



市场经济实务丛书

# 国际贸易方式及合同

GUOJI MAOYI FANGSHI  
JI HETONG

钱益明 编著

售定方式

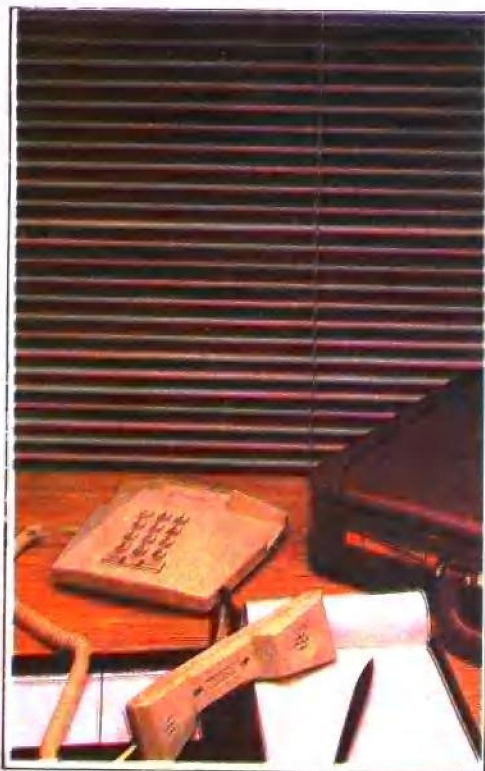
包销方式

代理方式

加工贸易

补偿贸易

合资企业



学技术出版社

万里书店

市场经济实务丛书

# 国际贸易方式及合同

钱益明 编著

吉林科学技术出版社  
香港万里书店

**【吉】新登字03号**

总策划 励瑞云  
赵玉秋

市场经济实务丛书  
**国际贸易方式及合同**

钱益明 编著

责任编辑：赵玉秋

封面设计：杨玉中

出版 吉林科学技术出版社 787×1092毫米32开本 4.25印张  
插页4 87,000字

1993年3月第1版 1993年3月第1次印刷

发行 吉林省新华书店 印数：1—10140册 定价：3.00元

印刷 延边新华印刷厂 ISBN 7-5384-1140-2/F·110

## 总 序

为了适应我国社会主义市场经济发展的需要,吉林科学技术出版社与香港万里书店联袂推出《市场经济实务丛书》第一批计 15 种(见本书封底)。

丛书面向整个市场体系,包括消费品市场、生产资料市场、资金市场、劳务市场、技术市场、信息市场等等,并涉及市场经济活动的各个方面,包括市场营销、企业管理、对外经贸、财务会计、金融外汇、期货交易、保险实务、商业文牍。丛书内容以实务为主导,着重应用;以新知识为重点,适应现实要求;以深入浅出为宗旨,面向广大读者。丛书提供的信息资料准确,语言通俗易懂,文图实例并举,有较强可读性。丛书作者均系香港著名市场经济专家,书中所述及的内容均为他们多年的实践体会和经验结晶。

上述情况显示本丛书的出版特色,它将为我国科、工、贸行业与市场经济的结合,为从事市场经济活动的广大从业人员提高业务素质起积极的促进作用,并提供了丰富多采的资料、经验和经营技巧,是理想的市场经济参考读物。

## 前 言

目前国际贸易方式日益多样化,对国际贸易的发展起了重要的作用。进出口贸易是香港经济的重要支柱。因此,对目前日益多样化的国际贸易方式,值得特别注意。本书介绍的内容除传统的逐笔售定的方式外,着重介绍70年代后出现的贸易方式。其中包括:包销、代理、来料加工、补偿贸易以及合资企业等方式。

随着生产和科学技术的发展,商品交换规模的扩大,国际贸易有了巨大的发展。从1950年到1973年间,世界贸易值(以出口值计算)从603亿美元增到5740亿美元,增长38.5倍,平均每年增长10.3%;按量计算也扩大了4.1倍,平均每年增长7.2%。到了1979年猛增至16380亿美元,按量计算平均每年也增长4.5%。今天世界贸易值已超过了二万亿美元。香港也是如此,1947年出口贸易值只有12亿港元,进口值也只有15亿港元。但到了1980年出口贸易值发展到681亿港元,转口为300亿港元,进口贸易值则达到1116亿港元。到1986年,贸易总值高达5524.84亿港元,较1985年增加18%。人口总值上升19%,共达2759.55亿港元;转口贸易上升16%,总值达1225.46亿港元;而产品出口则上升18.6%,总值1539.83亿港元。产品出口及转口贸易的总值,共达2765.3亿港元,增长率为18%。

国际贸易的巨大增长,除了生产和科学技术的发展为它奠定了物质基础外,国际分工和生产国际化的深入,也是重要的因素。在资本主义生产方式确立的初期,资本主义的生产规

律,令生产方式经常改造和生产规模无限扩大。第二次世界大战后,一系列新的科学技术的出现,导致了一系列新兴部门的建立,使国际分工的形式、深度和广度发生了一连串的变化。发达国家和地区的产业结构向技术水平高、耗用资源和能源少、产值多、利润大、公害小的产业方向发展,而把那些技术水平低、费劳力、费资源、产值较低、利润小、公害大的产业转移到发展中国家和地区去。亚洲的“四小龙”,就是在这种背景下产生的。日本一位经济学家提出的“雁行模式”的理论,就是说在亚洲地区,以日本为带头雁,带领着“四小龙”。其后是泰国、马来西亚、菲律宾、印尼,朝着新的国际分工有阶段地转移。在整个世界范围内,都存在着类似的情况。目前在中国大陆,城镇企业的迅速兴起,加工贸易额有了迅速增长,也是与新的国际分工环境的出现有着密切的关系。自从中国实施开放政策,对华投资及贸易活动频繁。

由于国际分工的新变动,世界贸易额迅速扩大,在贸易方式上,也从以传统出品和进口的逐笔交易为主的方式,走向出口、进口、进出口结合、易货、对销贸易、来料加工、补偿贸易、租赁贸易、招标、技术贸易、承包工程等多种贸易方式方向发展;从而扩大了贸易网和贸易额。因此,我们有必要对这些贸易方式有一个全貌的了解,这是我写这本书的目的。考虑到这本书的读者,可能大部分是从事国际贸易的,所以,我在这本书中,除简要地介绍各种贸易方式的理论概念外,将着重于实务方面,其中包括贸易做法、合同的签订以及应注意的问题。鉴于作者的水平有限,书中的错误和缺点是在所难免的,希望读者指正。

钱益明

# 目 录

|                                   |      |
|-----------------------------------|------|
| 前 言                               | (1)  |
| 第一章 逐笔售定的贸易方式                     | (1)  |
| 一、逐笔售定方式的概念                       | (1)  |
| (一)逐笔售定方式的特点(1)                   |      |
| (二)逐笔售定方式的交易程序(2)                 |      |
| (三)逐笔售定合同的类型(2)                   |      |
| 二、合同的基本概念                         | (3)  |
| (一)合同的含义(3)                       |      |
| (二)货物买卖合同的含义(5)                   |      |
| (三)对外贸易合同的含义(6)                   |      |
| (四)对外贸易合同的成立(7)                   |      |
| (五)对外贸易合同的形式(8)                   |      |
| (六)对外贸易合同的基本结构(9)                 |      |
| 第二章 C. I. F. 合同                   | (15) |
| 一、C. I. F. 合同的性质                  | (15) |
| (一)C. I. F. 价格与 C. I. F. 合同(15)   |      |
| (二)C. I. F. 合同的特点(17)             |      |
| (三)C. I. F. 合同与 Ex-ship 合同的区别(19) |      |
| 二、国际贸易惯例对 C. I. F. 合同的一般解释        | (19) |
| (一)卖方责任(19)                       |      |
| (二)买方责任(20)                       |      |
| 三、C. I. F. 合同的几个条款                | (22) |

|                                              |                    |
|----------------------------------------------|--------------------|
| (一)保险条款(23)                                  | (二)装运条款(25)        |
| (三)单证条款(27)                                  |                    |
| 四、C. I. F. 合同的案例分析 .....                     | (28)               |
| 附:C. I. F. 大宗交易合同(参考例)(32)                   |                    |
| <b>第三章 F. O. B. 合同</b> .....                 | (35)               |
| 一、F. O. B. 合同的性质 .....                       | (35)               |
| (一)F. O. B. 价与 F. O. B. 合同的区别(35)            |                    |
| (二)F. O. B. 合同、C. I. F. 合同、C. & F. 合同的区别(36) |                    |
| (三)船、货衔接问题(36)                               |                    |
| 二、国际贸易惯例有关 F. O. B. 合同的解释 .....              | (37)               |
| (一)卖方责任(37)                                  | (二)买方责任(37)        |
| 三、F. O. B. 合同值得注意的条款 .....                   | (39)               |
| (一)装运条款(39)                                  | (二)保险条款与装船通知条款(41) |
| (三)支付条款与单据条款(42)                             |                    |
| (四)关于领取出口许可证的责任问题(43)                        |                    |
| 四、F. O. B. 合同案例分析 .....                      | (43)               |
| 附:F. O. B. 大宗交易合同(参考例)(46)                   |                    |
| <b>第四章 包销贸易方式</b> .....                      | (48)               |
| 一、包销方式的含义 .....                              | (48)               |
| (一)买卖性质(48)                                  | (二)买方享有独家销售的权利(48) |
| (三)包销关系的成立(49)                               |                    |
| 二、选用包销方式应考虑的因素 .....                         | (49)               |
| (一)商品的特点(49)                                 | (二)市场的特点(49)       |
| (三)客户的特点(50)                                 |                    |
| 三、包销协议的主要条款 .....                            | (50)               |
| (一)商品种类(51)                                  | (二)地区(51)          |
| (三)期限(51)                                    | (四)专营权(51)         |
| (五)最低购买的                                     |                    |

|                         |                     |                           |                   |
|-------------------------|---------------------|---------------------------|-------------------|
| 数量或金额(52)               | (六)价格(52)           | (七)关于<br>对包销做法的限制性法律(52)  |                   |
| 四、包销案例分析 .....          |                     |                           | (53)              |
| 附:包销合同(参考例)(54)         |                     |                           |                   |
| <b>第五章 代理贸易方式 .....</b> |                     |                           | <b>(56)</b>       |
| 一、代理方式的含义 .....         |                     |                           | (56)              |
| (一)委托人与代理人的关系(56)       | (二)代理<br>关系的建立(57)  | (三)代理关系具有地域性<br>和时间性(57)  |                   |
| 二、代理方式的种类 .....         |                     |                           | (58)              |
| (一)独家代理(58)             | (二)一般代理(59)         | (三)总代理(59)                |                   |
| 三、代理合同 .....            |                     |                           | (59)              |
| (一)委托人的主要义务(59)         | (二)代理人的<br>主要义务(60) | (三)独家代理合同的主要内<br>容(60)    | 附:独家代理合同(参考例)(63) |
| <b>第六章 加工贸易方式 .....</b> |                     |                           | <b>(65)</b>       |
| 一、加工贸易的含义 .....         |                     |                           | (66)              |
| 二、加工贸易的性质 .....         |                     |                           | (66)              |
| 三、加工贸易的特点 .....         |                     |                           | (67)              |
| 四、加工贸易的形式 .....         |                     |                           | (68)              |
| (一)收取加工费形式(68)          | (二)各作各价<br>形式(68)   | (三)含补偿贸易因素的加工贸易<br>形式(68) |                   |
| 五、加工装配合同 .....          |                     |                           | (69)              |
| (一)约首(69)               | (二)约尾(69)           | (三)本文<br>(70)             | 附:加工贸易合同(参考例)(75) |

|                         |      |
|-------------------------|------|
| <b>第七章 补偿贸易方式</b> ..... | (78) |
| 一、补偿贸易的含义 .....         | (78) |
| (一)建立在信贷基础之上(79)        |      |
| (二)进口和出口相结合(79)         |      |
| 二、补偿贸易中几个重要问题 .....     | (80) |
| (一)对引进设备和补偿产品的选定(80)    |      |
| (二)对支付方式的选定(80)         |      |
| (三)价格问题(82)             |      |
| (四)保险问题(83)             |      |
| 三、补偿贸易协议及合同 .....       | (83) |
| (一)补偿贸易协议(84)           |      |
| (二)技术设备合同(85)           |      |
| (三)补偿产品合同(85)           |      |
| 附:补偿贸易总协议(参考列)(85)      |      |
| 技术设备合同(参考例)(87)         |      |
| 补偿产品合同(参考例)(88)         |      |
| <b>第八章 合资经营企业</b> ..... | (90) |
| 一、合资经营的含义和形式 .....      | (90) |
| (一)股份性合资企业(90)          |      |
| (二)契约性合资经营(90)          |      |
| 二、举办合资企业应注意的问题 .....    | (91) |
| (一)有关法律和条例问题(91)        |      |
| (二)选择合资经营项目应掌握的几个原则(91) |      |
| (三)投资形式和方法问题(91)        |      |
| (四)利润分配问题(93)           |      |
| (五)合作形式和管理机构(95)        |      |
| (六)工业产权问题(96)           |      |
| (七)产品销售问题(97)           |      |
| (八)技术培训问题(98)           |      |
| (九)合资企业经营管理的自主权问题(98)   |      |
| (十)股权转让问题(99)           |      |
| (十一)举办中外合资企业的程序和手续(99)  |      |
| (十二)税收问题(102)           |      |
| (十三)外                   |      |

汇资金及利润的汇出问题(104) 附:中外合  
资经营企业合同书(参考例)(105)

|                                                             |       |
|-------------------------------------------------------------|-------|
| <b>第九章 其他贸易方式简介</b> .....                                   | (117) |
| 一、寄 售.....                                                  | (117) |
| 二、投 标.....                                                  | (118) |
| 三、拍 卖.....                                                  | (119) |
| 四、商品交易所.....                                                | (120) |
| 五、租赁业务.....                                                 | (121) |
| (一)租赁业务的含义(122) (二)租赁合同<br>的主要内容(122)                       |       |
| 六、工业产权的转让与许可证交易.....                                        | (123) |
| (一)工业产权的概念(123) (二)工业产权<br>的转让与许可(124) (三)许可证协议的<br>内容(124) |       |

# 第一章 逐笔售定的贸易方式

在国际贸易中,有各种贸易方式,其中逐笔售定方式是最常见的一种,逐笔售定方式又称之为单边出口方式,或者单边进口方式。这种方式比较灵活简便,特别适合中小企业之间的交易。它属于国际货物买卖合同的一种。本章除介绍逐笔售定方式外,还对合同的基本知识作一扼要的介绍,以便在后面多章涉及有关合同的问题时,读者易于理解。

## 一、逐笔售定方式的概念

### (一)逐笔售定方式的特点

1. 逐笔谈判,逐笔签订合同,在合同执行完毕后,双方责任即解除,与包销方式不同。

2. 买卖双方的合同关系,是售定关系。一旦价格确定后,无论市场有无变化,各方自负盈亏。因此,双方关系属于卖断的关系,这同代理方式是不同的。

3. 买卖的对象是货物。双方都要严格按合同规定的条件执行,卖方必须交货,买方必须付款。任何一方当事人不履行或者不按合同规定的条件履行,都要承担违约的法律后果。如果合同未作规定或者规定得不够明确,而事后又引起纠纷时,

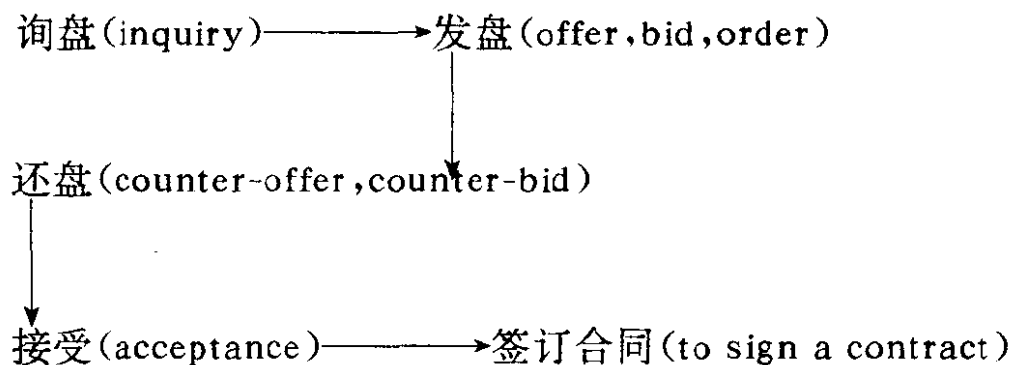
则一般可根据国际贸易惯例或者有关国家的货物买卖法或者联合国国际货物销售合同公约(United Nation Convention on Contracts for the International Sale of Goods)处理。这一点与来料加工不相同。

4. 就卖方来说,它是单边出口;就买方来说,它又是单边进口,这一点同易货方式或补偿贸易方式也是不相同的。

以上四点是逐笔售定方式的主要特点。

## (二)逐笔售定方式的交易程序

逐笔售定的交易一般是通过一方发盘(offer)和另一方接受(acceptance)而成立的。在洽商过程中,一般经过下列程序:



至于什么是询盘、发盘、还盘、接受、签订合同,在发盘中又如何区分实盘和虚盘,以及在接受中又如何区别有效接受(proper acceptance)和有条件接受(conditional acceptance)等问题,我在《简明商业合同法》(万里书店出版)和《100 进出口贸易难题》(香港商务印书馆出版)两书中已作过较详细介绍,在此不再赘述。如读者有兴趣,可参考上述两书。

## (三)逐笔售定合同的类型

逐笔售定方式,通常是采用 F. O. B.、C. I. F. 和 C. & F. 条

件成交。目前由于货柜(container)和国际多式联合运输(international multimodal transport)的广泛采用,交货的条件从传统的“港口至港口”(port to port)交货,发展为“门到门”(door to door)交货。逐笔售定方式的成交条件,除继续采用 F. O. B.、C. I. F. 和 C. & F. 条件外,还出现了 FRC、DCP、DDP、CIP 等新的成交条件。从目前情况来看,采用逐笔售定方式的成交条件,仍然是以 F. O. B.、C. I. F. 及 C. & F. 为主,特别是采用 C. I. F. 条件占大多数。

F. O. B. 和 C. I. F. 条件,有较长的历史,在长期的贸易实践中,已形成一些国际规则和惯例,在各国的司法实践中,也形成不少著名的判例。从而在国际贸易中,按 F. O. B. 条件或 C. I. F. 条件成交的合同,已成为各具特点和自成体系的合同,即所谓 F. O. B. 合同和 C. I. F. 合同。本章除扼要地介绍逐笔售定方式的概念外,还将在第二章和第三章分别介绍 C. I. F. 合同和 F. O. B. 合同。

## 二、合同的基本概念

### (一)合同的含义

合同(contract)是指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权利和义务的协议。根据参加人各自承担的义务来看,合同分为单务合同(单方面承担义务的合同,Biunilateral contract)和双务合同(双方面承担义务的合同,Bilateral contract)。

单务合同是指该合同对一方当事人产生权利,对另一方当事人则只产生义务,而不产生权利,双务合同是指对双方当

事人都产生权利和义务,各方的权利和义务是对等的。前者如赠予合同,后者如买卖合同。

各国法律对合同所下的定义有相同的地方,但也有不一致的地方。例如英美法系国家认为:合同是可以依法执行的允诺(promise),这种允诺可以是“作为”(obligation to do),也可以是“不作为”(obligation not to do)。前者是指,例如卖方要交货,买方要付款等;后者是指,例如在卖方给买方专销权时,则卖方在同一地区和有效时间内不得把合同指定的商品卖给第三者。美国在《合同法重述》中,对合同作过如下定义:“合同是一个允诺或一系列的允诺,对于违反这种允诺,法律将给予补救(remedy)”。但欧洲大陆法系国家,对合同所下的定义有所不同。例如法国民法典规定:“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,作为或不作为的债务”。虽然各国法律对合同所下的定义,有不同之处,但在以下几点上是共同的;

1. 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法律关系的协议(Agreement)。因此一个人不能自己同自己订立合同。它必须是两个或两个以上的当事人之间订立的。合同是双方的法律行为,而不能是单方的法律行为;其次,合同当事人之间的协议,必须是以产生某种民事法律关系为目的,否则它是毫无意义的;再次,双方当事人必须是自愿地并通过协商而达成的一致协议,因此,任何胁迫、欺诈、不正当影响都不能导致合同的有效成立。

2. 合同一经合法成立,对双方当事人应具有法律上的约束力。虽然合同本身不是法律,但是依法成立的合同,对当事人具有法律的约束力。例如,法国民法典第 1134 条规定:“依法成立的契约,在订立契约当事人间有相当于法律的效力。”

在英美法中,规定“对于违反允诺,法律将给予救济。”在中国经济合同法的第六条规定:“经济合同依法成立,即具有法律约束力,当事人必须全面履行合同规定的义务,任何一方不得擅自变更或解除合同。”因此,依法成立的合同,对订立合同的当事人,均产生法律的约束力。

## (二) 货物买卖合同的含义

合同是当事人之间关于设定、变更或消灭某种民事关系的协议,而民事关系包括各方面的内容。由于合同所调整的民事关系不同,从而区分为不同种类的合同。以经济合同这一大类来说,其中包括货物买卖合同、租赁合同、借贷合同、运输合同、保险合同等。对外贸易合同则属国际货物买卖合同,在解释对外贸易合同的含义时,我们必须首先弄清货物买卖合同的含义。

货物买卖合同是指当事人之间就买卖特定货物所达成的协议,即卖方必须交付约定的货物,买方必须受领货物并支付价金(Price)。在双方当事人各自完成上述义务后,货物的所有权由卖方转移给买方。属于上述目的的协议,就是货物买卖合同,例如,英国买卖法规定:“所称货物买卖契约,是指卖方将货物财产权转移或同意转移给买方,以换取一定的金额报酬,此项报酬称作价金。”德国民法典规定:“在买卖合同中,卖方对买方有交付其物及转移其所有权的义务,买方对卖方负有支付其约定的价金及受领得之物的义务。”在中国经济合同法中也有类似的规定(详见第十七条及三十八条)。因此,卖方交货与买方付款是货物买卖合同必须实现的对流条件(current condition)。

### (三)对外贸易合同的含义

对外贸易合同是指本国的自然人或法人与外国的自然人或法人订立的货物买卖合同,或者双方当事人虽同属本国人,但当事人的营业所却不在同一国内,他们之间所订立的货物买卖合同也包括在对外贸易合同范围之内。对外贸易合同又叫做国际货物买卖合同,或国际货物销售合同。

对外贸易合同有以下几个特点:

1. 订约的双方当事人互为外国人,或者虽属同一国人,但其营业地不在同一国家内。因此各方当事人将受不同国家的法律所管辖。但是,由于各国历史的、政治的、经济的、文化的背景不同,因而导致各国所实行的法律制度也是不相同的。在一份国际货物买卖中,在其当事人之间发生纠纷时,究竟依据何方国家的法律来确定呢?如按不同国家的法律处理同一宗纠纷,可能发生不同的结果,这就导致所谓法律冲突问题。联合国贸易法律委员会为了解决这一冲突,促进国际贸易发展,曾于1980年4月在维也纳会议上通过了一项《国际货物销售合同公约》。如果这项公约能为多数国家政府所批准,对于解决上述冲突,无疑是有益的。因此,在对外贸易合同的订立和执行方面,都存在一个法律适用的问题。这一点同国内贸易合同是根本不相同的。对外贸易不仅要懂得本国的民法和商法,而且还要掌握国际商法和国际贸易惯例方面的知识。

2. 对外贸易合同的货物,必须是由一国境内运往他国境内,其中就必须涉及到所在国家的对外贸易的管理规章和条例。例如进出口许可证制度、外汇管理制度、商品检验制度等。在货物进出一国关境时,都要接受海关的监管、商品检验以及外汇管制等等。由此可见,从事对外贸易,还必须懂得有关国