



航运 · 货运 · 物流指南系列

国际贸易运输 实务与法规指南

孙 鉴 迟亮亮 林赞明 编著



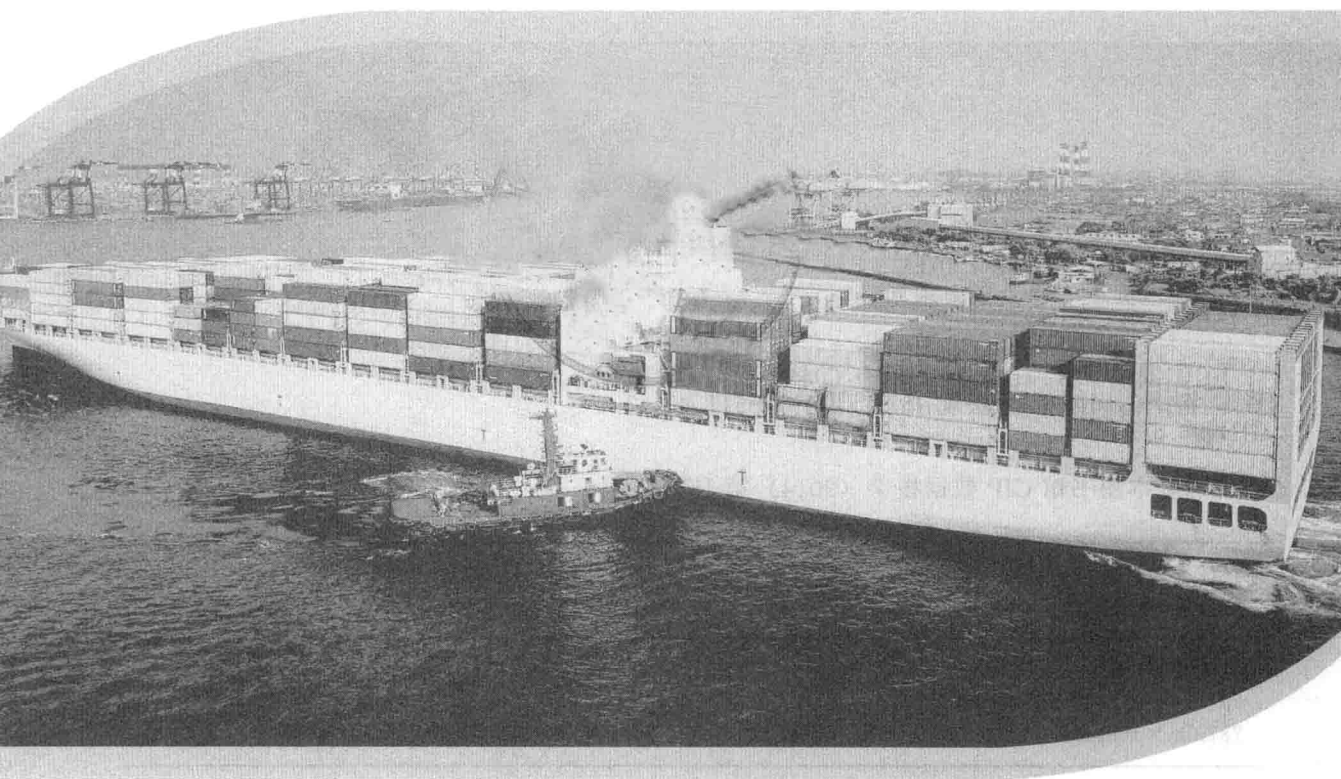
化学工业出版社



航运·货运·物流指南系列

国际贸易运输 实务与法规指南

孙 鉴 迟亮亮 林赞明 编著



化学工业出版社

本书通过实务、法规以及相关案例,对国际贸易运输中的实务运作、法律规范、风险管理进行了深入浅出的叙述。

本书主要内容有:国际货物贸易合同概述、国际贸易术语与国际航运的关联、信用证业务与相关条款、国际贸易方式、进出口货物通关实务、进出口商品检验检疫实务、国际货物贸易与运输保险、国际贸易与运输实务运作、国际贸易与运输法规。本书整体结构无论是从基础理论还是从实务运作、案例分析来说,都是国内目前有关国际贸易运输实务与法规方面较好的一本专著。

本书可用于国际货物运输、水运管理、物流管理、交通运输管理、对外贸易等专业的教材,也可供从事该行业的专业人员参考使用。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易运输实务与法规指南/孙鉴,迟亮亮,林赞明编著.
北京:化学工业出版社,2014.9
(航运·货运·物流指南系列)
ISBN 978-7-122-21295-5

I. ①国… II. ①孙… ②迟… ③林… III. ①国际
货运-指南②国际货运-法规-指南 IV. ①F511.41-62
②D996.1-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 156110 号

责任编辑:董琳
责任校对:边涛

文字编辑:孙浩
装帧设计:韩飞

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)
印 装:三河市延风印装厂
787mm×1092mm 1/16 印张15¼ 字数385千字 2014年9月北京第1版第1次印刷

购书咨询:010-64518888(传真:010-64519686) 售后服务:010-64518899
网 址: <http://www.cip.com.cn>
凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

定 价:58.00 元

版权所有 违者必究

随着全球经济一体化发展和贸易市场竞争日益激烈,国际贸易运输越来越采用现代技术手段和先进的经营管理理念,使传统的国际贸易融入到现代物流流通和消费全过程中使其从运行速度、运作模式,企业生产方式和经营模式和理念都发生了巨大的变革。

本书的最大特点是,打破了传统专业书中就贸易而讲贸易,就运输而讲运输,就法规而讲法规,不能将贸易、运输与法规三者之间的关联性有机地渗透在一起进行讲解,也就是说先贸易、后运输,然后就贸易、运输中发生的法律问题用相关的法规来解决。本书将上述三个系统的基础理论、实务运作,以及法规在最大限度上有机地综合在一起,为学习和从事相关行业的人员提供了一个比较系统的、完整的框架。同时,将相关的案例进行讲解分析,在最大限度上做到风险防范。

本书将最新的国际贸易运输实务与法规的内容在理论上做了介绍,与原有的内容做了比较分析,并在章节内容上做到合理安排,相互衔接,使全书的结构更加合理,更具有业务运作性。

本书在编著过程中,将国际贸易中涉及的贸易术语、信用证、报关、报检、保险、运输、法规等实务要求相结合,从而从新的层面去认识国际贸易各环节之间的关联性,有助于读者从新的角度去审视贸易业的发展趋势。

本书章节目录清晰,内容结构合理,比较详尽地叙述业务运作、风险防范、法律适用、案例分析,从而使读者在理论知识上有一个比较好的掌握,在实务运作中有一个比较好的风险管理理念。同时,从事该行业的工作人员在实际业务中一旦产生责任纠纷,能从书中得到比较适用的、可参考的理论概念和法律依据。

本书由孙鉴、迟亮亮、林赞明编著,并在编著过程中得到了杨志刚、叶红丽、邬丽君、程晓雯的支持和帮助,在此表示感谢!

编著者

2014年5月

第一章 国际货物贸易合同概述**1**

- 第一节 国际货物贸易合同概述..... 1
- 第二节 国际货物贸易合同的磋商和订立 11
- 案例一 惯例与合同约定的有效性争议案 20
- 案例二 欺诈性合同无效案 20
- 案例三 允许分批装运、转船引起的损失案 21

第二章 国际贸易术语与国际航运的关联**24**

- 第一节 贸易术语的产生与作用 24
- 第二节 主要贸易术语的解释 27
- 案例一 FOB、CIF、CFR 与 FCA、CIP、CPT 价格
术语应用 34
- 案例二 FOB、CIF、CFR 价格术语案例分析..... 35
- 案例三 FCA、CIP、CPT 价格术语案例分析..... 36
- 案例四 如何深刻理解贸易术语的责任与费用划分 37
- 案例五 使用贸易术语不当致损案 39
- 案例六 FOB 条件下托运人地位争议案 40

第三章 信用证业务与相关条款**44**

- 第一节 信用证 44
- 第二节 信用证的当事人 50
- 第三节 信用证的种类 54
- 第四节 信用证订立程序 62
- 案例一 信用证与合同不一致案 68
- 案例二 溢短装条款与信用证金额的一致性 71
- 案例三 有关货物内容描述之责任分析 73

第四章 国际贸易方式

77

第一节	代理	77
第二节	经销与包销	78
第三节	加工装配、来样定制和补偿贸易	80
第四节	易货贸易与租赁贸易	82
第五节	寄售、投标、拍卖、交易所、展卖	83
案例	包销合同受干扰引起纠纷案	85

第五章 进出口货物通关实务

87

第一节	海关的基本制度	87
第二节	进出口货物报关制度	88
第三节	进出口货物的报关程序	89
第四节	一般进出口货物的报关	92
第五节	海关征税	95
案例一	报关单错填案	97
案例二	遗失报关单据导致无法退税案	98

第六章 进出口商品检验检疫实务

100

第一节	进出口商品检验与检疫的重要性	100
第二节	检验机构	101
第三节	检验时间与地点	102
第四节	检验证书	103
第五节	检验标准	104
案例一	检验标准签订不当导致的损失案	105
案例二	多方出具检验报告纠纷案	106
案例三	案例剖析	117

第七章 国际货物贸易与运输保险

120

第一节	海洋货物运输保险实务	120
第二节	陆上货物运输保险实务	145
第三节	航空货物运输保险实务	147
案例一	上海天原国际货运有限公司诉皇家太阳联合保 险公司上海分公司海上保险合同效力及赔偿纠 纷案	149
案例二	近因原则在海上保险案例中的具体应用	152

第八章 国际贸易与运输实务运作

155

第一节	件杂货班轮运输实务运作	155
-----	-------------------	-----

第二节	集装箱班轮运输实务运作	168
第三节	租船运输实务运作	187
第四节	陆路货物运输实务运作	197
第五节	航空货物运输实务运作	202
案例一	集装箱装载货损案	206
案例二	船东输掉定期租船合同的教训	208

第九章

国际贸易与运输法规

212

第一节	跟单信用证统一惯例条款规范	212
第二节	海上货物运输公约条款规范	226
第三节	航空货物运输公约条款规范	228
第四节	陆路货物运输公约条款规范	229
案例	提单货物名称与包装上名称不符案	230

参考文献

235

第一章

国际货物贸易合同概述

本章对国际贸易进出口密切相关的国际贸易合同的概念与分类、国际货物贸易合同的磋商与订立进行了简单介绍，从整体上了解国际货物贸易合同的基本内容。

第一节 国际货物贸易合同概述

一、国际货物贸易合同的概念及分类

国际货物贸易是通过磋商、订立、履行国际货物贸易合同而进行的，订立和履行国际货物贸易合同对当事人双方的权益利害关系重大。

国际贸易合同是不同国家（地区）的当事人通过友好协商，按照一定交易条件，买卖某种商品所达成的协议。这种协议也称买卖合同。它是根据买卖双方都接受的国际贸易惯例或国家法律的规定而成立的。合同不仅规定买卖的商品，也规定双方的权利和义务，对双方均有约束力。以下简称“合同”，指国际贸易合同。

合同以不同的方式分类，主要有以下几种。

（1）按合同制作人分类 卖方制作的，称为“销售合同”（Sales Contract）；买方制作的，称为“购货合同”（Purchase Contract）。

（2）按合同的内容繁简分类 分为销售合同（Sales Contract）和销售确认书（Sales Confirmation）。销售合同内容比较全面，除商品的名称、规格、包装、单价、装运港和目的港、交货期、付款方式、运输标志、商品检验等条件外，还包括有关异议索赔、仲裁和不可抗力等条款。销售确认书经过签字后，也具有销售合同等法律效力。但它所包括的条款较为简单，一般无检验条款、异议索赔、仲裁和不可抗力等条款，属于一种简式合同。此外，买卖双方通过往来函电成交后，如双方均不要求签订书面合同，可用往来函电作为依据履行双方的义务。

（3）按合同中使用的价格术语分类 可分为“FOB 合同”、“CIF 合同”及“货物到达



合同 (Arrival Contract) ”等。

二、国际货物贸易的特点

国际货物贸易属商品交换范围,与国内贸易在性质上并无不同,但由于它是在不同国家或地区间进行的,所以与国内贸易相比具有以下特点。

(1) 国际货物贸易要涉及不同国家或地区在政策措施、法律体系方面可能存在的差异和冲突以及语言文化、社会习俗等方面带来的差异,所涉及的问题远比国内贸易复杂。

(2) 国际货物贸易的交易数量和金额一般较大,运输距离较远,履行时间较长,因此交易双方承担的风险远比国内贸易要大。

(3) 国际货物贸易容易受到交易双方所在国家的政治、经济变动、双边关系及国际局势变化等条件的影响。

(4) 国际货物贸易除了交易双方外,还需涉及运输、保险、银行、商检、海关等部门的协作、配合,过程较国内贸易要复杂得多。

三、国际货物贸易的业务程序

国际贸易的业务环节很多,各个环节之间均有密切的、内在的联系。在实际业务中,不同的交易、不同的交易条件,其业务环节也不尽相同。在具体工作方面,各个环节,又常需要先后交叉进行,或者出现齐头并进的情形。但是,无论是出口贸易,还是进口贸易。就它们的基本业务程序而言,均可概括为以下三个阶段:准备阶段、磋商和订立合同阶段、履行合同阶段。

以下分别从出口贸易与进口贸易两个方面,简要介绍各自基本的业务程序和不同阶段的主要工作内容。

1. 出口贸易的基本业务程序

(1) 出口交易前的准备 出口交易前的准备工作,主要包括对国际市场调查研究、制定商品经营方案、落实货源或制定出口商品生产或收购计划、进行广告宣传、选定客户并与其建立关系等。

① 做好对国际市场的调查研究。对国际市场的调查研究、分析和对其发展趋势的预测,是开展出口贸易前首先应当做好的工作。因为,只有做好这项工作,才能做到知己知彼,掌握主动,作出正确的经营决策。对国际市场的调查研究,可分为对进口国别地区的调查研究、对商品市场的调查研究和对交易对象的调查研究三个方面。

对进口国别地区的调查研究主要是调查有关国家或地区的经济状况、对外政策、对我国的态度、进出口商品结构、数量、金额、贸易对象国、贸易与外汇管制以及我国订立或共同参加的双边或多边的国际条约等有关对外经济往来的情况及其特点。

对商品市场的调查研究主要是调查有关商品及相关商品的品种、花式、质量、包装、原材料、科学技术水平以及生产、消费、贸易、成本、价格、主要供需国别及其发展状况。

对交易对象的调查研究主要是调查已经或有可能经营我国产品的客户和潜在客户的政治态度、资信情况、经营范围和经营能力等状况,以利于我国外贸企业有区别地选择和利用客户。

② 制定出口商品经营方案或价格方案。外贸企业在对国际市场调查研究的基础上,一般均应对所经营的出口商品制定经营方案或价格方案。

出口商品经营方案是根据国家的方针政策和本企业的经营意图对该出口商品在一定时期



内所作出的全面业务安排。一个企业在分析市场、选定自己的目标市场以后,就要针对目标市场的需求、影响市场销售的不可控的宏观因素以及本企业可以控制的销售因素,最有效地利用本身的人力、物力资源,趋利避害,扬长避短,设计企业的销售策略,制定最佳的综合销售方案,即出口商品经营方案,以便达到企业的预期目标。目前,我国外贸企业所制定的出口商品经营方案内容,通常包括国内货源情况、国外市场与目标市场情况、历史经营情况、计划安排和实现计划的措施,如市场安排、物色客户、广告宣传、贸易方式、价格、支付等交易条件的选择、运用和掌握,以及成本和经济效益的核算等。对于某些一时情况难以全面掌握不易制定经营方案的新小商品,可暂订价格方案。价格方案的内容一般比较简单,局限于成本核算与出口定价。

③ 广告宣传。广告宣传工作是出口商品经营方案的重要内容,原则上应按原定的方案部署有计划、有步骤地进行。在做广告宣传前,先应有明确的目标,才能保证做到有的放矢。广告宣传的内容及其采用的方式与手段要针对不同市场和商品的特点,要注意效果并体现我国的社会主义风格。目前,我国外贸企业使用的宣传方式和广告媒体甚多,如报纸、期刊、专业印刷品(如商业指南、贸易年鉴、手册)、视听广告(电视、电影、广播)、户外广告(招贴、广告牌、交通车辆、电气广告)、直接邮寄广告(样本、实物样品、商品目录、图片说明书、通告函)、商品陈列展览等。

④ 选定客户和建立业务关系。在上述对交易对象调查的基础上,选定资信情况良好、经营能力较强、对我方友好的客户,通过采取主动发函、联系和参观访问等方式进行初步联系,并与之建立业务关系。这是开展正式交易前的一个重要的业务步骤。在建立业务关系之初,为简化今后实际交易磋商的内容,可先与客户交换可适用于双方日后所有交易的“一般交易条件”并取得协议。

(2) 出口交易磋商和合同订立 外贸企业在与选定的国外客户建立业务关系以后,即可就出口交易的具体内容与对方进行实质性谈判,即交易磋商。磋商的内容主要是买卖货物的各种交易条件。交易磋商既可通过交换书信、数据电文(包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等书面形式进行,也可通过电话、当面谈判的口头形式进行。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节,但是达成交易、订立合同的基本程序是:一方向另一方发盘和另一方对该发盘做出接受。除另有约定外,国际货物贸易合同于对发盘的接受生效时即告订立。然而,在实际业务中,为了明确责任,便于履行,或使口头谈成的合同生效,通常还需当事人双方签署一份有一定格式的书面合同,例如出口销售合同或售货确认书。

(3) 出口合同的履行 出口合同有效订立以后,买卖双方就应根据合同规定,各自履行自己的义务。若有违反或不履行,致使对方蒙受损失,违约方必须承担赔偿责任的法律责任。目前我国出口贸易中使用较多的是按 CIF 或 CIP 术语和凭信用证付款方式达成的合同,我外贸企业履行这类出口合同需要进行的工作主要有以下几项。

① 准备货物。根据出口合同规定按时、按质、按量准备好货物。在备货过程中,还应按照有关法律和行政法规报请主管机构检验或检疫,或自行安排检验,在取得检验或检疫合格证书,或自行检验符合要求以后,方能对外装运出口。

② 落实信用证。落实信用证包括催证、审证和修改信用证等工作,如国外客户未能按合同规定及时开来信用证或在其他情况需要时,我外贸企业应向国外客户催开信用证。在收到信用证后,还要根据合同规定和《跟单信用证统一惯例》审查信用证,如发现有与合同不符又不能接受或难以办到的条款,应当立即要求客户通过银行修改信用证,使之符合出口合



同规定或我方可以接受为止。

③ 安排装运。收到信用证经审核无误后应即办理发货装运手续。目前,对外装运货物,外贸企业一般均委托货物运输代理机构办理。在办妥托运手续,明确载货工具后,必须及时办理运输保险,然后,向海关办理出口报关手续。经海关查验放行后,将货物交由承运人接管或装上指定的载货工具,并向承运人取得由其签发的运输单据。货物装运后,外贸企业应即将装运情况通知买方,以便买方准备收货和支付价款等事宜。对于由买方自办货物运输保险的交易,发出装运通知的时间,还应适当提前,以便买方有足够时间办理保险手续。

④ 制单结汇。货物装运后,应缮制和备妥各种单据,包括商业发票、运输单据和保险单等主要单据以及其他单据。单据备妥后,即可向有关银行交单,收取货款,最后,按国家外汇管理规定办理结汇取得人民币。事后,还应及时办理出口收汇核销和出口退税手续。

此外,如出口商品属国家配额或许可证管理范围者,出口企业在对外磋商交易前,应根据《中华人民共和国货物进出口管理条例》的规定,向国家外经贸管理部门申请并取得出口配额或出口许可证。

2. 进口贸易的基本业务程序

进口贸易的业务程序可分为:交易前准备、交易磋商和合同订立以及合同履行三个阶段。其具体工作内容不少与出口贸易相同,如市场调研、物色客户、建立业务关系、交易磋商、签订合同等。但是由于所处地位不同,各阶段的某些业务内容有所差异。现将其与出口贸易明显不同之处择要叙述如下。

(1) 进口交易前的准备 在进口交易前的市场调研中,首先要清楚打算采购商品的供应国和主要生产者的供应情况、价格水平,根据商品的不同规格、技术条件,进行分析比较,以便在贯彻国别地区政策的前提下,选择从产品对路、货源充足、技术水平高、价格较低的市场采购。其次,对客户的调研,不仅要充分了解他们的资信情况、经营能力和经营作风、以往与我国企业间业务往来情况,还要了解他们的购销渠道,本身是贸易商还是生产厂,以便正确选择供货对象,减少不必要的中间环节,降低进口成本,节约外汇支出。

根据《中华人民共和国货物进出口管理条例》的规定,凡属限制进口的货物,进口经营者应视不同货物事先向主管部门办理进口配额或进口许可证。

(2) 进口交易磋商和合同订立 进口贸易的交易磋商和合同订立的做法与出口贸易基本相同。但特别应做好比价工作,以便在与外商谈判中争取到对我方最有利的条件。

在通过发盘与接受达成交易以后,大都还需签署一份有一定格式的书面合同,如购货合同或购货确认书。

(3) 进口合同的履行 我国进口货物,如按 FOB、FCA 条件和信用证方式付款订立的合同,其履行程序一般包括向银行申请开立信用证、催装、租船订舱或订立运输合同、通知装货日期、接运货物、办理保险、付款赎单、进口报关、接卸货物、进口报检、拨交等环节。

以上是进出口贸易的一般业务程序的基本环节。倘若在订立合同以后,一方不履行,或在履行中有违反合同规定的情形,势必要使对方蒙受损失。此时,无论是出口贸易还是进口贸易,受损害方均有权按合同规定向违约方提出索赔。倘若双方对是否违约或对损失金额看法不一,就会引起争议。这就产生了索赔与理赔以及处理争议的问题。对此,自应本着实事求是的精神,依据法律和国际惯例,按照买卖合同的规定,认真处理,以维护企业的权益和对外声誉。

四、国际货物贸易合同所适用的法规

在对外经济活动中,我国外贸企业与有关方订立的合同有很多,例如:与国内的供货方、用货方订立的出口货物的购货合同与进口货物的供货合同,与承运方订立的国内或国际运输合同,与保险公司订立的货物运输保险合同,与银行订立的托收货款、支付价款的合同等。但是,与国外商人订立的出口或进口合同,即国际货物贸易合同,却是最主要、也是最基本的合同。这是因为进出口贸易是以国际货物贸易合同为中心进行的。其他的各种合同,在一般情况下,是履行国际货物贸易合同所必需的,是为履行国际货物贸易合同服务的,是辅助性的合同。

国际货物贸易合同则是指营业地在不同国家的当事人之间所订立的货物买卖合同。国际货物贸易合同如同所有其他的经济合同,体现了当事人之间的经济关系,需要运用法律调整当事人之间的关系。由此可见,进出口贸易活动,不仅是一种经济活动,是进行货物买卖的商业行为,而且是一种我方企业与国外客户双方的法律行为。国际货物贸易合同,不仅体现了双方的买卖关系即经济关系,而且也包含了双方的法律关系。因此,要得到法律的承认,当事人的权利和义务要得到法律的保护并受法律的监督和约束,它必须是符合法律规范的合同。国际货物贸易合同适用的法律概括起来有以下3种。

1. 国内法

国内法是指由国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物贸易合同必须符合国内法,即符合某个国家制定或认可的法律。例如,按照我国法律,订立合同,包括涉外合同,都必须遵守中华人民共和国法律,即使依照法律规定适用外国法律或者国际惯例的,也不得违反中华人民共和国的社会公共利益。但是,由于国际货物贸易合同的当事人所在的国家不同,他们各自又都要遵守所在国的国内法,而不同的国家对同一问题的有关法律规定往往不相一致,因而一旦发生争议引起诉讼时,就会产生究竟应适用何国法律,即以何国法律处理有争议的问题。为了解决这种“法律冲突”,以利于正常的国际往来,通常采用在国内法中规定冲突规范的办法。我国法律对涉外经济合同的冲突规范也采用上述国际上的通用规则,并在我国《合同法》第126条中做了原则规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同有最密切联系的国家法律。”据此,除法律另有规定外,我国当事人只要与国外当事人取得协议,就可在合同中选择处理合同争议所适用的法律或国际条约,例如既可选择按我国法律、也可选择按对方所在国法律或双方同意的第三国法律或者有关的国际条约来处理本合同的争议。如果当事人未在合同中作出选择,则当发生争议时,由受理合同争议的法院或仲裁机构依照法院或仲裁机构视交易具体情况认定的“与合同有最密切联系的国家”的法律进行处理。

2. 国际条约

国际货物贸易合同的订立和履行还必须符合当事人所在国缔结或参加的与合同有关的双边或多边国际条约。国际条约是两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、经济、文化、贸易、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。1981年1月1日起正式生效的《联合国国际货物贸易合同公约》(United national convention on contract for the international sales of goods,缩写为CISG)是与我国进行货物进出口贸易关系最大,也是最重要的一项国际条约。

《联合国国际货物贸易合同公约》(以下简称“公约”)是联合国国际贸易法委员会在1964年两个海牙公约,即《国际货物买卖统一法公约》和《国际货物贸易合同成立统一法



公约》基础上制订的。1980年3月在由62个国家代表参加的维也纳外交会议上通过。按照公约第99条的规定,公约在有10个国家批准之日起12个月后生效。自1988年1月1日起,公约对包括我国在内的11个成员国生效。截至2005年6月,加入该公约的国家已有65个。

(1)《公约》的主要内容和总体评价 《公约》除序言外,共分四部分,101条。第一部分共13条,对公约的适用范围和总则做出规定;第二部分共11条,规定合同订立程序和规则;第三部分共64条,就货物买卖的一般规则、买卖双方的权利义务、风险的转移等做出规定;第四部分是最后条款,对公约的保管、签字、加入、保留、生效、退出等做出规定。

① 公约的宗旨和适用范围。根据公约在序言中的规定,公约的宗旨是建立新的国家经济秩序,在平等互利的基础上发展国际贸易,照顾到不同的社会、经济和法律制度,制定国际货物销售的统一规则,以减少法律障碍,促进国际贸易的发展。

公约的适用范围包括:a. 公约适用的主体范围。公约适用于营业地在不同国家的当事人之间所订立的货物买卖合同,但必须具备下列两个条件之一:或者双方当事人营业地所在国都是缔约国;或者虽然当事人营业地所在国不是缔约国,但根据国际私法规则导致应适用某一缔约国法律。b. 公约适用的客体范围。公约适用的客体范围是“货物买卖”。但并非所有的国际货物买卖都属于公约的调整范围,公约排除了以下几种买卖:以直接私人消费为目的的买卖;拍卖;依执法令状或法律授权的买卖;公债、股票、投资证券、流通票据和货币的买卖;船舶、气垫船和飞行器的买卖;电力的买卖;卖方绝大部分义务是提供劳务和服务的买卖。c. 公约没有涉及的法律问题。公约的规定并没有涉及国际货物贸易合同的所有方面,以下问题公约没有涉及:合同的效力,或其任何条款的效力或惯例的效力;合同对所有权的影响;货物对人身造成伤亡或损害的产品责任问题。

在合同成立问题上,公约采用了传统的要约、承诺的理论。

② 合同双方的义务。卖方的义务。公约第30条至第44条主要规定了卖方的义务。

卖方的义务主要包括:

a. 交付货物。交付货物是卖方的主要义务,根据公约的规定卖方应依合同约定的时间、地点及方式完成交货义务。

b. 品质担保。卖方必须保证其交付的货物与合同约定的相符。如果合同没有约定的,依公约的规定。

c. 权利担保。权利担保分为所有权担保和知识产权担保。所有权担保指卖方保证对其出售的货物享有完全的所有权,必须是第三方不能提出任何权利或要求的货物。知识产权担保是指卖方交付货物,必须是第三方不能依工业产权或其他知识产权主张任何权利和要求的货物。

d. 交付单据。单据在象征性交货的情况下,对买方非常重要,可能会影响到买方能否及时提取货物或转卖货物。公约第34条规定,卖方必须按照合同约定的时间、地点和方式移交与货物有关的单据。

买方的义务。公约第53条至60条规定了买方的义务。买方的义务主要有两项:支付货款和接收货物。

③ 违约的救济方法。违约的救济方法是指在一方违反合同时,另一方当事人依法获得补偿的方法。

卖方违约买方的救济方法:

a. 要求实际履行。公约第46条第1款规定,卖方违反合同时,买方可以采取要求实际

履行的办法。第 47 条规定,买方可以规定一个合理时间的额外期限,让卖方履行义务。

b. 交付替代物。依公约规定买方只有在货物与合同不符构成根本违反合同时,才可以要求交付替代物。

c. 修理。卖方对所交付的与合同不符的货物进行修补、调整或替换有瑕疵的部分。

d. 减价。公约第 50 条规定,如货物与合同不符,不论价款是否已付,买方都可以减低价格。

e. 宣告合同无效。依公约第 49 条规定,买方有权在下列情况下宣告合同无效:第一,卖方根本违反合同;第二,卖方在买方规定的宽限期间内没有交货或声明不交货。

买方违约卖方的救济方法:

a. 要求履行义务依据公约第 61 条至 63 条的规定,如果买方不履行其在合同中约定的义务或公约规定的义务,卖方可以要求其履行义务,如支付货款、接收货物等。

b. 宣告合同无效。根据公约第 64 条的规定,卖方在下列情况下可以宣告合同无效:买方的违约时根本违约;买方在宽限的时间内仍没履行,或买方声明将不在规定的时间内履行。

适用于买卖双方的一般规定如下。

公约除上述适用于买方或卖方的特殊规定外,还在第 71 条至第 88 条规定了适用于买卖双方的—般性规则,包括:

a. 预期违约和分批交货合同。当一方出现预期违约的情况时,另一方当事人可以采取中止履行义务的措施。公约从分批交货的各批次之间的影响不同,对分批交货的违约救济做出了规定。

b. 损害赔偿。公约在第 74 条至第 77 条从赔偿金额的计算、赔偿的限度、采用替代交易时的损害赔偿、要求损害赔偿一方减少损失的责任几个方面对损害赔偿进行规定。

c. 支付利息。

d. 免责。公约在 79 条至 80 条规定了免责的条件、免责的后果、免责的通知义务等。

e. 宣告合同无效的效果。公约从 81 条至 84 条规定了宣告合同无效的效果:合同—经被宣告无效,即解除了买卖双方在合同中的义务;宣告合同无效,要求买方必须按实际收到货物的原状归还货物;合同宣告无效后,买卖双方必须归还因接受履行所获得的利益。

f. 保全货物。保全货物是指在一方违约时,另一方当事人仍持有货物的处置权,该当事人有义务对他持有的或控制的货物进行保全。保全的目的是为了减少违约一方当事人因违约而给自己带来的损失。

④ 风险的转移。货物的风险转移到买方承担后遗失或损坏的,买方支付货款的义务并不因此解除。除非这种损坏或遗失是由于卖方的行为或不行为造成的。公约第 67 条、68 条规定了风险转移的时间,分为以下几种情况:合同中有运输条款的风险转移;在运输途中风险的转移;其他情况下风险的转移。第 67 条第 2 款特别强调了在货物被划拨到合同项下之前,风险不转移。

(2) 我国与公约 我国是最早加入上述联合国公约的缔约国之一。我国政府派遣代表参加了 1980 年维也纳会议,对公约的定稿和通过作出了一定贡献。我国在 1986 年 12 月 11 日核准该公约时,曾根据该公约第 95 条和第 96 条的规定,对该公约提出了两项保留。

① 关于公约适用范围的保留。根据《联合国国际货物销售合同公约》第 1 条 (1) 款 (a) 项的规定,如果合同双方当事人的营业地处于不同的缔约国,该公约就适用于他们之间订立的货物买卖合同。对此,我国完全同意。但是,该款中的 (b) 项又规定,双方当事人的营业地处于不同的国家,即使他们的营业地所在国都不是该公约的缔约国,或一方所在国



是该公约的缔约国，另一方所在国不是该公约的缔约国，如果按照国际私法规则导致适用某一缔约国的法律，则该公约也将适用于这些当事人之间订立的国际货物贸易合同。这项规定的目的是为了扩大公约的适用范围。对于这后一项规定，我国在核准该公约时提出了保留，即我国不同意扩大该公约的适用范围，我国只承认该公约的适用范围限于营业地分处于不同缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同。

② 关于合同形式的保留。《联合国国际货物销售合同公约》第11条规定：“销售合同无须以书面订立或书面证明，在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”可见，该公约对国际货物贸易合同的形式没有提出任何特定要求，无论采取口头形式还是采取书面形式订立的合同，均为有效。这一规定以及其他类似内容的规定与我国对于涉外经济合同习惯通常采用书面形式的要求不一致。在实践中，我国通常认为涉外经济合同是重要的合同，原则上应当采用书面形式。因此，当事人应就合同条款以书面形式达成协议才为合同成立。通过信件、电报、电传书面形式达成协议，一方当事人要求签订确认书的，签订确认书时，方为合同成立。据此，我国在核准该公约时，对该公约的第11条、第29条及相关的规定提出了保留。我国认为，订立、变更或终止国际货物贸易合同都应当采取书面形式。该公约的上述规定对中国不适用。

《中华人民共和国民事诉讼法》第142条明确规定：“中华人民共和国缔结或者参加的国际条约同中华人民共和国的民事法律有不同规定的，适用国际条约的规定。但中华人民共和国声明保留的条款除外。”由此可见，根据“条约必须遵守”的原则，在法律适用的问题上，国家缔结或参加的有关国际条约，除国家在缔结或参加时声明保留的条款以外，优先于国内法。

3. 国际贸易惯例

国际贸易惯例（International Trade Custom）指在国际贸易实践中逐渐自发形成的，某一地区、某一行业中普遍接受和经常遵守的任意性行为规范。

（1）主要的国际惯例 在国际贸易中通行的主要惯例均由国际商会制定，主要有：①《国际贸易术语解释通则》（2000年、2010年）。②《跟单信用证统一惯例》（2007年）。③《托收统一规则》（1995年）。④《国际保付代理惯例规则》（1994年）（国际保理商联合会颁布）。⑤《见索即付保函统一规则》（1992年）。

国际惯例是国际法的一个重要渊源。上述惯例在国际贸易中均得到普遍遵守，是从事国际贸易的人员所必须熟知的重要内容。

（2）国际贸易惯例的特征

① 国际贸易惯例是在长期的国际贸易实践中自发形成的，其形成的过程不受政府机关的控制和制约，它一般也是由商业自治团体自发地编纂而成的，这使它有别于依靠国家立法机关制定的国内法，以及依靠各国之间的相互谈判、妥协而达成的国际条约。也正是这种非主权性大大增强了国际贸易惯例的普遍适用性。

② 国际贸易惯例是为某一地区、某一行业的人们所普遍遵守和接受的，偶然的实践不能成为国际贸易惯例，这是国际贸易惯例的客观特征。这里的普遍遵守和接受并不要求人人都已经理解和接受，而只要从事这一行业的大多数人都已经知道和接受即可，就可以推定其他人理应知道这种惯例的存在。早期的国际贸易惯例一般形成一些比较大的港口、码头，慢慢地他们的一些合理的做法就为同行业的其他人们所接受，例如美国西海岸的码头工会为保护自身利益向集装箱货主征收近乎落地费性质的杂费，这种杂费就被各国的班轮公会列入班轮运价或者班轮条款，因而这种做法就成了同业者之间的国际

贸易惯例。

③ 国际贸易惯例必须能使人们产生必须遵照此惯例办理的义务感和责任感,这是国际贸易惯例的主观特征。心理因素对于判断惯例的存在与否是至关重要的,单纯的经常性做法而没有相应的心理确信是不能构成国际贸易惯例的。在实践中是否存在这种心理上的确信是由主张方加以举证证明的,当然这可能会是非常困难的。

④ 国际贸易惯例具有任意性,没有强制适用力。只有在当事人明示或者默示同意采用时,才对当事人具有法律效力。如果当事人明示或者默示地加以排除,则不能将国际贸易惯例强加给当事人。

(3) 国际惯例与法律的关系 国际条约直接对一国居民产生约束力(自动生效)和间接对一国居民产生约束力(不能自动生效,需通过本国立法机构批准方可);国际惯例由贸易双方当事人在合同中约定方可产生约束力;国内法是对本国从事国际贸易的一方提供法律适用指导。

国际贸易惯例本身并不是法律。贸易双方当事人有权在合同中达成不同于惯例规定的贸易条件。但许多国家在立法中明文规定了国际惯例的效力,特别是在《联合国国际货物销售合同公约》中,惯例的约束力得到了充分的肯定。在下列情况中,国际贸易惯例对当事人有约束力:第一,当事人在合同中明确表示选用某项国际惯例;第二,当事人没有排除对其已知或应该知道的某项惯例的适用,而该惯例在国际贸易中为同类合同的当事人所广泛知道并经常遵守,则应视为当事人已默示地同意采用该项惯例。

① 国际惯例的效力低于合同和公约的法律效力。惯例不是法律,不具有法律的强制性。

② 如果买卖双方约定采用某种惯例,该惯例就成为合同的一部分,具有法律的强制性。当合同中做出与惯例相抵触的规定,本着法律优先于惯例的原则,应以买卖合同为准。

③ 当法律和合同中均无明确规定时,双方有争议时,优先适用国际惯例。

五、国际货物贸易合同的形式和内容

1. 合同的形式

合同的形式是合同当事人内在意思的外在表现形式。在国际贸易中,交易双方订立合同有书面形式、口头形式和其他形式。书面形式是指合同书、信件和数据电文(包括电传、电报、传真、电子数据交换和电子邮件)等可以有形地表现所载内容的形式。

在国际上,各国法律对贸易合同的形式通常采取“不要式”原则,即不要求采取某种特定的形式成立,合同可以书面方式订立,也可以口头方式订立。《公约》第11条也规定,销售合同无须以书面订立或书面证明,在形式上也不受任何其他条件的限制,销售合同可以用包括人证在内的任何方式证明。

我国《合同法》规定,当事人订立合同,有书面形式、口头形式和其他形式。书面形式是指合同书、信件和数据电文(包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件)等可以有形地表现所载内容的形式。此外,法律、行政法规规定采用书面形式的,应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的,应当采用书面形式。但是,必须指出的是,我国政府加入《公约》时对该公约的第11条及相关规定提出了保留,认为订立、更改或终止国际货物贸易合同应当采取书面形式。因此,我国企业或公司在与国外客户订立买卖合同时,应当采用书面形式。

在我国国际贸易实践中,交易双方通过口头或书面磋商达成协议后,通常还必须签订一



份具有一定格式的书面合同。因为,签订书面合同具有以下三方面的意义。

(1) 作为合同成立的证据 根据法律要求,合同是否成立,必须要有证明。通过口头磋商达成的交易,举证一般难以做到。一旦双方发生争议,需要提交仲裁或采用诉讼时,如果没有充足的证据,则很难得到法律保护。

(2) 有时可作为合同生效的条件 交易双方在发盘或接受时,如声明以签订一定格式的书面合同为准,则在正式签订书面合同时合同方为成立。

(3) 作为合同履行的依据 国际货物贸易合同履行涉及的面广、经过的环节多。口头磋商内容如不以书面形式订立,很难得到履行。即使通过函电方式达成交易,也有必要将分散在往来函电中的交易条件集中订入一定格式的书面合同,以进一步明确双方权利义务,有利于合同的履行。

在国际贸易中,有关货物买卖书面合同的名称和形式,均无特定的限制,有合同、确认书、协议书和备忘录等。在我国对外贸易实际业务中,主要使用合同(Contract)和确认书(Confirmation)两种形式,如销售合同(Sales Contract)或销售确认书(Sales Confirmation)。

合同和确认书在格式、条款项目和措辞上有所不同,但主要内容是相同的。经买卖双方签署的合同和确认书,都是法律上有效的文件,对买卖双方具有同等的约束力。

2. 合同的内容

国际货物贸易合同是营业地在不同国家的当事人之间为买卖一定货物所达成的协议,是当事人双方各自履行约定义务的依据,也是一旦发生违约行为时,进行补救、处理争议的法律文件。为此,一项有效的国际货物贸易合同必须具备必要的内容,否则就会使当事人在履行义务、进行违约补救或处理争议时产生困难。有些内容,如未作规定,还会导致合同无效。一般来说,国际货物贸易合同应具备以下5个方面的基本内容。

① 合同的标的。主要包括货物的名称、质量、数量和包装。

② 货物的价格。通常包括货物的单位价格和总价,或如何确定价格的方法;有时还规定有关价格调整的条款。

③ 卖方的义务。主要是于何时、何地以何种方式交付货物,移交与货物有关的单据和转移货物的所有权。

④ 买方的义务。主要是于何时以何种方式支付货物价款和收取货物。

⑤ 争议的预防与处理。主要包括商品检验、索赔、不可抗力、仲裁等事项的规定。

书面合同不论采取何种格式,通常包括约首、本文和约尾3个组成部分。

(1) 约首 约首部分一般包括合同名称、合同编号、缔约双方名称和地址、电子邮箱地址、传真号码以及双方订立合同的意愿和执行的保证等内容。

(2) 本文 这是合同的主体,又称合同的基本条款或交易条件,其中包括品名、品质规格、数量或重量、包装、价格、交货条件、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等内容。商定合同,主要是就这些基本条款如何规定进行磋商,达成一致意见。

(3) 约尾部分 约尾部分一般包括订约日期、订约地点和双方当事人签字等内容。

书面合同的内容必须符合政策,并做到内容完备、条款明确、文字严密、前后一贯,与交易磋商的内容相一致。书面合同一经签订即成为约束双方当事人的法律文件,我外贸业务人员在缮制和签订过程中,必须十分认真,严肃对待,谨防错漏。

为了提高履约率,在规定合同内容时应考虑周全,力求使合同中的条款明确、具体、严密和相互衔接,且与磋商的内容一致,以利合同的履行。