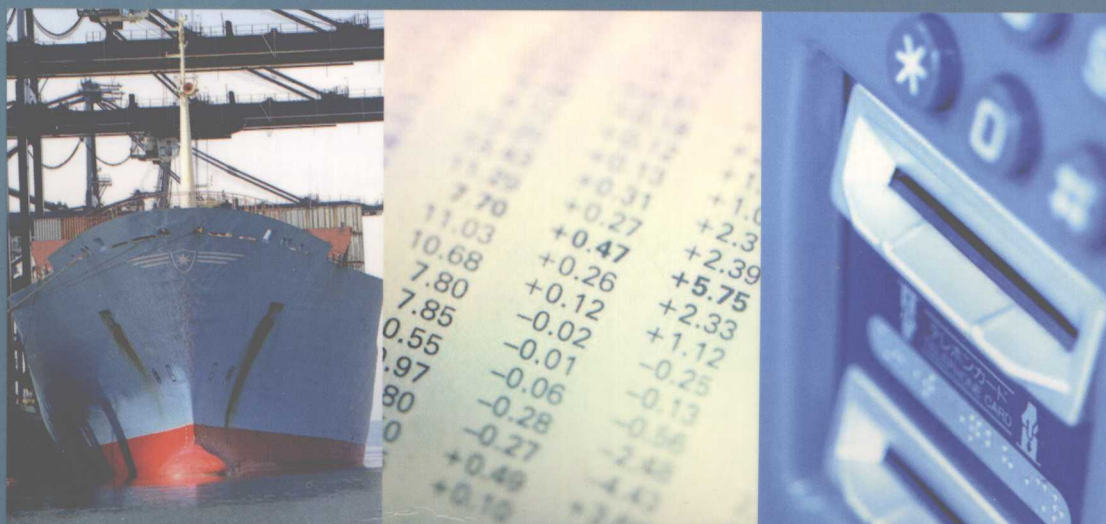


现代货物进出口贸易 与单证实务

主 编 / 肖 勇

XIANDAI HUOWU
JINCHUKOU MAOYI
YU DANZHENG SHIWU

- 内容新颖，案例丰富，实务性强
国际商会**UCP600**、**ISBP**应用详解



上海教育出版社

SHANGHAI EDUCATIONAL PUBLISHING HOUSE

主 编 / 肖 勇

现代货物进出口贸易 与单证实务

XIANDAI HUOWU
JINCHUKOU MAOYI
YU DANZHENG SHIWU

上海教育出版社

SHANGHAI EDUCATIONAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

现代货物进出口贸易与单证实务/肖勇主编. —上海:
上海教育出版社, 2007. 9
ISBN 978-7-5444-1320-6

I. 现... II. 肖... III. ①进出口贸易-基本知识②进出口贸易-原始凭证-基本知识 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 147751 号

现代货物进出口贸易与单证实务

肖 勇 主编

上海世纪出版股份有限公司 出版发行
上 海 教 育 出 版 社

易文网: www.ewen.cc

(上海永福路 123 号 邮政编码: 200031)

各地新华书店经销 上海印刷四厂有限公司印刷

开本 850×1168 1/16 印张 29 插页 2

2007 年 9 月第 1 版 2007 年 9 月第 1 次印刷

印数 1—3,500 本

ISBN 978-7-5444-1320-6/F·0009 定价: 49.00 元

(如发生质量问题, 读者可向工厂调换)

前 言

当代中国对外贸易的发展,有力地推动了中国经济的增长。21 世纪的中国,由对外贸易大国走向对外贸易强国。

国际货物贸易是国际贸易三大领域(国际货物贸易、国际服务贸易、国际技术贸易)中非常重要的部分,也是传统最悠久、最活跃的贸易种类。当今国际贸易的 65% 以上是国际货物贸易。当代国际货物贸易交易的商品数以千万,涉及各国人民生活、工作、学习的各个方面;联系和影响着各国之间的政治、经济关系;也影响着各国国内的企业活动、就业、产业和经济的发展。我国已加入了 WTO,我国经济已融入世界经济的一体化中。为了加快我国的经济步伐,进一步扩大与世界各国的经济技术和贸易的交流,学习、研究国际货物贸易实务是十分重要的。

强国之本在于人才,中国对外贸易的发展更需要大量的外贸专业人才。为了培养和造就新一代的对外贸易工作者,编者总结了多年从事专业外贸公司进出口业务经验,并在大学进行“国际贸易实务”课程教学与研究的基础上编写而成此书,并得到了广大师生和用人单位的好评。

多年来的教学实践使编者深感要培养合格的外贸人才,有一本优秀的教科书是非常重要的。本教科书以专业外贸公司的日常进出口业务工作为背景,具体讲解各个业务环节的操作方法和技能;并从成功和失败的教训中,从法律的高度分析此中得失。全书理论联系实际、通俗易懂、思路清晰。

本教科书与国内其他同类教科书相比,具有以下特点:

(1) 本书根据《跟单信用证统一惯例》(UCP600)编写“信用证”内容,按照《审核跟单信用证项下单据的国际标准银行实务》(ISBP)编写“出口单证”内容。

(2) 重点对货物买卖进行阐述。当代国际贸易实务包含国际货物贸易实务、国际技术贸易实务、国际服务贸易实务,前者与后两者的主要区别在于:交易合同的性质和合同条款的不同;交易程序和交易内容的不同;涉及的法律、国际公约和国际惯例的不同。

(3) 体系结构与其他教材不同。本书按货物进出口的业务流程,即“交易前的准备”→“交易磋商与合同订立”→“合同条款研究与合同的履行”→“交易纠纷的处理”的逻辑顺序展开,易学易懂。

(4) 内容新颖、案例丰富,每章结束都有案例点评。教材编入了近年来进出口业务中新的做法和案例。

(5) 内容详细,实务性强,可操作。这是编写的宗旨,主编把自己在外贸公司多年积累的进出口贸易经验详细地写入该书,特别突出了其他教材没有或较少介绍,但又非常重要的实务内容,如“出口报价的计算、出口信用证的审核、出口单证的缮制、出口货物报关”等。

本教科书可作为:

- (1) “国际贸易实务”课程的大学本、专科教材;
- (2) 国际商务专业人员职业资格(外销员资格)和国际商务师资格考试的参考用书;
- (3) 国际商务单证认证考试的参考用书;
- (4) 报关员、国际货运代理从业人员资格考试的参考用书;
- (5) 从事外贸工作的业务参考书。

由于水平有限,本书的内容难免存在错误和不足之处,敬请广大读者批评指正。

目 录

第一章 国际货物贸易概述	1
第一节 国际货物贸易的特点	1
第二节 国际货物贸易的业务流程与外销员的日常工作	2
第三节 国际货物贸易中涉及的法律与商业惯例	4
案例点评	7
实训练习	8

第一部分 进出口贸易前的准备

第二章 商品的国际市场调研	13
第一节 进出口商品的国别调研	13
第二节 进出口商品的市场调研	14
第三节 贸易客户调研	15
案例点评	15
实训练习	16
第三章 研究、制定进出口营销方案	18
第一节 进出口经营方案的概念及其内容	18
第二节 进出口经营方案的编制实例	20
案例点评	22
实训练习	23
第四章 出口货源的准备	24
第一节 出口企业备货	24
第二节 备货应注意的问题	25
案例点评	25
实训练习	25

第二部分 进出口贸易谈判与贸易合同的订立

第五章 贸易谈判的方式和内容	29
第一节 贸易谈判的方式和应注意的问题	29
第二节 贸易谈判的内容	30
案例点评	30
实训练习	31
第六章 贸易谈判过程与合同的订立	32
第一节 贸易谈判的基本过程	32

第二节 合同的成立与生效	42
第三节 国际货物买卖合同	44
案例点评	47
实训练习	48

第三部分 合同条款研究与出口合同的履行

第七章 合同价格条款中的贸易术语	55
第一节 合同中的价格条款	55
第二节 贸易术语的含义和作用	55
第三节 贸易术语的国际惯例	56
第四节 国际贸易中六种常用的贸易术语	60
第五节 其他贸易术语	71
第六节 贸易术语的选择和运用	73
案例点评	75
实训练习	76
第八章 合同中商品的名称和品质条款	78
第一节 合同中的品质条款	78
第二节 商品的质量及其描述	79
案例点评	84
实训练习	84
第九章 合同中的数量条款	86
第一节 国际货物贸易中常用的度量衡制	86
第二节 商品的计量单位	88
第三节 重量的计算方法	89
第四节 订立数量条款应注意的问题	90
案例点评	91
实训练习	92
第十章 合同中商品的包装条款	93
第一节 商品包装的意义和分类	93
第二节 销售包装及其装潢和标识	95
第三节 运输包装及其包装标志	96
第四节 包装的选用	100
第五节 定牌和中性包装	101
第六节 合同中包装条款的订立及应注意的问题	102
案例点评	103
实训练习	104
第十一章 合同中商品的检验检疫条款	105
第一节 进出口检验检疫的作用	105
第二节 买方检验权和法定检验	106

第三节 出口商品检验检疫的依据	107
第四节 进出口商品检验检疫的分类及基本内容	108
第五节 商品检验机构	110
第六节 进出口商品报检程序、检验证书	113
案例点评	115
实训练习	115
第十二章 出口商品的交付和运输条款	116
第一节 海洋运输方式	116
第二节 航空运输方式	135
第三节 铁路运输方式	139
第四节 公路、内河、邮政和管道运输	141
第五节 国际集装箱运输	142
第六节 国际多式联运和大陆桥运输	150
第七节 装运条款	153
案例点评	155
实训练习	157
第十三章 国际运输货物的保险及其条款	159
第一节 国际运输货物保险概述	159
第二节 海上保险保障的风险与损失	161
第三节 国际海洋运输货物保险条款	167
第四节 我国海洋运输货物专门保险条款	169
第五节 伦敦保险协会海运货物保险条款	171
第六节 海洋运输货物保险金额和保险费的计算	173
第七节 陆上货物运输保险条款	175
第八节 航空运输货物保险条款	176
第九节 邮政包裹运输保险条款	177
第十节 保险单据	178
第十一节 保险条款范例	179
案例点评	180
实训练习	181
第十四章 出口商品报价核算	182
第一节 出口商品的成本价格结构	182
第二节 出口商品报价核算	185
第三节 出口价格之间的转换	189
案例点评	190
实训练习	190
第十五章 出口合同的支付条款	192
第一节 支付工具——票据	192
第二节 货款结算方式(1)——汇款	203
第三节 货款结算方式(2)——托收	206

第四节	D/A 和 O/A 项下的国际保理业务	215
第五节	货款结算方式(3)——跟单信用证	221
第六节	货款结算的担保方式(1)——银行保函	275
第七节	货款结算的担保方式(2)——备用信用证	284
第八节	不同结算方式的选择使用	287
第九节	买卖合同的支付条款	289
第十节	跟单信用证项下的出口融资	290
	案例点评	294
	实训练习	295
第十六章	出口贸易单证及其缮制	297
第一节	国际贸易单证的作用及单证工作的基本要求	297
第二节	国际贸易单证的分类和电脑制单	299
第三节	单证制作的依据和方法	301
第四节	结汇单证的缮制	302
第五节	进出口单据审核	333
第六节	单据瑕疵情况下出口商的应急措施	340
	案例点评	341
	实训练习	341
第十七章	进出口商品通关、出口外汇核销和退税	346
第一节	进出口商品的报关程序	346
第二节	报关单的填制和使用	360
第三节	出口外汇核销和退税	387
第四节	出口贸易综合业务范例	389
	实训练习	417

第四部分 贸易争议的处理

第十八章	索赔与不可抗力条款	421
第一节	违约	421
第二节	索赔条款	424
第三节	不可抗力条款	428
	案例点评	430
	实训练习	430
第十九章	仲裁条款	432
第一节	国际贸易争议解决方式	432
第二节	仲裁程序与仲裁协议	433
第三节	仲裁裁决的承认与执行	435
	案例点评	436
	实训练习	436

第五部分 进口贸易操作

第二十章 进口贸易合同的签订和履行	439
第一节 进口合同履行前的准备	439
第二节 进口合同的履行	442
案例点评	445
实训练习	445
附录 出口单证样式	447
参考文献	456

第一章

国际货物贸易概述

国际货物贸易作为国际贸易三大领域(国际货物贸易、国际服务贸易、国际技术贸易)中非常重要的部分,是传统最悠久的贸易种类。当今国际贸易的 65% 以上即为国际货物贸易。当代国际货物贸易交易的商品数以千万种,涉及各国人民生活、工作、学习的方方面面;联系和影响着各国之间的政治、经济关系;也影响着各国国内的企业活动、就业、产业和经济的发展。国际货物贸易形式上是进行跨国交易,而实质上是人与人之间,民族与民族之间,各种政治、经济、法律制度之间的交流和碰撞。进出口贸易比国内贸易复杂得多,风险也大得多,主要表现在:(1) 人文环境、生活习惯不同;(2) 各国的法律制度不同;(3) 各国的对外贸易管制不同,即政策不同;(4) 语言不同;(5) 政治、经济状况不同,等等。因此,它的交易程序复杂,遇到的纠纷和问题多,是一个极富挑战和机遇的研究领域。

我国已加入了 WTO,开始融入世界经济一体化的潮流中。为了加快我国的经济步伐,进一步扩大与世界各国的经济技术和贸易的交流,学习、研究国际货物贸易的理论和实务是十分重要的。

进出口贸易实务又称为国际贸易实务或进出口业务,是一门由“贸易政策”、“法律”、“国际贸易技能”、“商品技术知识”、“金融、保险、运输等相关学科知识”相结合的学科。它的内容是以商品为对象,以合同为中心,阐述我国对国际市场商品出口的程序和做法,介绍进行国际货物买卖中涉及的法律、贸易惯例等。先让我们从下面几个方面来认识一下“进出口贸易”。

第一节 国际货物贸易的特点

国际货物买卖是通过与国外进出口商磋商、订立、履行国际货物买卖合同进行的。虽与国内贸易的基本原理、操作方法基本相似,但由于国际货物买卖是在国与国之间进行的,涉及的社会、人文、法律和经济环境与国内贸易不同,因此,与国内贸易相比,它具有以下特点:

(1) 国际货物买卖所遇到的人文风俗、社会制度、法律和司法制度及贸易结算制度,存在较大的差异和冲突,若不了解或处理不当,都会引起贸易纠纷。如:信奉伊斯兰教的国家是不接受猪皮制品的;拉美许多国家把 D/P(Documents against Payment,凭付款交单)远期结算,当作 D/A(Documents against Acceptance,凭承兑交单)。

(2) 国际货物买卖会遇到各种各样的贸易管理措施或壁垒,名目繁多的国际贸易壁垒随时都会给进出口商人带来交易风险。如:发达国家较高的质量检验检疫标准,使许多发展中国家的出口产品望关兴叹。

(3) 国际货物买卖的业务环节繁多而复杂。以信用证下的 CIF(Cost Insurance and Freight,成本加保险费加运费)价格的配额纺织品合同出口为例:首先要申请出口配额,要办商品检验,办保险,办理产地证书,办运输、出口报关,制单结汇、外汇核销、出口退税等。

(4) 国际货物买卖的时间长,风险大。一笔交易从谈判、订立合同到履行合同完毕少则一个月长则三个月甚至半年,货物在长途跋涉中随时都会遇到环境的变化,面对各种天灾人祸。

(5) 交易成本高。国际货物买卖由于业务环节多(办理进出口官方批文、商品检验、保险、产地证书、国内外运输、进出口报关、制单结汇、外汇核销、出口退税等),各个环节都需支付费用,因此一单生意下来的交易成本高要比国内贸易高得多。

第二节 国际货物贸易的业务流程与外销员的日常工作

国际货物买卖具体的工作内容和程序是什么?这是初学者急需了解的内容。按买卖合同的主体分类可分为:出口贸易与进口贸易。

一、出口业务流程

要做好出口贸易工作就必须熟悉出口业务全过程。无论是外贸公司型,还是具有进出口经营权的生产企业型,它们的出口业务过程都可分为三步:

- (1) 出口贸易前的准备;
- (2) 出口贸易谈判与出口贸易合同的订立;
- (3) 出口贸易合同的履行。

下面仅以 CIF 价格条件且采用信用证付款方式成交的出口合同为例,用框图方式描绘出口业务的全过程:

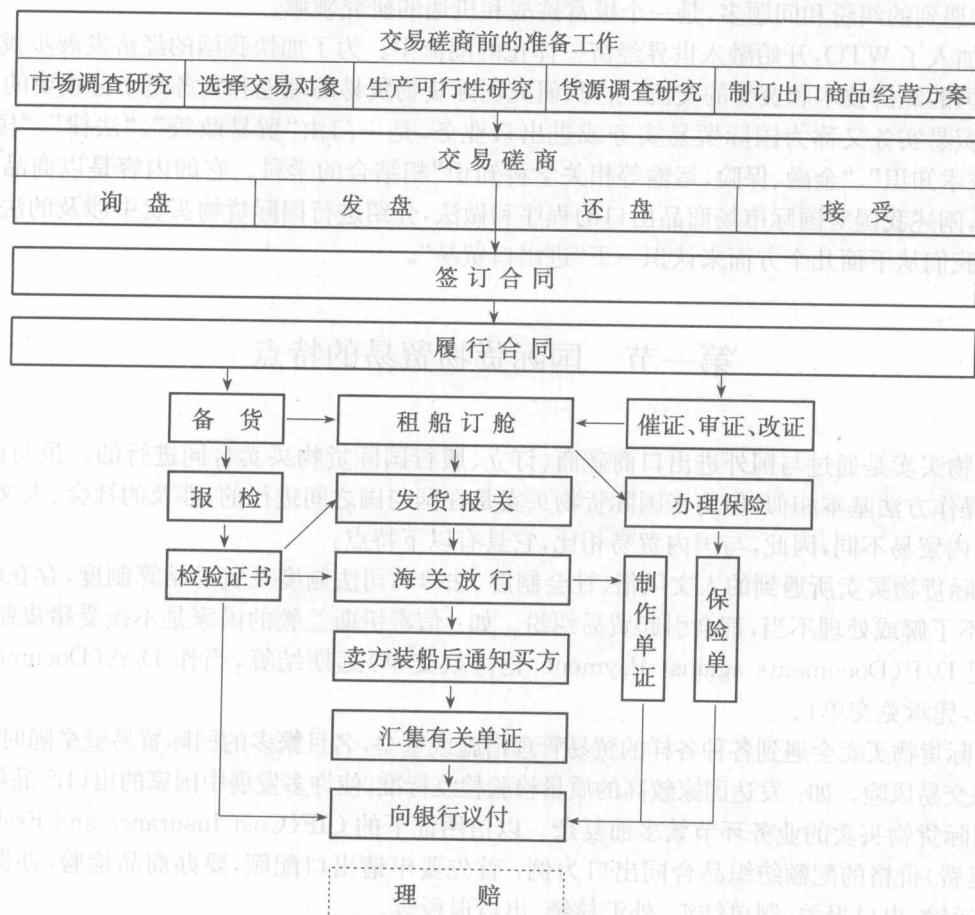


图 1-1 国际商品出口贸易的一般程序

(以 CIF 条件、信用证付款为例)

二、进口业务流程

同出口业务程序一样,进口业务过程也可分为三步:

- (1) 进口贸易前的准备;
- (2) 进口贸易谈判与进口贸易合同的订立;
- (3) 进口贸易合同的履行。

下面仅以 FOB(Free On Board,装运港船上交货)价格条件且采用信用证付款方式成交的进口合同为例,用框图方式描绘进口业务的全过程:

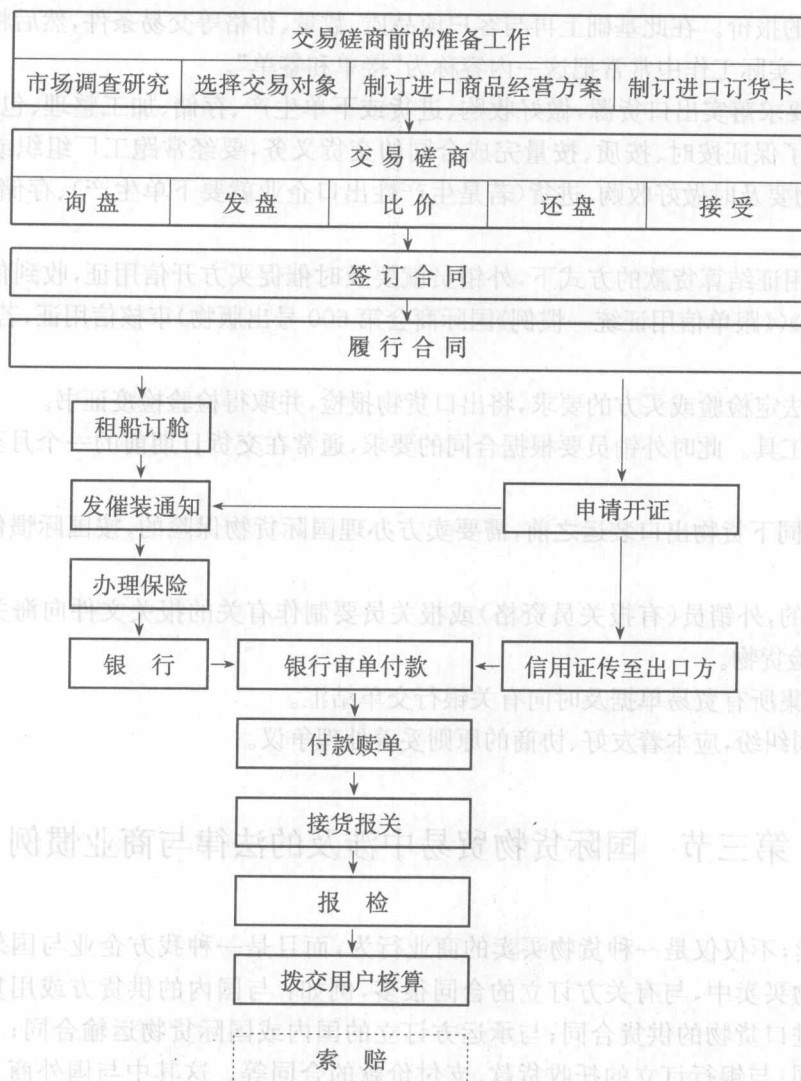


图 1-2 国际商品进口贸易的一般程序
(以 FOB 条件、信用证付款为例)

三、外销员日常工作内容

商品进出口的具体操作,都是由外贸公司或涉外企业广大的对外销售人员即外销员来实施的。出色的国际贸易商人都是从外销员的基本工作做起的。复杂的进出口业务程序转化为外销员的日常具体工作内容和程序是(以出口贸易为例):

(1) 首先为开拓国际市场收集信息、制定营销策略、建立客户关系。从事国际贸易需要主动地去开拓市场,寻找买家或卖家,这是外销员经常而重要的工作。通常可以通过参加交易会、展览会进行,如:我国著名的“广州出口商品交易会”、“上海华东地区出口商品交易会”等。也可通过驻外使馆商务参赞处、商会、银行、互联网等寻找客户。平时还可以通过电话、电子邮件与新老客户建立业务联系。同时还要分析国际市场,针对要进入的市场的竞争情况、产品情况、客户情况和消费等情况制订周密的营销策略。

(2) 核算出口商品的报价,与客户交易洽谈、订立合同。在做好上述第一步工作后,紧接着就要与客户进行交易洽谈。交易洽谈之前要根据客户询价、商品资料及运输、保险、预期利润、成本费用等报价资料计算出口商品的报价。在此基础上再与客户谈品质、数量、价格等交易条件,然后将这些达成一致的成交条件拟成合同,实际工作中常常把这一内容称为“接单和签单”。

(3) 根据合同要求落实出口货源,做好收购、进货或下单生产、存储、加工整理、包装、刷唛工作。在这个阶段外销员为了保证按时、按质、按量完成合同的交货义务,要经常跑工厂组织或落实出口合同货物,对落实好的货物要及时做好收购、进货(若是生产性出口企业就要下单生产)、存储、加工整理、包装、刷唛工作。

(4) 在采用信用证结算货款的方式下,外销员就要及时催促买方开信用证,收到信用证后要及时根据合同和《UCP600》(《跟单信用证统一惯例》国际商会第 600 号出版物)审核信用证,若有不符,要尽快通知对方改证。

(5) 按照国家法定检验或买方的要求,将出口货物报检,并取得检验检疫证书。

(6) 联系运输工具。此时外销员要根据合同的要求,通常在交货日期前的一个月至一个半月开始联系运输工具。

(7) 在 CIF 合同下货物出口装运之前,需要卖方办理国际货物保险的,按国际惯例规定及时投保货物运输险。

(8) 自理报关的,外销员(有报关员资格)或报关员要制作有关的报关文件向海关办理出口货物申报,并协助海关查验货物。

(9) 缮制和汇集所有贸易单据及时向有关银行交单结汇。

(10) 若有合同纠纷,应本着友好、协商的原则妥善处理争议。

第三节 国际货物贸易中涉及的法律与商业惯例

国际货物买卖,不仅仅是一种货物买卖的商业行为,而且是一种我方企业与国外客户之间的法律关系。在国际货物买卖中,与有关方订立的合同很多,例如:与国内的供货方或用货方订立的出口货物的购货合同或进口货物的供货合同;与承运方订立的国内或国际货物运输合同;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。这其中与国外商人订立的出口或进口货物交易合同,即国际货物买卖合同是最主要、也是最基本的合同。因此,在订立和履行合同时就会涉及相关的法律与国际商业惯例,有关各方都要遵守各自所在国的国内法律。由于各国法律制度不同,对同一问题各国往往有不同的规定。为了解决这种“法律冲突”,一般在国内法中规定了冲突规范的办法。我国《合同法》第一百二十六条规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定者除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同有密切联系的国家的法律。”

国际货物买卖中涉及的法律与惯例主要有三个方面:

一、各国有关国际货物买卖的国内法

(一) 大陆法系国家的法律

有关国际货物买卖的国内立法,大陆法系国家主要有两种模式。在民商合一的立法模式下,有关国际货物买卖法的内容被编入民法中,如瑞士债务法典、意大利民法典、土耳其民法典、泰国民法典等。而在民商分立的立法模式下,国际货物买卖关系由专门的商法典来调整,但民法的一般原则仍适用于国际货物买卖活动,例如法国民法典及商法典、日本民法及商法等。

(二) 普通法系国家的法律

普通法系国家没有专门的民法典,其货物买卖法主要由两部分组成,一部分是以法院判例形式确立的法律原则;另一部分则是以单行法规为主的成文法。例如,英国的《货物买卖法》(该法制定于1894年,后进行了多次修订,现行的是1995年修订的《货物买卖法》),该法是资本主义国家最早的货物买卖法之一,实际上是判例法的成文化。美国的《统一商法典》(Uniform Commercial Code,简称UCC,现行1994年文本),是一部由民间组织起草制定供各州采用的示范法,该法已被49个州采用(路易斯安那州除外)。货物买卖法规定在《统一商法典》的第二篇买卖之中,共计7章104条。凡买卖篇中未涉及的问题,则需适用普通法的一般原则。

(三) 中国有关货物买卖的法律

我国没有制定专门的国际货物买卖法,《民法通则》作为一般法调整货物买卖关系。《中华人民共和国合同法》对买卖合同作了专门规定。该法是我国调整货物买卖关系的主要立法,它同时适用于国内的货物买卖关系与涉外的货物买卖关系。另外,我国于1986年加入了《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)。因此,在条件符合时,我国有关的国际货物买卖关系也适用该公约。

二、有关国际货物买卖的国际公约

在国际货物买卖中,还必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权与仲裁等方面的条约和协定,如《联合国国际货物销售合同公约》和同各国签订的双边贸易协定与支付协定等。

(一) 国际立法概述

为了促进国际贸易的发展,需要协调、统一各国调整国际货物买卖的法律规范,制订出相对统一的国际货物买卖法。各国及各种贸易组织为此做出了许多努力,其中有代表性的是由国际私法统一协会起草并于1964年在海牙外交会议上通过的《关于国际货物买卖统一法公约》和《关于国际货物买卖合同成立统一法公约》。这两个公约均于1972年生效,但由于受欧洲大陆法传统的影响较大,内容繁琐,因此参加国较少,未能起到统一国际货物买卖法律的作用。

(二) 《联合国国际货物销售合同公约》

为了使上述两个公约得到不同法律制度和不同社会、经济制度国家的接受,1966年联合国国际贸易法委员会成立后组织专门工作组对其进行了修改,并于1978年国际贸易法委员会第十一届年会上决定将两个公约合并为《联合国国际货物销售合同公约》。该公约于1980年在维也纳外交会议上通过,并于1988年正式生效。

公约共104条,四个部分。第一部分是适用范围和总则,第二部分是关于合同的订立,第三部分是货物的销售,包括了买卖双方义务、违约补救以及风险转移等内容,第四部分为最后条款,涉及公约的批准、生效、保留和退出等。按其规定,公约适用于:

(1) 缔约国中营业地分处不同国家的当事人之间的货物买卖。如果当事人有两个以上的营业地,依公约第十条的规定,应以与合同及合同的履行关系最密切的营业地为其营业地,但要考虑双方当事人在订立合同前任何时候或订立合同时所知道或所设想的情况。如果当事人没有营业地,则以其惯常居住地

为准。在确定合同的国际性时,当事人或合同的民事或商事性也不予考虑。

(2) 国际私法规则导致适用某一缔约国的法律。当双方或一方当事人的营业地不在缔约国,但只要依国际私法规则导致适用缔约国法律时,公约亦得以适用。同时公约允许各缔约方对此项规定作出保留。中国、新加坡、美国在加入公约时均对此作出了保留。

(3) 货物买卖。所谓货物,各国法律有不同规定,通常指有形动产,包括尚待生产与制造的货物。下列货物买卖不适用公约:① 供私人、家属或家庭使用而购买的货物的销售,除非卖方在订立合同前任何时候或订立合同时,不知道而且没有理由知道购买这些货物是作任何这种使用。由于该类合同属于消费合同,涉及消费者权益保护的问题,各国对此规定差异较大且多数具有强制性,因此公约不适用。② 经由拍卖的销售。经由拍卖的销售由于需依特殊的规章进行,因此公约对其不适用。③ 根据法律执行令状或其他令状的销售。该种销售同样由于需依特殊的规章进行,因此公约对其不适用。④ 公债、股票、投资证券、流通票据或货币的销售。这些有价证券在有些国家不被认为是货物,而应适用证券法律规章进行交易,因此公约不适用。⑤ 船舶、飞机、气垫船的买卖。该类货物虽从自身物理属性来讲是动产,但是各国一般将其视为不动产加以管理,在买卖时需要办理登记手续,因此公约不适用。⑥ 电力的买卖。电更是由于其本身的不可触及性而被排除适用。另外,《公约》第三条第(2)款规定,本公约不适用于供应货物一方的绝大部分义务在于供应劳力或其他服务的合同,即提供货物与提供服务相结合的合同。例如,通过劳务合作方式进行的购买,如补偿贸易;通过货物买卖方式进行的劳务合作。但如果这种劳务的提供并未构成卖方的主要义务,则公约仍视其为货物买卖合同而加以适用。

然而,在使用公约时仍有一些问题值得注意:

(1) 我国于1986年批准加入了公约,并在核准公约时作出了下列两项保留:① 对合同形式的保留。《公约》第十一条规定,“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”。由于当时我国适用的《涉外经济合同法》与之规定不一致,故中国作出保留,即规定国际货物买卖合同应采用书面形式。需要指出的是,尽管现行《合同法》已允许涉外合同采用口头形式(《合同法》第十条),但在中国未撤销这一保留之前,该保留仍然有效。② 对扩大适用的保留。《公约》第一条第(1)款(b)项允许通过国际私法冲突规则的引用而使公约适用于非缔约国。中国对此提出保留,即当且仅当双方当事人的营业地分处在公约不同的缔约国时,公约才适用。

(2) 公约未涉及的法律问题。公约仅仅规定了由于合同而产生的双方的权利义务关系。而下列几个问题,由于各国的规定分歧较大,很难统一,因此公约并未涉及:① 有关销售合同的效力或惯例的效力问题,如当事人的行为能力、合同内容的合法性等。② 货物所有权的问题,包括货物所有权何时转移等。③ 卖方对货物引起的人身伤亡的责任问题。上述三个问题主要由各国国内法加以调整,尤其是货物所有权的转移问题,基本上由当事人自主协商或遵从国内法的规定。因此在签订国际货物买卖合同时,除选择适用公约外,还应选择适用某一国内法来调整公约未涉及的事项。

(3) 当事人约定与公约适用的关系。《公约》第六条规定“双方当事人可以不适用本公约,或者在第十二条的情况下,减损公约的任何规定或改变其效力”。本条可以理解为,如当事人无相反约定,则公约自动适用,即,买卖双方当事人营业地所在国如果是缔约国,并且双方无相反约定,则公约自动适用;如果双方在合同中另行明确约定了合同适用的法律,则公约不适用;如果双方在合同中仅约定部分适用公约,或改变公约的内容,则合同的其他部分将不受公约的约束,或适用改变后的内容,但当事人的该项权利须以不得改变或排除其营业地所在国在加入公约时已提出保留的内容为前提。

三、国际货物买卖的商业惯例

(一) 国际贸易惯例的概念

国际货物买卖的商业惯例又称国际贸易惯例,是指在国际商事交往中经过长期反复使用而逐渐形成并被国际货物买卖的参加者普遍接受和认可的习惯做法或通例。作为国际贸易法的重要渊源之一,国际

贸易惯例不是法律,不具有普遍的约束力。但是按照各国的法律规定,在国际贸易中一般都允许双方当事人选择适用的国际贸易惯例,并且一旦当事人在合同中选择适用了某项惯例,则该惯例就对双方当事人具有了法律上的约束力。有些国家的法律还规定,法院有权按照有关的贸易惯例来解释当事人的合同。随着经济全球化趋势的增强,国际贸易惯例的作用也显得越来越重要。

国际贸易惯例涉及贸易的不同方面,例如:价格方面有国际商会制定的《2000 国际贸易术语解释通则》,结算方面有国际商会制定的《UCP600》等,都是国际贸易惯例的典范。

(二) 国际贸易惯例的特征

(1) 普遍接受性。一种商业习惯做法或通例应当是在长期的国际贸易交往过程中被贸易各方不断地选择适用并加以修改,最终为各方所普遍接受,形成了一种心理定势,才能最终成为国际商业惯例。

(2) 确定性。国际商业惯例一旦形成就具有了确定性。这种确定性表现在惯例的内容、形式等方面,即具有一定的稳定性,非经当事人双方的特别约定不得更改,从而使得国际商业惯例能够对国际贸易经济交往活动起到预先规制的作用。

(3) 可选择性。由于国际商业惯例不是法律,不具有强制性,因此仅在被当事人选择适用时才对当事人双方产生法律上的约束力。同时当事人还可以约定对惯例的内容进行修改或增减,并且此种修改或增减的效力优先于惯例本身。

案例点评

2005 年 2 月, P 进出口公司与台湾茂昌粮油土产进出口公司以 FOB 条款签订了某商品出口合同 40 万美元。当时,该商品国际市场不景气, P 公司为能得到这份订单感到高兴。

2005 年 3 月 19 日以茂昌为申请人的一份信用证通过 RABO BANK, HONGKONG BRANCH 开至中国银行上海分行, P 公司在审核信用证后,觉得有两个条款需进一步向开证申请人明确。

(1) 信用证规定: One original plus two copies of Inspection Certificate of Weight, Inspection Certificate of Quality, one original plus one copy of Certificate of Origin, and two copies of Inspection Certificate of Fumigation have been sent to applicant's representative by hand at loading port within 5 working days after shipment and the relative acknowledging original receipt signed by applicant's representative must be presented for negotiation. (一正两副重量证、品质证,一正一副产地证及两份熏蒸证书副本在装船后五个工作日内在装货港交付给开证申请人的代表,由申请人代表签署的有关正本收据必须在议付时递交。)

(2) Five percent more or less both on credit amount drawn and quantity shipped are acceptable. (信用证金额及装船数量允许有 5% 增减。)

P 公司当即传真给茂昌,指出装货时必须指派代表在上海交接单证,此外由于所装货物是散装商品,最后重量是以商检局水尺鉴定为准,所以,信用证规定 5% 数量增减难以掌握。

茂昌于 4 月 9 日将信用证规定数量改为允许 10% 增减并保证在装货结束后立即派代表到上海办理单证交接。

2005 年 4 月 7 日,茂昌行发来他们所订的“太德”船的货载规范,这条船的仓容为 5 200 立方米。该商品的积载系数是 2 左右,即 1 吨货物需要 2 立方米的装载舱位。5 200 立方米的仓容,大约能装 2 600 吨货物。这样离信用证规定最少必须装 3 000 吨的 10% 下限即 2 700 吨,显然还有一定距离。P 公司马上电告对方,装货的最后数量可能会有问题。茂昌老板在电话里再三保证即使装货数量达不到 10% 增减的要求,他们也保证付款。P 公司专门经营大宗散装商品,以前业务中也经常碰到类似的情况,而且茂昌是老客户,作为进口商,租船时算得紧一点省些钱是可以理解的,于是 P 公司接受了这条船。

4 月 12 日太德轮抵沪, P 公司在装船过程中不断督促港区尽量多装一点。4 月 15 日船边货物终于

全部上船,商检局水尺鉴重结果也很快出来了:实际装船 2 652 吨,距信用证规定最低数量 2 700 吨少装 48 吨。尽管作为老客户的茂昌已口头保证付款,出口公司还是采取了三条措施:(1) 请船长出具了一份满载证明,以证明买方所租船只已经满载,而非出口公司备货不足;(2) 迅即办妥了一切结汇单据;(3) 督促茂昌速派代表赶到上海办理交接,签署收据,以满足信用证条款要求,以便向银行交单结汇。茂昌答应马上来人,但迟迟不见动静,信用证限期已到,出口公司一天几次电话要茂昌解决问题,最后茂昌回复:由于业务繁忙,他们不派代表到上海来了,信用证的有关条款将通过银行删除取消。这样,出口公司因已经装船,不结汇也不是办法,遂将全套单据送浦东交通银行结汇议付。这时已是 4 月 30 日,正好是信用证规定的有效期最后一天。20 天以后我方银行接到了信用证开证行的拒付电,理由是“B/L not showing named carrier not showing the capacity of the signer”(提单未显示船公司名称及签发者身份)。对这一问题,P 公司早有察觉,并多次向船长交涉,要求船长调换提单或指示船代理代签提单,但船长与船东联系的结果是船东不同意由船代理签发提单,而且告之船上仅此一份提单表示不会有问题,如要重换提单会影响开船。据此,P 公司向茂昌列举了与船长交涉的经过,要求茂昌速与银行确认此不符点,同时付款赎单。对此不符点,茂昌仅给了 P 公司书面确认,但却未对银行作出接受承诺。此后,尽管 P 公司及上海议付银行再三去电催询,但都如泥牛入海,杳无音讯。P 公司感到有问题,当即兵分两路,一面由 P 公司的香港代理人上门催讨;另一面,又派人去船东某船务公司查询,最后,确认船只到达目的港后,已立即卸货,收货人早就将货物悉数提走,而该茂昌老板已逃之夭夭。至此,该船共 2 652 吨价值 40 万美元商品全部被不法商人骗走。

评析:从这批货的被骗全过程可以看出,这是一场经过精心策划的骗局。骗子的手法首先是千方百计在信用证和装船过程中埋下钉子制造不符点,他们对数量只允许 5% 增减是不符合行业习惯的;另外,装船时又有意识使装船数量达不到信用证最低要求。在这一切都遭到拒绝后,又制造了一个“提单无船公司名称及签发者身份”的不符点,这一招使 P 公司措手不及。因为这发生在货物全部装船后的极有限的时间内。

应该指出的是“太德”船东在与茂昌洽谈这笔货运合同时,同意给租船人出具一套提货用提单,再给发货人出具一套提单供银行结汇用,这明显不符合签发提单的法规规定。

从业务上看,这家茂昌是老客户,但竟然成了骗子,说明我们处理交易时需按商业惯例和法律、法规行事,不能掉以轻心。真正规矩的商人不会因为我们要按规矩办事而介意,相反,对待老客户业务若马马虎虎,他们反而会觉得我们不认真,他们不会赞成这样的行为。

外销生意难做,航运市场不景气都不能成为迁就客户的理由,任何时候我们都既要为客户好好服务,又要坚持规范做法,维护我们自己的合法权益。

该案例给我们的启示是:作为一名国际贸易的业务人员,掌握国际贸易业务技术,熟悉国际商会《UCP600》条款以及《海商法》有关提单的国际公约等贸易惯例和法规,提高自己的业务水平和处理各种特殊情况的应变能力,是十分重要的。

实 训 练 习

一、思考题

1. 国际货物买卖有哪些特点?
2. 进出口业务的基本操作程序如何? 在各个环节中应注意哪些事项?
3. 国际贸易惯例的法律地位如何? 它与国际贸易条约有何异同点?
4. 在运用国际贸易惯例的过程中,应该遵循哪些原则?