

国际贸易惯例

江 维 陈振峰 主 编



武汉工业大学出版社

序 言

改革开放以来,我国经济已经取得了举世瞩目的巨大成就,这些成就充分说明建立社会主义市场经济是我国民族振兴的必由之路。大胆吸收和借鉴世界各国包括当今发达国家的一切反映现代化商品生产和贸易经济一般规律的先进经验和方法,有利于我国社会主义市场经济更快、更好地发展。在人类文明的进程中,国际贸易有着悠久的历史,时至今日,日臻完善,逐渐形成了一整套行之有效的贸易惯例和规范,这些都是全人类的共同财富。

我国的社会主义市场经济刚刚起步,与世界市场接轨正在加紧进行。有人预言,21世纪将是中国的世纪,中国经济作为世界经济不可分割的一部分,在国际经济舞台上,必将发挥愈来愈重要的作用。这就要求我们必须了解国际市场的运行规律,掌握国际商贸的基本知识与操作技巧,谙熟国际贸易惯例和规范。为此,我院同其他院校、工商企业的教师和专家合作编写了这本书。本书结合案例分析阐明国际贸易惯例的原则和要求,做到了深入浅出,内容充实,既可用于教学,亦可作为从事外经外贸工作人员的参考书。

应该说本书的编写只是我们把教学科研与企业实践紧密结合的一次尝试。在这方面,要走的路还很长,任务还很艰巨,希望将来作出更大的努力,为发展我国社会主义市场经济,为改革开放事业多作贡献。

杨固本

1998年8月

目 录

绪言	(1)
(一)开拓世界市场,发展国际贸易	(1)
(二)解析国际贸易案例,谙熟国际贸易惯例	(2)
一、国际贸易惯例简介	(5)
(一)国际贸易惯例的涵义	(5)
(二)国际贸易惯例的形成	(6)
(三)国际贸易惯例的特点	(8)
(四)国际贸易惯例的作用	(9)
(五)国际贸易惯例的分类	(11)
(六)国际贸易惯例与合同条款的关系	(12)
(七)运用国际贸易惯例应遵循的原则	(15)
(八)在国际贸易中普遍采用的主要惯例	(17)
二、商品术语的惯例与案例	(19)
(一)基本理论	(19)
(二)案例分析	(21)
【案例 2-1】出口商品品名不一致被海关罚款	(21)
【案例 2-2】“老外”赔老外	(21)
【案例 2-3】过头的质量承诺造成重大经济损失	(22)
【案例 2-4】出口商品目录差错引发的纠纷	(23)

【案例 2-5】“进口”国产设备	(27)
【案例 2-6】弄虚作假的“先进技术”	(28)
【案例 2-7】出口备货不慎而多交货	(31)
【案例 2-8】“理论重量”的论理	(31)
【案例 2-9】不懂包装条件造成的失误	(34)
【案例 2-10】外方提供包装时间不确定造成的损失	(35)
三、国际贸易术语的惯例与案例	(38)
(一)基本理论	(38)
(二)案例分析	(39)
【案例 3-1】CFR 条款下到港货物包装引起的纠纷	(39)
【案例 3-2】货越船舷不能退货	(45)
【案例 3-3】CIF 条件下责任不清而错赔	(47)
【案例 3-4】DES 下延迟到港是否违约	(48)
四、国际货运与保险的惯例与案例	(52)
(一)基本理论	(52)
(二)案例分析	(52)
【案例 4-1】比货价还高的运费	(52)
【案例 4-2】找准索赔对象追回被骗货款	(53)
【案例 4-3】倒签提单构成违约	(58)
【案例 4-4】一件“案中案”	(63)
【案例 4-5】租船不适航	(67)
【案例 4-6】世界名案“阿姆斯特斯洛特”轮案	(73)
【案例 4-7】一笔漏保损失 18 万	(77)
【案例 4-8】风险损失与险别不一致	(80)
【案例 4-9】推定全损的索赔	(83)

五、国际贸易支付的惯例与案例	(88)
(一)基本理论	(88)
(二)案例分析	(90)
【案例 5-1】防范外汇风险的措施	(90)
【案例 5-2】发货后收不到款	(95)
【案例 5-3】由跟单信用证改为跟单托收时的失误	(98)
【案例 5-4】托收方式下遭拒收	(99)
【案例 5-5】伪造单据被识破	(102)
【案例 5-6】伪造租船提单的骗局	(106)
【案例 5-7】开证人与承运人勾结诈骗案	(109)
【案例 5-8】凭提单追回被骗款	(116)
【案例 5-9】信用证展期被拒绝后	(122)
【案例 5-10】按信用证条款还是按合同条款办	(125)
【案例 5-11】信用证过期货款皆失	(129)
【案例 5-12】修改信用证必经书面确认	(134)
【案例 5-13】弄混签约对象丢失货款	(138)
【案例 5-14】“软条款”引起的损失	(143)
【案例 5-15】外方企业倒闭我方丢失定金	(148)
【案例 5-16】中“连环计”预付金被骗	(151)
【案例 5-17】议付单据不符点的处理	(158)
六、商检、索赔、不可抗力、仲裁的惯例与案例	(164)
(一)基本理论	(164)
(二)案例分析	(166)
【案例 6-1】一字之差险失 50 万元	(166)
【案例 6-2】改变商品检验标准之后	(167)

【案例 6-3】出具商检证书后的索赔	(168)
【案例 6-4】品质检验索赔期过短无法索赔	(171)
【案例 6-5】买卖双方以不同商检证书提交仲裁	(172)
【案例 6-6】申请仲裁不能拖延	(177)
【案例 6-7】延迟交货谁之过	(180)
【案例 6-8】中国法院承认和执行外国仲裁裁决	(187)
【案例 6-9】向法院申请强制执行仲裁裁决	(190)
【案例 6-10】我国仲裁裁决在境外执行	(191)
【案例 6-11】是否属“公约裁决”	(193)
【案例 6-12】借“不可抗力”拒绝延迟交货罚款	(195)
【案例 6-13】因自然灾害而延误交货的索赔	(198)
【案例 6-14】不小心索赔变成理赔	(200)
七、交易磋商的惯例与案例	(202)
(一)基本理论	(202)
(二)案例分析	(203)
【案例 7-1】发盘与还盘的实例	(203)
【案例 7-2】发盘展期过长遭损失	(207)
【案例 7-3】还盘不慎失去货源	(209)
【案例 7-4】利用对方措词含糊终止误报发盘	(211)
八、其他实务的惯例与案例	(219)
(一)基本理论	(219)
(二)案例分析	(222)
【案例 8-1】包销专营权引发的争议	(222)
【案例 8-2】境外侵犯我商标权一案	(226)
【案例 8-3】“秀马”商标的注册	(229)

【案例 8-4】美国对我国一公司的反“倾销”案	(231)
附录	(238)
《1980 年联合国国际货物销售合同公约》	(238)
《1990 年国际贸易术语解释通则》	(261)
《1932 年华沙—牛津规则》	(321)
《跟单信用证统一惯例》1993 年修订本	(331)
《托收统一规则》	(356)
《1974 年约克—安特卫普规则》	(364)
《伦敦保险协会保险条款》	(371)
《联合国国际商事仲裁示范法》	(386)
《联合国承认和执行外国仲裁裁决的公约》	(398)
后记	(403)

绪 言

(一) 开拓世界市场, 发展国际贸易

从世界经济角度看, 国际贸易的不断发展反映了各国生产力蓬勃发展的客观要求, 是历史发展的进步过程和必然趋势。

各国经济日益相互渗透, 相互依赖和相互制约。经济生活的高度国际化已经成为我们这个时代发展的一个基本特征。国际贸易推动国际分工进一步发展, 推动区域经济一体化和世界经济一体化。

目前各国面临的国际问题多是经济问题, 而对外贸易又是各国对外经济关系和外交关系的主线。

对外贸易虽然不是一国(地区)发展经济的目的, 却是该国(地区)发展经济必不可少的手段。当今世界上欲成为一个经济大国, 必然是一个贸易大国。企业作为各国国民经济的主细胞, 其活力与国际贸易密切相关。

美国经济学家刘易斯曾经提出“二元经济”理论。从广泛意义上说, 任何国家从传统经济向现代经济演变的过程中, 都要经历一个或早或迟, 或长或短的“二元经济”的中间过渡。在此期间, 整个国家经济始终呈现先进的现代经济与落后的传统经济并存, 即具有“二元经济”的显著特点。

当今我国“二元经济”结构特征十分明显。一方面, 我们已建立了一个独立的、比较完整的现代工业体系, 能生产现代高科技的尖端产品, 如原子弹、氢弹、同步卫星等。另一方面, 在全国各地, 特别是在农

农村地区又普遍存在着以手工工具、手工劳动为基础的传统生产。

我国人口众多,在相当长的时期内,广大农村只提供较少的社会总产值,却使用了大量的劳动力。按照二元经济结构发展理论,把农村大量剩余劳动力向非农产业转移,主要是向工业的大量转移,视作二元经济成熟和转化的标志。

在转化的过程中,难免在产业结构上出现问题。比如,传统的纺织工业,西欧北美一些发达国家都曾将其作为经济起飞的领航业。纺织工业进入壁垒低,用工多,属于劳动密集型,它以农产品为原料,又能带动轻工、化工的发展,因此,处于产业结构的关联交点上。当前,我国资金紧张,劳动力过剩,发展纺织工业对我国二元经济的转化起着十分重要的作用。但各地都要发展,只要条件许可都办棉纺织厂。这样的结果,自然是各厂工艺雷同,产品雷同;大家都用同样的原料,纺出同样的纱,织出同样的布,国内消费市场毕竟有限。工厂里一方面原料短缺;另一方面产品滞销。如此畸形的结构唯有依靠国际市场其特大容量及国际分工的比较效益来获得一定程度的矫正和平衡。

依靠外贸开拓世界市场,调整我国产业结构,获取国际比较利益,发展规模经济,积累资本,提高劳动生产率,这无疑是我们最佳的战略决策。

(二)解析国际贸易案例,谙熟国际贸易惯例

从基本性质来说,国际贸易是一个“人的系统”,是贸易商、运输商等有关人员之间的特定联系和操作。在进出口交易中,只有对贸易商有正确了解,才能避免交易失误,获得预期效益。

国际贸易是以买卖合同为中心进行的,为保证合同的顺利履行,必须使买卖双方的经济关系纳入法律规范。因为,从事国际贸易的双方达成并履行货物买卖合同,这些不仅是一种经济活动,也是一种法

律行为。但是,货物买卖合同的当事人分居于不同的国家,而不同国家的有关法律规定又不一致。这样,一旦发生争议,究竟按哪国的法律处理就成为问题。故而国际贸易中的合同订立和履行,以及仲裁机构的仲裁,法院裁决都是按照国际贸易惯例办的。

明确上述两点,对国际贸易的理论研究和实务操作都有十分重要的意义。同时,这也是我们研究国际贸易理论与实践的主要切入点。

一位台湾商人在总结其多年从事国际贸易的经验时,说过这样一句话:“这里的热水是由冷水逐步温开的”。的确,国际贸易对每个企业来说,都将是一个越来越热的话题。但如何进入国际市场?如何抓住“稍纵即逝”的国际贸易商机?如何克服不同语言、风俗、习惯以及政治的、法律的差异而采取良好一致的商务行动?如何获得最佳的分工利润?这些问题都要求贸易商去逐步学习、实践、总结、提高;靠他们运作中的“热能”(努力)“温开”(克服)“冷水”(困难)。

商场如战场,能在国际贸易中游刃有余,稳操胜券的贸易商,可称为贸易中的“精英”。当今的经济大国中,不乏有大量的贸易精英。如果说经济发展将无国界的话,那也是众多国家和地区的贸易精英们架起国际贸易整体的柴薪,把“冷水温成沸腾的热水”。

“前事不忘,后事之师”。长期国际贸易实践中有着不少成功的经验和失误的教训,它们是各国贸易商共同的宝贵财富。从国际贸易无序到有序的发展过程中,已留下大量的经典案例,分析这些案例,对我们学习研究国际贸易的理论和实践都有重大的意义。在分析各国贸易案例时,初学者往往可发现许多教课书中尚未提及的重要问题,而且能迅速地领悟到一些“务商的真谛”。分析案例,可以增长见识,积累经验;借鉴案例,可以少走弯路,减少失误。

本书所编的案例,主要源于我国改革开放以来在国际贸易实务中发生的事例。其中包括进口与出口的各个重要业务环节发生的纠

纷,也包括其他相关行业如运输、商检、保险、金融等中的案例。同时,为了扩大视野,启迪思路,也收编了少量的境外案例以充实内容,借以起到触类旁通的作用。

国际贸易实践证明,凡符合国际贸易惯例规范运作的贸易业务多能较顺利地进行,并能取得较好的经济效益;同时其营销业务也能不断开拓发展。否则必然被迫付出高昂学费。本书案例中,有些是因不熟悉国际贸易惯例,对可争得的利益没有力争,该负的责任没有认真履行;有的为外商“担过”,有理办成了无理,索赔变成了理赔;有的是对外商缺乏资信调查,又急于促成交易,在关键环节上,一再退让,最后落入不法商人预先设计好的圈套中;有的对合同中的品质、检验条款等不够重视,往往是“一字之误”或“一念之差”而酿成大错,使企业的信誉和效益受损。更有甚者,由于国际贸易中的一次失误,导致企业(尤其是中小企业)遭受灭顶之灾,濒临破产。

所集案例中,也有许多值得我们学习的成功经验,如某案例我方在多个潜在被告中,择取最佳方案,始终攻击主要被告,从而顺利胜诉;还有案例中,我方报价过低,从对方接受的回函中找到疏漏和含糊之处,以还盘为由使我方发盘失效,最终提高了价格,又促成了交易,避免了损失。这些成功的做法都值得我们揣摩和借鉴。

一、国际贸易惯例简介

(一) 国际贸易惯例的涵义

国际贸易惯例是指在国际贸易长期实践中逐渐形成的一些通用的习惯做法和通例。

国际贸易惯例至今尚无统一和确定的定义,只是有的国际组织或国家在一些文献上对其含义进行过阐述或规定。例如,《联合国国际货物销售合同公约》第九条规定:

“(1) 双方当事人业已同意的任何惯例和他们之间确定的任何习惯做法,对双方当事人均有约束力。”

“(2) 除非另有协议,双方当事人应视为已默示地同意对他们的合同或合同的订立适用的双方当事人已知道或理应知道的惯例。而这种惯例,在国际贸易中,已被有关贸易的同类合同的当事人所深刻理解并经常遵守。”

美国《统一法典》中这样规定:

“一项贸易惯例是在某一地方,某一行业或某项贸易中所惯常奉行的某种做法或方法,并以判定发生争议的交易中应予以奉行的所期望的模式。”

在英国法律中,贸易惯例的定义为:“从事贸易活动的人们所接受的做生意的方法或行为模式。”

在芬兰的法律中,贸易惯例的定义为:“一种已经确定并长期使用的、公正的、实用的、并与现行法律制度相符的商业作法。”

(二) 国际贸易惯例的形成

国际贸易惯例的形成和发展总是与国际经济贸易需要联系在一起的。国际贸易通常涉及到不同的国家和地区,不同国家和地区的不同做法往往成为商人们烦恼和混乱的根源。由于文化背景和法律制度的差异,在不同的国家和地区之间通过国际会议来制订为所有国家和地区都能接受的多边公约或者求得共同一致的立法,可能会遇到几乎无法克服的障碍,商人们为满足实际需要而自发地形成一些国际贸易惯例,是现实可行之路。

国际贸易惯例是经过长期反复的实践而形成的。早在13世纪,地中海沿岸各国商业兴盛,各商人团体为维护自身利益自行制定了一些规约,这些规约实际上正是商人们长期从事商业活动的习惯做法和惯例。这些习惯做法和惯例,开始只流行于一定的地区和行业,随着国际贸易的逐渐发展,它的影响不断扩大,有的甚至在世界范围内流行,并一再被重复沿用,于是便产生了国际范围普遍流行的惯例。

在国际贸易惯例的产生和发展过程中,国际航运惯例似乎先行一步。据记载,最早的国际航运惯例汇编可以追溯到公元前3世纪的《罗德海法》,它汇集了公元前4至前3世纪所通行的习惯规则。早期的著名的航运惯例汇编还有:12世纪的《奥列隆惯例集》;13至14世纪的地中海各港口通行的海事习惯学说汇集《海商裁决例》;约14至15世纪在瑞典的果特兰岛维斯比城编纂而成的《维斯比法》,它继承了奥列隆惯例集的精神。17世纪,由于成文法律日益受到各国的重视,海事法律开始大规模地由国家权力机构统一制订。由于这个原因,航运惯例的大部分被各国制定法或国际条约所吸收,从而使相当多的惯例演进为法律。但是,也有一些非常重要的航运惯例得以保

留,并且向统一化方向发展。其中最突出的例子就是有关共同海损理算的惯例。19世纪中期,一些船东、商人和保险人着手制订了关于共同海损理算的12条规则,即《1877年约克—安特卫普规则》。该规则经过1890、1924、1950和1974年的屡次修改,现已成为得到了国际社会普遍承认和遵照实行的重要国际航运惯例。

世界航运的进步促进了国际贸易的发展,伴随着西方国家工业革命的完成,18、19世纪的国际贸易大规模地出现了。人们在长期的贸易实践中,为简化谈判程序和时间、节省费用而逐渐发展起来一些特殊的交易工具,即贸易术语。贸易术语的共同特点是以简明的文字或其英文缩写、代号,说明买卖双方在货物的交接方面所应承担的责任、风险和费用。这些贸易术语大都来源于国际贸易惯例,比如FOB(船上交货)这一贸易术语是从19世纪初期就被采用的。随着交通运输、保险业和通讯事业的发展,各种交货方式的广泛应用,逐渐出现了当前国际上使用的各种不同的贸易术语。正是由于贸易术语在贸易实践中逐渐形成的,它一开始就缺乏统一的解释。每个术语的具体内容,可能因各国法律的不同解释而异,甚至各个港口都有它们自己的惯例。为了避免不同国家对同一贸易术语不同的解释,或者为了尽可能使这种情况减少到最低程度,对国际贸易中普遍采用的贸易术语,提供一套具有国际贸易通则性质的规定或解释就十分重要。正是基于这种需要,国际商会于1936年制定了《国际贸易术语解释通则》,该通则经过1953、1967、1976、1980和1990年的多次补充或修订,现已成为当前国际上应用最广、最具有影响力的国际贸易惯例。除了国际商会外,世界上还有其他一些民间组织从事国际贸易术语的编纂工作,其中比较著名的有国际法协会制订的《华沙—牛津规则》、美国各个商业团体共同拟定的《美国对外贸易定义》。

国际贸易的开展在很大程度上依赖于信用,包括交易双方的商业信用和银行的信用。商业信用和银行信用的目的在于:一方面保证

向卖方支付合同货物或服务的款项,另一方面保证向买方交付货物或服务。在此基础上,贸易和银行界发展了以商业信用为基础的托收付款结算方式和以银行信用为基础的信用证付款结算方式,并且逐渐形成了公认的惯例。国际商会为了统一对信用证条款的解释,于1930年制订了《跟单信用证统一惯例》,于1907年制定和公布了一套《商业单据托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》,并于1951、1962、1974、1983和1993年作多次修改。

一般来说,国际贸易惯例的形成应具备以下几个条件:

1. 它是经过长期反复的实践而形成的,内容比较明确和具有规范性,是各国人民在经济活动中多次重复的经济行为。它一开始是一个或几个国家的单方面设定的不成文的规范,以后在其相互关系中对某种事实继续采取同一行为(或不同行为);通过一定时期内国家行为的重复,使之成为习惯规则,即习惯成自然。目前有些国家的惯例已转化为国际条约。此外,国际贸易惯例不是泛泛而谈的空洞东西,而是针对国际经济交往而产生的具体规则。

2. 需要经过有关国家、民事方面的承认,并有国家的强制力保证它的实现,有赖于国际认可。各国的习惯做法不一定都形成国际贸易惯例,只有那些被各国承认,并且认为这种实践(惯例)所表现的行为规范在法律上具有约束力,才成为国际贸易惯例。即惯例对适用的有关当事人具有法律约束力。

国际贸易惯例(三) 国际贸易惯例的特点

1. 通用性。从区域上看,国际贸易惯例一般应是在国际上大多数国家通用的,而不仅仅是被一个或几个国家所采用的做法。

2. 稳定性。从时间上看,国际贸易惯例是经过一段时间的实践逐步形成的,并且长久稳定延续下去的、不受政策调整和经济被动所影

响的做法。

3. 效益性。从结果上看,凡称之为国际贸易惯例的做法,国际经济活动实践验证是成功的,只要按这种惯例办事,就会促进社会生产力的发展,创造比较好的经济效益。

4. 准强制性,国际贸易惯例本身不是法律,但又有一定的法律约束力。以下理由可说明国际贸易惯例对当事人的准强制性约束:

(1)若买卖双方都同意采用某项惯例来约束一笔交易,并在合同中作出明确规定时,这一惯例就对双方具有强制性。如采用《国际贸易术语解释通则》,买卖双方合同中表明该合同适用《国际贸易术语解释通则》(1990年修订本)的规定。在这种情况下,该惯例对买卖双方均具有法律约束力。如一方违反,对方可按法律程序提出诉讼。

(2)如果买卖双方对某一问题没有明确规定,也未在合同中注明适用某项惯例,若在合同履行过程中,双方出现争议,受理争议案的司法机构或仲裁机构往往引用某项惯例进行判决和裁决。如《瑞士民法典》总则第1条就规定:“如本法无相应规定时,法官应依据惯例”。日本裁判事务须知也规定:“民事之审判,有成文法者依成文法,无成文法者依习惯。”所以,国际贸易惯例实际上受到各国法律保护,具有准强制性。

(四) 国际贸易惯例的作用

国际贸易惯例是对外经济活动规律的合理运用,因而可以直接或间接地促进商品经济的发展。国际贸易惯例是长期国际贸易业务实践的产物,但它一经形成和出现,又反过来对国际贸易业务实践发生深刻的影响,对国际贸易业务的进行和发展起着一定的指导或制约作用。国际贸易惯例对经济的促进作用主要体现在以下几个方面:

1. 国际贸易惯例确定了一定时期内国际贸易方式和规律的相对

稳定性,维护了当事人各方的权益,促进了国际间的商品流动。首先,由于国际贸易惯例具有相对的稳定性,因此,作为一种行为的规范,在贸易和经济活动中,它起到了规范当事人的行为活动、协调当事人的权益关系、保证国际间的贸易或其他经济活动能够在一定时期内相对稳定地按照一定的规则和方式进行和发展的作用,克服了不稳定性给贸易带来的障碍。其次,由于国际贸易惯例中明确规定了各当事人的权利、责任和义务,因此它对当事人的权益起着保护作用。如在交易中,卖方担心货物售出后得不到或不能及时收到货款;而买方又唯恐付款之后得不到货物。若采用跟单信用证支付方式,由银行应买方请求作出在符合信用证一切条款规定的情况下保证付款的允诺,便可打消双方的顾虑,促使买卖成交。

2. 运用国际贸易惯例,有助于减少环节、提高效率、避免失误,从而促进各国的对外开放。一笔进出口业务有许多环节,要经过交易双方的磋商、订立合同、货款的支付、运输、保险,甚至索赔、仲裁等。如每一个细节都要一一洽谈,则要花费很多时间,浪费很多精力,还容易引起纠纷,采用惯例就简便得多。如一笔交易只要合同规定采用“CIF”价格术语成交,那么运输费用由谁支付,保险由谁承担,买卖双方的责任、风险及义务如何划分,风险何时转移等便一目了然,工作效率可大大提高。

此外,由于惯例是世界各国人民在长期经济活动中总结出来的,又经过反复的经济行为证明是正确的。因此,按照惯例办事,就可以有效地避免纠纷,减少失误,从而促进我国的对外开放。

3. 国际贸易惯例的形成和发展有助于国际经济新秩序的建立。国际贸易惯例提倡公平的贸易原则,反对不合理的国际分工和经济活动,这无疑有助于在自由、公平、合理的国际经济贸易关系基础之上的国际经济新秩序的建立。我们可以利用惯例对付和抵制不平等的贸易政策,维护我们在国际经济交往中的权益。例如目前一些发达