

dui wai

jing

对外经济贸易
方式及其合同

ji mao yi

fang shi ji

qi he tong

■ 钱益明 / 编著

对外贸易教育出版社

对外经济贸易方式及其合同

钱益明 编著

Jm49/18



对外贸易教育出版社

对外经济贸易方式及其合同

钱益明 编著

责任编辑 刘春涛

对外贸易教育出版社出版

(北京和平街北口北土城 邮政编码 10 0029)

新华书店北京发行所发行·新源印刷厂印刷

开本787×1092 1/32·印张7.5 ·字数160千字

1990年1月第一版·1990年1月 第一次印刷

印数1—5000册·定价3.90元

ISBN 7—81000—428—X/F·129

前 言

自我国执行对外开放政策以来，对外经济贸易事业有了迅速发展。从1950年到1988年的39年中，我国进出口贸易总额为6,755.82亿美元，其中1979年到1988年为5,062.67亿美元，即开放10年的进出口贸易额占建国39年进出口贸易总额的75%。至目前止，我国利用外资近四百亿美元，出现一大批中外合资经营企业，三来一补蓬勃发展。在我国对外经济活动中，采用的各种对外经济贸易合作方式日益多样化，随之各种经济贸易方式的合同也得到广泛运用。作者为了普及这方面的知识，适应经贸发展的需要，拟就各种对外经济贸易方式的含义、特点以及合同的格式和主要条款作一简要的介绍。本书除介绍基本知识外，并着重介绍各种合同的条款及其参考格式和部分实例，以求达到理论联系实际的目的。

本书分为六篇共十三章，内容涉及从商品贸易的逐笔成交方式到长期的包销协议；从售定贸易方式到代销方式；从单纯的商品贸易到三来一补和中外合资经营方式等。最后还增加一个附录，选附了五个不同方式的较典型的英文合同，可供读者参考。

本书系应对外贸易教育出版社编辑刘树芝同志相约撰稿，因时间仓促，书中的错误和遗漏在所难免，尚希读者批评指正。

钱益明

1989年10月于广州外贸学院

目 录

第一篇 绪论	(1)
第一章 对外经济贸易方式简介	(1)
第二章 合同基本知识	(5)
第二篇 逐笔售定方式	(33)
第三章 FOB合同	(33)
第四章 CIF 合同	(47)
第三篇 其他售定方式	(67)
第五章 包销方式及其合同	(67)
第六章 经销方式及其合同	(74)
第四篇 三来一补方式	(78)
第七章 来料加工方式及其合同	(78)
第八章 组零配件长期供应方式及其合同	(95)
第九章 补偿贸易方式及其合同	(101)
第五篇 代销方式	(144)
第十章 代理方式及其合同	(144)
第十一章 寄售方式及其合同	(154)
第六篇 中外合资经营方式	(159)
第十二章 中外合资经营企业及其合同	(159)
第十三章 中外合资合作经营及其合同	(189)
第十四章 其他经济贸易方式简介	(197)
附录：英文合同参考案例	(205)
一、CIF石油 合同	(206)
二、大型中外合作经营协议	(211)
三、来料加工合同	(222)

四、独家代理协议	(227)
五、包销协议	(231)

第一篇 绪 论

这一篇包括两章，即第一章对外经济贸易方式的简介，第二章合同的基本知识。第一章的内容主要是对本书所称的对外经济贸易方式，作一定义式的解释，并对现在常见的各种对外经济贸易方式加以分类和归纳。第二章的内容，主要是对合同的基本知识作一简介，因为各种方式的合同，虽有不同之处，并各具特点，但作为合同又有其共同的法律概论和基础知识。因此，在介绍各种方式的合同之前，有必要作上述的介绍。

第一章 对外经济贸易方式简介

什么是对外经济贸易方式呢？本书介绍的对外经济贸易方式包含两大部分：一是对外商品贸易方式，二是其他各种经济合作方式。所谓对外经济贸易方式，是指各种对外商品贸易或其他对外经济合作事项的具体做法，其中包括双方当事人的法律关系、各方当事人的权利与义务以及与其他方式相区别的特征。因此，对外经济贸易方式是多种多样的。例如，在对外商品贸易方式中，可分为售定方式和代销方式两大类。前者双方当事人——买方和卖方的关系，属卖断性质；后者双方当事人——货主和受托人的关系，属委托与被委托的性质。由于这两种关系有质的区别，在做法和合同条款方面都是不相同的。在前述同一大类中，又有许多不同的

具体方式。例如在售定方式中，又分为逐笔售定方式、包销方式、经销方式等。上述各种具体方式，虽然都属售定性质，但当事人的权利与义务、具体做法以及合同条款都是有区别的。这些问题都是需要专门介绍的。至于其他对外经济合作方式，也存在上述同样情形。

对外经济贸易方式的不断变化是有一个历史发展过程，主要是随着商品经济的发展而不断变化的。当商品交换越过一国的边界，从而产生了对外贸易，也就出现了对外商品贸易方式。在商品经济发展的初期，各国之间的贸易，是以物易物方式进行的，即以易货方式为主的。在中国，直至郑和下西洋，也是以易货为主，当时是以中国的丝绸、茶叶、瓷器等土特产，换回西洋的香料、药材、玳瑁等商品。只有在贵金属当作世界货币，并为各国普遍接受时，各国之间以货币为媒介的单边进口和单边出口的售定方式才得到广泛运用。随着商品经济发展到资本主义时期，不仅国际贸易有了一个急速的发展，而且对外商品贸易方式也有了新的发展和日益多样化。除传统的易货方式、单边进口和单边出口的售定方式外，还出现了包销、经销、代理、寄售、拍卖、招标、博览会、交易会等方式。当资本主义进入帝国主义阶段，资本输出成为重要形式，特别是第二次世界大战以后，经历了二次技术革命，国际贸易的规模、形式、内涵以及组织形式都发生了巨大变化。今天的国际贸易，已不是单纯的商品贸易，已扩大为包括商品贸易在内的技术贸易、劳务合作、资金合作等各个领域的交易，其方式也日益多样化。对于上述国际贸易各个领域内各种具体做法，再也不能用“对外贸易方式”一词所能概括。因此，本书使用了“对外经济贸易方式”这一名词。尽管采用这一名词并不确切，但比“对

外贸易方式”一词要好一些。

一、对外商品贸易方式

商品贸易仍然是当今国际贸易的重要部分。正如前述，对外商品贸易方式分为两类，即售定方式和代销方式。在售定方式中又分为逐笔售定、包销、经销等；在代销方式中又分为代理、寄售等。但目前易货贸易仍然存在，只不过在具体做法上与传统的易货有所不同。主要表现在它已不是简单地以物易物，而采取进出口相结合，双边的金额大致相等，并利用货币计价和通过银行结算。在此基础上，又产生对等贸易、补偿贸易、对口合同等多种形式的进出结合的商品贸易方式。

综合上述各种对外商品贸易方式，可图解如下：（见4页）

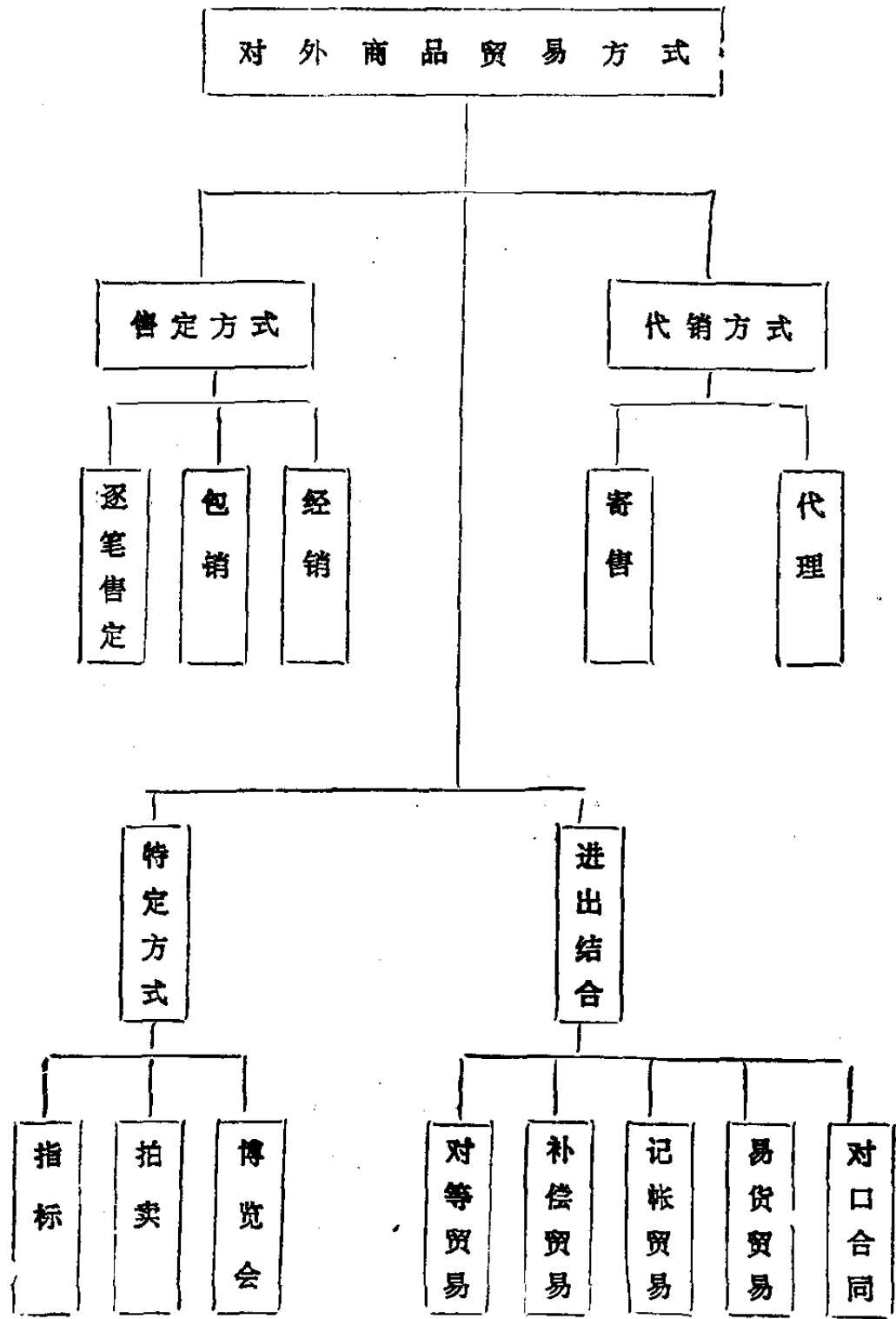
二、其他对外经济合作方式

这里讲的其他对外经济合作方式，主要是指非商品贸易，或者非单纯的商品贸易。前者如技术贸易、劳务合作等；后者如加工贸易、合作经营、合资企业经营、特许经营、零配件长期供应协议等。

所谓技术贸易，一般包括成套设备、技术专利、技术诀窍、商标、商号等项目的买卖、转让和许可证交易；所谓劳务合作，包括劳力输出、承包工程等。无论是技术贸易还是劳务合作，由于各笔交易的具体条件和做法不同，又形成一些具体的方式。例如，技术贸易的许可证交易，又可分为普通许可、排他性许可、独占许可、分许可、交换许可等不同的方式。

自我国实行对外开放政策以来，我国对外经济贸易活动正朝着广度和深度方向发展，除商品贸易及其方式日益扩大

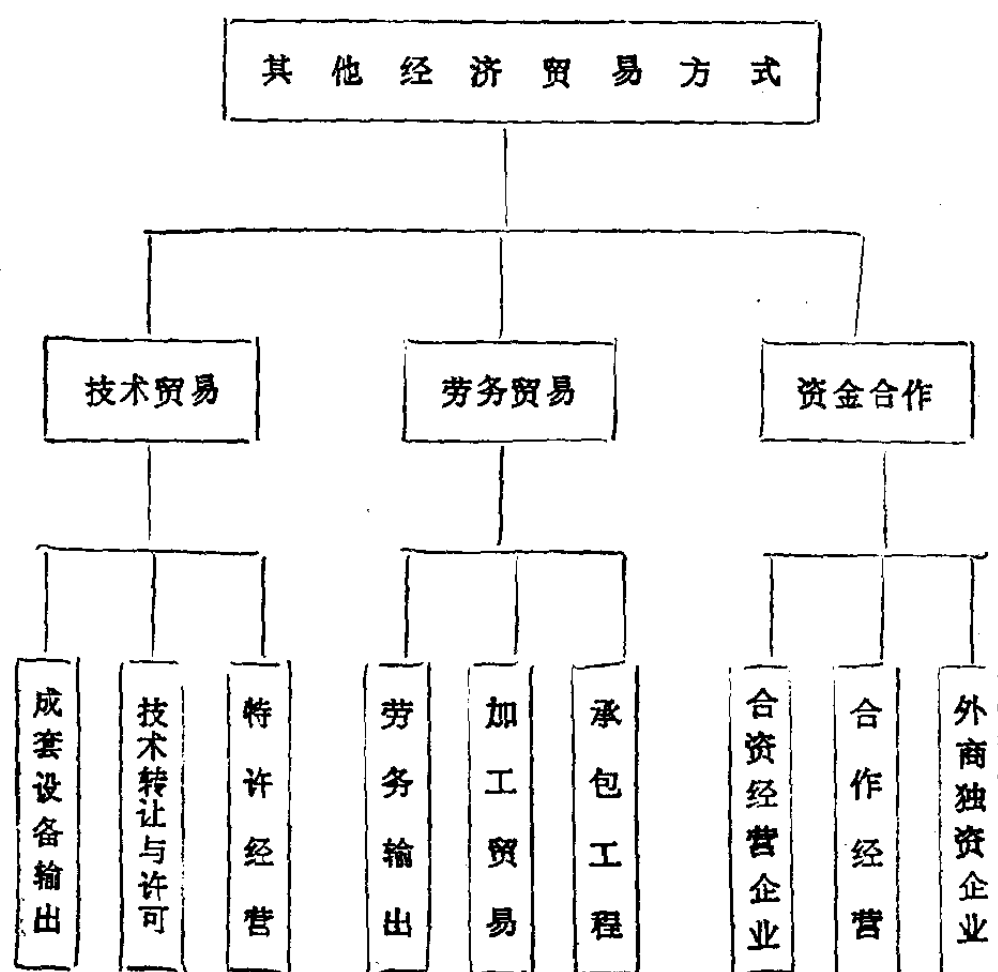
和多样化外，其他对外经济合作方式有了一个迅速发展。事实上，当前我国对外商品贸易有了迅速扩大，例如1988年进出口贸易总额已超过一千亿美元。这种扩大，已经同资金、



技术、劳务的国际合作紧密结合在一起。近十年来，在我国

举办了一大批中外合资经营企业、中外合作经营项目，来料加工和补偿贸易发展十分迅速。这些方式，不是单纯的商品贸易，已经同资金、劳务、技术相结合。与此同时，我国在海外建立一批海外企业，也进行了资金输出、劳务合作、技术输出等项目的试验，也取得较好的效果。对于上述各种对外经济合作方式，我们也都有必要进行专门的研究。

综合上述，对其他各种对外经济合作方式图解如下：



第二章 合同基本知识

合同在商品经济社会中起着十分重要作用，几乎到处都

看到它的踪影，成为经济活动的不可缺少的纽带之一。无论在生产、分配、交换和流通各环节，人们的经济关系通常用各种合同形式联结起来。在对外经济贸易活动中，更是如此。无论是货物买卖、运输、仓储、保险、融资等活动，都是用各种合同形式，把当事人联结在一起，并推动着人们按照合同规定的条款，各自履行他的义务。但究竟什么是合同？合同的定义是什么？合同是怎样成立的？一个合法的、有效的合同应具备哪些要素？等等，这些问题都需要在本章中作出简明回答的。

一、合同的含义

什么是合同？各国法律对它的具体解释不尽相同。例如，美国在《合同重述》中指出，“合同是一个允诺（Promise）或一系列允诺，对违反这种允诺，法律给予救济（Remedy）。”法国在其民法典中指出：“合同是一种合意，依此合意，一人或数人对于其他一人或数人负担给付（Delivery），作为或不作为的义务（Obligation to do or not to do）。”在我国的教科书中，对合同作如下的表述：“合同是两个或两个以上的自然人或法人关于设定、变更或消灭某种民事关系的协议（Agreement）。”

从上述各种定义来看，虽然表述的方式和内容不完全相同，但从中可以引出以下几个共同点：

第一、合同是双方（或多方）当事人的法律行为，而不是单方法律行为。因此，一个人不能自己同自己订立合同。例如，美国所谓允诺行为，其中必然包括允诺人和被允诺人。法国所谓合意，其中必然是双方当事人意见一致的行为。

第二、合同的目的是为了产生某种民事法律上的效果。

法国所谓“负担给付，作为或不作为的义务”，这就是根据合同产生的民事法律上的效果。

第三、合同必须是合法行为，而不是违反法律的行为。例如法国民法典规定：“依法成立的合同，在订合同当事人间具有相当于法律的效力”。在我国涉外经济合同法中规定：“合同依法成立，具有法律约束力。”这就是说非法或不依法成立的合同是无效的。

三、合同的成立

合同的成立 (Concluded) 必须是由一方当事人发出要约 (Offer)，并经另一方当事人承诺 (Acceptance)。这就是说只有上述两个行为的统一，合同才能有效成立。由此可见，合同是双方的法律行为，而不是单方的法律行为。关于合同的成立，可以用以下简单的公式概括：

要约 + 承诺 = 合同成立

为了强调上述合同成立程序的严格性，有所谓“交错要约” (Cross offer) 的假设。这个假设，是指甲要购买 A 商品，乙要出售 A 商品，恰巧甲和乙在同一时间内、按同样的交易条件各自向对方发出要约。很明显上述双方的要约，其条件是完全相同的，试问合同能否成立？答案是否定的。这是因为：任何一方都未对另一方的要约作出承诺行为，因此合同是不能有效成立的。

(一) 要约 (Offer)

要约在我国商业习惯上，称之为发盘或发价，英文均为 Offer 同一词。所谓要约是一方当事人向另一方当事人提出的一项订立合同的建议。作为货物买卖的要约，其内容一般包括：商品名称、品质、数量、价格、交货期、支付方式等

主要交易条件。作为一项要约有两个当事人,即要约人(Off-
erer)和受约人(Offeree)。在我国商业习惯上,把前者
称为发盘人或发价人,后者称为受盘人或被发价人。

1. 要约必须是肯定的 (Definite)

法律上的要约,其要约人必须有肯定的订立合同的意旨
(Intention)。所谓肯定的订立合同的意旨,主要是指要约
的内容必须是明确的 (Clear); 主要交易条件是完备的
(Complete); 该项要约是最后的 (Final), 即没有保留条
件的。只要受约人表示承诺,即完全的同意,一项有约束力的
合同立即成立。这种要约在商业习惯上称之为实盘 (Offer
within engagement), 或有效发盘 (Effective offer)。
反之,如果要约人没有肯定的订立合同的意旨,例如反映在
要约内容不明确 (Not clear), 或者主要条件不完备 (Not
complete), 或者不是最后的 (Not final), 这种要约对
要约人无约束力 (Without engagement), 在商业习惯
上称之为虚盘 (Offer without engagement)。

例如发盘的内容不明确:

(1) “我方想出售A商品……”

(We wish to sell A…)

(2) “我方准备卖A商品……”

(We are ready to sell A…)。

(3) “我方复盘A商品……参考价为……。”

(We offer A… our reference Price…)

以上“我想卖”、“我准备卖”、“参考价”等用语都
是含糊的 (vague)。

例如发盘的主要条件不完备:

(1) “我方发盘A商品,七月份装船,每公吨CIF 伦

敦500英镑”。

(We offer A, Shipment july, CIF London sterling 500 per metric ton)

(2) “我方发盘A商品, 10公吨, 七月份装船, D/P即期付款”。

(We offer A, 10 Metric ton, Shipment july, payment D/P at sight)

以上两个发盘, 一是缺数量, 二是缺价格, 因此主要交易条件不完备, 这类发盘在商业习惯上称之为虚盘, 在法律上不能产生要约的效力。关于要约应具备哪些交易条件才能视为完备的问题, 各国法律对此尚有争议。从商业的观点来看, 一般应包括商品名称、品质、数量、交货期、付款及价格, 但从法律的观点来看, 最少应明确规定商品 (含名称、品质) 和数量, 或者最少应明确规定商品、数量和价格。前者以美国统一商法典 (U.C.C.) 为代表。后者以《联合国国际货物销售合同公约》为代表。关于这个问题如何认识, 在贸易实践中又如何处理, 这是一个十分重要的问题, 但这不是三言两语能讲清楚的。作者在1988年曾写过一篇文章, 现附于书后, 可供读者参考。

又例如发盘人有保留条件:

(1) “我方发盘…… (各项交易条件) ……以我方最后确认有效。”

(We offer… Subject to our final confirmation)

(2) “我方发盘…… (各项条件) ……以未售出为准。”

(We offer… Subject to unsold)

2. 要约的有效期 (Validity)

一项要约都有一个有效期限，这个期限对要约人来说，是一个受约束的时间，即在此期限内，只要受约人表示承诺，合同将有效成立。另一方面，对于受约人来说，则是享有承诺权利的期限。因此，这个期限对于双方都是很重要的。但在贸易中如何确定要约的有效期限呢？按照各国的法律和国际商业习惯，在确定要约的有效期限，一般有以下几个规则：

(1) 如果要约人在要约内已规定回复的具体时间 (specific time)，则这个具体时间就是该要约的有效时间。

例如：

a. “本要约星期五前答复有效”

(This offer subject to reply on or before Friday)

b. “本要约20号之前答复有效”

(This offer subject to reply here on or before 20th)

上述星期五和20号就是该要约所规定答复的具体时间，也就是有效时间。

(2) 如果要约人在要约中，未规定上述具体时间，受约人应在“合理时间” (Reasonable time) 内答复有效。所谓合理时间，并非法律问题，而是一个事实 (fact) 问题。这就是说合理时间的长短，究竟是多少天，不是由法律直接作出规定，而是由当事人或法官和仲裁员，根据该要约所处的环境 (Circumstance) 和事实加以确定的。所谓具体环境和事实，在货物买卖中的要约，一般应考虑以下几个因素：

a. 商品的特性：假如要约的商品属于鲜活商品，或者易腐烂的商品，则该要约的合理时间应适当短一些。反之，如钢铁则应适当长一些。

b. 市场的特点：假如要约的商品所处的市场环境，其价格正在激烈波动之中，那么考虑该要约的合理时间，应适当短一些。反之，如市场相当稳定，其合理时间应适当长一些。

c. 行业习惯：在商品经济发达的市场上，在长期的商业活动中，建立许多行会或公会，这行会和公会也形成一些行规和习惯做法。如果对要约的时间有习惯做法，则这个习惯做法，对确定合理时间的长短有重要影响。

d. 传递方式：要约的传递方式，对确定合理时间也有重要作用。传递方式有快有慢，如果要约是要电报、电传方式传递，这就意味着受约人应当较快答复，这个合理时间应适当短一些。反之，如果要约是用信邮方式传递，则合理时间应适当长一些。

总之，合理时间的长短，不是由法律直接规定，而是根据各个要约所处的环境和具体事实加以推定的。如果当事人对合理时间发生争议时，通常由法官或仲裁员根据上述原则来判决或裁决的。由此看来，作为一名精明的贸易人员，在对外要约时，为防止上述争议，一般应采用规定具体时间较为适当。

(3) 如果属口头要约，例如当面谈判或用电话谈判，除双方另有约定外，应以当场承诺有效。

以上确定要约有效时间的三条规则，已为大多数国家法律或商业习惯所公认。因此，《联合国国际货物销售合同公约》，对上述三条规则也作出明确的规定。公约的第十八条

(2) 款条文如下：“承诺一项要约于表示同意的通知送达要约人时生效。如果表示同意的通知在要约人所规定的时间内，如未规定时间，在一段合理的时间内，未曾送达要约人，承诺就成为无效，但须适当考虑到交易的情况，包括要