

校园与社区—国家普法规划用书

FA LU ZHUAN JIA JIAO NIN
RU HE DA WAI MAO
JIU FEN GUAN SI

法律专家为民说法系列丛书

法律专家教您 如何打外贸纠纷官司

吴链链 编著



吉林文史出版社

法律专家为民说法系列丛书

法律专家

教您如何打外贸纠纷官司

吴链链 编著

吉林文史出版社

图书在版编目(CIP)数据

法律专家教您如何打外贸纠纷官司 / 吴链链编著

— 长春 : 吉林文史出版社, 2015. 3

(法律专家为民说法系列丛书 / 张宏伟, 吴晓明主编)

ISBN 978-7-5472-2734-3

I. ①法… II. ①吴… III. ①对外贸易—经济纠纷—案例—中国 IV. ①D922. 295. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 044425 号

法律专家教您如何打外贸纠纷官司

-
- | | |
|------|-------------------------------------|
| 编 著 | 吴链链 |
| 责任编辑 | 李相梅 |
| 责任校对 | 宋茜茜 |
| 丛书主编 | 张宏伟 吴晓明 |
| 封面设计 | 清 风 |
| 美术编辑 | 李丽薇 |
| 出版发行 | 吉林文史出版社(长春市人民大街 4646 号)
全国新华书店经销 |
| 印 刷 | 三河市祥宏印务有限公司 |
| 开 本 | 720mm × 1000mm 1/16 |
| 印 张 | 12 |
| 字 数 | 100 千字 |
| 标准书号 | ISBN 978-7-5472-2734-3 |
| 版 次 | 2015 年 7 月第 1 版 |
| 印 次 | 2015 年 7 月第 1 次 |
| 定 价 | 29.80 元 |
-

如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。



法律专家为民说法系列丛书

编委会

主 编：

张宏伟 吴晓明

副主编：

马宏霞 孙志彤

编 委：

迟 哲	赵 溪	刘 放	郝 义
迟海英	万 菲	秦小佳	王 伟
于秀生	李丽薇	张 萌	胡金明
金 昊	宋英梅	张海洋	韩 丹
刘思研	邢海霞	徐 欣	侯婧文
胡 楠	李春兰	李俊焘	刘 岩
刘 洋	高金凤	蒋琳琳	边德明





PREFACE

【前言】



经济全球化的加剧,大大加快了国际经济,世界各个国家参与经济全球化的进程与国际分工的重要工具之一就是国际贸易的开展。20世纪90年代开始,世界经济在经济全球化的推动下,资本得到迅速积累。国际经济的发展呈现出了不同的特点。

随着我国改革开放和经济建设的步伐加快,生产力不断提高,发展水平也不断提高,越来越多的中国企业试着调整自己的产业结构,根据国家的宏观经济政策和财政货币政策,逐渐走出国门,将自己的市场定位于国际市场。我们知道我们于2001年正式加入了世界贸易组织(WTO)。这对于我们国家来说不仅是机遇更是挑战,可以说是一把双刃剑。

我国企业在进行国际贸易的时候,从发盘、询盘、定价等前期的合同谈判过程,到中间合同签订的时候,包括选择贸易术语、结算方式、合同的制作,再到后期合同的执行、终止、



索赔等,相比内贸来说,风险等要大得多。因此,我们需要加强对于这方面的知识,用于更好地为国际贸易的开展保驾护航。

本书主要围绕外贸过程中会遇到的一些问题重点展开,以国际贸易买卖合同的基本条款为出发点,从商品的名称、质量、数量、包装、运输、保险、结算方式、检验检疫、违约与索赔、不可抗力、仲裁这些基本条款入手,结合案例分析,其中每个案例都是笔者在外贸公司从事法务工作时精心挑选的案例。

本书分别从案例展示、专家解析、专家支招这三方面展开,晓之以情、动之以理,用通俗易懂的语言深入浅出地剖析问题,尽量使读者对外贸纠纷有一个基本了解和理解。

希望本书的出版能够真正帮助读者解决工作中的难题,使外贸企业在今后的业务操作中更加规范合法,从而减少不必要的纠纷和诉讼。



目录

CONTENTS

前言	001
1.商品的名称与质量	001
2.商品的数量	005
3.商品的包装	009
4.商品的运输	013
5.商品的运输保险	028
6.商品的结算方式	051
7.商品的检验检疫	066
8.违约与索赔	070
9.不可抗力	076
10.仲裁	081
11.贸易术语	090
12.单据	100



13.出口信用保险	112
14.滞期与速遣	118
15.船舶与航程	127
16.换单	132
17.各类保函	138
附录:联合国国际货物销售合同公约	149



1.商品的名称与质量



案例 1:

某地 A 公司是一家专门制造纸张然后出口至东南亚国家的外贸企业,其与 B 国的 C 公司一直存在着交易往来,双方的信任度也是相对于其他企业较高。有一单业务中,合同里约定的商品名称是“手工制造书写纸”(Handmade writing paper),但是 B 国的 C 公司收到货物后,经过专门的检验机构检验,发现部分纸张为“机器制造的书写纸”(Machine-made writing paper)。于是就来信要求某地 A 公司按照合同约定进行赔偿,B 国的 C 公司认为某地 A 公司提供的向银行议付的单据均显示货物是手工制造书写纸,已经构成了严重的违约。而某地 A 公司却拒绝赔偿。

案例 2:

我国某出口公司与欧洲某地的一家公司签订了国际货物买卖合同,数量为 4000MT,单价为每吨 CIF345/USD,装港为天津港,卸港为比利时安特卫普港,品质规格为:水分含量最高为 10%,颗粒大小为 30mm,交货品质以中国检验检疫局作为最终依据。合同中没有对交货的品质不符买方可以直接拒收货物做出约定。货物装运前由中国检验检疫局制作和颁发合格证书。货物到达比利时安特卫普港后,欧洲某地的这家公司委托当地的检验机构对货物进行检验,发现货物的品质与



合同约定的严重不符,水分含量高达 20%,颗粒大小为 50mm。于是不想接收货物,并且根据卸港的检验报告向我国某出口公司进行索赔,我国的出口公司坚决不赔偿,于是欧洲某地的这家公司请求中国国际贸易促进委员会对外贸易仲裁委员会仲裁此案。

专家解析:

案例 1 中合同约定的品名为“手工制造书写纸”(Handmade writing paper),但是货到目的港后发现部分货物为“机器制造书写纸”(Machine-made writing paper)。某地 A 公司作为卖方就应该向买方承担赔偿责任。按照合同的条款解释,手工制造书写纸按照行业标准来说,就是要求全部的工序都是由人工来完成,而实际的检验结果却发现部分货物为“机器制造书写纸”(Machine-made writing paper)。

案例 2 中合同没有对交货的品质不符买方可以直接拒收货物做出约定。货到比利时安特卫普港后,发现货物的品质与合同约定的严重不符,卖方已经构成了严重违约。但是,案例中的买方不能拒收货物,因为在国际货物买卖的交易中,很多会涉及港口作业费,如果买方拒收货物,卖方很可能会被收取高昂的滞期费等。因此,买方不能拒收货物,但是可以根据合同约定向卖方索赔。

专家支招:

在国际货物买卖合同中,商品的名称和质量是买卖双方签订和履行合同的依据,买卖双方必须在国际贸易买卖合同明确约定商品的名称与质量。

商品的名称可以在国际货物买卖中表述为 Name of cargo、Name of goods、Name of commodity,也是法律上常说的标的物(Subject)。一般来说,商品的品名与质量会影响进出口企业的报关、入检等手续。想要履



行正常的报关手续,商品的品名、材质、重量、箱数、型号、尺寸必须正确。如像鞋子这类的商品,根据目的口岸的不同,一般都需要注明什么类型的鞋子、尺码、皮面还是布面,有些目的口岸还需要注明是什么底。国家一般都会对进口的商品要求相对出口来说,较为严格。像有些品名也会涉及关于进出口退税的问题。如国家一般不鼓励钢材产品的半成品出口,钢坯就是半成品。钢坯的出口税要收 25%。有些钢材产品变成了合金产品,例如加了铬或者硼,国家就会有相应的出口退税。因此,我们与外商签订国际货物买卖合同的时候,需要将品名的内容进行具体明确,最好是使用国际上通用的名称,符合行业标准,并且结合自己的运输要求和关税缴纳需要选择合适的品名。

商品的质量(Quality)会根据不同的商品做不同的要求,有时候也可以称为商品的品质。一般包括内在质量和外在质量。内在质量包括货物的机械性能、化学性能、化学成分、生物特性等。外在质量包括规则、大小、色泽、颗粒、款式、光滑度等类似于这样的质量。合同中也会对这些质量的要求做出详尽的约定。我国法律及《联合国国际货物销售合同公约》规定:卖方交货必须符合合同约定的质量,如果卖方交货不符合合同约定的品质条件,买方有权要求损害赔偿,也可以要求修理或者交付替代货物,甚至拒收货物和撤销合同。

对于进口企业来说,严把商品质量关可以满足国内消费者对商品的需求,还可以符合国内经济建设、社会发展的需要。对于出口企业来说,严把商品质量关,可以在国际市场上树立一定的声誉,增加自己国家的外汇收入,维护自己的国家形象,因此,不管是进口企业还是出口企业,都需要加强对商品质量的把关,严格按照国际上通用的货物品质标准生产和进口,在今后激烈的市场竞争中脱颖而出。

商品品质的表示方法有很多种,这里介绍几种重点的表示方法。一



种是凭规格(Specification)买卖,商品规格是指一些足以反映商品品质的主要指标,如化学成分、含量、纯度、性能、容量、长短、粗细等。不同的商品会有不同的规格,合同中需要明确约定。例如,LED灯中的顺向电流、反向电压、消耗功率、工作温度、储存温度等。又如汽车用品内部小饰品的尺寸、重量、材质(棉料还是皮料)等要点。

一种是凭等级(Grade)买卖,商品等级一般是指同一件商品的不同品质,如大、中、小;重、中、轻;甲、乙、丙;A、B、C等通用字符表示。例如钢材产品的等级A、B、C,例如冰冻鸭肉,分为特级(大于等于1500克)、大级(大于等于1000克)、中级(大于等于600克)、小级(大于等于400克)。

一种是凭标准买卖,商品的标准一般来说是国家或者政府相关部门指定,也有可能是某些行业协会或者国际组织指定,不同的商品会有不同的标准。有些标准是法律强制性规定的,有些则是买卖双方可以通过合同进行约定。在我们国家,标准也是到处可见,主要有5种:企业标准、行业标准、地区标准、国家标准、国际标准等。企业标准是企业制定和发布的,并且在该企业的范围内统一使用的标准。行业标准,根据《标准化法》的规定,行业标准是由国家各主管部门、委(局)批准发布,在该部门范围内统一使用的标准。地区标准是由省、自治区、直辖市标准化行政主管部门统一编制的计划、组织制定、编审、编号和发布的。国家标准是指国家标准化主管机构发布的,对全国的经济、技术发展具有重大意义的,在全国范围内施行的统一的标准。国际标准就是由国际标准化主管部门制定的在全球范围内施行的统一的标准。

一种是凭商标(Trademark)买卖。商标一般是用来区分不同的生产



者和制造者的。卖方应该根据商品商标应有的品牌品质交货。商标根据其使用程度可以分为普通商标、驰名商标。根据其使用目的来分,可以分为联合商标、防御商标、证明商标和集体商标。

关于商品货物品质的约定应该在合同中尽量做到精准、言简意赅。切不可使用“约”“大约”“左右”“合理误差”这类有争议的词汇,以免在今后的交货上引起品质的纠纷。



2. 商品的数量



案例 3:

某进出口公司在当地属于纳税大户,当地政府也是十分支持公司的发展。有一次,这家进出口公司向非洲地区出口 1000 台电视机,其结算方式为即期信用证,贸易术语为 CFR,装港为中国某港口,卸港为非洲某港口。这家进出口公司在中国某港口装港时,发现有 30 台电视机存在严重损坏的现象,但是货物已经在装港集港,来不及回工厂更换。为了保证货物的质量,公司的负责人要求回工厂更换,但是货代说,根据《跟单信用证统一惯例》规定,即使合同未规定货物数量的溢短装条款,数量上还是可以允许有 5% 的增减。因此,这次公司少交了 30 台,也就少交了货物总数量的 3%,也在《跟单信用证统一惯例》规定的数量溢短装范围内,不会对交货产生实质性的影响。但是,公司却遭到了银行的拒付。这是为什么呢?



案例4:

某地某出口公司主要从事将内地的货物出口至东南亚,如越南、缅甸、泰国、新加坡等国家或地区。2012年12月23日,公司向泰国出口一批棉布。总的数量为3万米,合同上约定这3万米分别需要有红、黄、蓝三种颜色的棉布各1万米,并且约定了总数量的溢短装条款为10%的增减。装港为中国某主港,卸港为泰国某主港,贸易术语为CFR,单价为120USD/米,结算方式为开立以某地某公司为受益人的即期信用证。该货物如合同的约定日期到达了卸港泰国某主港,但是实际客户收到的货物为红色棉布12000米,蓝色棉布8000米,黄色棉布10000米。于是客户就拒收货物,认为蓝色的棉布和红色的棉布都超过了合同约定的溢短装10%增减的幅度,但是某地某公司认为他们交付的货物数量符合合同的约定,总的数量还是3万米,没有超过合同的溢短装条款约定的10%的增减幅度,拒绝赔偿客户的损失。

专家解析:

案例3中的货代所说,根据《跟单信用证统一惯例》规定,即使合同未规定货物数量的溢短装条款,数量上还是可以允许有5%的增减,是正确的。但是其对整件包装的货物是不适用的,如案例中的电视机。如果是大米等货物,即使在合同中未约定溢短装条款,还是可以适用《跟单信用证统一惯例》中关于合同货物数量5%增减的溢短装条款。

案例4中的棉布买卖,虽然货物总的数量还是满足了合同约定的数量溢短装条款,但是红色的棉布超过了合同约定的溢短装条款10%的增减幅度,买方有权向卖方索赔并且可以解除合同。



专家支招:

在国际货物买卖合同中,商品的数量也是买卖双方签订和履行合同中的重要依据之一,买卖双方必须在国际贸易买卖合同明确约定商品的数量及其溢短。如果卖方交付的货物数量少于合同规定的数量,买方有权要求卖方补交货物或者要求损害赔偿。如果卖方交货的数量多于合同约定的数量,买方可以接受也可以拒收多交的部分。

货物的数量是指用一定的度量单位计算的重量、体积、数量、容积等,会因为商品的不同而采取不同的计量单位。如按照重量(Weight)计算,单位有公吨(Metric Ton 简称为 MT)、公斤(Kilogram 简称为 KG)、磅(Pound)等。按照数量(Quantity)计算,单位有件数(Piece)、双(Pair)、套(Set)等。按照体积(Volume)计算,单位有立方米(Cubic meter)、立方尺(Cubic foot)等。按照容积(Capacity)计算,单位有公升(Litre)等。

这里需要区分几个容易混淆的概念。一般来说,当货物涉及包装的时候就会涉及到净重与毛重(G.W./N.W.)。毛重(Gross Weight)是指商品本身的重量加包装的重量。净重(Net Weight)是指商品本身的重量,即扣除包装的重量。

有些货物的计算方式不同,如实计(On the actual weight)、理计(On the theoretical weight)。实计称重指货物在装港或者卸港的过磅重量。装港的实重和卸港的实重可以产生一个磅差,国际货物买卖合同中可以约定一定的磅差,根据不同的交易对象、交易习惯、商品特性来定,如千分之三或者千分之五,一般来说不会过大,因为对于进口商来说,在磅差的范围内,他是不能针对合同的数量问题向出口商进行索赔的。如国



际货物买卖合同中约定的装港与卸港之间的磅差为千分之五，那么在装港和卸港之间实际过磅称量出来的数量差如果在千分之五的范围内，出口商可以不赔偿。如果在装港和卸港之间实际过磅称量出来的数量差超出了千分之五的范围，进口商就可以向出口商要求扣减千分之五的磅差之后的差额。

理计就是按照货物的理论公式计算重量，一般来说都是针对规格、尺寸相对固定的产品，如钢板、钢管等产品。如钢板可以根据它的体积计算重量，量出其长、宽、高就能根据公式算出其体积了。

有些货物出口至国外，因为其特殊的性质，往往会有一定的数量幅度，我们就称之为溢短装条款(More or less clause)，也就是说出口商可以根据这一条款，根据自己的需要多交或者少交货物总数量的百分之几。根据《跟单信用证统一惯例》规定，即使合同未规定货物数量的溢短装条款，数量上还是可以允许有 5% 的增减，也就是说《跟单信用证统一惯例》将合同数量的溢短装默认为 5% 的增减。但是货物数量以包装单位或者个体计算时，就不能适用该条规定了。

一般情况下，国际货物买卖合同中的溢短装条款是由卖方决定的(At seller's option)，也有可能是由买家决定或者由船东决定，因为，国际货物买卖中经常会遇到涉及航运、租船等，船的容量等都是限制装船的重大因素。在行情遇到上涨的情况下，卖方可以根据自己的交易需要少装货物，在行情下跌的时候，卖方也可以根据自己的交易需要多装货物。同样的规则，也适用由买方决定货物数量的情况。



3.商品的包装



案例 5:

我国某进出口公司向欧洲某国家出口开心果 3 公吨。双方之间的国际货物买卖合同中约定,开心果用纸箱装,每箱 20 千克,内装 15 小盒,每盒 1 千克。装港是天津新港,卸港为欧洲某港口,贸易术语为 CIF,单价为 18 美金。我国某进出口公司交货时,由于此种包装的货物稀缺,于是我国某进出口公司将小包装更改了,还是每箱 20 千克,但是内装 20 小盒,每盒 0.5 千克。货到目的港后,欧洲某国家某进出口公司就以货物的包装不符合合同的约定为由,拒绝接收货物。但是我国的某进出口公司认为主要交付的货物数量与合同约定的数量是相符的,包装的问题不能实质性地影响合同的履行,因此,欧洲某国家的进出口公司不能拒绝接收货物。

请问,欧洲某国家的进出口公司可以拒收货物吗?

案例 6:

我国某进出口企业主要以出口钢材产品为主,现与东南亚某国家的一家贸易商签订了国际货物买卖合同,装港为中国大连港,卸港为泰国某主要港口。CIF 条件成交,以即期信用证结算,合同中同时也约定了货物的唛头(Shipping mark)需要由我国的某进出口公司出具。因此,我国某进出口公司在备货的时候就按照合同的要求将货物的唛头标价