

100 國際經濟合同問題



錢益明編著 商務印書館

Memorandum of Agreement

Made this 1st day of August 1985

BETWEEN

FDEARY PUBLICATIONS (S) TER. LTD., China Centre, 97 Ne
Road California 20001 (hereinafter called "the Publish
of the one part

THE COMMERCIAL PRESS LTD. (HK OFFICE) 2D, Finnie Stree
Building, 4th Floor, Hong Kong (hereinafter calle
Other part

100 國際經濟合同問題

錢益明編著
商務印書館

100國際經濟合同問題

編著者——錢益明

出版者——商務印書館香港分館

香港銅鑼灣芬尼街2號D僑英大廈五樓

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——1985年10月第一版第一次印刷

© 1985 商務印書館香港分館

ISBN 962 07 6012 3

出版說明

國際經濟合同範圍包羅甚廣，它包括國際貨物買賣合同、包銷合同、代理合同、加工裝配合同、組裝零件供應合同、成套設備供應合同、補償貿易合同、合資經營合同、技術貿易合同等等。一個從事國際貿易的人員，不僅需要掌握國際貿易的專業知識和實務技巧，還要熟悉有關的國際商法和知識，才能勝任愉快。本書就十二個方面理出一百個問題，予以解答，希望能給讀者以有益的幫助。

商務印書館

HW6290/02

目 錄

一、國際貨物買賣合同總論·····	1
一 國際經濟合同有多少種？·····	1
二 何謂國際貨物買賣合同？·····	1
三 國際貨物買賣合同是如何成立的？·····	2
四 何謂實盤？·····	3
五 何謂有效接受？·····	4
六 國際貨物買賣合同包括哪些條款？·····	5
七 在合同中，有關訂約地點的規定，是否不重要呢？	6
八 合同中的訂約日期是否不重要呢？·····	7
九 在合同中，訂立商品名稱及品質條款時應注意什麼 問題？·····	8
一〇 對合同中的數量條款如何規定？應注意哪些問 題？·····	11
一一 如果賣方在執行合同過程中，違反了數量條件， 在法律上將產生什麼效果？·····	13
一二 在合同中如何規定單價和總值條款？應注意什麼 問題？·····	14
一三 在合同中如何規定交貨時間？應注意什麼問題？	17
一四 在合同中為什麼要訂立異議索賠條款？一般應包 括哪些內容？·····	19
一五 何謂不可抗力？合同中為什麼要訂不可抗力條 款？·····	20
一六 在合同中如何訂立仲裁條款？一般應包括哪些內	

容？	22
一七 在合同中為什麼要訂立仲裁條款？對雙方有什麼作用？	24
一八 在一國作出仲裁裁決能否在其它國家執行？國際上有哪些規定？	26
一九 合同中對商品檢驗條款如何規定？	27
二〇 訂立檢驗條款時，一般應注意什麼問題？	28
二、C.I.F. 國際貨物買賣合同	31
二一 C.I.F. 貨物買賣合同包括哪些特別條款？	31
二二 在大宗交易的 C.I.F. 合同中，裝運條款包括哪些主要內容？一般應注意什麼問題？	33
二三 C.I.F. 合同中，有關保險條款應如何規定？應注意什麼問題？	35
二四 在 C.I.F. 合同中，對單據條款應注意什麼問題？	37
三、F.O.B. 國際貨物買賣合同	40
二五 為什麼說 F.O.B. 貨物買賣合同是特定類型的貿易合同？一般有哪些特點？	40
二六 在 F.O.B. 合同項下，買賣雙方如何防止船貨脫節？在條款中應如何規定？	41
二七 在 F.O.B. 合同中，對裝運條款如何規定？一般應注意什麼問題？	43
二八 在 F.O.B. 合同中，對單據條款應注意什麼問題？	44
二九 裝船通知條款在 F.O.B. 合同中有何重要性？	46
三〇 F.O.B. 合同與 F.A.S. 合同有何區別？	47
四、包銷合同	49

三一	何謂包銷方式？包銷方式有哪些優缺點？……	49
三二	包銷關係是如何建立的？包銷協議包括哪些主要條款？……	50
三三	何謂專營權條款？在訂立這一條款時，應注意什麼問題？……	51
三四	在包銷協議中，如何訂立數量條款？應注意什麼問題？……	53
三五	在包銷協議中，如何訂立價格條款？……	53
三六	在包銷協議中，為什麼訂立有效期限條款？……	55
五、代理合同		56
三七	何謂獨家代理？獨家代理協議包括哪些主要條款？……	56
三八	在訂立代理地區條款時，應注意哪些問題？……	56
三九	在獨家代理協議中，為什麼要訂立最低代銷額？	57
四〇	在獨家代理協議中，如何規定佣金條款？一般應注意什麼問題？……	58
四一	何謂代理商的義務條款？……	59
四二	何謂訂單條款？……	61
四三	何謂市場報告條款？一般包括哪些內容？……	61
四四	何謂銷售推廣條款？一般包括哪些內容？……	62
四五	何謂設立陳列室及售後服務條款？一般應包括哪些內容？……	63
四六	何謂工業產權條款？一般包括哪些內容？……	64
四七	何謂通知條款？合同中的通知條款有何作用？…	66
四八	何謂合同終止條款？一般包括哪些內容？……	67
六、加工裝配合同		69
四九	何謂加工裝配業務？其性質如何？……	69

五〇	在國際市場上，加工裝配業務有哪幾種形式？…	70
五一	加工裝配合同，一般包括哪些主要條款？……	71
五二	在加工裝配合同中，責任條款包括哪些內容？…	71
五三	在加工裝配合同中，保險條款如何規定？……	72
五四	在雙作價的加工裝配合同中，應注意什麼問題？	73
五五	中國在開展對外加工裝配業務中，注意掌握哪些原則？……	75
五六	在中國開展對外加工裝配業務中，外商享有哪些優惠措施？……	75
七、組裝零件合同		77
五七	何謂組裝零件供應合同？一般包括哪些條款？…	77
五八	在組零件供應合同中，有關「組零件的購入與供應」條款包括哪些內容，并應注意哪些問題？…	78
五九	在組零件供應合同中「賣方技術服務」條款包括哪些內容？……	80
六〇	在組零件供應合同中，有關「商號及商標」條款應包括哪些內容？……	81
八、成套設備供應合同		83
六一	何謂成套設備供應合同？一般包括哪些主要內容？……	83
六二	在成套設備供應合同中，對交貨方式應注意什麼問題？……	84
六三	在成套設備供應合同中，對付款條件如何訂立？	85
六四	在成套設備供應合同中，有關保險條款包括哪些險別？……	86
六五	何謂成套設備供應合同中的保證條件？一般包括哪些內容？……	87

九、補償貿易合同	89
六六 何謂補償貿易？補償貿易有哪些種類？.....	89
六七 補償貿易的合同包括哪些主要條款？.....	90
六八 在補償貿易中，一般採用哪些支付方式？.....	91
六九 在補償貿易中，有關商品的價格條款是如何規定的？.....	92
七〇 在補償貿易中，有關保險條款應注意哪些問題？	93
十、合資經營合同	95
七一 何謂合資經營企業？又何謂合作經營方式？.....	95
七二 合資經營協議包括哪些主要內容？.....	96
七三 在合資經營協議中，應如何規定投資形式和出資比例問題？.....	97
七四 在合資經營協議中，產品銷售條款包括哪些內容？.....	98
七五 在合資經營協議中，利潤分配條款一般應包括哪些主要內容？.....	99
七六 在合資經營協議中，有關管理機構條款，應包括哪些內容？.....	101
七七 在合資經營協議中，為什麼有時出現工業產權條款？一般應注意哪些事項？.....	101
七八 何謂股額轉讓條款？轉讓條款一般包括哪些內容？.....	102
七九 在中國設立合營企業，主要的行業是哪些？.....	104
八〇 在中國設立合營企業應由什麼機關審批？其手續如何辦理？.....	105
八一 在中國舉辦合營企業，在稅收方面有哪些優惠規定？.....	106

八二	在中國舉辦合資經營企業，外國投資者能否將其外匯資本及所得利潤或收益滙出境外？·····	107
八三	在中國舉辦合營企業，在分配利潤前除應按規定應繳納所得稅外，是否提取企業基金？·····	108
八四	在中國舉辦的合資經營企業，有無經營自主權？主要表現哪些方面？·····	109
八五	在中國舉辦合營企業，對外國人用實物或工業產權進行投資，中國法律對此有無限制性規定？··	109
十一、技術貿易合同 ·····		111
八六	何謂國際技術貿易？·····	111
八七	許可證貿易有哪些種類？·····	112
八八	許可證協議包括哪些主要內容？·····	113
八九	許可證協議中的定義條款包括哪些主要內容？··	115
九〇	在許可證貿易中，何謂一次總付條款？·····	116
九一	在許可證貿易中，何謂提成費條款？·····	116
九二	在許可證貿易中，何謂開門費、預付金、定金？這三者有何區別？·····	118
九三	在許可證貿易中，何謂最優惠待遇條款？對此應注意什麼問題？·····	119
十二、其它國際經濟合同 ·····		121
九四	何謂招標方式？標單包括哪些主要內容？·····	121
九五	何謂特許專營合同？·····	122
九六	何謂拍賣方式？這種方式有哪些特點？·····	123
九七	什麼是寄售貿易方式？這種方式有何特點？····	124
九八	在採用寄售方式出口時，委託人應注意哪些問題？	126
九九	何謂租賃業務？租賃業務有哪些方式？·····	127
一〇〇	租賃合同包括哪些主要條款？·····	128

一、國際貨物買賣合同總論

(一) 國際經濟合同有多少種？

答：國際經濟合同的範圍要比國際貨物買賣合同的範圍要大得多。首先，它包括國際貨物買賣合同。在國際貨物買賣合同中，由於使用的交貨條件（價格術語）不同，又分爲 F. O. B. 合同、C. & F. 合同、C. I. F. 合同、F. A. S. 合同、Ex-ship 合同……等；由於貿易方式不同，又分爲包銷合同、代理合同、投標合同、易貨合同、補償貿易合同、寄售合同等等。第二，國際經濟合同還包括以收取加工費爲目的的來料加工合同、裝配合同。第三，國際經濟合同還包括合資經營合同、合作經營合同、租賃合同等。總之，國際經濟合同的範圍比較廣泛，種類很多。除了第一類屬於貨物買賣性質的合同外，其餘各類也均屬國際經濟關係的合同。本書就上述常見的主要國際經濟合同的有關問題，試作一簡單答案，願爲一些初學者提供一些基礎知識。

(二) 何謂國際貨物買賣合同？

答：國際貨物買賣合同，英文是 Contracts for the international sale of goods。這種貨物買賣合同不是在一個國家內交易的合同，而是具有國際因素的貨物買賣合同。這些國際因素，主要是：合同的雙方當事人屬不同國籍，或者雖然屬同一國籍，而它們的營業所設立在不同國家或地區，各方當事人受不同

國家或地區的法律所支配或管轄。買賣的貨物需從一國的國境或關境，運入另一國的國境或關境。因此，對這種包含有國際因素的貨物買賣合同稱之為國際貨物買賣合同。這個名詞是從國際範圍的角度來說的。如果從一個國家的角度來說，這種合同又叫作對外貿易合同，其中包括出口貿易合同和進口貿易合同。無論從什麼角度把它叫作什麼名稱，這種合同有兩個共同點：一是這種合同屬於貨物買賣性質，在各個國家內屬商法或民法所支配。合同的雙方當事人，一方是賣方（Sellers），另一方是買方（Buyers），買賣的客體是貨物（Goods）；二是這種貨物買賣合同的雙方當事人，又分屬不同國籍，或者雖同屬一國籍，而營業所却分設不同國家或地區。因而，在發生有關合同的成立、合同的形式、合同的解釋、合同的履行等方面的爭議，究竟依照何方所在國家的法律解決，這就出現所謂法律衝突（Conflict of laws）問題。這個問題對於國內貨物買賣合同是不存在的。為了促進國際貿易的發展，需要消除上述法律障礙。聯合國於1980年制訂了《國際貨物買賣合同公約》。因此，作為一名從事國際貿易的人員，不僅需要掌握國際貿易的專業知識和實務技巧，還要熟悉有關國際商法方面的知識。否則，我們是不能較好地勝任這一工作的。

（三）國際貨物買賣合同是如何成立的？

答：國際貨物買賣合同的雙方當事人是處於不同國家或地區。遠的是相隔重洋，近的也是隔了一道國界。雙方當事人要磋商一筆交易，除了少數情況是當面談判外，極大多數是利用現代化的通訊手段進行談判的。這些手段包括信函、電報、電傳或電話等。但無論採用何種手段進行談判，我們怎樣才能判斷一筆交

易已經達成，合同已經成立（**concluded**）？一般地說，無論交易談判的過程如何，從法律的觀點來看，只有一方當事人發出的要約（**offer**），經另一方當事人承諾（**acceptance**），合同才能成立。在中國的貿易習慣中，把要約通常稱之為發盤或發價，其中包括遞盤（**bid**）、訂單（**order**）、還盤（**counter offer**）等；把承諾通常稱之為接受。

在商業活動中，商人們作出的發盤或接受，往往由於各種原因，這些發盤或接受並不具備法律上對要約或承諾所要求的條件。因而，這些不具備法律所要求條件的發盤或承諾，在法律上也就不具有要約或承諾的效力。即使一方發盤經另一方當事人接受，合同也是不能成立的。由於這種原因，在貿易實踐中，又把發盤分為實盤（**offer with engagement**）和虛盤（**offer without engagement**），把接受分為有效接受（**proper acceptance**）和無效接受兩種。只有實盤則具有法律上要約的效力，有效接受則具有法律上承諾的效力。因此，在貿易中，只有一方當事人發出實盤，並經另一方當事人作出有效接受，合同才能有效成立，在法律上才產生約束力。

（四）何謂實盤？

答：實盤是指對發盤人（**offeror**）有約束力的發盤（**offer with engagement**）。這種發盤經受盤人（**offeree**）作出有效接受（**proper acceptance**），一項有約束力（**binding force**）的合同立即成立（**concluded**）。如果任何一方當事人事後反悔，在法律上均構成違約（**Breach of Contract**）的責任。在貿易實踐中，何謂實盤？判斷一項發盤是否屬實盤的標準又是什麼呢？

關於這個問題，我已在《100進出口貿易難題》一書中已作較詳細解答，這裏只作扼要地重覆。其要點如下：

實盤，首先是一項**發盤**。**發盤**是指發盤人向受盤人提出的一項訂立合同的建議。但作為一項**實盤**，這項訂立合同的建議必須是確定的（**definite**），即確實有訂立合同的意旨（**intention**）。判斷這種確定的意旨只能從發盤人的發盤的行為來分析。一般來說，如果發盤人所作的發盤，其內容是明確的（**Clear**）、主要交易條件是完備的（**Complete**）、又無其它保留條件即最後的（**final**），那麼這項發盤就是一項**實盤**。反之，則是一項**虛盤**。**實盤**在法律上具有要約的效力，而**虛盤**則沒有這種效力，對發盤沒有約束力的。

（五）何謂有效接受？

答：對這個問題，我在《100進出口貿易難題》中，也作了較詳細地介紹，在這裏也僅作扼要的提示。其要點是：

（一）受盤人必須對一項**實盤**表示完全的或無保留的同意（**Unreserved Assent**）。一項附有條件的接受（**Conditional Acceptance**）應視為還盤（**Counter Offer**）。除非符合國際貿易慣例和法律的有關規定。

（二）表示接受的人必須是發盤的受盤人。

（三）接受通知必須在該盤規定的時間內發出或送達。

（四）接受的意思必須傳達給發盤人。

（五）接受的方式必須符合發盤的有關規定或符合有關貿易習慣。

（有關**實盤**和有效接受的概念，如讀者有興趣，可詳見《100

進出口貿易難題》一書。)

(六) 國際貨物買賣合同包括哪些條款？

答：國際貨物買賣合同的內容，一般應根據交易額的大小、買賣商品的特點、採用的價格術語（交貨條件）以及經營方式不同而有所區別。合同的條款有簡有繁，不能一概而論。我先就國際貨物買賣合同的共同性的條款作一簡明介紹，而對不同類型的國際貨物買賣合同的特殊條款，留待在以後有關專題中解答。這些共同性條款有：

（一）約首：在合同的開頭部分，一般包括：合同的標題、合同號碼、訂約地點、訂約日期、訂約雙方當事人的名稱、地址、電報及電傳號碼以及前言等項內容。

（二）約尾：在合同的結尾部分，一般包括：合同的生效、終止及變更、合同的文字及其效力、合同正副本的份數、附件的名稱及其效力以及雙方當事人的署名及簽字等。

（三）本文：這是合同的主體，規定各方當事人的權利與義務。一般包括：商品名稱、品質規格、包裝、數量、單價、總值、保險、支付、交貨日期、裝運地及目的地、裝運標記、商品檢驗、異議索賠、不可抗力、仲裁等條款。

以上各項內容，對任何一種國際貨物買賣合同來說，都應當是共同的。但是，在貿易實踐中，有些合同，特別是售貨確認書，其內容往往是比較簡單的。有的確認書，通常未列入異議索賠、不可抗力、仲裁等條款。我個人認為，除雙方當事人之間已另簽有共同條件的協議外，這種過於簡單的合同形式是不可取的。在國際貿易中，商人有句行話：「生意就是生意」（Business is

Business)。意思是說，在生意中，如涉及到商業利益，「親兄弟也要明算帳」。這一點在資本主義商場上是沒有什麼客氣好講的。一當雙方發生貿易糾紛，合同的有關規定將是解決糾紛的重要依據。如果我們在合同中，漏列了一些重要的交易條款，這將對於我們解決糾紛是十分不利的。

下面各題將對一些共性的條款，有選擇地加以介紹。對於各種特定類型合同的條款，擬在另外一些專題中解答。這兩部分問題是構成本書的中心內容。

(七) 在合同中，有關訂約地點的規定， 是否不重要呢？

答：約首的內容由於千篇一律，司空見慣，可能未引起人們足夠的重視。事實上，合同是法律性的文件，它是確定當事人之間的權利與義務的重要依據。例如在約首中，有關訂約地點一項，在法律上也是有重要的意義的，切不可輕視。假如：一份合同的訂約地點訂明為廣州，或紐約，或香港等。如果我們忽視了這個地點的重要性，可能導致意想不到的後果。在前面，我已提到，國際貿易合同的雙方當事人，身處不同的國家（或地區），分別受不同國家（或地區）法律的管轄。如果雙方當事人發生了糾紛，而又需通過法律途徑去解決時，那麼究竟應依據何方所在國家（或地區）的法律去解決呢？這就是一個大問題。這個問題在國際私法中稱之為法律衝突（Conflict of Laws）。解決這種衝突的辦法，當然最理想是由雙方當事人事前在合同中已規定了「選擇法律條款」（Choice of law clause）。例如：「本合同在各方面將受中國法律所管轄」。那麼，如這份合同發生了法律

糾紛，就可以依據中國法律去解決。但是，我們通常所見的貿易合同，並未訂立「選擇法律條款」。在這種情形下，如發生法律糾紛，就只能根據國際私法的一段原則加以處理。這些一般原則包括：適用訂約地法律、適用履行地法律、適用仲裁地法律等。如果雙方爭議的問題根據其性質，應適用訂約地法律的原則處理的話，那麼這份合同所訂明的訂約地點，將在這方面產生法律效力，對雙方當事人都具有約束力。按照國際上的一般解釋，如果合同的訂約地和履約地是同在一國內，則有關合同的形式、解釋和有效條件都可以推定為受訂約地所在國法律支配。假如香港一商號向美國一商號訂購一批原料，價格條件為C. I. F. 香港，訂約地點訂明為紐約。如果這份合同的雙方發生有關合同解釋和生效條件方面的糾紛，那麼，這項合同將受美國紐約州的法律支配。這是因為，合同的訂約地點訂明為紐約，而C. I. F. 合同的交貨地點，應把美國裝運港裝船的地點視為交貨地點。因此，訂約地點與交貨地點就同在美國國內，因此要受訂約地所在國家的法律支配。從這個假設的例子來看，有關訂約地點的規定並非可有可無，而是一個十分重要的條款。

(八) 合同中的訂約日期是否不重要呢？

答：從表面來看，這項條款就是一個日期。例如「訂約日期：1984年1月1日」，可能有人認為這個日期不關緊要，不至於發生像訂約地點那樣的法律後果的？非也。訂約日期也是很重要的，它也同樣會產生重要的法律效力。其情況如下：

(一) 訂約日期對確定合同的有效期限(Duration) 有可能起推定的作用。假設有一份獨家經銷合同，其經銷地區為香港，經