

G 高职高专经贸专业“十一五”规划教材
AOZHI GAOZHUAN JINGMAO ZHUANYE "SHIYIWU" GUTHUA JIAOCAI

主 编 覃扬彬 李德萍
副主编 李继宏 陈秋如
袁珂娜



国际贸易合同条款 实务

GUOJI MAOYI HETONG TIAOKUAN SHIWU



电子科技大学出版社

高职高专经贸专业“十一五”规划教材

国际贸易合同条款实务

主 编 覃扬彬

副主编 李继宏 李德萍

袁珂娜 陈秋如

电子科技大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易合同条款实务 / 覃扬彬主编. —成都: 电子科技大学出版社, 2007. 8

高职高专经贸专业“十一五”规划教材

ISBN 978-7-81114-612-7

I. 国… II. 覃… III. 国际贸易—贸易合同—合同法—高等学校—教材 IV. D997.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 128078 号

内 容 简 介

本教材介绍了国际货物买卖合同中的各主要条款, 以进出口交易业务为实例, 通过对各主要条款分析、训练, 最终达到能够灵活自如地拟定正确全面的国际货物买卖合同条款的目的, 方便读者从事国际货物买卖活动, 提高实务操作技能。

本教材共分为十一个模块, 每个模块都配套有大量的训练和案例分析题, 每个模块相对独立又互为联系。

本教材既可以作为高职高专院校国际商务及相关专业的教学用书, 也可以作为外经贸从业人员技能培训教材或自学用书。

高职高专经贸专业“十一五”规划教材

国际贸易合同条款实务

主 编 覃扬彬

副主编 李继宏 李德萍 袁珂娜 陈秋如

出 版: 电子科技大学出版社 (成都市一环路东一段 159 号电子信息产业大厦 邮编: 610051)

策划编辑: 徐 红

责任编辑: 谢应成

主 页: www.uestcp.com.cn

电子邮件: uestcp@uestcp.com.cn

发 行: 新华书店经销

印 刷: 成都蜀通印务有限责任公司

成品尺寸: 185mm×260mm 印张 10.875 字数 265 千字

版 次: 2007 年 8 月第一版

印 次: 2007 年 8 月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-81114-612-7

定 价: 16.90 元

■ 版权所有 侵权必究 ■

- ◆ 邮购本书请与本社发行部联系。电话: (028) 83202323, 83256027
- ◆ 本书如有缺页、破损、装订错误, 请寄回印刷厂调换。
- ◆ 课件下载在我社主页“下载专区”。

前 言

为了满足高职高专教学改革和培养高等技术应用型人才的需要,作者编写了这本教材,作为国际贸易实务实训教材之一。目前,有关国际贸易实务方面的书籍不少,但在学习过程中,如何把这些知识学到手,还存在一个方法问题。要学好国际贸易实务课程,除了要掌握相关的基本知识和国际贸易惯例外,还要学习具体的操作技能,培养学习者分析和处理实际业务的能力。

作者在多年的教学实践中,深感操作技能在国际贸易实务课程中的重要作用,将多年的教学内容和教学方法所积累的相关资料和信息,以技能训练为主线,相关知识为支撑的编写思路进行编写。教材中以国际货物买卖合同的各个环节,确定各部分的技能训练内容,形成具有典型性的技能训练项目,提高技能训练的针对性,并力求内容新颖、通俗易懂,反映企业面临的实际问题及其解决方法,以帮助学生把握学习中的重点、难点,加深对教材的理解、消化和吸收,进一步巩固所学知识,增强学生分析问题和解决问题的能力。

本书以国际货物买卖合同所涉及的国际贸易合同、品质条款、数量条款、包装条款、价格条款、运输条款、保险条款、支付条款、检验、索赔、不可抗力、仲裁条款、交易条件磋商与合同订立、合同的履行等实务内容分为十一个模块,较好地处理了理论教学与技能训练的关系。

本书由覃扬彬副教授担任主编,并对全书进行修改、总纂和定稿。李继宏担任副主编,负责对教材的初审,各模块编写的教师分别是覃扬彬、李继宏、苏波辉、袁珂娜、李德萍、陈伙如、蒋柳红、吴庚丰。

在本书的编写过程中,我们参考了相关的教材和书籍,借鉴并吸收了本专业其他教材的内容与成果,限于篇幅,除少数文献我们在书末列出外,余者未能一一列出,在此一并表示感谢。

由于作者水平有限,书中难免存在不妥之处,敬请有关专家、读者指教。

编 者

2007年2月

目 录

模 块 一

国际贸易合同概述	2
学习目标	2
重点难点	2
一、认识国际贸易合同的主要条款	2
二、国际贸易货物买卖合同的样例	7
三、实务训练	15

模 块 二

国际贸易合同中的品质条款	17
学习目标	17
重点难点	17
一、认识合同中的品名条款	19
二、凭样品买卖	21
三、凭规格买卖	23
四、凭等级买卖	25
五、凭标准买卖	25
六、凭说明书买卖	26
七、案例分析实训	27
思考与练习	29

模 块 三

国际贸易合同中的数量条款	31
学习目的	31
重点难点	31
一、认识计量单位	31
二、按个数计量买卖	31
三、按重量计算的买卖	32
四、案例分析实训	35

思考与练习	37
-------------	----

模 块 四

国际贸易合同中的包装条款	39
学习目标	39
重点难点	39
一、认识包装的种类和要求	39
二、合同中的包装条款	41
三、案例分析实训	46
思考与练习	48

模 块 五

国际货物买卖合同中的价格条款	50
学习目标	50
重点难点	50
一、认识贸易术语	50
二、EXW 术语的具体运用	57
三、FOB 术语的具体运用	58
四、CFR 术语的具体运用	61
五、CIF 术语的具体运用	63
六、DAF 术语的具体运用	65
七、案例分析实训	67
思考与练习	69

模 块 六

国际贸易合同中的装运条款	71
学习目的	71
重点难点	71
一、认识海上货物运输基本知识	71
二、合同中的装运条款	75
三、案例分析实训	81
思考与练习	83

模 块 七

国际贸易合同中的保险条款	85
--------------------	----

学习目标	85
重点难点	85
一、认识海洋运输货物保险的基本内容	85
二、中国海洋运输货物保险条款	87
三、合同中的保险条款	91
四、案例分析实训	93
思考与练习	95

模 块 八

国际货物买卖合同中的支付条款	97
学习目标	97
重点难点	97
一、支付条款实务——汇付	97
二、支付条款实务——托收	100
三、支付条款实务——信用证	104
四、案例分析实训	112
思考与练习	113

模 块 九

检验、索赔、不可抗力、仲裁条款	115
学习目标	115
重点难点	115
一、合同中的检验条款	115
二、合同中的索赔条款	119
三、合同中的不可抗力条款	121
四、合同中的仲裁条款	123
五、案例分析实训	127

模 块 十

交易条件磋商与合同订立	129
学习目标	129
重点难点	129
一、认识磋商的一般程序	129
二、实务训练	133
三、案例分析实训	136

模块十一

出口合同的履行	141
学习目标	141
重点难点	141
一、合同履行的程序	141
二、案例分析实训	162
思考与练习	163
参考文献	165



模 块 一

国际贸易合同概述

学习目标

通过本模块的学习，了解合同的主要条款，初步认识合同的格式，掌握订立合同的方法，为学习后面的模块做好铺垫。

重点难点

合同主要条款的内容。

在国际贸易活动中，合同起着规范和约束交易双方商业行为的核心作用。一份完整的国际贸易合同通常由三部分组成，即约首、约尾和正文。正文是买卖双方磋商及签订的主要条款。

一、认识国际贸易合同的主要条款

1. 学习目的与要求

了解国际贸易合同的主要条款，掌握订立合同时要注意的问题。

2. 相关知识

国际贸易合同的主要条款由基本条款和一般条款组成，基本条款是合同的主体部分。

基本条款：

2.1 商品的品名条款

订立品名条款时，要注意如下几个问题：

(1) 名称要统一，按照《联合国国际贸易标准分类》的规定名称，同种商品使用一个名称。

(2) 有特殊品质要求的要注明，如地方特产要注上产地名称。

(3) 品种复杂的，品名栏写总称，具体名称另制附表。

2.2 品质条款

品质条款直接决定商品价格，常见的品质条款的规定举例如下：

(1) 中国绿茶，特珍一级

China Green Tea Special Chummy Grade 1

(2) 芝麻，水分（最高）8%，杂质（最高）2%，含油量（最低）52%。

（如实际装运货物的油量高或低 1%，价格相应增减 1%）

(3) 张裕干红葡萄酒，糖分 12 度

ChangYu dry red wine, twelve degree of sugar

(4) C708 中国灰鸭绒，含绒量为 90%，允许 1% 上下

C708 Chinese Grey Duck's Down with 90%down content, 1%more or less allowed.

买卖双方在磋商商品品质条款时应注意:

- (1) 运用各种表示商品品质的方法。
- (2) 确定要切实实际,不可偏高或偏低。凡可用一种方法表示品质的,就不要用两种或两种以上。

(3) 订立品质条款时,凡用科学指标表示的,必须明确、具体,但同时要有灵活性,不可订得过死,否则会给交货带来困难。

2.3 数量条款

数量条款主要由数字和计量单位构成,常见的数量条款举例如下:

- (1) 100 公吨, 5%上下由卖方决定。
- (2) 100 公吨, 以毛作净, 卖方可溢短装 5%, 增减部分按合同价格计。
- (3) 山东花生 800 000 公吨, 1995 年大路货, 数量和金额均 5% 增减, 由卖方决定。

一条完整的数量条款应包括商品的数量; 计量单位; 计重方法; 溢短装百分比; 溢短装选择者; 溢短装部分的计价。其中, 后三项主要针对大宗商品及初级产品。

订立数量条款时要注意:

- (1) 按重量计算的商品应明确用哪种计重方法, 即按毛重、净重还是以毛计净等。
- (2) 溢短装条款在使用时, 要注明溢短装百分比大小, 由谁选择溢短装, 溢短装部分的计价方法等。

2.4 包装及运输标志条款

包装条款一般包括包装材料和包装方式, 常见的包装条款举例如下:

- (1) 木箱装, 每箱 50 公斤净重。
- (2) 纸箱装, 每箱净重 40 公斤, 然后装托盘。
- (3) 国际标准茶叶纸箱装, 20 纸箱一托盘, 10 托盘一集装箱。
- (4) 50 公斤涂塑麻袋内衬塑料袋。

订立包装条款时应注意:

- (1) 条款中必须包括包装材料、包装方式, 有时还要规定包装费用的支付及包装物料交送的方法, 同时注意交易者所在国对包装材料的特殊需求。
- (2) 严格按合同规定刷制运输标志。运输标志一般由卖方设计确定, 如买方要求由他出具运输标志也可接受。但应在合同中订明买方在装运期前若干天提供, 否则卖方有权自行决定。

另外还有一些对包装有特殊要求的条款, 如: 以上货物系中性包装内外包装上无“中国制造”字样等

2.5 价格条款

合同中的价格条款有两部分: 单价与总值, 常见的价格条款举例如下:

- (1) 每套 75 欧元 CFR 净价汉堡。
- (2) 每打 125 港元 CIFC5% 香港 (或 CIF 香港含 5% 佣金)。
- (3) 每公吨 300 美元 FOBS 上海, 以毛作净。

订立该条款时应注意:

- (1) 单价条款的四个组成部分: 计价货币、货币金额、计量单位、贸易术语缺一不可, 中、英文书写顺序不能混乱, 同时正确使用贸易术语及其变形。

- (2) 如单价是含佣价, 在价格条款中要体现佣金率。
- (3) 总值有大、小写两部分, 单价、总值数额要吻合, 总值货币与单价货币要一致。
- (4) 如果数量允许增减, 或用约量, 则总金额也允许有增减。

2.6 装运条款

装运条款内容较多, 常见装运条款如下:

- (1) 收到信用证后 45 天内装运, 买方必须最迟于××天将 L/C 开抵卖方。
- (2) 2006 年 5 月前装运, 由上海经香港至伦敦, 5 000 公吨分三批等量装运, 每批相隔 20 天。
- (3) 2007 年 1/2 月每月平均装运。

装运港: 上海/天津

目的港: 鹿特丹/安特卫普, 选港附加费由买方负担。

订立该条款时应注意:

(1) 装船时间应规定在某一段时间。装运期规定受信用证限制时, 同时要规定信用证的开出、开到时间。

(2) 对于等量分批装运的合同, 接受时要特别慎重。

(3) 装运港、目的港一般由一方提出经另一方确认。合同中对港口的确定要明确具体。我国向远洋出口, 装运港可订为“中国口岸, 由卖方确定”; 向我国港澳出口可订为“从 xx 港至香港, 从××港至澳门”。当买方难以确定目的港时, 可采用选择港方法, 但选择港不宜太多, 而且要在同一航线, 核算价格须以运费最高的港口为基础。不要采用某一航区选择港的做法, 如“欧洲主要港口”等。

2.7 保险条款

合同中的保险条款应特别注意与合同采用的贸易术语保持一致。

- (1) FOB、CFR 合同下, 保险条款可规定:

保险由买主办理

(2) CIF 合同下, 保险条款包括四部分: 由何方办理保险、投保金额、险别, 以哪一保险条款为准等。

常见保险条款示例如下:

由卖方按发票金额 110% 投水渍险、战争险、罢工险, 按 1981 年 1 月 1 日中国人民保险公司海洋运输货物保险条款为准。

2.8 支付条款

不同支付方式下, 支付条款有不同的规定。

(1) 在采用跟单信用证支付时, 应在合同中就信用证支付条款的主要内容, 包括开证时间、开证银行、信用证种类、金额、装运期、有效期、有效地点等做出明确规定。常见的信用证支付条款示例如下:

“买方应通过卖方所接受的银行于装船月份前××天开立并送达卖方不可撤销即期信用证, 有效至装运月份后第 15 天在中国议付。”

“以不可撤销信用证, 凭卖方开具的见票后××天的跟单汇票议付, 有效期限为装运期后 15 天, 在中国到期, 该信用证须于合同规定的装运月份前 30 天到达卖方。”

国际贸易中无论使用哪种信用证都必须是不可撤销的, 信用证的金额一般大于或等于

合同金额。我国进出口贸易使用的信用证，有效期一般订为“装运期后第 15 天”，有效地点在中国或中国某地（出口或议付地点）。

（2）采用托收，要具体说明使用即期付款交单、远期付款交单还是承兑交单。常见的托收支付条款示例如下：

“买方凭卖方开具的即期跟单汇票，于见票时立即付款，付款后交单。”

“买方凭卖方开具的跟单汇票，于见票日后××天付款，付款后交单。”

上例付款时间是“见票日后××天”，除此以外，还有“提单日后××天”、“出票日后××天”等。

“买方对卖方开具的见票后××天付款的跟单汇票，于提示时承兑，并于汇票到期日即予付款，承兑后交单。”

上述几种表达也可简写为 D/P 即期(D/P at sight); D/P 远期(D/P at ×× days after sight, D/P at ×× days after date of draft, D/P at ×× days after date of B/L); D/A, 简写方式只适用于老客户，对新客户最好不用。

（3）采用汇付时，应在合同中明确规定汇付的时间、汇付的方式及金额。如：

“买方应不迟于 2 月 15 日将 100% 的货款用票汇预付至卖方。”

“买方应将 30% 货款凭电汇预付，汇款时列明合同号码，其余部分货款以托收方式即期付款，付款后交单。”

有时，国际贸易中货款的支付采用几种支付方式结合使用，例如条款规定：“买方应通过为卖方所接受的银行于装船月份前××天开立并送达卖方不可撤销即期信用证，规定 50% 发票金额凭即期光票支付，其余 50% 金额用即期跟单托收方式付款交单。全套货运单据附于托收项下，在买方付清发票的全部金额后交单。如买方不能付清全部发票金额，则货运单据须由开证行掌握，凭卖方指示处理。”

2.9 商检条款

在国际贸易中，一般检验的做法是以装运港的检验证书作为交付货物的依据，允许目的港买方复验，如发现品质、重量或数量与合同有误，并证明确属卖主责任，则买方可凭目的港检验机构出具的检验证书向卖方提出异议。

常见检验条款示例如下：

（1）以装运港中国商品检验局签发的品质、重量/数量检验证书作为有关信用证项下议付所提交单据的一部分，买方对于装运货物的任何索赔，须于货物到达目的港××天内提出，并须提供经卖方同意的公证机构出具的检验证书。

（2）中国商品检验局出具的质量/重量/数量证书为最后依据。

2.10 索赔条款

索赔条款的内容主要是提出索赔期限和依据，该条款有时合并并在检验条款中。现举例如下：

“买方对于装运货物的任何索赔，必须于货到提单所订目的地××天内提出，并须经卖方同意的公证机构出具检验报告。”

2.11 不可抗力条款

不可抗力条款内容包括：① 不可抗力事故的范围；② 事故的后果；③ 发生事故后通知对方的方式；④ 出具事故证明的机构。

常见不可抗力条款内容示例如下：

“如因战争、火灾、地震、水灾、暴风雨等其他不可抗力的原因，致使卖方不能部分或全部装运或延迟装运，卖方对此均不负责，但卖方须用电报（电传）通知买方，并以航空信件向后者提出由中国国际贸易促进委员会出具证明该事件的证书。”

2.12 不可抗力条款仲裁条款

我国进出口合同的仲裁有两种规定：一种由中国国际贸易促进委员会对外经济贸易仲裁委员会仲裁；另一种由被告所在国或第三国仲裁。

常见仲裁条款示例：

“凡有关本合同所发生的一切争议，应通过友好协商解决，若通过协商达不成协议，则提交中国国际贸易促进委员会对外贸易仲裁委员会。仲裁在北京进行。该委员会的裁决为终局的，对双方均有约束力。仲裁费由败诉方承担。”

“有关合同的一切争议，应通过协商友好解决。如协商不能解决，应提交仲裁，仲裁应在被告所在国进行，或者在双方同意的第三国进行，仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。”

上述条款中的部分条款在合同中有时被列在一般条款中。

一般条款包括这些内容：

一般条款又称一般交易条款，往往印在格式合同背面作为其不可分割的一部分，它的内容包括：

2.13 有关适用于所有合同的规定；

2.14 有关收到货款前持有所售货物所有权的规定；

2.15 有关保证和担保的规定（关于品质、数量、不可抗力等）；

2.16 有关合同成立后增加的费用负担的规定；

2.17 有关解决争议的规定。

一般交易条款往往是适用于合同的共性条款。如：品质条款中关于品质机动幅度的规定；数量条款关于溢短装的规定；运输中关于分批运输、转运的规定以及检验、索赔及不可抗力等规定。然而一般交易条款究竟应列入什么内容并无定论，完全取决于商品特性、交易国的贸易习惯以及交易者的经营意图。如：出口棉布，一般交易条款都要就有关坯布、印花、染色等特性加以规定；专用于一国一客户或一类一种商品，一般交易条款要有特殊内容规定；某些国家政府之间关于贸易条件有一些协议，交易者在订合同时，要把关于协议的有关内容在一般交易条款中表现出来。再如：一些进出口交易者互相给予一些优惠待遇，同一个出口商因经营意图不同，对不同进口商的一般交易条款有详有略，有的严格，有的宽松。所以一般交易条款可以说是基本条款的补充，如果基本交易条款完整具体，合同中可能就没有一般交易条款。

一般交易条款是合同不可分割的一部分，需经双方磋商同意之后，才具有效力。在国际贸易中，交易商非常重视一般交易条款的拟订，并争取在交往中主动将一般交易条款送交对方作为磋商的基础。

合同除包括上述主要条款和一般条款外，还包括约首和约尾部分。其中约首由合同的名称（如售货合同，订购合同）、合同编号、缔约日期、缔约地点、缔约双方名称、电报挂

号、电传、电话及地址等内容组成。约尾有合同使用的文字、文字的效力、有效份数、双方签字等内容。

二、国际贸易货物买卖合同的样例

1. 学习目的与要求

掌握合同的形式和格式。

2. 相关知识

根据磋商方式的不同，合同可以做成书面的，也可以是口头的。国际贸易中广泛使用的主要是书面形式的合同。

关于买卖合同的书面形式的选用，在国际上没有特定的限制。买卖双方可根据交易的具体情况及惯例采用合同、确认书、协议书和备忘录等。我国进出口业务中常用的书面合同形式有销售合同（或购货合同）和销售确认书（或购货确认书）。这两种形式在法律上具有同等效力。在我国对外贸易实践中，合同与确认书一般均由我方根据双方磋商的条件缮制正本一式两份，我方签字后寄交给对方，经对方查核签字后留存一份，另一份寄还我方，双方各执一份，据以执行。

3. 合同样例

3.1 销售合同（Sales contract）

销售合同又称“售货合同”，其特点在于内容比较全面，详细规定交易的主要条件及一些重要的一般交易条件，其中包括商品的品名和品质、数量、包装、价格、交货、交付、保险、商品检验、索赔、仲裁、不可抗力等条款。销售合同一般适用于大宗商品或成交金额大的交易。

SALES CONTRACT

Contract NO. : _____ Signed at: _____ Date: _____

The Sellers: _____

Address: _____

Tel.: _____ Fax: _____

The Buyers: _____

The Sellers and the Buyers have agreed to conclude this contract according to the terms and conditions stipulated below:

1. Name of Commodity and Specifications	2. Unit	3. Quantity	4. Unit price	5. Amount

Total Amount (in words):

With ____% more or less shipment both in quantity and amount allowed at the Sellers' option.

6. Packing:

7. Shipping Mark:

8. Time of Shipment:

9. Port of Loading:

10. Port of Destination:

11. Insurance: To be covered by the Sellers (or the Buyers) for 110% of the invoice value against _____ after shipment.

12. Terms of Payment:

Under Letter of Credit: The Buyers shall open with a bank to be accepted by both the Buyers and the Sellers a 100% confirmed, irrevocable, transferable and divisible letter of credit in favour of the Sellers to be available by draft at sight and negotiable against first presentation of the shipping documents to. The covering letter of credit must be opened and reach the Sellers before and shall remain valid in China until the 15th day after the date of loading, failing which the Sellers shall have the right to rescind the contract without further notice or to lodge a claim against the Buyers for direct losses sustained there from. On Collection: By direct Remittance:

The Sellers: _____ The Buyers: _____

GENERAL TERMS AND CONDITIONS

1. Amendments of Letter of Credit:

Buyers shall open letter of Credit in accordance with the terms of this contract. If Any discrepancy is found, amendments of Letter of Credit should be made immediately by the Buyers upon receipt of the Seller's advice, failing which the buyer be responsible for any losses thus incurred as well as for late shipment thus caused.

2. Shipping Advice:

Immediately after loading is completed, the Sellers or their branches shall notify by cable the number of credit, quantity and name of vessel to the Buyers.

3. Force Majeure:

If the shipment of the contracted goods is prevented or delayed in whole or in part due to force majeure, the Sellers shall not be liable for non-shipment or late shipment of the goods of this contract. However, the Sellers shall notify the Buyers by cable, telex or fax and furnish the latter within 15 days by registered airmail with a certificate issued by the China Council for the Promotion of International Trade or its subordinate organization attesting such event or events.

4. Arbitration:

All disputes arising out of the performance of, or relating to this contract, shall be settled amicably through negotiation. In case no settlement can be reached through negotiation, the case shall then be submitted to the China International Economic and Trade Arbitration Commission, Beijing, China, for arbitration in accordance with its rules of arbitration. The arbitration shall take place in Beijing. The arbitration award is final and binding upon both parties. Arbitration fee shall be borne by the losing party.

5. Claim:

Within 30 days after the arrival of the goods at destination, should the quality, specification, quantity or weight be found not in conformity with the contract except those claims for which the insurance company or the owners of the vessel are liable, the Buyers shall, on the strength of the inspection certificate issued by the recognized public surveyors agreed to by the Sellers, have the right to lodge a claim against the Sellers. The Sellers shall, within 20 days after receipt of the claim, send their reply to the Buyers together with suggestion for settlement.

6. For the quality and weight of the goods shipped, the Inspection Certificate issued by the Commodity Inspection Bureau at the port of loading shall be taken as final.

7. Remarks.