

曾德明 黄泽安 编著

国际工业制品贸易 ——实务与法律

机械工业出版社

国际工业制品贸易 ——实务与法律

曾德明 黄泽安 编著



机械工业出版社

本书从发展我国工业制品出口贸易的需要出发,围绕国际贸易实务的各主要环节,本着理论与实践结合,法律与实务结合的原则,着重介绍国际工业制品贸易的有关法律知识,贸易惯例和习惯做法,以及必要的商务知识,并通过许多案例和实例作具体说明,对提高读者分析与处理外贸实际问题的能力很有益处。

本书可作为各类国际经贸专业和干训班的进出口实务与法律教材,也可供外贸公司和外向型企业、外贸管理机关、涉外部门等外贸人员参考。

——实务与法律

曾德明 黄泽安 编著

责任编辑:吴柏青 责任校对:丁丽丽

封面设计:刘代 版式设计:王颖

责任印制:张俊民

机械工业出版社出版(北京阜成门外百万庄南街一号)

(北京市书刊出版业营业许可证出字第117号)

机械工业出版社京丰印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行·新华书店经售

开本 $787 \times 1092^{1/32}$ · 印张 $12^{1/4}$ · 字数 270 千字

1990年7月北京第一版·1990年7月北京第一次印刷

印数 0,001—5,780 · 定价: 7.00 元

ISBN 7-111-02131-2/D·21

序

《国际工业制品贸易——实务与法律》一书是从发展我国工业制品出口贸易的需要出发，本着理论联系实际和洋为中用的原则编写的。本书不仅紧密结合国际贸易实务的各主要环节，着重介绍了国际贸易的有关法律和贸易惯例与习惯做法以及必要的商务知识，而且还通过许多案例和实例来具体运用书中的原理和有关知识。在需要进一步贯彻开放、改革政策和扩展对外贸易的今天，象这种理论与实践、实务与法律紧密结合的书尚不多见。本书的出版发行，不仅有助于广大读者扩大商务与法律知识，而且也有助于提高读者分析与处理外贸实际问题的能力。特此作序，以为介绍。

黎孝先

1989年8月

前 言

自对外开放以来，党和国家一直对扩大我国工业制品、尤其是机电产品出口极为重视，制订和落实了若干鼓励扶植出口的政策措施。随着我国外贸体制改革进程的加快和不断深化，大大激发了外贸公司和企业的出口积极性，经过上下共同努力，我国工业制品出口取得了重大业绩，出口商品结构也有了很大改善。

当前，国际工业制品市场日益扩大，贸易环境对我国工业制品的出口十分有利：西方工业国家经济在持续几年增长之后，从1988年开始出现了加速增长的势头，协调一致的经济、金融政策缓解了它们之间的贸易摩擦与纠纷。各主要工业制品进口国的贸易限制逐渐放宽并减少了关税与非关税壁垒，市场开放程度在不断提高；各主要工业制品出口地区的产品因货币（如日元，西德马克和台币）升值而削弱了国际竞争力，这些都给我国产品的出口带来了良好的机会。

在党和国家的统一部署和指挥下，各外贸公司和企业纷纷抓住时机开拓国际市场，建立外销渠道，尽力多出口、多创汇。然而，工业制品的国际贸易不同于国内贸易，具有许多特殊性，涉及到国际商务的习惯做法、法律、金融、语言、习俗等方方面面的知识，对有关业务和管理人员的素质要求很高。这些年来，在不断扩大经营规模和经营范围的同时，各

外贸专业公司和有外贸经营权的企业都深感缺乏优秀的外销人员。

外贸公司和企业现在急需以下两方面的人才：第一，由于进出口业务增长快，经营项目增多，需要更多具有一定业务水平的业务员和管理人员，从事公司和企业对外磋商谈判、签约、履约、样宣、投标和管理等日常工作；第二，由于国际国内竞争形势的变化，公司和企业的经营观念大为改变，纷纷向海外直接投资设点，需要一大批业务水平高、有开拓精神的专业人才，从事国际市场推销与开拓工作。对上述两类人才最基本的要求是：必须深谙进出口实务和国际贸易法律，在此基础上具有良好的外语水平和商品知识。很久以来，进出口实务和法律便是国际经贸专业教学与培训中的重点课程，为了使读者更好地领会和掌握，我们根据近8年来工业外贸专业教学和外贸公司业务实践经验，首次通过众多案（事）例将进出口实务和国际贸易法律知识融为一体，编著成这本书。

全书以务实为主旨，既具有一定理论深度，又有很大的实用性，能使读者了解和掌握以往要从数种教材中才能学到的专业知识。其主要特点是：除了对国际工业制品贸易实务和法律的基本内容作了详尽阐述外，还针对工业制品（尤其是机电产品）进出口贸易的特征，介绍了各类公司的商业与法律特性、国际招标投标等方面的内容。此外，为了使涉外人员熟悉了解国内、外有关工业制品出口的鼓励扶植政策，特对此作了专门介绍，这也是目前许多公司和企业所迫切需要了解的重要内容之一。附录中的《跟单信用证统一惯例》、《联合国国际货物销售合同公约》和《中华人民共和国涉外经济合同法》等内容亦是外贸人员所必备的。

本书用作全国外销人员统一考试的重要参考书，也可作为各类国际经贸专业和干训班的进出口实务与法律教材，以及教师参考用书；也可供外贸公司和外向型企业、外贸管理机关、涉外部门等外贸人员参考或作岗位培训教材使用。

作者

1989年8月·长沙

目 录

序

前言

第一章	国际工业制品贸易主体	1
第一节	一般商业公司	1
第二节	商业代理	7
第三节	跨国公司	14
第二章	合同谈判与缔约	32
第一节	资本主义国家两大法系简介	32
第二节	合同谈判技巧	37
第三节	合同的成立	41
第四节	合同的解释	61
第三章	贸易术语及其运用	68
第一节	贸易术语	68
第二节	常用的贸易术语	77
第三节	合同中的价格条款	91
第四章	货物的交接	104
第一节	海上货物运输	104
第二节	买卖合同中的运输条款	119
第三节	交货品质与权利担保	125
第四节	买方的义务	135
第五章	海上货物运输保险	140
第一节	海上货运保险合同	140
第二节	海上风险与损失	146

第三节	保险条款及险别	153
第六章	支付方式	161
第一节	支付工具	162
第二节	托收支付方式	172
第三节	信用证支付方式	180
第七章	出口合同的履行	199
第一节	备货	199
第二节	催证、审证和改证	201
第三节	租船订舱	210
第四节	制单结汇	212
第八章	违约与索赔	221
第一节	违约	221
第二节	违约的救济方法	227
第三节	卖方违约	234
第九章	国际商务仲裁	244
第一节	概述	244
第二节	仲裁协议	248
第三节	仲裁机构及其规则	254
第十章	国际招标投标	259
第一节	招标	259
第二节	投标	268
第三节	开标与决标	276
第十一章	我国有关工业制品出口的鼓励扶植政策	284
第一节	我国对外贸易的特点和基本政策	284
第二节	我国对工业制品出口的扶植政策	289
第三节	促进工业制品出口的有关政策和措施	299
第十二章	各国扶植工业制品出口的政策措施	306
第一节	出口信贷	306
第二节	出口信贷国家担保制与信用保险	311

第三节	出口贴补	316
第四节	促进出口的组织措施	322
附录一	跟单信用证统一惯例	326
附录二	联合国国际货物销售合同公约	340
附录三	中华人民共和国涉外经济合同法	371
附录四	单证实本	378

第一章 国际工业制品贸易主体

在国际工业制品贸易中，所谓贸易主体是指参加各种贸易活动，能以自己或他人名义签订货物买卖合同、履行合约义务的法人单位。从法律的角度看，这些贸易主体属于不同类型的公司形式；从进出口业务的角度看，也就是可能与我们洽商谈判、签约成交的各类交易对象，即各式各样的商业公司或厂商。

为了在进出口交易中处于更明确的谈判地位，尽量减少交易风险和划清合同双方当事人的权利和责任，我们很有必要区分各交易对象的法律性质及其法律地位。

根据贸易主体的法律独立性来分，可以分为三大类：一般商业公司、商业代理和跨国公司。

第一节 一般商业公司

商业公司是一个相当广泛的概念。在国际工业制品贸易中，一般商业公司以自己的名义参加交易活动，直接与国外进出口商或生产厂家签订并履行货物买卖合同，凭借自己的资金、信用和分销渠道来独立地销售或采购有关工业品，这就是通常所称的“独立订约人”（实买或实卖户）。在国际工业制品贸易中，我们直接同国外商业公司签订买卖合同，一方面可以减少交易中间环节和费用，另一方面可以通过与之成交，建立和扩大自己的国外销售渠道和客户联系。

一、两类最重要的商业公司形式

目前,活跃在国际工业制品贸易中的商业公司,大多数都是以这两类公司形式出现的,即:有限责任公司和股份有限公司。下面我们分别作一介绍。

(一) 有限责任公司 (Limited Liability Company)

自1892年有限责任公司这一形式问世以来,便得到了广大商业界人士的青睐和重视,数量增长很快。在与发达资本主义国家的中小商业公司交易时,我们所遇到的大多数公司都将是有限责任公司。

有限责任公司之所以为广大商人乐于采用,主要是因为其成立的手续相对简单、方便,政府的立法监督也比较宽松一些,而且在组织、管理及其资金和技术转移等方面对股东十分有利。具体来说,有限责任公司具有以下法律特征:

1. 公司的资金来源是股东的出资

按各国公司法规定,有限责任公司不对外公开发行股票,其资金来源是在股东们事先协商的基础上确定的、由公司诸股东依照协定投入的资金。由于各国公司法对有限责任公司股东人数都有最高限额的规定(如英国是50人;美国30人;法国为50人),使之股东人数不可能在公司成立后再行任意增加。这样,尽管其股本的最高数目没有法律限制,公司的资本规模在很大程度上取决于初始的股东投资额,这就限制了有限责任公司的规模不可能很大。一般来说,西方中小公司企业都采用这一公司形式,也是有限责任公司蓬勃发展的原因之一。

2. 公司股东责任有限

凡以各种形式对有限责任公司投资者均被视为公司的股东。各股东依据各自投资份额相应地从公司领取法定的“股

权(份)证书”。如果公司获得盈利则每年凭该证书领取红利。若因公司经营不善导致负债、亏损乃至倒闭或破产时,股东对此所负的责任也就只限于出资金额,其他财产与公司的债务无关。有限责任公司的股东一般不得随意转让其股权(份)。

3. 公司所有权与管理权相结合

由于有限责任公司的股东人数有限,各国法律都允许股东可以作为公司雇员直接参加公司的日常经营管理和行政管理。有限责任公司的大股东(董事)们一般拥有公司的大部或全部股份,同时兼任公司的总经理、经理。因此,有限责任公司的经理一般都是有决策权的实权人物,这是与股份有限公司的一个重要区别。了解这一点,使我们在对外洽商谈判时,可以灵活地通过掌握对手的身份及其在公司中的地位(一般可以从相互交换的名片上获知),把握住谈判对策和讨价还价的尺度。

有限责任公司在英国称为“Limited Liabilities Company”;在美国称为“Closed Corporation”;在西欧则称为“Private Company”。各国公司法都明确规定:有限责任公司的名称中必须出现“有限责任”的字样(一般写作“Limited”或者“Ltd”)。

(二) 股份有限公司

股份有限公司又称股份公司,美国称为Corporation,英国称为Company,法国称为Societe Par Action,联邦德国称为Aktiengesells-Chaft,日本称为株式会社。

在资本主义国家里,股份有限公司属于规模最大的一类公司,在各国国民经济和对外贸易中占据了十分重要的地位。各国为了保证和促进股份经济成分健康地成长和维护广大股

东的利益，针对这类影响广泛、资金雄厚的公司形式作了专门、具体的立法规定，要求必须在法定的条件下，依照法定程序来成立股份有限公司。因而，从法律上讲股份有限公司的资信一般都是比较好的，特别是那些上市公司（即公司的股票可以在股票或证券交易所挂牌出售的），都十分注重信誉和公开性。

股份有限公司的具体含义是：依照法定的程序，通过在社会上公开发行人股票来筹集资本的一种公司组织形式。股份有限公司的主要特征是：

1. 可以公开面向社会筹集资本

股份有限公司将其全部资本划分为等额的股份，并以股票形式来表示之。股票可以在社会上公开发行人，凡自愿支付股金者，均可成为某一公司股票持有人，也即公司股东。在任何情况下，股东均可将所持股票公开或私下出售、转让给他人。股份有限公司发行的股票越多，吸收的社会闲散资金就越多，资本将越雄厚。如美国电报电话公司在1976年一次性聚集资金达8.25亿美元。公司规模庞大必然导致利润可观，反过来亦会吸引更多人前来认购公司的股票，这种良性循环使得世界上一些著名的大公司经久不衰，雄踞国内外市场上的优势和垄断地位，例如美国的通用汽车（GM）和通用电气（GE）等。

2. 公司所有权与管理职能相分离

在股份有限公司中，股东一般被视为“食利者”，即每年按所持有股票的数目领取红利，不直接参与公司的日常经营管理事务，而由董事会和理事会主持。股份有限公司的董事会一般由大股东组成，作为公司的最高决策层处理公司的重大决议及其执行事宜。理事会则代表公司从事各类贸易活动；

经理要以自己的全部财产对自己代表公司的行为负责，若因此造成公司重大经济损失；则要负连带责任。

3. 股东对公司债务只负有限责任

除必须交纳的股金外，股东不需对公司债务负任何责任，一旦公司破产或解散后进行财产清理，公司债权人只能对公司的资产提出要求而无权直接向股东起诉。只有公司本身的全部资产才对公司的债务负责。

4. 公司的帐目必须公开

各国公司法一般都规定，股份有限公司必须在每个财政年度终了时公布公司的该年度报告。公司年度报告由公司董事会主持制订，其主要内容包括：公司的财务概况、公司组织结构、年终总结、公司损益表和资产负债表等，图文并茂。一般来说，任何人均可免费向公司索取年度报告，通过帐目的公开性来保护股东的利益，使其在审阅之后及时决策购进或卖出公司的股票。

在我们的进出口业务中，应注意收集有关贸易对手（客户）的公司年度报告，从中了解其资信状况和经营能力，提高我方的谈判地位。下文中介绍的跨国公司大多采用股份有限公司形式。

香港怡和公司1981年财务概况(摘要)

	1981年 (百万港元)	1980年 (百万港元)	增幅 (%)
营业额	9,266	7467	24.1
除税及少数股东权益后盈利	723	525	37.7
股东权益	6,600	5,235	26.1
	(单位港元)	(单位港元)	(%)
每股盈利	2.13	1.85	15.1
每股股息	0.92	0.80	15.0
每股股东权益	19.18	15.57	23.2

二、商业公司的法人地位

以上介绍了两类重要的公司形式，进一步我们还应对商业公司的法人地位作更深入的了解，主要是要明确客户是母公司、子公司还是分公司。

1. 母公司 (Parent Company)

母公司又称为“混合控股公司”(Holding-Operating Company)，指通过掌握其它公司的股份(票)，来实际控制其经营活动的公司。随着国际分工的不断扩大和深化，各国的大中型公司企业由于资力雄厚，专门从事某大类(如石化、电气、汽车)商品的生产销售活动，在国内市场上占有垄断地位，其势力和活动范围不可避免地要扩展到国外市场，形成国际化的公司集团。

母公司通过各种方式对各自的子公司的重大经营活动决策、行政管理和人事安排以及财务管理等重大事务性决策实行严格控制。

2. 子公司 (Subsidiaries)

子公司在法律上具有独立于母公司的法人资格，但必定会在不同程度上受后者的控制。子公司的法律独立性体现在：子公司是按照法定程序成立的新的公司实体，自身具有法人资格，在国际经济贸易中以自己的名义从事各类经营活动，因此而产生的权利和义务在法律上与母公司无关并可据此到法院去起诉和应诉。通常情况下，子公司在经营范围、财务、人事和大宗进出口交易上受到母公司统一营运战略的调配和控制。

3. 分公司 (Branch Company)

分公司只是母(总)公司的一个分支机构或附属机构，在经济上和法律上均不独立。在国际工业制品贸易中，分公

司一般是以总公司的名义并根据其指示从事各类业务活动的；总公司应以自己的名义对前者的债务负责，并承担有关索赔与理赔的权利和义务。

第二节 商业代理

在国际经济贸易交往中，由于受时间、地域、行业、信息等方面条件的约束，进出口双方当事人难以直接见面。经常出现的情况是：卖方找不到理想的市场和买主，不知道自己的产品在国际市场上的适销性、竞争力和需求情况如何，无法打开产品的销路；另一方面，工厂企业也找不到合适的卖主及所需产品的来源。于是，作为贸易中介的商业代理之重要性就十分地突出了。有人统计，目前国际贸易成交额中45%左右是通过代理商这种渠道进行的。尤其是对于订单频繁、订购批量小的工业制品交易，双方因直接访问、洽商成交的成本过高，往往愿意选择可靠的商业代理来签约成交。

除了商业代理外，在进出口业务活动中，我们还会遇到运输代理人（如中国外轮代理总公司）、保险代理人、广告代理人、付款代理人（银行）等。

今年（1989年）我国外贸系统仍在全面推广代理制，外贸公司作为商业代理，其责任和作用十分重大。此外，与我们打交道的国外客户亦有相当一部分是代理商。因此，我们将在这一节里着重介绍商业代理。

一、商业代理的概念

商业代理(Commercial Agent)是在委托人(Principle)通过双方签订的代理协议授权下，代表其在一定的时间和区域内销售指定的商品的代理人(Agent)。

商业代理代表委托人与任何第三人签订的合同或作出的