

00009550

D923.64
03V13



● 新合同法难点、热点、疑点实务操作指南丛书

421760
**国际货物买卖合同、海商合同与保险合同
实务操作指南**

主 编 牛光军



中国人民公安大学出版社



C0485403

图书在版编目 (CIP) 数据

新合同法难点、热点、疑点实务操作指南丛书/孙积禄主编. - 北京: 中国人民公安大学出版社, 1999

ISBN 7-81059-428-1

I. 新… II. 孙… III. 合同法-中国-指南 IV. D923.64

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 76344 号

中国人民公安大学出版社出版发行

(北京木樨地南里 邮编 100038)

新华书店北京发行所经销

北京牛山世兴印刷厂印刷

850×1168 毫米 1/32 13.75 印张 332 千字

2000 年 1 月第 1 版 2000 年 1 月第 1 次印刷

印数: 0001-6000 (套)

定价: 308.00 元 (全套 14 册 每册 22.00 元)

ISBN 7-81059-428-1/D·356

(如有印装质量问题, 请与出版社联系)

编辑委员会

主任：江 平

副主任：刘心稳 孙积禄 王洪亮
刘 彰 贺 嘉 刘 青

编 委（按姓氏拼音为序）：

昌伶芬	晁农平	陈海燕
董 伟	冯 琴	李 丰
李 静	李 毅	林志农
马志刚	牛光军	曲 忠
谭 甄	王海虹	王建平
王 鹏	王铁生	闫 海
尹德勇	张建明	张守仁
周学锋		

序 言

《合同法》通过后,国内有关新合同法释义、解说、实例及研究的书籍不下上百本,所长所短各异,精品劣品参差,使读者感到眼花缭乱,无从选择。

在《合同法》出版热告一段落后,这本合同法系列丛书,才告问世,不可谓没有“后发制人”的意义,后发制人有后发制人的优势:其一,后发制人可以避免先发制人时的抢先发售商业动机。不以时间抢先取胜,而以内容质量取胜;其二,后发制人可以舍“热”而取“冷”,“冷者”,冷静思考,分析比较,取长补短,择优舍劣,取众家之所长;其三,后发制人可以在新合同法通过后生效前一段期间内所反映出来的法律空白点、疑惑点加以更深的学术探索,针对人们挖出的问题而加以回答。有此三点,足以显示后发制人之优势。

这套《合同法》系列丛书是由一些具有实践经验的博士、硕士、法官编写的,作者均具有一定的民法功底,对问题的解析较为透彻、到位,力争对每一问题的解答都具有明确的法律依据,写作范围不仅涵盖债权法相关内容,而且还编写了一些物权法的内容,从整体法律操作的角度上来研究问题,编写的合同种类也较广泛,不仅涵盖了新《合同法》中 15 种合同类型,而且包括担保合同,金融合同,知识产权合同,劳动合同,合伙合同,国际货物买卖、海商、保险合同,旅游、培训、演员等诸多合同,具有相当的全面性、实用性、纵深性。

新《合同法》的普及,是一个长期的任务,在法条注释阶段之后,便是法律操作阶段,其中的问题亦会层出不穷。我祝愿这套丛书能够解决一些实际问题,并有利于合同法的实施。

江 平

目 录

第一章 国际货物买卖合同 (1)

第一节 国际货物买卖合同的订立 (1)

一、在订立国际货物买卖合同时，应如何发出一项有效的要约，有效的要约在法律上应符合哪些条件？要约与我国外贸实务所谓的实盘是否相同？ (1)

二、已经发出有效要约的一方当事人如何撤回或撤销其要约？一项已经发生法律效力的要约在哪些情形下终止其效力？ (7)

三、在国际货物买卖中，受要约人如何确保其承诺的有效性？受要约人应如何表达其对要约的承诺或撤回其承诺？ (11)

四、承诺自何时起生效？如何认定逾期承诺的法律效力？
..... (16)

五、在订立国际货物买卖合同时，当事人应如何依据自身的条件选择合适的国际贸易术语？ (20)

第二节 国际货物买卖合同的履行 (27)

一、在履行国际货物买卖合同时，卖方应如何交付合同项下的货物和有关单据？ (27)

二、在履行国际货物买卖合同时，卖方如何履行其对所交付货物的品质担保义务和权利担保义务？ (34)

三、在国际货物买卖合同的履行过程中，买方如何支付货物的价款？ (40)

四、如何确定对国际货物买卖合同项下货物风险的转移？	(45)
五、在采用 FOB 这一传统的国际贸易术语的国际货物买卖合同中，当事人应如何确定其权利义务？在履行此类合同时，应注意哪些问题？	(51)
六、在采用 CIF 这一传统的国际贸易术语的国际货物买卖合同之中，当事人应如何确定其权利义务？在履行此类合同时，应注意哪些问题？	(56)
七、在采用 FCA 这一新型的国际贸易术语时，当事人如何在合同中确定双方的权利义务？	(61)
第三节 国际货物买卖合同的效力	(67)
一、国际货物买卖合同的当事人如何确保其所订立的合同的合法性和有效性？	(67)
二、国际货物买卖合同的当事人在哪些情形下可以解除合同？解除合同对双方当事人的权利义务将产生哪些影响？	(75)
第四节 国际货物买卖合同的违约责任	(84)
一、在国际货物买卖合同的履行过程中，如果一方当事人实施违约行为，使另一方当事人的合同利益受到损害或造成经济损失，后者应如何主张和获得损害赔偿？	(84)
二、如果国际货物买卖合同的买方违反合同，卖方可以采取哪些救济措施？	(90)
三、如果国际货物买卖合同的卖方违反合同，买方可以采取哪些救济措施？	(97)
四、信用证在国际货物买卖中具有什么样的性质和作用？采用信用证支付方式通常要经过哪些流转程序，当事人应履行哪些义务和手续？	(106)

五、信用证交易涉及多方当事人，这些当事人之间具有什么样的法律关系，其相互间的权利与义务如何确定？	(110)
第二章 国际海上货物运输合同	(119)
第一节 提单	(119)
一、提单是否就是国际海上货物运输合同？提单在班轮运输中具有什么样的性质和作用，与提单相关的当事人如何依据提单确定他们之间的权利义务关系？	(119)
二、在进行国际海上货物运输时，应如何选择适用相应的提单？	(126)
三、提单的正面具体包括哪些事项或内容，国际海上货物运输的当事人应如何填写提单？	(132)
四、提单的背面条款主要规定哪些问题或事项，应如何理解和运用这些条款？	(138)
五、在国际海上货物运输中，是否所有的提单均可以流通，一项可流通的提单一般要经过哪些流通环节或步骤？	(145)
六、在跟单信用证机制中，提单具有什么样的地位和作用？提单在跟单信用证结汇方面存在着哪些问题，对于这些问题应如何加以注意和防范？	(148)
七、在提单项下的承运人享有哪些基本权利，应承担哪些基本义务和责任？	(156)
八、在提单项下的承运人的责任期间如何确定？在哪些情形下可以免除承运人对托运人或收货人、提单善意持有人的货损赔偿责任？	(163)
九、承运人在承担责任时，享有哪些赔偿责任限制？	

承运人主张责任限制的权利在哪些情形下行使， 在哪些情形下丧失？	(173)
十、承运人与实际承运人之间对托运人或收货人所承 担的义务和责任如何划分或界定？	(181)
十一、承运人与收货人之间的权利、义务与责任如何 界定和划分？	(188)
第二节 租船合同	(195)
一、如何订立航次租船合同？航次租船合同一般应包 括哪些条款？	(195)
二、在航次租船合同中，如何计算装卸期间、速遣费 或滞期费及其他装卸费用？	(204)
三、航次租船合同与提单有何区别？航次租船合同下 签发的提单的性质和作用如何？在航次租船合同 下，应如何确定提单当事人的权利义务关系？	(209)
四、在国际货物多式联运合同中，如何划分和确定联 运承运人与各区段承运人之间的运输责任？	(213)
五、在定期租船合同中，确定船舶出租人的义务和责 任的条款主要包括哪些？根据这些条款，船舶出 租人应履行哪些义务、承担哪些责任？	(221)
六、在定期租船合同中，确定船舶承租人的义务和责 任的条款主要包括哪些？根据这些条款，船舶承 租人应履行哪些义务、承担哪些责任？	(227)
第三章 保险合同	(235)
第一节 国际海上货物运输保险合同	(235)
一、在投保海上货物运输保险时，投保人应履行哪些	

手续和注意哪些问题?	(235)
二、在海上货物运输保险中, 投保人应在何时投保, 在投保时必须符合哪些条件, 履行哪些义务?	(241)
三、海上货物运输保险一般涉及哪些保险单证, 这些 保险单证在运用于保险中时分别具有哪些优点和 缺点, 投保人应如何根据自身需要选择适用?	(246)
四、在哪些情形下可以批改或转让海上货物运输保险 的保险单, 或者是转让或解除海上货物运输保险 合同?	(255)
五、海上货物运输保险一般承保哪些风险和损失?	(260)
六、海上货物运输保险合同主要包括哪些保险险别和 保险条款以确定保险人的责任? 应如何选择适当 的保险险别和订立相应的保险条款?	(269)
七、海上货物运输保险的被保险人在向保险人进行索 赔时应履行哪些义务和手续, 并应注意哪些问题?	(276)
八、海上货物运输保险的保险人在向被保险人理赔时, 享有哪些权利、承担哪些义务? 在理赔过程中应 注意哪些问题?	(283)
九、在海上货物运输保险的索赔和理赔过程中, 应如 何计算保险赔偿金额?	(288)
第二节 国内保险合同	(296)
一、在保险合同中, 投保人或被保险人与保险人之间的 权利义务如何确定?	(296)
二、投保人、保险人在哪些情况下可以变更保险费?	

- 在哪些情形下保险人退还保险费，或者是不退还保险费，或者是解除保险合同？…………… (304)
- 三、在财产保险合同中，如何确定保险标的的保险价值、保险金额和赔偿金额？保险人承担赔偿责任的方式主要有哪些？…………… (312)
- 四、在企业财产保险合同中，哪些财产可以作为保险标的，保险人对哪些危险事故导致的损失承担赔偿责任？如何确定保险标的的保险价值和保险金额？被保险人负有哪些义务，在保险事故发生后，被保险人如何向保险人索赔？…………… (320)
- 五、在机动车辆保险的机动车辆损失险中，保险人对哪些损失承担赔偿责任？被保险人负有哪些义务，在保险事故发生后如何向保险人索赔？…………… (325)
- 六、在机动车辆第三者责任险中，保险人对哪些损失承担赔偿责任？被保险人负有哪些义务，在保险事故发生后如何向保险人索赔？…………… (329)
- 七、在产品责任保险中，保险人对哪些损失承担赔偿责任？被保险人负有哪些义务，在保险事故发生后如何向保险人索赔？…………… (332)
- 八、人身保险合同与财产保险合同相比较有哪些不同之处？人身保险合同具体包括哪些类型，在各类型的人寿保险合同中，当事人之间的权利义务如何分配？…………… (338)
- 九、在人身保险合同中，如何确定受益人？受益人享有哪些权利，负有哪些义务，在哪些情形下受益人丧失其受益权？…………… (342)

附 合同文本示范	(348)
1. 国际货物贸易合同 (格式合同)	(348)
2. 商业合同	(349)
3. 中外货物买卖合同 (CFR 或 CIF 条款)	(354)
4. 定期租船合同	(360)
5. 航次租船合同	(369)
6. 中国远洋运输公司提单条款	(378)
7. 中国远洋运输公司联运提单	(386)
8. 保险合同文本格式	(398)
(1) 企业财产保险投保单	(398)
(2) 企业财产保险单	(399)
(3) 企业财产一切险投保申请书	(401)
(4) 财产一切险保险单	(402)
(5) 职工团体家庭财产保险投保单	(403)
(6) 职工团体家庭财产保险单	(404)
(7) 家庭财产两全保险集体投保单	(405)
(8) 家庭财产两全保险单	(406)
(9) 机动车辆投保单	(407)
(10) 机动车辆保险单	(408)
(11) 运输险投保单	(409)
(12) 运输保险凭证	(409)
(13) 公众责任险投保单	(410)
(14) 公众责任险保单	(411)
(15) 人身保险投保单	(412)
(16) 人身保险投保单 (团体)	(414)
(17) 人身保险保险单	(415)
(18) 人身保险保险单 (团体)	(417)
(19) 人身意外险投保单	(418)

(20) 人身意外险保单	(419)
(21) 人身意外伤害保险投保单	(420)
(22) 人身意外伤害保险保险单	(421)
参考书目	(422)

第一章 国际货物买卖合同

第一节 国际货物买卖合同的订立

一、在订立国际货物买卖合同时，应如何发出一项有效的要约，有效的要约在法律上应符合哪些条件？要约与我国外贸实务所谓的实盘是否相同？

（一）术语解释及基本理论

国际货物买卖合同是合同的一种，适用合同法的一般原则，即国际货物买卖合同订立需要满足以下条件：（1）当事人具备法定行为能力；（2）双方当事人意思表示一致；（3）合同内容合法；（4）具备法定形式。由于各国的法律传统和法律制度差异很大，在诸如当事人的行为能力、合法性问题上很难达到一致意见。因此，《联合国国际货物买卖合同公约》（以下简称《公约》）只就双方意思表示一致，合同形式等一些涉及立法技术上的问题作出了划一的规定，余下的问题则由合同适用的国内法加以解决。

国际货物买卖合同是处在不同国家的买方和卖方之间意思表示达成一致的結果，而买方和卖方之间意思表示一致又是双方意思交换的结果。在一项具体合同的谈判过程中，买方和卖方往往要经过无数次讨价还价，才能达成协议。从法律上来讲，合同谈判过程中的所有意思交换都可归属于下列四种行为：要约邀请、要约、承诺和反要约。其中，要约和承诺又是导致国际货物买卖合同有效订立必不可少的两个法律行为，即一方当事人发出有效要约，另一方当事人作出有效承诺，合同即可有效订立。因此，

国际货物买卖合同订立的法律问题，实际上就是要约和承诺的法律问题。

1. 要约的发出及其有效要件

在国际货物买卖中，要约既可由买方发出，也可由卖方发出。发出要约的一方称为要约人，要约人的相对人称为受要约人。要约是一方当事人向另一方当事人发出的意思表示，但并非合同谈判中的任何意思表示都构成要约。《公约》第 14 条规定：凡向一个或一个以上特定的人提出订立合同的建议，如果其内容十分确定并且表明要约人有在其要约一旦得到承诺就将受其约束的意思，即构成要约。根据这一规定，一项有效要约应具备以下条件：

(1) 要约必须表明有订立合同的意图

要约是要约人以订立货物买卖合同为目的，向受要约人发出的愿意以一定条件购买或出售某种货物的意思表示。所谓以订立合同为目的，是指要约人具有当其要约一旦被受要约人承诺时就要受其约束的意思。

(2) 要约应向一个或一个以上特定的人提出

所谓特定的人，是指接受要约的人须为特定人，即在要约中应指明受要约人的姓名或公司名称。《公约》第 14 条第 2 款还规定：凡不是向一个或一个以上特定的人提出建议，仅视为要约邀请，而不是一项要约。

(3) 要约的内容必须十分确定

要约一般应包括拟将订立的合同的主要条件，如货物名称、价格、数量、品质或规格、交货日期和地点以及付款方式等，以便一旦受要约人承诺，就足以订立一项有效的合同，不致由于欠缺某项重要条件而影响合同的有效订立。根据《公约》的解释，一项内容十分确定的要约至少应当包括以下 3 项内容：①应载明货物的名称；②应明示或默示地规定货物的数量和规定确定数量

的方法；③应明示或默示地规定货物的价格或规定确定价格的方法。

一项订约建议，如果包含了以上三項内容，便应当认为是“十分确定”的，就是一项有效的要约。如果它被受要约人承诺，买卖合同即告订立。至于要约中所没有规定的其他事項，可按有关的贸易惯例或按该《公约》第三部分关于买卖双方权利义务的有关规定来处理。例如，如果在要约中对交货时间没有作出具体规定，则按照《公约》第 33 条的规定，卖方应在订立合同后的一段合理时间内交货。

（4）要约必须传达到受要约人

要约人发出要约的目的是让受要约人知道要约的内容，并希望受要约人接受要约的条件，最终达成协议。如果要约因种种原因未能到达受要约人，则受要约人无法做出接受的意思表示。另外，合同的有效订立是受要约人对有效要约表示接受的结果，受要约人对无效要约的承诺不能导致合同的有效订立。而要约到达受要约人时生效，要约在到达受要约人之前尚未发生法律效力。如果受要约人对尚未发生法律效力的要约表示接受，则不是有效承诺，而只是一项要约。因此，要约必须传达到受要约人。

2. 要约生效的时间

根据《公约》第 15 条规定：“要约在到达受要约人时生效。”确定要约的生效时间，具有重要的法律意义。受要约人只有在要约生效后即收到要约后才能作出有效的承诺，从而导致合同的有效订立。

3. 要约与发盘的区别

要约在我国外贸实务中一般称为发盘。在法律上，要约有可撤销的要约和不可撤销的要约之分，在外贸实务中也有虚盘和实盘之别。但是，要约和发盘不仅仅是名称上的区别，两者在内容上也大不相同。

(1) 可撤销的要约与虚盘的区别

二者的区别主要表现在以下三个方面：①可撤销的要约仍然是一项有效要约；而虚盘不是一项有效的要约，它只是一项“要约邀请”。②可撤销的要约表明了要约人订立合同的意图，即一旦要约被受要约人接受，要约人就愿意受其约束；虚盘则是有保留地按照一定的交易条件达成交易的意思表示。因此，虚盘中往往都有保留条件，如“以我方最后确认为准”等。这样，对方对虚盘的接受就不能导致合同的有效订立。③可撤销的要约内容十分确定，至少包括了《公约》所称货名、价格和数量三项内容。而虚盘的内容一般不明确或不肯定。在虚盘中常使用“参考价”、“数量视我方供货可能”等不明确的条款。

(2) 不可撤销的要约与实盘的区别。不可撤销的要约和实盘都要求内容必须确定。至于什么是“内容确定”，不可撤销的要约和实盘各自的要求有所不同。根据《公约》的规定，一项要约只要包含了货名、价格和数量就是内容十分确定的。而在我国外贸实务中，构成实盘一般要求具备货名、规格、数量、价格、包装、交货时间和地点，以及价款支付方式等内容。

(二) 常见纠纷及注意的问题

关于合同是否已有效订立的争议是国际货物买卖合同纠纷中最常见的一种，合同有效订立是确定双方当事人权利义务关系的前提条件。有关合同订立的争议实际上是关于要约和承诺有效性的争议。在国际货物买卖合同的实践中，关于要约的纠纷或应注意的事项主要有：

1. 关于要约是否是向特定人发出的争议

要求一项有效的要约必须是向特定的人发出的，目的在于把刊登普通商业广告以及向广大公众散发商品目录、价目表等行为与要约区别开来。要构成一个有效的要约，要约人订立合同的意思表示只能向特定的对象提出。当然，这里的特定对象并不仅仅

是指一人或一家公司，也可能是数人或数家公司，但必须是要约人心中打算与之订立合同的一人或数人或公司。但是，如果一项建议符合作为要约的其他要求，而且提出建议的人明确表示有相反的意向，即明确表示他的这项建议是作为一项要约提出来的，则这项建议亦得视为一项要约。这里所说的“明确表示”，可以有各种不同的表示方式，例如，在刊登商业广告时注明“本广告构成要约”，或注明“广告所列的商品将售给最先支付现金或最先开来信用证的人”等。如果有这种特别说明，则此项广告就将被认为是一项有效的要约。

2. 关于要约有效期的争议

要约的有效期对合同的订立至关重要，只有在要约有效期内作出的承诺才能导致合同的订立。要约有效期一般都在要约中明确规定，关键的问题是要约有效期从何时开始起算。由于使用的计算标准不同，经常导致双方对合同是否订立的争议。从各国的法律来看，要约通常是在到达受要约人时才能生效。由于承诺是对有效要约的接受，对尚未产生法律效力的要约的接受是没有意义的。因此，要约的有效期应从要约的生效时起算，而不是从要约发出时起算。

3. 要约人修改要约引起的争议

要约生效后至其有效期限终止之前对要约人具有法律约束力，要约人在这一期间内对受要约人的有效承诺具有接受的义务，从而导致合同的有效订立。有的要约如注明是不可撤销的，一旦该要约送达受要约人之后即要约生效之后，要约人就不得将其撤销或加以变更。即使是合同尚未订立，要约人也不得违反这一限制性义务。否则，就会引起合同纠纷。例如，我国 A 公司于 8 月 10 日向美国 B 公司发出要约，以每吨 1900 美元 CIF 纽约的价格条件出售 300 公吨咖啡豆，要约的有效期为 14 天。8 月 22 日，A 公司获悉国际市场咖啡豆价格上涨 30%，随即给 B 公