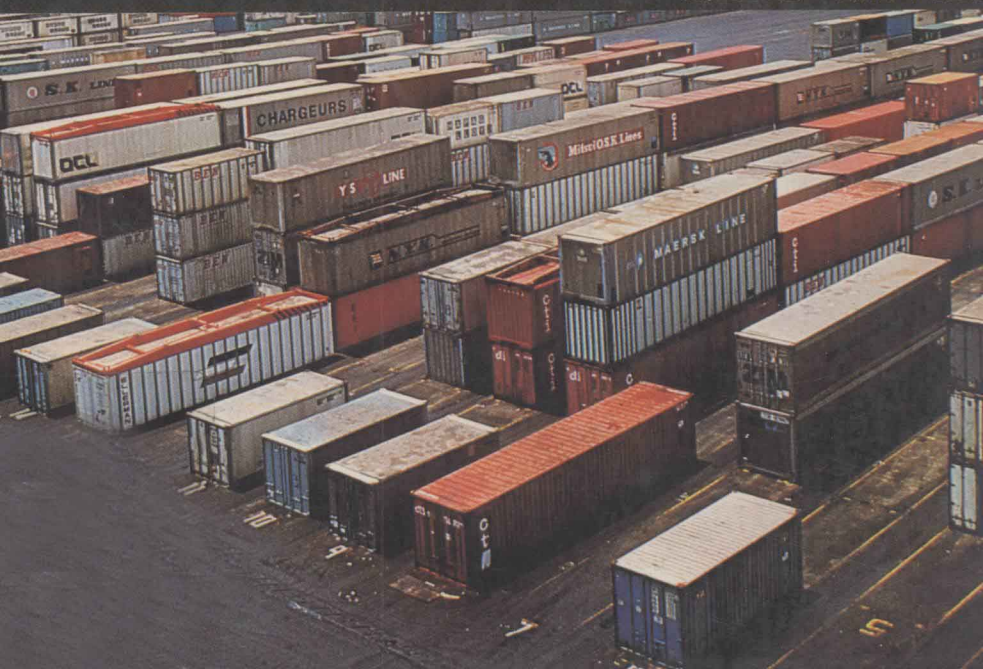


100進出口貿易難題



錢益明著 商務印書館



100進出口貿易難題

錢益明著・商務印書館

100進出口貿易難題

著 者——錢益明

出版者——商務印書館香港分館

香港皇后大道中35號

印刷者——中華商務聯合印刷（香港）有限公司

香港九龍炮仗街75號

版 次——1983年4月初版

© 1983 商務印書館香港分館

ISBN 962 07 6009 3

自序

本書是為從事國際貿易人員進行工餘學習而編寫的。目前有關國際貿易實務方面的書籍不少，但在學習專著過程中，如何把這些知識學到手，還存在一個方法問題。如果僅僅靠看書，不動腦筋，不善於提出問題和分析問題，仍然不能把學習深入下去。而且單純看專著，不結合問題來學習，有時會感到枯燥，缺乏興趣。

由於作者曾從事過進出口貿易的實際工作，及擔任進出口貿易教學工作近三十年，特將過去在實際工作和教學中碰到過的問題，綜合為一百問，並結合學習國內外二十多本專著，試求對這一百問編寫一個初步答案，擬供讀者特別是青年讀者學習和思考問題時參考。

本書共分七部分：貿易合同、違約的處理、海上運輸、海洋貨物運輸保險、信用證、貿易方式及其他，共計一百個問題；另加一個附錄，包括：主要參考書目及六個重要國際貿易慣例和公約。

在這一百個問題中，就提問方式來看，分為兩種類型：一種是採用“何謂”、“為什麼”、“什麼是”等提問方式，這類問題主要解決一些主要的概念、含義和應注意的事項；另一種方式是採取模擬一些事例並提出問題，主要為了啟發讀者思考和分析問題，增加其鑽研問題的興趣。上述做法，似嫌文體不統一。但個人認為，針對不同性質的問題採取不同的提問方法，效果可能會更好些。形式應服從內容，不一定強求一律。

由於作者的水平有限，加上這一百個問題涉及的知識面很

廣，各家的說法也有差異，因此在我試編的答案中，肯定會有不全面或不妥當之處，歡迎讀者批評指正。爲了彌補上述缺陷，本書附上主要參考書目及六個重要貿易文件，可供讀者深入鑽研時參考。

錢益明

1981.12.29.廣州

目 錄

自 序

貿易合同部分

1. 買賣合同的成立應具備哪些要素？	1
2. 什麼叫做對價？一項有效的對價在法律上有什麼限制？	1
3. 何謂要約？在國際貿易中的發盤行為是否屬於要約行為？	2
4. 如何區分實盤和虛盤？判斷的主要依據是什麼？	3
5. 何謂邀請要約？它同貿易中的虛盤是否一回事？	4
6. 在國際貿易中，一項實盤的有效期限是如何確定的？	5
7. 在國際貿易中，一項實盤在受盤人表示接受前，發盤人能否撤銷？撤銷和撤回是否同一回事？	7
8. 一項實盤在何種情況下可以失效？	8
9. 何謂承諾？在國際貿易中的接受行為是否屬於承諾行為？	8
10. 接受應採用何種方法表示？在法律上對此有何要求？	10
11. 在貿易中如遇到逾期接受怎麼辦？逾期接受在什麼情況下仍然有效？	11
12. 國際貿易合同所依據的法律是什麼？	12
13. 在任何一個國家的法律上都要求合同必須是合法的，否則是無效的。在何種情況下，合同才是不	

合法的嗎？.....	13
14. 詐欺行為和由於詐欺行為進行的法律行為是否一回事？.....	14
15. 何謂無效的合同、可撤銷的合同和不可強制的合同？它們之間有何區別？.....	14
16. 為什麼說 C. I. F. 合同是特定類型的合同？它具有哪些特點？.....	15
17. Ex-Ship 合同與 C. I. F. 合同有什麼區別？.....	19
違約的處理部分	
18. 何謂違約？違約人應負的法律後果如何？.....	22
19. 如果發生合同不能履行的情況，未履行合同的一方有無可能免除責任？.....	23
20. 何謂未受款賣方？作為未受款賣方在法律上可享受什麼權利？.....	24
21. 何謂留置權？.....	24
22. 何謂貨物停運權？.....	25
23. 何謂貨物的再售權？.....	26
24. 何謂法律衝突？在國際貿易中如何避免法律衝突？.....	27
25. 何謂合同的準據法？在解決法律衝突中有什麼作用？.....	28
26. 何謂索賠？解決貿易糾紛可能有哪些方法？仲裁、調解、訴訟三者有何區別？.....	28
27. 在對外貿易中，買方因對交貨狀況不滿意而提出索賠，是否都屬於賣方的責任？.....	30
28. 貿易索賠包括哪些方面原因？在辦理貿易索賠時應注意什麼問題？.....	32

29. 運輸索賠包括哪些方面原因？在辦理運輸索賠時應注意什麼問題？	33
-----------------------------------	----

30. 保險索賠包括哪些方面原因？	34
-------------------	----

海上運輸部分

31. 何謂班輪運輸？班輪運費是如何計算的？	36
------------------------	----

32. 何謂租船合同？程租船合同一般應包括哪些條款？	39
----------------------------	----

33. 程租船合同與貿易合同有什麼關係？	41
----------------------	----

34. 何謂期租船？	43
------------	----

35. 採用包租輪運輸的 C. I. F. 合同，在規定卸貨率時應注意什麼問題？（舉例分析）	44
--	----

36. 何謂 OCP 運輸方式？出口人在使用 OCP 運輸方式時應注意什麼問題？	45
--	----

37. 為什麼說提單是物權的憑證？它在什麼條件下才能轉讓給第三者？背書人對最後受讓人能否提貨有無連帶責任？	47
---	----

38. 如提單的抬頭人為買方，作為未受款賣方能否行使留置權和停運權？	48
------------------------------------	----

39. 承運人對受僱貨物應負何種責任？（欠交及短交貨之例）	49
-------------------------------	----

40. 承運人對受僱貨物應負何種責任？（提單與實數不符之例）	50
--------------------------------	----

41. 承運人對受僱貨物應負何種責任？（混裝致令貨物變味之例）	51
---------------------------------	----

42. 如何確定裝船提單的簽發日期？（舉例分析）	51
--------------------------	----

43. 如何確定備運提單的簽發日期？（舉例分析）	52
--------------------------	----

44. 什麼是過期提單？過期提單可能產生什麼後果？	52
---------------------------	----

45. 何謂聯運提單？（舉例分析）	53
-------------------	----

46. 何謂轉船提單？（舉例分析）	53
47. 何謂船面提單？	54
48. 什麼是預借提單？預借提單是否合法？	55
49. 什麼是租船合同下的提單？它同普通提單有什麼區別？	56

海洋運輸貨物保險部分

50. 如何區分共同損失和單獨海損？（海浪捲貨墮海與主動棄貨之例）	58
51. 如何區分共同損失和單獨海損？（撲滅火災引致水漬、熱熏損失之例）	59
52. 如何區分共同損失和單獨海損？（觸礁致貨受水漬及有意擱淺之例）	60
53. 如何區分全部損失和部分損失？（舉例分析）	61
54. 如何確定推定全損？（舉例分析）	63
55. 哪些情況屬於平安險的責任範圍？（撞船事故引致部分損失之例）	64
56. 哪些情況屬於平安險的責任範圍？（先遇暴風雨再發生觸礁之例）	64
57. 哪些情況屬於平安險的責任範圍？（貨物墮海及時打撈之例）	65
58. 哪些情況屬於平安險的責任範圍？（分船駁運招致損失之例）	65
59. 在發生船舶互撞的情況下，貨主、船主、保險人之間的責任如何？（舉例分析）	66
60. 凡是貨物在運輸途中發生水漬損失，是否都屬於水漬險的責任範圍？（舉例分析）	68

信用證部分

61. 一張可撤銷的信用證，假如議付銀行已作正當議付，開證銀行有無拒付的權利？（舉例分析）…………… 70
62. 一張信用證對金額和數量，既未規定約數，也未規定其他限制條款。假設信用證規定的數量為1,000公噸，而實際裝運數量為995公噸。試問開證銀行有無拒付的權利？（舉例分析）…………… 71
63. 一張信用證規定“不得分批裝運”，如該貨分為兩票於不同日期裝在同一航次同一輪船上。試問開證銀行有無拒付的權利？（舉例分析）…………… 72
64. 一張信用證規定該貨應分為六批分期裝出，但其中一批未能按時裝出。試問該信用證能否繼續裝運貨物？（舉例分析）…………… 72
65. 一張信用證規定“在或約於5月20日裝船”，假如受益人向銀行提交的提單日期為5月8日。試問開證銀行有無拒付的權利？（舉例分析）…………… 74
66. 一張信用證規定的裝運日期為“5月20日前裝船”，假設受益人提交的提單的日期為5月15日，而保險單的日期為5月16日。試問開證銀行有無拒付的權利？（舉例分析）…………… 74
67. 一張信用證僅規定了裝運日期，而未規定交單議付的日期。試問這張信用證是否有效？（舉例分析）…………… 76
68. 一張信用證規定交單議付期為5月31日以前，裝船日期為四、五月份，假設受益人在5月30日向銀行提交的提單是5月4日簽發的。試問開證銀行有無拒付的權利？（舉例分析）…………… 77
69. 假設受益人擬於信用證滿期日向銀行提交單據議付，但適逢該日因地震而銀行停止營業。試問該

信用證的有效期能否延至開業日繼續有效？（舉例分析）	77
70. 假設信用證的交單滿期日，適逢當地的公眾假日。試問該信用證的有效期能否延至開業日繼續有效？（舉例分析）	78
71. 假設一張信用證是根據某信用證開出的新證，如原證在執行過程中，曾作過修改。試問新證是否自動包括修改過的條款？（舉例分析）	79
72. 假設一張電報開出的信用證，電文中並未說明“以郵寄本為準”的字句，如受益人已按電開信用證辦理出運，並取得符合要求的單證。試問開證銀行能否以“與郵寄本不符”為由而拒付？（舉例分析）	80
73. 一張保兌的信用證，保兌行是否承擔第一付款人的責任？（舉例分析）	81
74. 一張信用證，業經開證銀行付款，但進口商在收到單據後，發現提單的日期是倒簽的。試問開證銀行對此是否負責？（舉例分析）	83
75. 何謂背對背信用證？它是否等於對開信用證？	84
76. 何謂預支信用證？它是否等於紅條款信用證？	85
77. 何謂打包放款？它是否等於預支信用證？	86
78. 何謂光票信用證？它與餘白信用證有何區別？	86
79. 信用證、購買證、授權支付書是否一回事？它們之間的區別何在？	87
80. 何謂直接信用證和轉洽信用證？Negotiation credit 一詞在美國和英國是否同一含義？	89
81. 何謂索償信用證？	90

82. 何謂光票索償和跟單索償？…………… 91
83. 何謂擔保信用證？它同銀行保函有何不同？…………… 91

貿易方式部分

84. 何謂包銷方式？包銷協議應該包括哪些主要條款？…………… 93
85. 何謂獨家代理方式？獨家代理協議應包括哪些主要條款？…………… 95
86. 代理在法律上的主要義務是什麼？…………… 96
87. 何謂補償貿易？補償貿易有哪些特點？…………… 98
88. 產生補償貿易的歷史背景何在？這種方式有什麼優缺點？…………… 99
89. 何謂來料加工方式？來料加工協議應包括哪些主要條款？…………… 100
90. 何謂租賃業務？租賃協議應包括哪些主要條款？…………… 102

其他部分

91. 何謂出口押匯？出口押匯與出口托收是否一回事？…………… 105
92. 出口押匯和打包放款有無區別？它們之間有何異同點？…………… 105
93. 何謂遠期匯票的恩惠日？（舉例分析）…………… 106
94. 匯票的要項包括哪些內容？（舉例分析）…………… 107
95. 在托收業務中，代收銀行應負何種責任？（舉例分析）…………… 108
96. 在托收業務中，如需加收利息，應注意什麼問題？（舉例分析）…………… 109
97. 如何計算 C. I. F. 價？…………… 110
98. 如何將 C. & F. 價換算為 C. I. F. 價？（舉例分析）…………… 112
99. 如租船人未付清延遲費，船主能否行使留置權？

(舉例分析)	113
100. 何謂國際商品和準國際商品?	114
附錄一、本書主要參考書目	115
附錄二、法規選錄	116
(一) 《聯合國國際貨物銷售合同公約》(中、英文 本)	120
(二) 《國際商會跟單信用證統一慣例》(中、英文 本)	174
(三) 《關於統一提單的若干法律規則的國際公約》 (中、英文本)	200
(四) 《1968年布魯塞爾議定書》(中、英文本)	215
(五) 《1978年聯合國海上貨物運輸公約》(中、英 文本)	226
(六) 《1974年約克·安特衛普規則》(中、英文本)	265

貿易合同部分

1. 買賣合同的成立應具備哪些要素？

關於一項合同是否成立，在各國法律上都有一定要求。歸納起來，作為有效合同的成立一般應具備以下三項基本因素（Essential Elements）：

（1）合意（Agreement）：雙方當事人的意思必須一致（meeting of minds），也就是指在程序上要求要約（offer）與承諾（Acceptance）的意思表示是一致的，即：合意＝要約＋承諾，這是有效合同成立必須具備的要素；

（2）有訂約的意圖（Intention）：當事人對於他們的合意應有使其發生民事法律效果之意思，至少應認為有這種意思。如果不能表明當事人有這種意思，則一項有效合同不能成立；

（3）對價（Consideration）：作為買賣合同除一般以書面證書的形式訂立外，還必須具備相當的對價關係。

這三條在英、美、法中稱之為有效合同成立的必備的三要素，缺一不可。至於一項合同是否合法，尚有其他要求。這個問題，將在下面進一步擴大研究。

2. 什麼叫做對價（Consideration）？一項有效的對價在法律上有什麼限制？

在上題已經講過，在英國等國對一項買賣合同的有效成立，認為對價是三項基本要素之一。以德國為代表的一些國家不稱為對價，而稱之為約因（Cause）。在英美法中，關於對價的一般解釋是：“根據協議的條件，一方當事人從另一方當事人得到利益（Some Advantages）。交易的本質是雙方當事人相互取

得利益。一方當事人從另一方當事人中得到利益或利潤，都稱之為對價。”目前有些法律著作把這個解釋簡單概括為“當事人之間存在我給你是為了你給我”的關係，即存在着給付與相對給付的關係。例如買賣合同中，賣方必須承擔給付義務，即交付財產，而買方必須承擔相對給付，即為了取得財產而付款。

但是，法律對一項對價是否有效，應受下列限制：

(1) 對價必須是合法的。凡是法律禁止的東西不能作為對價，否則是無效的。例如以法律禁止的商品作為雙方買賣合同的目標，這項合同是無效的；

(2) 對價必須是待履行的對價(Executed Consideration)，而不能是過去的對價(Past Consideration)。所謂過去的對價，通常是指當事人一方在另一方當事人作出允諾(Promise)之前，該項對價早已履行完畢，因此這種對價就不能作為目前允許的對價。否則這項允諾也是沒有約束力的。

(3) 對價必須是真實的，並具有某種價值。無論是買賣合同或提供服務的合同等等，一方當事人提供的對價必須是真實的，並具有某種價值，否則另一方當事人就不能獲得某種利益(Some Advantages)，這就根本違反了對價的定義。

(4) 已經存在的義務或法律所規定的義務不能作為對價。

如果一項對價違反上述四項要求，該項對價是無效的，以此為依據訂立的合同也是無效的。

3. 何謂要約？在國際貿易中的發盤行為是否屬於要約行為？

從法律來看，一項有效合同的成立必須是要約與承諾所表示的意思相一致。在國際貿易中，買賣雙方所建立的有效合同關係(Contractual Relation)也必須如此。但在國際貿易中，中國人對要約行為通常稱之為發盤或發價，英文仍然是offer一詞。在貿易中，商人在發盤時，雖然這種行為是屬於要約行為，但是

由於各種原因，這種發盤行為往往未能嚴格符合法律上對要約的規定。因此，在發生糾紛案件時，從法律的觀點來看，有些發盤是法律上的一項要約，因而要約人在對方作出承諾時應承擔訂立合同的確定責任。但有些發盤則不具備法律上要約的條件，即使對方承諾也不能產生訂立合同的效果。由於這個原因，在貿易中又把發盤分為發盤人受約束的發盤（Offer with Engagement）和發盤人不受約束的發盤（Offer without Engagement），也有把前者稱之為實盤，把後者稱之為虛盤。因此，在國際貿易中，在收到一項發盤後如何判斷它是實盤還是虛盤是十分重要的。

在一項發盤中，涉及兩個主要關係人即：發盤人（Offeror）和受盤人（Offeree），對前者亦稱發價人，對後者亦稱為被發價人，在法律上的要約，把前者稱之為要約人，把後者稱之為受約人。

在貿易中的發盤，通常的概念是指發盤人向受盤人提出訂立合同的建議，一般包括商品名稱、品質規格、包裝、數量、價格、付款方式、交貨期等。如果受盤人表示接受，一筆交易即達成，雙方就建立了合同關係（Contractual relation）。但是由於發盤又分為實盤和虛盤，因此該項發盤對發盤人可能受約束，也可能不受約束，這就可能導致糾紛。至於什麼是實盤和虛盤的問題將留待下一題專門討論，在此暫不贅述。

發盤可以由賣方提出，也可以由買方提出。前者稱之為賣方發盤（Selling Offer），後者稱之為買方發盤（Buying Offer），但兩者都是發盤性質。在習慣上把買方發盤又稱之為訂單（Order）、遞盤或遞價（Bid）等等。

總之，貿易中的發盤屬於法律上的要約行為，但由於有實盤和虛盤之分，它又不等於要約行為，這一點是值得我們注意的。

4. 如何區分實盤和虛盤？判斷的主要依據是什麼？

作為一項實盤就是指對發盤人有約束力的發盤，當受盤人作出有效接受時，一項有約束力的合同立即成立。對於一項實盤，應要求發盤人有肯定訂約意圖的表示。但是什麼又是肯定的訂約意圖呢？一般要求一項發盤應具備以下三點：

(1) 發盤的內容必須是確切清楚的。換句話說，其內容不能含糊或模稜兩可，否則有可能引伸出不同的解釋，這就不能確定發盤人的明確責任；

(2) 發盤所列明的主要交易條件必須是完備的。這就是說發盤人在發盤中提出的重要交易條件不能遺漏。這些重要交易條件一般應包括：品質、數量、交貨期、價格、付款等，除雙方另有習慣或者另有約定者外。如果上列主要交易條件不完備，將導致糾紛，因而對發盤人的責任亦不能作出明白確定。

(3) 發盤的內容和條件是最後的，即發盤人再沒有其它的保留。只要受盤人接受，交易立即達成，一項有約束力的合同立即成立。

因此，作為一項實盤，發盤人必須表示有肯定的訂約意圖，並且其發盤內容必須符合上述三點要求。

虛盤與實盤相反，它是對發盤人無約束力的發盤，即發盤人沒有肯定的訂立合同的意圖。例如表現在發盤內容方面，其內容不夠確切清楚，有含糊或模稜兩可的詞句；或者主要交易條件不夠完備，即重要的交易條件有遺漏；或者發盤人在發盤中已表明它的發盤不是最後的 (final) 或聲明有保留條件，例如：“以我方最後確認為準”等等，諸如此類，均屬於虛盤性質。

5. 何謂邀請要約？它同貿易中的虛盤是否一回事？

在區分貿易中的實盤和虛盤之後，還要注意法律上有關邀請要約 (Invitation to offer) 這個概念。如果我們不了解它的含義及其在法律上的效果，也可能導致交易的失誤，從而產生貿易