

〔英〕马克·霍伊著 李文玺译

国际贸易法

法律出版社

国 际 贸 易 法

〔英〕马克·霍伊 著

李文玺 译

法 律 出 版 社

(京)新登字 080 号

国 际 贸 易 法

[英]马克·霍伊 著 李文玺 译

法律出版社出版

(北京宣武区广内登莱胡同 17 号)

新华书店经销

一二〇二印刷厂印刷

850×1168毫米 32开本 11,875印张 313,000字

1992年3月第一版 1992年3月第一次印刷

印数0,001 3,000

ISBN 7-5036-0996-6/D·780

定价6.30元

第二版前言

能为本书第二版耕耘,我感到非常高兴。在此过程中,我已经尽量考虑了自第一版问世以来所发生的重要变化,并根据已经发展的情况做了增补。

特别应该提到的是新的《跟单信用证统一惯例》和新的学会条款,新版还论述了1982年《民事管辖权和判决法》所带来的管辖权方面的重大变化。

我必须再次向所有曾经为这一新版本提供有益建议的人,CCH出版公司的工作人员,当然还有我的家人,表示感谢,感谢他们的鼓励和支持。

1985年9月伦敦城

第一版前言

我必须感谢曾经以这种或那种方式为本书提供过帮助的人。首先是我的家人，特别是我的妻子，没有他们，这项工作会枯燥无味，困难重重。

还有许多人对本书曾提出过想法和建议，对于他们，以及我在律师界、在伦敦城和律师法学院的同事们，我深表谢意。

对于曾经鼓励我写这本书的许多人，我也必须表示感谢。我希望，不论他们出于何故对贸易法感兴趣，本书将能符合他们的希望，并对他们，也对其他人有用。

本书引用的法律截止于1981年8—9月。

1981年8月伦敦城

第 二 版 序

应邀为一部注定要成为经典著作的书的第二版作序，是一件非常荣幸的事。凡是读报纸，听广播或看电视的人，没有一个人会怀疑国际贸易对联合王国，乃至对大多数其他国家的重要性。要具备在不同贸易中的不同专业技能是一个很复杂的过程。而较为一般性的技能也是需要的，列在这些技能前列的是通晓适用于货物买卖、财务、运输和解决纠纷的法律。

根据霍尔斯伯里伯爵的说法：

“布莱克伯恩勋爵曾经说过，商人和律师间的争议是：商人们总是希望写得短些，而律师们则希望写得长些；但要兼顾双方，就会写得晦涩难懂。”

我想，布莱克伯恩勋爵心中指的是商业合同，但他的话同样适用于供商人们阅读的教科书。在这方面，马克·霍伊已经证明布莱克伯恩勋爵的说法并不准确，因为他提供了一部非常明白易懂的著作。对于所涉及的每一个专题，他都写得很短，并且以异常全面的方式实现了律师们写得长的要求。

主事官

约翰·唐纳德森爵士

1985年7月29日

目 录

第二版前言	1
第一版前言	2
第二版序	3
第一章 绪 论	1
第二章 国际货物买卖	26
第三章 国际货物买卖财务	80
第四章 货物运输	152
第五章 海上保险	229
第六章 冲突法与诉讼程序	279
第七章 仲 裁	316
第八章 国际贸易欺诈	346
附 录 买卖范例	363

第一章 绪 论

预 述

100 贸易的重要性

所有的国家都以不同的规模经营国际贸易。没有一个国家能充分自足,以致它能筑起壁垒,无视世界上的其他国家。而且,自由地交换产品和服务,无论在理论上还是在实践中,都使各国能倾全力于那些本国最善长而又比较丰产的产业。在决定一国能倾全力于农业,另一国更有能力生产原材料,而第三国则比较适合制造精密产品方面,自然因素起着重要的作用。

按照经济学术语,这叫作“比较成本法则(law of comparative costs)”,即一国在特定产业对另一国具有的相对优势。

联合王国传统上一直依赖于对外贸易。尽管它也出产许多基础材料,例如石油、天然气、煤、低品位铁矿石和瓷土,但其贸易的总格局一直是进口原材料和出口制成品,外加进口半数以上的必需食品,并以商业技术知识的方式出口多种服务。

近年来,世界政治形势的变化和原先欠发达国家生产的高速发展,不仅破坏了英国原材料和食品的传统货源和其制成品的传统市场,而且导致了制成品向英国进口的极大增加。所有这些因素都表明,国际贸易有了巨大的发展。这种发展不仅开辟了新市场和新产品,而且引起了运输、通讯和生产各个领域的发展和革新。要在国际贸易中进行有利可图的竞争并取得成功,除成本外,贸易所涉及的所有阶段都必须小心筹划。

不论是否是联合王国的贸易商,从事国际贸易的最终目的都是

为了谋取利润。要出售货物，其货物的竞争力必须比对手强。这不仅是一个价格和质量问题，而且涉及到及时交货和售后服务问题。这一点对联合王国尤其重要，因为在发达国家中，联合王国是进出口百分比最高的国家之一。正因为如此，假如联合王国不进行贸易，其政济就会破产。其他国家对贸易的需求程度各不相同，例如，日本与英国对贸易的需要程度是一样的，而美国由于自给自足程度较高，经受被孤立的能力也比较强。

在贸易的每一阶段，当事人间都可能发生分歧，需要诉诸法律解决，而贸易法在这方面几乎是独一无二的，因为通常被适用的都是贸易法，提高了商业的效率。贸易法尚不明确的地方，可以参照贸易实例和商人们的习惯作法解决。以这种方式，并通过制定相应的成文法，贸易法始终适应着使用者们的需要，并且还在不断发展，以适应更新、更具有独创性概念的挑战，例如集装箱化和跟单信用证付款的挑战。由此可见，国际贸易法是古老商人法(Law Merchant)的现代后继者，建立在小心平衡公共政策的要求和国际商业不同领域商人和贸易商使用需要的基础上。它为商业在自由市场经济世界的扩展和在国际上的发展奠定了基础。

105 接触贸易

本书分为八章，每章涉及一个特定的领域，要全面了解各章在全书中的地位，每一章都应联系其它章阅读。还应该记住，贸易所提供的范例表明，从洽谈开始就明智而及时地运用合同条件，减少分歧的隐患是十分容易的。

当某方面出现问题时，贸易商心中的主要问题不是他有什么权利，而是这些权利怎样才能变成拯救他所处局面的补救措施。因此，除了出于兴趣外，他是不关心法定权利的，除非这些权利能给他帮助。他主要关心怎样解释法律才能使他收回货物或金钱，或者他怎样才能在一场损害赔偿诉讼中胜诉，这是可以理解的。

开始，当事人如同订立其他任何合同一样，不论喜欢什么条款，只要不违反制定法的规定，都有权约定。如果他们的协议中有遗漏，

法律必然会填补这些漏洞,但大多合同从一开始就是明确的,结局也令人满意。应该考虑的是,市场行情下跌,买方也许会试图寻找借口,摆脱以前订立的购货合同;而市场行情上涨时,卖方也许同样会试图逃避以前约定的销售合同,以便从其他地方谋取更大的利益。一项合同订立得越完备,当事人逃避其义务的机会就会越小。

然而,纠纷很少是这么简单的,每一个问题都必须仔细考虑,要分析所出现的每一个要点。这引出三条规则:

1. 确定所涉及的法律领域;
2. 考虑纠纷中出现的问题;
3. 把有关的法律适用于有关的问题并评估其结果。

110 各章的范围

本书论述英国有关国际贸易的法律。

开展贸易,卖方必须做的第一件事是寻找买主,反之也一样。做到这一点的方法将在本章的后面部分讨论,同时介绍政府和商业组织对出口商的协助,以及国际贸易一般性的各种背景情况。请特别记住保险、运输和仲裁等服务项目在贸易中的作用,不仅作为销售货物的附助问题,而且应作为依其本身的权利应该提供并支付费用的服务项目。

尽管出口对联合王国的经济至关重要,对所有国家一般也都很重要,进口原材料和其他货物也同样是重要的。因此,本书虽然侧重于出口,但同样也重视进口。无论任何时候,不管是与联合王国还是与其他国家订立国际贸易合同,只要适用英国法,本书所论述的原则和作法都适用。

当事人一旦选定一种产品,他们就商定价格和条件。卖方可能为买方提供一揽子交易,例如,按成本加保险费和运费到悉尼条件(CIF Sydney)出售货物(这表示卖方负责到悉尼的保险和运输,含在价格内),或者,他可能只按工厂交货条件(ex-work)出售货物,在这种情况下,买方承担做进一步安排的全部责任。这些条件和其他条件、合同的基本法律、风险和所有权的转移(特别是买方和卖方的补救措

施)、1979年的《货物买卖法》和1977年的《不公平合同条款法》(在适用的地方),都在第二章讨论。

卖方当然都想即使不能提前,也要在货物出厂或出库时取得货款,而买方在有机会查验货物,至少在他肯定货物已经向他发运前,是不愿意花费一分钱的。当事人间在地理上相距得越遥远,平衡卖方的愿望和买方的不愿意就越困难。正因为如此,经过多年的努力,银行和贸易商已经探索出了许多巧妙的支付方法,既能迅速结清债务,对当事人又有保障。这些方法,以及汇票、外汇、融资代理(贴现发票)和履约担保,将在第三章讨论。

货物如何运给买方,对他是一个重要的问题。他往往倾向迅速交货,如果在装运时他已经付了货款,尤为如此。他将不得不对航空运输与海运、公路运输或铁路运输的速度和费用进行比较,做出适当的选择。承运人对于在他监管下的货物的责任,一方违约,另一方可以采取的补救措施,根据所订立的合同种类会有所不同。通常,货物正是在运输阶段脱离卖方的直接控制,所以作为货物收据(和所有权证书)所签发的提单(海运)几乎同货物一样重要。此外,承运人以收运费的方式为其服务收费,在支付运费前,他在合同规定的目的港是不可能交货的。对于货物遭受的任何损害,他常常会设法免除责任,而货主将设法让他承担责任。这些问题,外加可以采用的运输方式(尤其是海运)、波罗的海交易所(承运人市场所在地)、共同海损,以及集装箱运输,都在第四章讨论。读者将会发现,标准的制定法运输规则之间具有一定的相同之处。

几乎与海上贸易一样古老的是海上保险。现在,这种保险已经高度专业化,谨慎的商人只要用比较少的费用,就可以减少损失的风险。海上保险基本上都适用1906年的《海上保险法》、采用伦敦保险学会起草的该法补充条款,以及伦敦劳氏会员的惯例。第五章将阐述保险为什么对贸易会如此重要,以及办理保险和依据保险单索赔各阶段的详细情况。

鉴于联合王国不同地区间的法律都有所不同,外国有更大的差

异就不足为奇了。这些差异与国际贸易的关系在违反合同或合同未被全部履行,当事人想求助法律手段保护自身的利益时,就变得十分明显了。根据诉讼法院和适用的法律,法律的答案可能会有所不同。当事人精心选择审判地和(或)法律,将会获得许多好处(所以叫作“选购法院”)。判决一旦做出,常常还要去另一管辖区去执行,这些问题,以及其他一些附属问题,将在第六章(冲突法和诉讼程序)讨论。

第七章论述仲裁。贸易的发展,几乎不可避免地会使纠纷增多。由于各种原因,不仅是迅速和不必公开,商业纠纷一般经仲裁要比经诉讼能获得更好的解决。由于英国的商法和专业知识享有国际盛誉,甚至其合同与联合王国,特别是与英格兰没有任何联系的当事人也规定其纠纷在伦敦仲裁解决。这项服务由于广为采用,每年在联合王国的无形出口中占有重要部分。仲裁的法律主要包含在 1950、1975 和 1979 年修订过的《仲裁法》之中,本书将讨论这些法律的有关条款。这一章将以外国仲裁裁决在联合王国的执行一节结尾。

最后,第八章讨论贸易中的一个日益增多的问题,即国际贸易欺诈问题。主要的欺诈行为,以及防范措施和建议,都将进行讨论。读者将会发现,预先做好计划,即使不能消除,也会减少遭受欺诈的危险。

出口服务部门

130 简介

一项买卖成交,标志着卖方和买方已经就条款和价格达成了协议。在国内买卖中,这是很容易办到的,因为买方和卖方相距较近,能仔细了解对方,如有必要,也能比较容易地行使他们的权利。

国际买卖就不这么容易了,国际客户也不这么容易就能找到并进行评估。下面几节将介绍政府和各种金融机构如何帮助出口商寻找市场并在其中进行贸易,以及政府如何帮助出口商应付某些信贷风险。

这些问题分下面几个专题进行讨论：

- (1) 政府服务部门(见 155 节)；
- (2) 商业服务部门(见 265 节)；
- (3) 其他组织(见 310 节)。

政府服务部门： 英国海外贸易委员会

155 简介

显然，即使不能增加，维持大量的出口也是符合英国经济健康发展的利益的。为了帮助出口商，英国政府通过“英国海外贸易委员会(The British Overseas Trade Board)”向谋求向国外销售货物的商行提供帮助。对于特定的产品，它能就合适的市场提出建议，而“外交和联邦事务部(The Foreign and Commonwealth Office)”的驻外官员也能通过介绍当地的商行和代理人，或者通过提供出口商能在其中为其产品做广告和取得订单的贸易博览会和展览会的具体情况提供帮助。这些官员一般都是专门从事商务的，借助驻外使馆和领事馆进行工作。他们掌握着进口规章制度和当地法律的具体情况，能为开辟市场的战略提供建议。

通过“海外客户状况报告服务(Overseas Status Report Service)”还可以获得潜在客户状况的报告，但这些报告不反映资信状况，资信报告可以向专门机构和银行索取。

贸易部(The Department of Trade)和英国海外贸易委员会发布范围广泛的信息资料，包括向订阅人介绍海外合同和投标情况的《出口情报服务》(Export Intelligence Service)、《英国商业》(British Business)杂志、《出口商指南》(Hints to Exporters)(介绍各国概况)，以及《英国出口合同》(British Export Contracts)(列举英国商行近期在国外赢得的合同)。

此外，英国海外贸易委员会还设有一个非常大的图书馆，帮助工

作人员进行评估和提供建议使用。政府还设立了一个“统计和市场情报图书馆(The Statistic & Market Intelligence Library)”供公众使用。这一图书馆能提供贸易商所需要的所有信息,包括海外发展计划、统计数字、报告、工商人名录,以及市场情报信息索引。

英国海外贸易委员会除提供信息外,还通过给政府的海外经济战略提供意见和鼓励工商业出口促进贸易。该委员会设有若干有组织的服务项目和机构,下面介绍其中最重要的几个:

160 出口代理与市场展望服务

英国海外贸易委员会于1984年开始这两项服务,同时逐步撤销了“市场咨询服务”。想从事出口的商人可以请该委员会帮助在海外市场寻找代理人或经销商,提供现行市场前景的简要评估。这些服务都以英国外交使团的商务工作人员在潜在市场的经验为依据,每份报告都按各自的要求制作。

165 出口市场调研规划

专业市场调研人员向贸易商提供到海外调查他们所需信息的最佳方法建议,对于到欧洲经济共同体以外国家进行实地调查的费用,以及在有些情况下对于其后的经营管理咨询服务,还将给予财政上的支持。

170 市场开拓保证规划

这是为帮助中、小制造公司打入新的海外市场,或者扩大其在原有市场的销售而设立的。英国海外贸易委员会提供全部费用的一半资助扩大海外市场,作为回报,仅收取很小一笔固定的费用,并按销售收据征税。这一规划仅在其帮助有希望导致增加未来在海外的销售时才会给这些公司提供财政帮助。

175 展览会与促销部

这个部门参加国外的促销活动,为出口商开辟、建立和发展海外市场提供设施。同一展览会有足够的英国公司参加,该部将组织设立“英国分馆”,在合适的海外市场,还将举办“全英展览会”。它还组织“对外代表团”,从获准的贸易协会或商会中挑选出口商组团,派出访

问具有潜力的市场。这些代表团的费用,根据出访团的规模和所访问的国家,分别给予补贴。所有这些作法的目的都是为了吸引海外的买主对英国货物和服务的注意。

180 海外来宾局

这个局编制“来访代表团规划”,邀请外商、记者或其他人组团来联合王国访问,希望他们的访问能导致增加向海外的销售。在某些情况下,对于访问的费用,将给予财政上的补贴。

185 各类市场建议

英国海外贸易委员会设有八个“市场部”,要征求他们的建议和帮助,可以直接或通过英国海外贸易委员会的区域官员进行。这些市场部主要收集各国贸易的信息,它们与二百个左右的联合王国大使馆、领事馆和驻外高级使团的商务人员有密切的联系。在大多数情况下,这些市场部也负责与对口地区的外国政府的商务关系。

190 出口宣传

许多重大的交易都是宣传的结果。这可以通过外交和联邦事务部的驻外机构、中央新闻署(COI)和英国广播公司的对外服务部(BBC External Service)进行。这些组织能帮助出口商对外宣传他们的产品和服务。在国内,英国海外贸易委员会也不断地向英国的出版界通报海外的重要贸易事件,帮助机敏的英国制造商了解海外的促销活动。

195 出口信贷担保署

200 简介

作为服务机构,出口信贷担保署(The Export Credits Guarantee Department)所提供的服务具有极其重要的意义,已经为出口商服务了60余年。目前,这个组织依据1978年的《出口担保与海外投资法》(Export Guarantees and Overseas Investment Act 1978)进行管理,是一个从事商务的政府机构。

它所提供帮助的两个主要方面是为出口商收不回付款的主要风险进行保险(从而使他们能寻找新的市场和客户)和向银行提供其出

口贷款百分之百的偿付担保(从而为银行已向出口商或海外买主提供的财政资助提供了保险)。它所做的这一切都是为了鼓励出口。

出口信贷担保署保险业务的 85%是按商业条件进行的,保险费按风险估定和收取。另外 15%是仅按商业条件衡量不尽合理,但却符合国家利益的业务。出口信贷担保署提供保护的目的是减少出口商因买方违约,或者由于某种原因无法付款而可能遭受的损失。

出口信贷担保署并不承保全部风险,而是留出一定的百分比让卖方承担(下面详述),以便使他们保持追收付款的兴趣。让卖方承担这种责任还有助于保证合同不经对风险的适当考虑不订立。出口信贷担保署的习惯作法是:对于该署的担保,坚持未经该署特别同意,不得向买方透露,因为透露可能会增加买方违约的可能性。

下面是可以获得的几项比较重要的担保,读者将会发现,在探讨贸易中的其他论题时,回顾这一节是有益的。

205 短期担保

短期担保(short term guarantees)适用于货物或者服务,为出口商销售额的全部或大部分提供综合保险(comprehensive insurance)由于所收取的费用既包括良性,也包括恶性风险,保险费一直保持低水平。出口商可以自行决定按出口信贷担保署的保险单为任何一位买方最高(通常)达五千英镑金额的不付款保险,只要出口信贷担保署具有关于买方的良好报告,就不必经该署批准。超过这个数额,对买方的信贷期限需经该署批准。

当然,为了对买方和市场风险做出评估,出口信贷担保署运用来自包括银行、信贷查询机构和联合王国大使馆等各种渠道的信息。它自己也掌握着世界近二十万家公司的档案。

这种保险分为两部分。第一部分是信贷期以前的风险保险(pre-credit risk cover),即货物向买方发送前期间的保险。信贷期以前风险损失按投保的金额计算。第二部分是信贷风险保险(credit risk cover),即对发送后货物的保险。信贷风险损失按这些货物依据销售合同所值的金额计算。出口商一般都按两部分或仅按第二部分(信贷

风险)投保。对于特定的国家,特定的买方,或者特定的进口货物,出口信贷担保署可以通知撤销保险。信贷期以前风险保险从合同订立之日起生效,从这天起,出口信贷担保署对于有关该合同的保险就不再能撤销了。如果仅办理了信贷风险保险,没办理信贷期以前风险保险,保险仅从发货之日起生效,而且,尽管出口商有履行合同的义务,出口信贷担保署可以在发货前的任何时候撤销保险。下面是该署承保的风险,以及赔偿的金额和时间:

(1) 买方无力清偿债务。

通常赔偿损失的 90%,从无为清偿债务之日起计算。

(2) 在应付款日期后的六个月内,买方无力支付他所接受货物的货款。

通常赔偿损失的 90%,从到期日后的六个月起计算。

(3) 买方不受领向他发运的货物,不受领不是由卖方造成的,而且出口信贷担保署认为对买方提起或继续进行法律诉讼已经毫无意义。

通常赔偿最高达原价格的 72%,从被拒收货物重售后的一个月起计算。

(4) 买方国家的政府,或者付款所经由的第三国政府颁布暂停偿付外偿的命令。

通常赔偿损失的 95%,从造成损失事件后的四个月起,或者从遭受损失后立即计算,不论那一项在后。

(5) 买方国家政府阻止全部或部分履行合同的任何其他行动。

通常赔偿 95%,按上述第 4 项计算。

(6) 联合王国境外发生,妨碍或延迟转让付款或合同定金的政治事件、经济困难或者行政措施。

通常赔偿 95%,从应付款或用当地货币支付定金并完成向联合王国转让的转让手续之日后的四个月起计算,不论那一项在后。

(7) 由于外国的法律、法令或者命令,法定解除该国的债务,但依合同的准据法合同并未被解除,这种情况造成的合同价款在转让