

国际 商务合同

● 李 达

国际商务丛书之三



吉林大学出版社

《国际商务丛书》之三

国际商务合同

李 达

吉林大学出版社

《国际商务丛书》之三

国际商务合同

李 达

责任编辑：阮碧纯

封面设计：张沐沉

吉林大学出版社出版
(长春市东中华路 29 号)

吉林大学出版社发行
长春大学印刷厂印刷

开本：787×1092 毫米 1/32

1995 年 2 月第 1 版

印张：9.375

1995 年 2 月第 1 次印刷

字数：207 千字

印数：1—7000 册

ISBN 7-5601-1672-8/F·362

定价：7.40 元

《国际商务丛书序言》

自 1978 年党的十一届三中全会以来，在“一个中心两个基本点”的基本路线指引下，在邓小平同志建设有中国特色的社会主义理论指导下，我国对内改革、对外开放不断深入和扩展，打破了僵化的中央计划体制和闭关自守的局面。对外开放促进了对内经济体制改革，社会主义市场经济体制建立起来，并在日臻完善；而经济体制改革又推动着对外开放的程度日益提高，开放的范围和领域越来越广。1980 年 8 月中央决定在深圳、珠海、厦门、汕头四个地方开办经济特区。1985 年 5 月中央又决定我国上海、天津、大连、秦皇岛、烟台、青岛、连云港、南通、宁波、温州、扬州、广州、湛江、北海等 14 个城市为沿海开放城市。1985 年 2 月和 1988 年 3 月又相继决定将珠江三角洲、长江三角洲、闽南三角区、辽东半岛、山东半岛、秦皇岛等环渤海地区开辟为沿海经济开发地区。1988 年初又批准海南省为经济特区。1990 年决定开放开发上海浦东新区，1992 年中央又批准在东北边境开放满洲里、绥芬河、黑河和珲春 4 个城市，在西北和西南边疆省区开放 15 个城市。至此，我国形成了由南到北全面展开，从沿海到内地到边疆全方位开放的格局。在对外开放中，我国大力开展了国际贸易和国际金融活动，进行了金融体制和外贸体制的改革。至今，我国已与世界 29 个国家签订了投资保护协定，与 32 个国家签订了避免双重征税协定，与 180 个国家和地区建立了经贸关系，对外经贸的联系渠道愈来愈多，领域愈来愈宽。到 1992 年，我国外贸进出口总额达 1656 亿美元，外国对华直接投资协议额达 695 亿美元。我国已经是

国际货币基金组织和世界银行的成员国，现正在恢复关贸总协定（世界贸易组织）缔约国的地位，从而成为三大国际经济组织的成员国。

以上情况说明，中国经济的发展已经同世界经济日益密切地结合起来，中国经济已成为世界经济的有机组成部分；中国经济的运行已经与国际市场联结起来，国际经济的运行机制和规则将在中国经济运行中发挥愈来愈大的作用。因此，大力培养和造就熟悉国际市场、懂得国际经贸规则、精通国际商务业务的人才，已经成为重要而迫切的任务。

基于上述情况和认识，我们编写了这套《国际商务丛书》，以期在培养和提高国际经贸人才上发挥一点作用。全书共分5册，即《国际贸易金融》、《国际商务函电》、《国际商务合同》、《国际商贸法规》和《国际经贸地理》。参加编写工作的孙刚、蔡兴扬、李达、邱询民和徐文吉等5位同志，都是吉林大学经济管理学院从事外国经济教学和研究工作的青年教师，其中前4位是由我指导的攻读博士学位的在职研究生。他们不仅具有较好的经济学理论功底，并直接参加一些公司企业的对外经贸的实际工作。他们写作这部丛书，也是对所学知识的一次重温和深化。如有不妥和失误之处，敬请读者批评指正。

在本丛书出版之际，我谨代表作者向在组稿和编辑工作中付出辛勤劳作的吉林大学出版社阮碧纯同志，致以衷心的感谢。

池元吉

1994年7月于长春

前 言

国际商务合同是国际商务活动的核心，可以这样说，国际商务活动就是指国际商务合同的磋商、签订和履行。对于一个从事外贸活动的人来说，掌握国际商务合同的有关内容是最起码的要求。

本书共分四章，一个附录。第一章主要介绍有关的合同术语或贸易条件；第二章介绍了有关合同的主要条款及其注意事项；第三章则针对合同磋商、签定和履行的一些关键事项作了专门介绍；几类常用的国际商务合同样本以英汉对照方式列入第四章，读者在签订类似合同可以此为参考甚至直接使用。附录中收录了《1980年联合国国际货物销售合同公约》，以供参考。

本书对那些初涉国际商海的人们尤有助益，随身携带本书将使您在与外国商人打交道时充满信心。

在此，我谨向我的博士生导师、世界经济著名学者池元吉教授表示衷心谢意，他给了我走向成功的机会。我还要感谢吉林大学出版社副编审阮碧纯女士，她对本书的出版付出了辛勤的劳动。

目 录

《国际商务丛书序言》	1
前 言	3
第一章 合同专门术语	1
第一节 F. O. B. 条件	2
第二节 C. I. F. 条件	10
第三节 其他专门术语	23
第二章 合同条款	35
第一节 有关货物方面的条款	35
第二节 有关交货与支付方面的条款	45
第三节 有关索赔、仲裁和不可抗力方面的条款 ..	54
第三章 合同的签订与履行	60
第一节 交易磋商与合同的签订	60
第二节 交易磋商前的准备工作	65
第三节 合同的履行	75
第四节 合同担保	87
第四章 合同范例（英汉对照）	91
第一节 买卖合同	91
第二节 合资企业合同	111
第三节 销售代理合同	140
第四节 技术许可证合同	157

第五节 劳务合同	206
附录：《1980 年联合国国际货物销售合同公约》 （英汉对照）	211

第一章 合同专门术语

在进出口贸易中、从报价、还价及买卖合同的签订，到合同的履行及最后的结算支付，涉及了许多在国内贸易中不常用的贸易术语，其中最常见的是 F. O. B. 条件和 C. I. F. 条件，此外还有其他一些同样值得注意的条件。

这些贸易术语源自国际商业惯例，在某种程度上已经标准化，从而简化了贸易往来。然而在不同的国家有时对它们的解释有些出入，如果没有事先约定，常会造成纠纷。因此，买卖双方在合同中应明确所采用的专门贸易术语的含义。要达到这一目的，可以有很多做法，比如，可以在合同中列入“本合同的各个方面都受本国法律的约束”条款，或在引用某一术语后特别注明双方一致同意的解释，还可引用一些通用的标准术语解释。在实务中最常见的是在合同中列入适用《国贸条规》(Incoterms) 条款。现行的国贸条规是 1984 年的修订本，本章介绍的主要是国贸条规的解释，以及实务中常遇到的问题。

应明确专门术语主要是为了规定所买卖的货物的交货方法，除此之外也常用于其他方面，如用来表示货价的计算，尤其表明了货价之中包含了哪些从属费用。

第一节 F. O. B. 条件

一、定义

F. O. B. 是 Free on Board 的缩写，中文含义是“船上装货条件”它是指卖方应将货物装上买方指定的、停泊在约定装运港的船舱上，卖方必须承担直至并包括将货物交过船舷的一切费用，由此往后的费用，如理舱费^①、运费、海上保险以及卸货费、进口税、领事手续费以及货到目的地港应付的附加费用^②，均由买方负担。至于货物灭失或损害的风险，则于货物在装运港通过指定的船舷时，由卖方转移给买方。

根据国贸条规，F. O. B. 条件有如下含义：

A. 卖方的责任：

1. 提供符合合同规定的货物，并按合同要求，一并提交货物符合合同规定的证明文件。

2. 于规定日期或期限内，在指定的装运港，将货物装上由买方指定的船舶上。

3. 应买方请求由其负担风险与费用，给予一切协助，以获得出口许可证或政府所签发的货物出口所必须的其他核准文件，提供原产地证明书或其他由原产地或装运地国家签发

① 不过双方可以约定采取“船上交货包括理舱费”(F. O. B. stowed)或“船上交货包括理舱费/平舱费”(F. O. B. stowed ltrimmed)。

② 在正统的 F. O. B. 合同中，买方必须支付提取提单的费用，无论何时，买方必须支付领取为进口国或过境国所需要的证件，如原产地证明、领事证件或其他证件费用。

的、买方为把货物输入目的地国家（包括过境国）所需的证件。

4. 除下述 B3 条和 B4 条规定外，负担直至货物有效地交过船舷为止的一切费用和风险。

5. 自费提供货物的习惯包装，但如按行业习惯，装运该货物勿须包装者例外。

6. 负担为将货物交到船上所必需的检验（如品质、丈量、过磅、点数）费用。

7. 自费提供通常的证明货物装上指定船只的清洁单证。

B、买方的责任；

1. 及时将船名、装船日期或期限通知卖方。

2. 自货物按照合同规定日期或期限装上指定船舶时起，负担货物的一切费用与风险，并按合同规定支付价金。

3. 负担由于他所指定的船只没有及时到达或未能承载上述货物，或在规定日期以前装货所产生的任何费用。

4. 支付因领取上述 A 所列单证所产生的一切费用和开支。

在 F. O. B. 条件下，港务费（Port rate）、码头税（Dock dues）、码头费（Wharfage）、搬运费（Portage）以及其他类似费用应通过明示协议规定该项责任。

二、美国的做法

在美国的实际做法中，F. O. B. 已经成为一种交货条件。如果采用“F. O. B. 目的地”这一术语，那么它就是表示在目的地交货，“船上交货”是用“F. O. B. vessel”表示的。从下列的《统一商法》的条文中可以看出这些规则：

除非另有规定，“F. O. B. 指定地点”，尽管只应用于价格的规定，却是一种交货条件，根据这个术语：

(a) 如果是“F. O. B. 装运地”，卖方必须在那个地方装运货物……并且负担货物交由承运人占有前的费用和 risk；或者

(b) 如果是“F. O. B. 目的地”，卖方必须自负费用和 risk 将货物运到该地，并在该地交货……。

(c) 无论是在(a)和(b)情况下，如果还注明是 F. O. B. “轮船”、F. O. B. “车辆”、F. O. B. “其他运输工具”，卖方必须自负费用和 risk 将货物装在运输工具上。如系 F. O. B. “轮船”，买方应指明船名，卖方必须在适当的情况下，遵守本条有关的提单格式的规定。

在一些国家的实践中，F. O. B. 一语的使用正由海运向空运、陆运发展，集装箱化更使 F. O. B. 术语发展成为一种一般交货条件，如“F. O. B. 内陆口岸”或“F. O. B. 内陆装运地”等，但比较理想的术语还是将要提到的“集装箱收货站交货”(Delivered at Container Collection depot)。

三、运输和海上保险的安排

严格地说，以 F. O. B. 条件买卖货物时，买方应负责安排运输和投保海上保险，其费用也应由买方负担。但这种安排有时是不方便的，因为待运货物所在地国家的卖方，具有比买方更为优越的便利条件。这就产生了提供额外服务的 F. O. B. 条件，即双方同意由卖方给货物订舱和投保海上保险。

在这时，卖方是作为买方的代理人行事，并且可以买方的名义或他自己的名义换取提单和签订额外服务的其他合同，但其费用通常是由买方负担。因此，卖方有权收取这些项目的开支及其从属费用。此外，除非双方当事人中有约定或该行业有相反惯例，卖方还可索取代订运输和保险的佣金。

如果 F. O. B. 卖方承担货物的装运和保险，他可以缮制两张发票，一张注明 F. O. B. 货值，包括将货物交过船舷时为止时的一切费用，另一张注明根据买方请求履行的额外服务费，特别是预付的运费、海上保险费以及应付给他的佣金。

由买方安排运输和保险的或“古典的”F. O. B. 条款与由卖方代买方租舱、保险，但由买方负担的提供额外服务的 F. O. B. 条款间所存在的差别，具有相当重要的意义。有这样一个案例：买卖双方签订的是提供额外服务的 F. O. B. 条件合同，装货船舶的吊钩在把货物吊往船上时折断了，使货物在尚未吊过船舷时就掉在码头上摔坏了。卖方因此向船方索取全部损失费 996 英镑。如果是正统的 F. O. B. 场合，卖方与海运合同完全无关，他应该能取得全部损失费。但在现在情况下，虽然卖方不是海运合同的当事人（该合同由买方与船方签订），但卖方却参与了合同（由他代签），并从合同中得到好处，而这种好处应该受海运合同所规定的限制性条款即最大责任限度的约束，当时的责任限度最高为 200 英镑。因此，卖方获得的赔偿就为 200 英镑。

四、双方当事人的权力

在 F. O. B. 条件下，货物一经装船，货物的风险即由卖方转移给买方，在正常情况下，已售所有权同样也是在越过船舷之际由卖方转给买方。但如有明示或暗示条款规定延迟所有权的转移，则不在此限。因此，卖方可以在合同的支付条件得到履行之前，保留处置货物的权利，或者，卖方可以用他的名义而不是以买方的名义取得提单，在这种情况下，卖方将提单交给买方之前，货物所有权并不转移。

如果卖方在货物交付给承运人后，根据明示规定或法律

上的暗示条件，没有保留所出售的货物的所有权，那么，在某些情况下，卖方有权援引“未收到货款的卖主”（Unpaid Seller）的权利，特别是援用货物留置权或停运权。

在一般情况下，买方勿须在货物装船时检验货物。如果在那个时候没有检验，他并没有丧失在货物不符合合同规定时拒收货物的权利。货物应在什么地点检验取决于各种不同情形，一般而言检验货物的唯一可行地点，是货物的目的地。如果买方购买货物是为了转售，在最后买主所在地检验也是可以得到法院的认可。

五、指定有效船只

合同有时具体规定货物应交给哪一条船舶或哪一家轮船公司，如无此项规定，则买方有义务将他所租的或订好的舱位的有效船只的名称及装货日期通知卖方。对由于买方不履行指定船只，或未能指定船只而造成的延误，卖方有权要求损失赔偿。但是卖方能否在这种情形下像他已把货物装到有效船只那样，要求取得货款，则是个疑问。曾有过这样一个案例：买方由于各种原因未能指定船只，法院做出的判断是卖方只有权要求赔偿损失而不能要求货款。鉴于有这种不确定情形，卖方最好在签订合同时坚持货款须在固定日期支付，而不论买方是否指定船只。

如果 F. O. B. 合同规定有一定的装运期限，例如 3 月 1 日到 4 月 30 日，这其实是给卖方提供了便利，他可以选择这期间的任何一天装船。但为了这种合同有效履行，必须认为它包括了隐含的条件：买方需要指定有效船舶前，卖方必须通知买方，他预计在什么时候或大体在什么时候装船。

在 F. O. B. 合同中，指定有效船只的时间通常是合同的要点之一，如果买方未能在规定时间内（如果没规定，则

在合理时间内)指定船只,卖方可以认为合同失效。

如果指定船只已被撤销,或因其他原因落空,买方应迅速指定替代船只并负担由此增加的费用。这一项规则也要受上述规定时间或合理时间限制,他只能在这一时间内指定船只。除非合同有允许超过合同规定期限指定替代船只的隐含条件,或某一行业有这一方面的惯例(但无论如何,这种替代允许在合理时间内进行),否则替代指定超过时限,则视为买方违约。

六、多口岸装船的 F. O. B. 条件

一般情况下,合同规定的港口为确定的,如“F. O. B. 天津港”。但有时,也会碰到合同规定在指定地区的几个港口中的任意一个港口交货的情形,如“F. O. B. 中国大陆港口”。

这种条款必须根据双方当事人的意思解释。如果是正统的 F. O. B. 合同,买方指定有效船只的责任就应该包括同时指定合同规定范围内的港口并及时通知卖方的责任。如果是提供额外服务的 F. O. B. 合同,卖方则有权选择一个合适港口。

七、取得出口许可证的责任

一个制造商可以使用 F. O. B. 条款向出口商出售一批货物,这是一项供货交易,可以按“F. O. F. 天津港”条件成交。他还可用“F. O. B. 天津港”条件直接把货物出口给国外的买方,这则是一项出口交易。我们应了解,当 F. O. B. 条件用于供货交易时,它所产生的从属责任不同于出口交易。这种差别对决定是由卖方还是由买方领取出口许可证是相当重要的。一般说来,供货交易的卖方没有取得出口许可证的义务,因为他不是出口合同的当事人。

对于出口交易的卖方来说，在通常的情况下，双方当事人会明确约定或隐含表示，由卖方取得所需要的任何出口许可证。如果合同对此未做规定，但人们可以根据进行的交易是出口合同而不是供货合同，而且合同双方在签订合同同时就已知道，出口国规定有要求出口许可证的规章，或是按照这些规章，只有卖方或其当地供货人才有资格申请许可证等事实，立即得出上述隐含条件。

如果双方当事人即未明确规定而又没有任何隐含表示要由卖方取得出口许可证，而且行业惯例又没有这方面的要求，则取得出口许可证的责任在于 F. O. B. 的买方而不在卖方。这一规则的理由是：在一般情况下，只有从一个国家实际输出货物时才需要出口许可证，在卖方将货物装到船上后，实际出口是由买方负责进行的。

这一规则对供货交易的 F. O. B. 合同很正常，而对于出口交易的 F. O. B. 合同很罕见，但也有案例可循。在 H. O. B. Randt 公司诉 H. N. Morn' s 公司一案中，原告是曼彻斯特的商人，他作为美国一家公司的代理人，以 F. O. B. 条件向曼彻斯特一家制造商订了一批货，合同是在第一次世界大战前不久签订的，当时不需要出口许可证。但战争在合同履行前爆发了，出口也规定了要领取许可证。原告对未交货一事提出诉讼，认为申请许可证是被告的责任。这个论点未能成立。法官指出：买方必须提供一条有效的船只，即一条可以合法运输货物的船只，因此买方有责任取得出口许可证，使货物能够合法地离开该国。

八、F. O. B. Airport (F. O. B. 飞机场)

F. O. B. Airport 有时写成 F. O. A.，它也纳入 1980 年国贸条规，中文含义为“机场交货条件”，指卖方于起运地机场将货物交付航空运输人履行其义务。F. O. B. Airport 与一般的 F. O. B. 条件系基于相同的原则，当货物如此交付后，其灭失或损害的风险由卖方转移给买方。但其划分界限不是货物装上飞机，而是交付机场，空运承运人在飞机场上接受货物的地点（一般为转运货棚）是买卖双方的界限。如果货物在该地点至货物装进机舱之前这段时间灭失或损坏，则由双方负担，因此，买主应保这方面的险。

F. O. B. Airport 条件要点如下：

A. 卖方的主要责任：

1. 于起运地机场将货物交付航空运输人。
2. 如无相反通知，签订运输合同，安排空运事项。
3. 如期望买方签订运输合同，应通知买方。

B. 买方的主要责任是：

1. 于货物起运地机场交付承运人时受领交货。
2. 支付运费。
3. 如不希望卖方签订运输合同，则应负责通知卖方。

C. 卖方应提供的单据：

1. 商业发票。
2. 出口许可。
3. 应买方要求并由其负担费用，提供原产地证明。

4. 应买方要求并由其负担风险和费用，协助取得进口通关所需的其他文件。