

国际贸易合同 的签订与履行

主编：陆 琰 穆为民



中原农民出版社

(豫)新登字 07 号

国际贸易合同的签订与履行

主编 陆 琰 穆为民

责任编辑 周果钧

中原农民出版社出版发行

(郑州市农业路 73 号)

河南省公安厅印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 9.75 印张 226 千字

1995 年 7 月第 1 版 1995 年 7 月第 1 次印刷

印数 1—2000 册

ISBN 7—80538—556—4/F·37 定价:10.80 元

前 言

近 10 年来,世界经济结构的调整导致国际贸易发生了巨大的变化,其中一个显著标志就是服务贸易的兴起改变了传统贸易的概念,由过去货物贸易一统天下的局面发展到今天货物贸易、技术贸易和服务贸易三位一体长足发展的态势。为了顺应国际贸易发展的趋势,给迅速崛起的技术贸易和服务贸易予以法律框定,1986 年 9 月 15 日开始举行的第八轮多边贸易谈判,就 12 个传统议题和知识产权、服务贸易及与贸易相关的投资措施等三大新议题进行了冗长但卓有成效的谈判和磋商,并达成和陆续签署了相关协定,建立了一个统一完整正式的多边贸易组织(WTO),成为今后世界贸易的多边法律框架。

同时,高新技术 EDI 系统在国际贸易领域内的应用,使国际贸易的交易手段发生了质的变化,它使信息的传递规范化、迅速化,开创了“无纸贸易”的新时代。可以预计,在不远的将来,EDI 将广泛应用在我国的进出口业务中。随着我国改革的深化,市场经济体制的建立健全,我国将逐步全面开放国内市场,在进出口贸易总量以较快速度增长的同时,进出口贸易结构也会发生根本变化。但在今后一段时期内,我国在国际贸易中仍将以货物贸易为主,技术贸易和服务贸易的比重随经济水平的提高而增加。无论是进行何种形态的国际贸易,都要由买卖双方签订合同,明确各自的权利和义务,作为检查各方是否履约的依据。

我们在本书中重点介绍国际货物买卖合同的主要条款应如何订立、如何履行,并辅以案例分析;还就国际服务贸易和国际技术贸易的有关基本知识、合同的制作以及应注意的问题等作了概括叙述,探讨了应用 EDI 系统后合同的订立过程、合同的形式、合同的内容将发生的变化。本书深入浅出,联系实际,可操作性强,是从事外经贸工作的同志和大专院校、外经贸专业学生的良师益友。

参加本书编写的同志具体分工如下:

陆 琰:第一章、第二章;

孙彩梅:第三章、第六章、第七章;

刘艳琨:第四章;

朱志强:第五章、第八章;

郝 黎:第九章;

穆为民:第十章、第十四章;

李玉生:第十一章、第十二章;

蒋兆平:第十三章。

本书的出版发行,得到了中原农民出版社的大力支持,在此深表谢意!

作者

1995年5月

目 录

第一章 概论	(1)
一、国际贸易合同的概念和种类	(1)
二、订立国际贸易合同应遵守的基本原则	(2)
三、订立国际贸易合同的前期准备工作	(5)
四、国际贸易合同的无效.....	(10)
第二章 国际贸易合同的订立	(14)
一、交易磋商的程序.....	(14)
二、国际贸易合同的内容.....	(25)
三、国际贸易合同的制作.....	(42)
四、国际贸易合同的成立.....	(45)
第三章 国际货物贸易合同的品质、数量、包装条款	(48)
一、合同中的品质条款.....	(48)
二、合同中的数量条款.....	(54)
三、合同中的包装条款.....	(59)
第四章 国际货物贸易合同的价格条款	(62)
一、价格术语的含义、由来和作用	(62)
二、价格术语的解释惯例.....	(63)

三、几种常用价格术语的解释和对比·····	(66)
四、其它七种价格术语简介·····	(74)
五、佣金和折扣·····	(77)
六、合同中的价格条款·····	(79)
第五章 国际货物贸易合同的装运条款 ·····	(80)
一、国际货物运输方式·····	(80)
二、国际货物交付方式及运输单据·····	(96)
三、合同中的装运(交货)条款 ·····	(100)
第六章 国际货物贸易合同的商品检验与保险条款 ·····	(107)
一、商品检验和检验证书 ·····	(108)
二、合同中的检验条款 ·····	(111)
三、中国人民保险公司保险条款及协会保险条款 ·····	(116)
四、保险的做法和合同中的保险条款 ·····	(127)
第七章 国际货物贸易合同的支付条款 ·····	(133)
一、支付工具 ·····	(133)
二、支付方式 ·····	(139)
三、合同中的支付条款 ·····	(165)
第八章 国际货物贸易合同的索赔、仲裁和不可抗力条款 ·····	(168)
一、争议和索赔、理赔·····	(168)
二、合同中的仲裁条款 ·····	(172)
三、合同中的不可抗力条款 ·····	(177)
第九章 国际货物贸易合同的履行 ·····	(181)
一、出口合同的履行 ·····	(181)
二、进口合同的履行 ·····	(192)
第十章 对外加工装配和补偿贸易合同 ·····	(199)

一、对外加工装配的概念、特点	(199)
二、对外加工装配的种类和做法	(200)
三、对外加工装配合同的订立	(202)
四、对外加工装配合同当事人的权利和义务	(206)
五、补偿贸易的概念、基本形式及其特点	(208)
六、补偿贸易合同的订立	(212)
七、补偿贸易合同当事人的基本权利和义务	(215)
第十一章 国际租赁和包销、代理合同	(217)
一、国际租赁合同	(217)
二、包销协议	(226)
三、代理合同	(231)
第十二章 国际服务贸易	(237)
一、国际服务贸易的概念与内容	(237)
二、《服务贸易总协定》及其作用	(239)
三、我国开放服务业的承诺	(245)
第十三章 国际建筑工程承包与劳务合作合同	(257)
一、国际建筑工程承包概述	(257)
二、国际惯例的建筑承包程序	(260)
三、国际建筑工程承包合同	(264)
四、国际建筑工程承包中的其它问题	(267)
五、国际劳务合作合同	(271)
第十四章 国际技术贸易	(278)
一、国际技术贸易的概念及其内容	(278)
二、国际技术贸易的特点和方式	(279)
三、国际技术贸易协议的主要内容	(284)

第一章 概 论

国际贸易合同是各国间开展国际经济贸易和国际技术合作的产物,是明确有关当事人权利义务的法律文件。它因合同标的不同、合同性质不同等而大致分为国际货物贸易合同、国际服务贸易合同和国际技术贸易合同三类。但无论签订什么类型的国际贸易合同,都应遵守一些共同的基本原则;充分作好合同订立前的准备工作,防止和杜绝无效合同的出现。

一、国际贸易合同的概念和种类

(一)国际贸易合同的概念

国际贸易(International Trade)是指凡在不同的国家或地区之间的商品与劳务的交换活动,有时也泛指世界所有国家和地区之间的贸易活动。跨国界的商品与劳务的交换活动,必须签订国际贸易合同。合同又称契约,是指双方当事人根据法律规范的要求,就发生、变更、消灭民事法律关系,自愿达成的协议。因此,国际贸易合同就是指不同国家或地区的企业、经济组织或个人之间为实现一定经济目的,明确相互权利义务关系的协议。主体是否分属于两个或两个以上不同国家或地区,这是区别国际贸易合同与国内贸易合同的主要标准;当事人各方的权利义务是国际贸易合同的核心。

心。由此看来,国际贸易合同涉及到合同双方当事人所属国家的经济法规和对外经济贸易政策,它引起了当事人双方所属国家的经济权益关系,它导致了司法管辖权以及法律适用选择等问题。

(二)国际贸易合同的种类

国际贸易合同所包含的内容之广、数量之多,对其全貌作出十分完整的介绍确属困难。现根据前言所述,按照国际贸易的结构来划分,粗略分类如下:

1. 在国际货物贸易方面,有国际货物买卖合同、包销合同、代理合同、易货合同、寄售合同、成套设备进口合同、补偿贸易合同、保管合同等。

2. 在国际服务贸易方面,有工程承包合同(包括勘察、设计、施工、安装合同等)、工程合作合同、劳务合作合同、加工装配合同、商业信用贷款合同、银行信用贷款合同、保险合同、国际运输合同等。

3. 在国际技术贸易方面,有技术开发合同、技术引进合同、技术转让合同、技术服务合同、技术合作合同、技术咨询合同、技术使用许可合同、专利许可实施合同、版权贸易合同等。

事实上,有些国际贸易合同是综合性的,如国际租赁合同往往由融资合同、设备(货物)买卖合同、培训合同、租赁合同等两个以上合同所组成。有些属于吸收外国投资的合同,如中外合资经营企业合同、中外合作经营企业合同、中外合作勘探开发自然资源合同等,因有其他专门介绍,本书不再赘述。

二、订立国际贸易合同应遵守的基本原则

所谓基本原则,是指在订立国际贸易合同中起决定性作用的指导原则。它是我国社会主义制度本质的集中表现,是订立国际贸易合同的依据和基础。订立国际贸易合同遵守基本原则,对保障合同当事人的合法权益,促进我国对外经济的发展,具有十分重要的意义和积极的作用。具体来说,订立国际贸易合同应遵守以下基本原则:

(一)主权原则

主权是国家独立处理自己对内和对外事务的最高权力。尊重主权原则,包括国家在相互之间的关系上必须尊重对方的社会经济制度、政治独立和经济自主;在发展彼此间经济关系的过程中不得危害对方的独立自主,不得干涉别国内政,不得操纵他国的经济命脉,对他国发号施令。

主权原则还表现为必须尊重国家的管辖权。每个国家有权按照其法律和规章,依据其国家目标和优先顺序,对国际贸易合同的签订与履行进行指导、审批和监督,以保护国家和当事人的合法权益,否则就会造成有损于一国主权的问题,导致合同无效。

(二)平等互利原则

它是指订立国际贸易合同的当事人的权利和义务对等,风险和收益相当,在合同中处于平等地位。其中平等是订立合同的前提,互利是订立合同的核心。当事人双方之所以订立合同,都在于实现一定的经济目的取得预期的经济利益。因此,当事人双方要在处于平等地位、互相尊重双方权益的条件达成协议、订立合同。

平等互利原则是订立国际贸易合同的主要原则。凡是一方凭借政治上的优势或经济上、技术上的实力迫使对方处于不平等的地位,或者以我为主,自己享受的权利过多、承担的义务过少而订立的合同,都是违反这一原则的。

(三)协商一致原则

这是指在订立国际贸易合同过程中,双方当事人应能自由地表达自己的意志,对合同的产品、项目的数量和价格、货币结算以及争议解决办法等全部内容进行充分商量,达成一致意见,然后订立合同。合同订立后,双方当事人各享权利,各负义务,必须切实履行。如果双方当事人没有充分商量,意思表示不一致,勉强或草率地订了合同,就难于履行,起不到订立合同的作用。因此,协商一致原则是订立国际贸易合同的另一个主要原则。凡是一方将自己意志强加于对方所订立的合同,都是违反协商一致原则的。

(四)国际惯例

国际惯例,按照《国际法院规约》第38条的规定,法院适用法律中对“国际惯例”的解释是:经接受为法律的通例。《联合国国际货物销售合同公约》第9条,对“国际惯例”的解释为:“在国际贸易上,已为有关特定贸易所涉同类合同的当事人所广泛知道并为他们所经常遵守。”国际惯例一直为许多国家进行经济交往和对外贸易所采用,并经常遵守的,往往为国际上所确认。如国际商会制定的《1990年国际贸易术语解释通则》就是在国际惯例的基础上制定的。我国《涉外经济合同法》第5条第3款规定:“中华人民共和国法律未作规定的,可以适用国际惯例。”这是订立国际贸易合同在遵守上述原则的前提下,参考了国际惯例,有利于促进我国对外贸易的发展,同各国之间发展正常的经济往来关系。

上述四个原则相辅相成、相互联系,在订立国际贸易合同时都

应该遵守。

三、订立国际贸易合同的前期准备工作

做好订立国际贸易合同的前期准备工作,对进行协商达成协议、订立合同以及预防履行合同发生争议具有重要作用。根据开放十几年来的实践经验和法律规定,在订立国际贸易合同前应该作好以下前期准备工作:

(一)选择国际贸易往来形式

国际贸易往来形式很多,如货物买卖、补偿贸易、技术转让、劳务出口、财产租赁等。它们在法律上有不同的性质,当事人有不同的权利和义务,其经济效益也有所不同。因此,当事人应按照自己生产经营商品的不同情况,或是项目的不同情况,对国内外市场进行调查和预测,进行比较、衡量、评价其经济效益,选择一种最好的国际贸易形式。如我国的企业和其他经济组织有技术力量和生产经营能力,但缺少先进的机器设备和外汇,可采取补偿贸易、国际租赁等形式。而对于拥有一支训练有素的建筑队伍和较先进的施工机械的企业来说,可以参与国外市场上的建筑工程投标竞争,充分利用并发挥自身优势,争取订立建筑工程承包合同。

(二)选择订立合同的对方

国际贸易往来形式确定以后,就要选择订立合同的对方。可通过我国驻外机构(驻外使领馆、驻外商务机构、中国银行驻外分行、外贸机构等)或通过有关国家的金融机构、咨询服务机构等进行调查客户的资信。客户的资信包括:外商的资本,其资产负债、收支、经营状况等;是否具有合法的主体资格;商业信用、经营作风和履

约能力;经营范围、活动能力,以及政治情况等等。也可以在洽谈过程中直接调查,要求外商提供足以证明其资信情况的法律文件(如法人国籍、注册登记、外商名称、地址、公司章程、法人代表资格,乃至有关公证材料等证明文件)经过了解,进行比较,选择具有法人资格、信用好、技术先进、价格(报酬)公平合理、有经营管理能力的对方。有些项目可以采取投标招标方式选择对方。

(三)向国家主管机关进行查询和申请批准

向国家主管机关进行查询,是指对订立一般国际贸易合同要向企业主管机关、外汇管理机构、外贸管理机关以及专业进出口公司等部门进行调查和询问。进行查询,首先提出订立国际贸易合同的意图,确认谈判权和订约权(是指无外贸经营权的企业)。然后进行广泛深入的国际市场调查,搜集各种必要的信息资料。如对某种商品的生产、消费、价格等情况的调查,以及了解该商品市场的特点、市场供求关系和价格变动趋势、同类产品市场竞争情况等。掌握技术信息:调查技术先进程度、技术来源渠道和有无竞争技术、该技术发展前景、价格,以及有关专利、专有技术和商标等情况。还应查询进出口商品的配额管理和许可证管理要求,有关部门能否贷款、提供外汇等,以便最后决定是否订立合同。

向国家主管机关申请批准,是指我国法律和行政法规规定应当由国家有关机构批准而成立的合同报批手续,以防止合同订立后不被主管机构批准而影响合同的执行。

(四)制作项目建议书和可行性研究报告

在确定经济贸易往来形式和订立合同的对方以及完成查询工作以后,有的国际贸易合同在签订合同前必须制作项目建议书,进行可行性研究,并提出报告。如国际租赁业务、国际工程承包业务等。

项目建议书的内容一般应有以下各点：

1. 项目名称；项目的主办单位及负责人。

2. 项目的内容与申请理由。

3. 进口国别与厂商。要将拟探询的国别厂商名称写全，包括外文全称。

4. 承办企业的基本情况：说明企业是新建、改造或扩建，企业地点及其他基本情况。

5. 产品名称，简要规格与生产能力及其销售方向。

6. 主要原材料、电力、燃料、交通运输及协作配套等方面的近期和今后要求与已具备的条件。

7. 项目资金的估计与来源。

8. 项目的进度安排。

9. 初步的技术、经济分析。

项目建议书制作后，要呈送有关部门审核同意后方可进行下一步工作。

有的国际贸易合同，对合同的标的内容如建设工程、引进技术、补偿贸易、国际租赁业务等内容都要进行可行性研究，即提出方案和规划，进行技术论证和经济核算，然后分析比较，作出决策。进行可行性研究之后，要制作报告，呈送主管审批机构批准，作为对外谈判之依据。

可行性研究报告的内容因不同合同的标的内容而有所不同。它是谈判和是否订立合同的依据和前提，将来要反映到合同之中。它是一项十分严肃认真的事，单位和从事进行可行性研究的个人应该对可行性研究报告的科学性、客观性、真实性和公证性负责。

(六)资信查证工作

订立国际贸易合同是一种法律行为。一定要防止买空卖空的

“皮包公司”不能履行合同,也要防止对方实际上无法有保证地履行合同。因此,对对方订立合同的资格、资金和信用等应该进行调查核实工作,即要根据对方所属国法或住所地法审查其是否有订立合同的能力和履行合同的能力。一般要审查下列证件及其内容:

1. 所在国或所在地政府登记注册证件,查明企业、其他经济组织或个人的名称、生产经营范围、注册资本、地址、代表人的姓名、职务和国籍。

2. 企业、其他经济组织或个人经注册会计师核实的近期资产负债表(借贷对照表)和有业务往来的金融机构出具的资本信用证明书,查明其经济能力。

3. 担保证书,查明是否经过公证机关公证。

4. 查明企业、其他经济组织的签约代表授权书是否合法。

5. 查明企业、其他经济组织或个人代理订立合同时,其委托代理书是否经过公证机关公证。

按照国际惯例,在正式订立合同前,一方可以向对方索取资信证明,也可通过银行、对外贸易主管机构以及驻外机构进行查证。必要时,对上述文件还可进行公证和认证,以免吃亏上当受骗。

(七)熟习法律

协商订立合同及合同的条款无不涉及法律问题。因此,熟习法律至关重要。

首先,要熟习我国的涉外经济法律、法规,如涉外经济合同法、对外贸易法、税法、外汇管理法等基本法律和颁布施行的法规、条例。这样,在协商订立合同过程中有法可依,订立的合同条款内容才能符合我国法律原则。

另外,还要熟习一些有关国际惯例和国际私法原则;同时还要熟习外方所在国的有关法律,做到知己知彼,在协商订立合同过程

中处于主动地位,并可在合同中选择适用有利于我方利益的法律。在不了解或不熟习法律时,最好聘请律师作为顾问或向法律咨询机构咨询。

(八)制定合同草案

制定合同草案是协商订立合同的“备忘录”,也是订立合同的基础。合同草案要具体、明确、完整,应象一个没有签字的正式合同一样。另外,还要估计到对方在协商过程中可能提出的一些新问题,要准备好我方的意见,争取主动,以便顺利地达成协议。

(九)组织谈判班子

为了使谈判顺利进行和达到预期目的,必须组织精干的谈判班子。这个班子应该有懂得政策、熟悉业务的领导干部和出国考察人员参加,还应有懂经济、财会、法律专业的人员参加,如果有工程师、经济师、会计师、律师参加更好,便于提出问题,解决问题,防止失误,陷入被动,造成不应有的损失,并尽可能地争取对我方比较有利的条件达成协议。在班子中要选好主谈人,配备好能胜任的翻译人员。如果项目较大,牵涉几个部门的,应根据实际需要由有关部门组成联合谈判领导小组,统一领导谈判工作,共同商定谈判计划、方案和策略,共同遵守,一致对外。

(十)谈判中应注意掌握的几个主要问题

谈判是一个非常严肃的工作,对订立合同、合同订得好坏、防止履行合同时发生争议等都有着决定的作用。因此,在谈判中应注意掌握以下几个主要问题:

1. 谈判人员要自始至终参加,保持相对的稳定。

2. 在谈判前要制作谈判方案。

3. 谈判中既要坚持平等互利原则,又要进行友好协商,在不损害我国主权、符合我国法律规定的前提下,作到对双方都有利。

4. 谈判进度要灵活掌握,适时成交,不要因急于求成而造成被动。

5. 经过谈判,如对原批准的可行性研究报告必须作出较大修正时,应在签订合同前向原批准单位报告,取得同意。

6. 在谈判合同条款具体内容时,一定要做到合理、合法,外方提出不合理、不合法的限制性条款时,要善于说理或拒绝。

7. 讲究谈判技巧,始终保持良好的谈判环境和气氛。

四、国际贸易合同的无效

(一)国际贸易合同无效的确认

国际贸易合同无效的确认,是指合同由于不符合法律所规定的合同成立有效条件而自始不发生法律效力。关于合同成立的有效条件,各国法律都有明确的规定,例如,当事人必须具备签订合同的行为能力,合同标的必须合法,合同必须符合法律规定的形式要求,当事人的意思表示必须真实,等等。不符合法定有效条件的合同,就是无效的合同,不能发生法律效力。根据我国《涉外经济合同法》和最高人民法院关于适用涉外经济合同法若干问题的解答,在我国,应当确认为无效的国际贸易合同主要有以下几类:

1. 当事人不具备订立涉外经济合同的合法主体资格。作为国际贸易合同的中方当事人,必须是经过国家主管部门批准、享有外贸经营权的我国企业或者其它经济组织,我国的公民个人可以进行国际技术贸易——技术引进、技术转让等;作为外方当事人,必须是外国的企业和其它经济组织或个人。因此,不符合上述法定主体资格的当事人所签订的国际贸易合同是无效的。