)
二、发盘和接受	(11)
三、合同	(13)
四、价格术语	(15)
五、交易条件	(19)
六、关于合同履行及惯例	(30)
七、国际贸易中的优惠待遇	(34)
八、国际贸易保护	(42)
九、西方主要国家的对外贸易管制	(46)
第三节 国际投资惯例	(52)
一、国际投资的主要方式和惯例概述	(52)
二、各国利用外资的政策性惯例	(54)
三、利用外资的管理	(72)
第四节 技术转让惯例	(80)
一、技术转让的形式	(80)
二、技术转让的商业安排	(81)
三、技术转让的法律形式	(83)

四、各国对技术转让的管理.....	(85)
五、技术转让的作价与支付.....	(89)
六、技术转让双方的权利、义务	(92)
七、关于限制性商业行为的国际惯例.....	(94)
第五节 国际信贷惯例	(96)
一、国际信贷的类型及形式.....	(96)
二、信贷活动中共同性的惯例	(103)
三、不同信贷方式所特有的惯例	(113)
第六节 外汇及外汇经营惯例.....	(118)
一、外汇汇率	(118)
二、外汇市场	(122)
三、外汇交易活动	(124)
四、外汇管制	(126)
五、外汇风险防范	(131)
第七节 国际结算惯例.....	(140)
一、国际结算方式	(140)
二、汇款结算方式及其习惯作法	(142)
三、托收结算方式及其习惯作法	(146)
四、信用证结算方式及其习惯作法	(154)
第八节 国际税收惯例.....	(165)
一、税收管辖权	(166)
二、各国涉外税收政策	(167)
三、涉外税务管理	(173)
四、国际双重征税与避免双重征税	(181)
五、国际避税及反避税	(186)
第九节 国际经济司法惯例.....	(188)
一、经济争议的类型及解决的主要途径和方法	(188)

二、解决国际经济争议的法律适用	(190)
三、协商与调解	(196)
四、仲裁	(197)
五、国际商事仲裁裁决的承认及执行	(208)
六、诉讼	(211)
第十节 国际会计准则(1—26 号)	(216)
附录一：国际贸易成文惯例简介	(238)
一、价格术语(贸易条件)	(239)
二、合同	(240)
三、支付	(241)
四、货物运输	(243)
五、保险	(245)
六、产权保护	(246)
七、仲裁	(247)
附录二：国际经济活动主要惯例与规则目录	(251)

第一节 经济活动国际惯例概述

国际惯例是在国际经济交往的长期实践中约定俗成并被反复使用的习惯做法、先例、和原则,包括成文的和不成文的。

一、国际惯例的表现形式

主要有以下十种:

1. 成文的文件。包括规则、原则、解释等。它们是某些国际经济组织或商业团体将涉及某一行业的惯例归纳成文字材料,或者先制定出文字材料,而后经过国际社会的认可成为国际惯例。

2. 选例、通则。表现为某一国家或组织处理某件事情形成的文字记录,这些文字记录影响到国际社会而被各国经常仿照,从而成为国际惯例。

3. 国际公约。一方面,许多国际惯例被国际公约确定下来,成为各国必须遵守的规范。另一方面,多种国际公约经常采用的同一内容的规则、原则,也会成为国际惯例。

4. 国际条约。国际惯例与国际条约有着密切联系:

①国际惯例经常被双边条约或多边条约所采用。

②如果许多双边条约或多边条约,而不是个别的双边条约或多边条约,对某一问题都做出同样的规定,那么这种规定就形成国际交往中共同的原则或准则,从而成为国际惯例。

③如果双边条约或多边条约中未做规定的,各方当事人往往会采用国际习惯做法。

5. 国内立法。国际惯例与国内立法亦有着密切联系:

①非政治性或不涉及主权问题的国际惯例经常被各国的国内立法所采用,成为具有强制力的法律规范。

②如果许多国家,而不是个别国家,其国内立法对某些问题的解决都采取同样的原则或规则,那么这些原则或规则就形为国际上共同的原则或规则,即国际惯例。

③国际惯例是国内立法的补充,当主权国家的国内立法对某具体问题未做出具体规定时,对这一问题的司法解决往往要引照国际通行做法来予以处理。例如《中华人民共和国涉外经济合同法》第五条规定:“中华人民共和国法律未作规定的,可以适用国际惯例。”

6. 司法判例与裁决案例。国际惯例与司法判例或裁决案例也有着密切联系,一方面,法院的判决或仲裁组织的裁决经常以国际惯例为依据;另一方面,法院的判决或仲裁组织的裁决经常以国际惯例为依据;另一方面,如果许多国家,而不是个别国家,对某一方面的司法判例或仲裁案例表达了同样的观点,那么这种司法判例或仲裁案例便会形成国际上的规范和准则,即国际惯例。至于国际法院或国际仲裁组织对有关案件的判决或仲裁,一向被当作具有指导意义的先例,从而作为国际惯例被引用。

7. 国际组织的决议。国际组织的决议是要参照国际惯例的,起码不应与国际惯例相违背。国际组织的决议所经常采用的原则,也往往会成为国际惯例。

8. 国际法学家的学说。权威的国际法学家的学说经常被引用而成为某国际上通用的原则,这些原则被反复采用便成为国际惯例。

9. 经济合同。经济合同包括国内经济合同与涉外经济合同,涉外经济合同运用的国际惯例更多一些。当事人在订立经济合同时,往往在合同中写明遵守某项国际惯例,这样,此项国际惯例就成为合同的一部分,对双方当事人具有约束力。当事人也可以用合同中的特殊规定,修改或补充现有的国际惯例,或者作出与国际惯例相反的约定。如果国际惯例与合同条款有抵触时,一般应以合同规定

为准。

10. 商业同业或专业团体以及国际经济组织制定的某行业或某类商品交易的标准合同格式和交货一般条件,也是国际惯例的渊源。

二、国际惯例的分类

国际惯例可以从不同角度进行分类。

1. 按照表现形式,可以分为成文的国际惯例与不成文的国际惯例。一般地讲,在国际经济贸易活动中,不成文的国际惯例要多于成文的国际惯例,经过相当一段时间的反复使用,某些不成文的国际惯例,又会逐渐演变为成文的国际惯例。从法律效力上来看,不成文的国际惯例只有在共同默示认可或订入合同条款中,才具有法律效力。

2. 按照包含的内容,可以分为狭义的国际惯例与广义的国际惯例。从内容上来看,广义的国际惯例所包含的内容范围要大于狭义的国际惯例;从适用范围来看,前者比后者更广;但从法律效力和作用来看,狭义的国际惯例因其成文的形式而较之广义的国际惯例更具有法律约束力。

3. 按照适用范围,可以分为世界通用性国际惯例、区域性国际惯例和行业性国际惯例。世界通用性国际惯例,并非所有的国家都承认和援引,而只是被多数国家援引,在世界多数区域适用。区域性国际惯例,虽仅在某个区域适用,但在世界上又有影响。例如美国一些商业团体共同拟定的《美国对外贸易定义 1941 年修订本》,不仅长期在美国使用,也为加拿大和一些拉美国家所采用,在世界上有很大影响。又如其他国家和地区与伊斯兰国家进行经济交往时,应当尊重交使用伊斯兰区域的惯例。区域性惯例大多受民族、民俗和宗教信仰的影响而产生。行业性国际惯例,

是在世界某一行业中通行的习惯做法或规则，最常见的是各种贸易协会制订的“标准合同”，如关于油籽、油脂、谷物与饲料、天然橡胶、棉花、木材、裘皮、黄麻等特定商品所制订的标准合同，这些标准合同对买卖双方应负担的费用、承担的责任与风险的规定都自成一套，并被该行业的商人多年采用，从而成为行业性的国际惯例。

4. 按照惯例的效力，可以分为强制性国际惯例和任意性或选择性国际惯例。强制性国际惯例，不需要考虑当事人的意思自治，都必须遵守，如“国家财产豁免”原则。强制性国际惯例很少。任意性或选择性国际惯例，只有在当事人表示援用时（一般在合同中加以规定），才对他们有约束力。

5. 按照惯例运用主体的利益倾向或限制内容，可以分为限制性国际惯例与非限制性国际惯例。表现在惯例运用主体的利益倾向上，限制性国际惯例就是从本国或本组织的利益出发考虑不能依照惯例去做或者是做后对自己有损害，从而不予援引或在援引时附加条件；非限制性国际惯例则对本国或本组织的利益没有损害而使运用主体加以遵守。表现在惯例限制内容上，国际惯例既有对主体的行为进行限制的内容，也有对主体的行为不予限制或加以提倡的内容。

6. 按照惯例的作用，可以分为有法律效力的国际惯例和无法法律效力的国际惯例。有法律效力的国际惯例，当事人一经选定，就必须遵守，否则要承担法律上的责任。例如国际贸易中的 FOB（离岸价格）、CIF（到岸价格）和 C&F（成本加运费价格）等贸易条件，当事人选定其中一种，就要按它确定权利义务关系。无法法律效力的国际惯例，是当事人实施某种行为时，仿照国际上通行的习惯做法。这完全是自愿的，毋须“必须遵守”，亦不负后果的法律责任。例如按国际惯例经营企业，就要仿照国际上的习惯做法确立用工制度、工资制度、财务制度、企业法人制度、外贸制

度，建立代理人及经纪人制度等，这样做能够为企业立足于国际市场打下基础。

7. 按照国际惯例所规范的经济活动的内容，可以分为国际投资惯例、国际贸易惯例、国际技术转让惯例、国际金融惯例、国际税收惯例、国际经济司法惯例、国际物业交易惯例、国际公司活动惯例等等。

三、国际惯例的特点

国际惯例是在长期的实践过程中逐步形成的，它的效用要经过多次的反复使用，才会显现并确定，因此，一旦形成惯例就很难在短时间内消止其影响和作用。从国际惯例的运用中，我们可以看出它具有如下的特点：

1. 国际通用性与区域适用性相结合。多数国际惯例具有国际通用性，为相当数量的国家所接受。例如 1983 年国际商会修订的《跟单信用证统一惯例》（简称《国际商会书目第 400 号》），目前已得到世界上绝大多数国家银行的承认和采纳，具有相当大的国际影响。有些国际惯例具有区域适用性，即在某个区域实行，其他国家和地区到这个区域进行经济活动，则应当尊重并遵行这里的区域性惯例。如《美国对外贸易定义 1941 年修订本》、伊斯兰国家的贸易习惯做法、欧州共同体的贸易统一做法等。再如使用商标图案方面，捷克斯洛伐克视红色三角形为有毒标志，那么其他国家和地区如果向捷克斯洛伐克出口“红三角”牌非毒性商品，就需要改变商标，这种做法也形成了一种国际惯例。

2. 强制性与非强制性相结合。大多数国际惯例本身应该是非强制性的，它原本不同于国际公约，不同于国家间的条约，也不同于国内立法，任何国家或组织都无需对它拥有权利或承担义务。但是，一旦国际惯例被各国所承认，或者在条约中引用，或者在合同

中规定,那么它就改变了自己的性质,成为具有强制性的规范了。然而,也有一些国际惯例即使被各国使用,也没有强制性,如某一主权国家既可按国际惯例(指习惯做法)经营自己的企业、开发本国的资源,也可无视这些惯例来从事企业经营和资源开发。

3. 规范性与非规范性相结合。国际经济活动中的特定区域、物定行业,存在着大量的非规范性(即不成文)的国际惯例,其他任何国家和经济组织在这些特定的区域或行业领域内从事国际经济交往,必须了解并尊重这些惯例,否则就会吃亏上当。比如上面提到的捷克斯洛伐克视红色三角形为毒性商品,那么如果中国的天津碱厂向捷克斯洛伐克出口“红三角”牌(图案商标)纯碱不改变商标的话,就会引起麻烦和损失,这些损失既有政治上的又有经济上的。再如向阿拉伯国家出口鞋类,鞋底的纹不可乱用,因为阿拉伯字贯由曲线构成,弄不好会将鞋纹理解成某个词语,以前就曾发生过这类事情。非规范性的国际惯例对于进出口业务有着重要的意义,是我们工作中研究的重点。相比之下,规范性(即成文)国际惯例较少,它们是由国际组织或工商团体在总结非规范性惯例的基础上制订的,内容比较具体,也比较明确,如《海牙规则》、《跟单信用证统一惯例》等。

4. 限制性与非限制性相结合。一种情况是,国际惯例在确定权利义务方面,既有限制性的内容,也有非限制性的内容,这是国际经济交往的需要。例如在国际经济交往中,实行倾销政策或实行贸易保护主义政策都是违反国际惯例的,这是国际惯例的限制性的方面;而国际惯例提倡自由平等的经济贸易,这又是非限制性的方面。另一种情况是,各个国家、各个地区和各个经济组织分别从自己的利益倾向出发审视国际惯例,将对自己的利益有损害的或自己做不到的国际惯例归为限制性的一类,反之则归为非限制性的一类。限制性与非限制性国际惯例的并存,使得国际交往中的各方都从自己的利益出发选择适合于自己的那些国际惯例,这也就是

至今为止还没有一种能被世界所有国家一致公认和普遍接受的国际惯例存在的原因。

5. 确定性与不确定性相结合。国际惯例具有相对的稳定性,也就是它的确定性。国际惯例产生以后,必然会在国际社会存在一个时期,或长或短,但决不会短到今天出现明天改变后天消失的地步,因为它是在长期的国际交往中产生的。国际惯例的这种确定性使有关国家能够把握住它的内容,以便将它运用到国际经济活动中去。但从较长远的时间概念上讲,国际惯例又具有不确定性,世界上没有永存不变或绝对通用的国际惯例。在不同历史时期、不同地区、不同类型或性质的国家之间,会形成一些不同的习惯做法和先例,而且当事人在采用时经协商可对其中某些惯例进行修改或补充。一般地说,各国都是根据自身的利益、条件和目标,来决定、选择和尽量采用其他国家的一些合理的习惯做法。

第二节 国际贸易惯例

国际贸易实务活动的惯例是在进出口交易过程中所形成的一些习惯做法和通行规则。

国际贸易实务活动惯例内容很广泛,包括成文的和不成文的,成文惯例主要有:(1)国际商会或国际法协会制定的贸易条件等有关国际贸易活动的规则,包括《国际贸易条件解释通则》、《1932年华沙——牛津规则》、《跟单信用证统一惯例》、《托收统一规则》、《约克·安特卫普规则》等。(2)商业同业会或专业团体以及国际经济组织制定的某行业或某类商品交易的标准合同格式和交货一般条件,其对买卖双方应负担的费用、承担的责任与风险的规定都自成一套,并被该行业的商人多年采用。(3)港口码头惯例。世界上一些主要港口都有自己的一些长期形成的贸易运输惯例。如当事人合同中未作有关规定,即适用所在港口的规定。(4)国际商业社会

中商事仲裁机构和司法机构针对贸易纠纷所作出的后来被广泛引用的一些典型判例和裁决。不成文惯例主要指虽没有明确的规定，但在同样情形下大家都会用的一些通行做法，如“纺织品一经开剪即不予考虑赔偿”的惯例等。

国际贸易实务活动一般按发盘、接受、签订合同、履行合同的程序进行，贸易实务活动惯例贯穿于整个贸易实务活动的全过程。

一、国际贸易的形式

国际贸易形式很多，常见的有单边出口、单边进口、包销、代理、寄售、投标、拍卖、易货等。

(一)包销(Exclusive Sales)。指由出口人通过签定包销协议给国外包销人在一定时期，一定地区内经营某一种或某一类商品的专营权利。这种专营权(Exclusive Right)包括专卖权(即出口人在协议规定时期和区域内只能向包销人报盘成交)和专买权(即包销人在此时期和地区内不得向其他人购买此种包销商品)。

包销对双方来说仍是一种买卖关系，出口人根据包销协议供货，包销人则依据包销协议购货，自行承担销售风险，与一般买卖合同所不同的是双方要受专营权的约束。

包销的特点是可以避免多家经营引起的竞争，调动包销商的积极性，扩大商品出口，并使销售量得到一定的保证。包销是许多国家采用的一种习惯做法，一般地说，它宜于在有一定销售基础而市场竞争又比较剧烈的地区采用。

(二)代理指理人依据委托人的授权，以委托人的名义，向第三方招揽生意、签订合同及办理其它与交易有关的各项事宜，委托人依据委托协议承担责任的行为。代理人有积极推销商品的义务，有收取佣金的权利，依据其代理权限的大小可分为：独家代理、一般代理和总代理。

1. 独家代理:指代理人在协议规定的时期和区域内享有推销指定商品的专营权利,委托人向代理人支付佣金,负担经营风险,并不再向该地区其他商人销售该种产品。由于独家代理商不负经营风险,享有专营权,多推销多佣金,因而积极性高。

根据国际市场的一般惯例,在独家代理的情况下,委托人在协议约定的地区发生的交易,无论是否由代理人促成均需付给代理商以佣金,也即委托人不得侵犯独家代理商的专营权,限制委托人撤开独家代理而自行或通过第三者在代理地区推销商品。独家代理商相应的义务则是不得同时再担任第三者的代理业务。

2. 一般代理:指不享有专营权利的代理。采用这种代理方式时,委托人可在同一市场同时委托几个代理人为其服务,推销商品,交易做成后,委托人付给佣金,按照国际市场的一般惯例,除非经委托人同意,销售代理人不得购买委托的人商品。但在取得委托人的同意后,则代理人虽为买主,仍可取得一定的佣金。

3. 总代理:指代表委托人办理各种事宜的全权代理人,除办理洽谈生意、签订合同、处理货物外,还可以办理一些非商务性事宜。

(三)寄售。寄售人先将货物运交国外约定的代售人,由代售人根据寄售协议的条件代为出售货物。货款由代售人在货物出售后扣除佣金和其他费用,通过银行寄交给寄售人。

寄售的特点是成交前货物的所有权仍属寄售人。代售人受寄售人的委托照料货物,凭寄售人的指示处置货物,但不承担寄售过程中发生的货损和支付的一切费用。

(四)招标与投标。一种严格按招标人规定的条件进行的交易。先由招标人发出招标通告,说明拟采购的商品及其交易条件,邀请卖主在规定的的时间和地点内进行投标,然后由招标人开标,将各投标人的标书进行比较,从中选择最有利者达成交易。这种交易方式中,投标人也即卖主互相间竞争激烈,而招标人即买主的地位比较主动、有利。一般适用于国家政府机构、大的企业、公用事业单位大

批采购某些物资。

在招标中,投标人递出的标书具有实盘性质,不能随意撤销。而按照国际贸易习惯,招标人在开标时发现所有递盘都不理想,可以全部拒绝,宣布招标失败,另订日期,重新招标。

(五)拍卖。拍卖是一种现货交易,指在规定的的时间和地点,按照一定的规章,通过公开竞购或密封出价的办法,把货物逐件逐批卖给出价最高的人。拍卖的特点是成交数量较大,便于按质论价,多适用于规格复杂、难以标准化的农畜产品和某些贵重物品。

拍卖的一个惯例是:由于拍卖是一种先看样再成交的贸易方式,拍卖方不负货物不符之责。

(六)易货贸易。即直接进行货物交换,不使用或部分使用现汇支付。可分为简单易货、平行贸易。

1. 简单易货:指贸易双方直接地、同步地进行等值换货,其特点是贸易双方的进出完全平衡,不必支付外汇,只需一个合同,履约期较短,是一种典型的一次性交易。简单易货中贸易的一方可为同一国家的两个公司,一家出口,另一家进口,完成进出口平衡。

2. 平行贸易:即甲乙双方一起签订两个合同,对甲方来说,第一个是出口合同,第二个是进口合同,两者皆以现汇支付。两个合同虽一起签订,但分别履行,合同项下的商品也不一定有联系,金额不必相等。平行贸易交换范围灵活,且用现汇支付,符合一般的贸易习惯,在国际贸易中采用较多。在平行贸易中各方也可在本国安排第三方接受对方的货物。

(七)补偿贸易。买方在信贷的基础上,进口机器设备和技术,并在约定的期限内,以产品或劳务分期偿还。卖方则承担购买进口方一定数额商品的义务。

补偿贸易有两种形式,一种是产返销,即以引进设备所生产的产品进行补偿;一种是产品回购,即以约定的无关商品进行补偿。

补偿贸易具有易货贸易的性质,是一种进出口密切结合的信

货贸易,也是利用外资的一种方式。采用补偿贸易,就机器设备的供应方来说,即可以扩大产品出口,又可使所需要的某些商品得到供应;对机器设备的进口方而言,则可通过利用国外的资金、技术和销售渠道,发展本国的产,扩大就业,增加出口。由于补偿贸易的这些特点,使其成为国际贸易中惯用的一种贸易方式。

二、发盘和接受

(一)发盘

发盘是指交易的一方以口头或书面的形式,向交易的另一方提出买卖某种商品的交易条件,并表示愿按所提条件达成交易的行为。国际贸易中的发盘分为实盘和虚盘。

1. 实盘。具备三个条件即构成实盘:(1)内容清楚确切,没有含糊和模棱两可的词句;(2)主要交易条件完备;(3)发盘人愿按其所提出的交易条件同受盘人订立合同,没有任何保留条件。这是确定是否实盘的依据。

实盘的特点是在一定时间内对发盘人有约束力,发盘人对其发盘的内容不得变更和反悔,否则就要承担违约责任。而对于虚盘,发盘人则不承担上述责任。实盘一般规定有效期限,但如发盘人对此未作规定,按照国际贸易的习惯,理解为合理时间。

习惯上,实盘遇有一列情况之一即失效,发盘人不再受该项实盘的约束:(1)过期。实盘有效期满或超过合理时间后,该盘即失效。(2)拒绝。实盘因受盘人对实盘明确表示拒绝而失效。(3)还盘。对原发盘中主要交易条件提出不同建议,原发盘即失效。一般来说,对货物价格、付款方式、货物质量和数量、交货地点和、赔偿责任范围、解决争议条款的添加或改动都视为实质性的改动,均构成还盘。

实盘一般使用于下述情况:确欲达成某项交易,对市场情况比