

CHUKOU

XIAOSHOU HETONG DE LÜXING

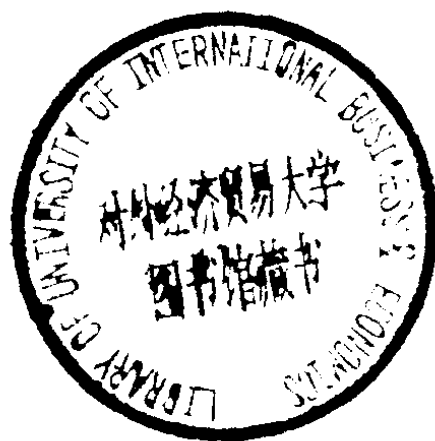
出口销售合同的履行

吴百福 周秉成 严德馨 著

出口销售合同的履行

吴百福 周秉成 严德馨 著

10145/1



上海人民出版社

责任编辑 顾家熊
封面装帧 杨德鸿

出口销售合同的履行

吴百福 周秉成 严德馨著

上海人民出版社出版

(上海绍兴路54号)

新华书店上海发行所发行 上海市印刷三厂印刷

开本 850×1156 1/32 印张 10 插页 3 字数 216,000

1985年10月第1版 1985年10月第1次印刷

印数 1—17,000

书号 4074·572 定价 1.80 元

作者的话

要高质量地完成外贸出口任务，不仅取决于做好出口销售合同的磋商和签订工作，也有赖于交易双方切实按照合同规定履行各自的义务和责任。做好合同履行工作的重要性决不亚于合同的磋商和签订。在出口销售合同的履行过程中，存在许多与国内贸易不同的问题，诸如，需要协同配合的部门、环节很多，手续繁杂，加上还有许多名目繁多和用途不一的单据和凭证等等，而所有这些，又大都涉及到国际贸易的法律和惯例。可是，目前国内尚缺乏一本比较全面的、专门叙述履行出口销售合同的书籍，以致使一些在校的学生在学习时对此难以系统地理解和掌握，使新参加对外经济贸易工作的同志在工作中产生一些困难，甚至使国家的利益遭到损害。即使对一些已经多年从事外贸工作的同志来说，也还有一个需要提高业务水平、增强法律观念、提高履约率和维护国家权益的问题。为此，我们在写完了《出口销售合同的磋商和签订》（已由上海人民出版社于1983年3月出版）一书以后，就着手搜集资料，并开始编写这本《出口销售合同的履行》，作为前者的续篇。

基于以上目的，本书首先对出口销售合同履行中有关国际贸易的法律，特别是1980年4月维也纳会议通过的《联合国国际货物销售合同公约》中的有关规定，以及惯例，作适当介绍。

并在此基础上，对履行出口合同的程序、环节、手续以及各种出口单据的种类、用途、制作的基本原则和方法、注意事项也作了较为详尽的阐述。

为便于读者阅读，也为了便于从事对外经济贸易工作的同志通过自学增强履行合同的法律观念，用以指导实际业务工作，因此本书的内容力求做到理论联系实际，在阐述中，较多地引用国内外的案例和事例，特别是近几年来在我国外贸实践中所发生的一些实际事例，按照国际贸易法律和惯例的一般原则予以解释和分析。但需说明，在本书中所举实例的案情，有的我们曾作了必要的加工和改造，其目的只是为了更好地说明问题，使读者易于理解。

本书在编写过程中，承中国粮油食品进出口公司上海粮油分公司、中国纺织品进出口公司上海市分公司以及有关企业、公司的不少同志，特别是童传昕、张阿土、李卓然、陈伯度、苏培基、王楷、郑美刚以及中国银行国际金融研究所沈泽群等同志给我们提供素材、建议或为我们阅校稿件，特在此表示谢意。

本书附录的《联合国国际货物销售合同公约》(中、英文本)，仅列了其中与本书内容关系较为密切的第三、第四两部分，即第二十五条至第一〇一条。至于该公约的第一、第二部分，即第一条至第二十四条，则已刊印于已出版的《出口销售合同的磋商和签订》一书之后。

书中有不妥之处，希读者批评指正。

作 者

1984年11月

目 录

第一章	概 论	1
一、	经济行为和法律行为	2
二、	重合同、守信用	6
三、	环节、网络系统	9
第二章	卖方的义务(一)	
	——按合同规定的品质和包装交货	14
一、	符合合同的明文规定	15
二、	适合通常的用途	20
三、	适合特定的用途	22
四、	对货物有完全的所有权	23
五、	产品责任	26
第三章	卖方的义务(二)	
	——按合同规定的数量以及方式、地点和时间交货	30
一、	交货的数量	30
	(一)超交和短交	30
	(二)特别约定	32
	(三)惯例	32
	(四)分期交货	32
二、	交货的方式、地点和时间	34

(一)交货的方式	34
(二)交货的地点	35
(三)交货的时间	36
第四章 买方的义务	41
一、支付货物的价款	41
(一)支付的货款	42
(二)支付的金额	44
(三)支付的地点	46
(四)支付的时间	46
二、收取货物	50
(一)卖方交货的必要前提	50
(二)接受单据和收取货物	51
第五章 所有权转移和风险转移	55
一、所有权的转移	55
(一)所有权转移的基本原则	56
(二)所有权转移的条件	58
二、风险的转移	60
(一)风险转移的基本原则	62
(二)交货时间的确定	66
第六章 违约及对违约的处理	72
一、根本违反合同与非根本违反合同	72
二、卖方违反合同的处理	76
(一)对不交货的处理	76
(二)对不按时交货的处理	81
(三)所交货物不符合同的处理	85
三、买方违反合同的处理	90
(一)要求买方履行合同义务	90

(二)宣告合同无效	91
(三)要求损害赔偿	93
(四)控制货物	93
第七章 损害赔偿和免责	99
一、损 害 赔 偿	99
(一)赔偿金额应与因违约造成的损失相等	100
(二)赔偿金额应以可预料的合理损失为限	102
(三)由于受害方未采取合理措施使有可能减轻而 未减轻的损失,应在赔偿金额中扣除	103
二、免 责	105
(一)不可抗力事故的原因	105
(二)不可抗力事故的后果	106
(三)通知的责任	109
(四)必要的证明文件	110
第八章 损害赔偿和免责: 实例分析	115
一、案 情	115
二、分 析	118
第九章 出口销售合同履行的程序	134
一、出口销售合同履行的一般程序	135
(一)备货	135
(二)催开、审核和修改信用证	139
(三)报验	142
(四)租船订舱	143
(五)报关装运	144
(六)投保及发装运通知	147
(七)制单结汇	148
二、怎样审核信用证	153

(一)必须与销售合同相符.....	153
(二)要按照《跟单信用证统一惯例》解释.....	155
(三)审核信用证的要点.....	156
第十章 出口单据	168
一、严格符合的原则	168
二、常用的出口单据	171
(一)汇票.....	171
(二)主要单据.....	174
(三)其他单据.....	185
三、单据的简化	190
附录:	
一、《联合国国际货物销售合同公约》(1980年4月)(第三、四部分)	
二、《跟单信用证统一惯例》(1983年修订,1984年10月1日起施行,国际商会第400号出版物)	
三、《中华人民共和国涉外经济合同法》(1985年3月21日)	
附件:	
一、《中国银行新加坡分行不可撤销信用证》	
二、《中国纺织品进出口公司上海市分公司汇票》	
三、《中国纺织品进出口公司上海市分公司发票》	
四、《中国远洋运输公司提单》	
五、《中国人民保险公司上海分公司保险单》	
六、《中国纺织品进出口公司上海市分公司装箱单》	
七、《中国国际贸易促进委员会产地证明书》	

第一章 概 论

出口销售合同是双务合同，即买卖双方相互承担义务的合同*。它是当事人就买卖商品有关双方的权利和义务所达成的协议。履行合同就是有关当事人按合同规定履行各自的义务，行使和取得各自的权利。销售合同规定双方的权利和义务，所涉及的问题是多方面的。商品不同，贸易条件**不同，议定的条款不同，每份合同规定的权利和义务也各有不同，然而，所有的销售合同均有其共同的基本方面。就基本义务而言，在出口方，即卖方，为：按合同规定交付货物，移交有关的单据和转移所有权；在进口方，即买方，为：按合同规定支付货款，包括应承担支付对方的一切费用，领取有关单据和收取货物。

合同的签订，只是表达了双方当事人各自的经济目的。只有履行了所签订的合同，才能实现双方当事人各自的经济目的。我国对资本主义市场的出口计划，就是在出口贸易中通过出口销售合同的逐笔履行而实现的。出口企业一方面根据计划任务广泛而有重点地联系客户，及时地磋商和签订合同，为完成和超额完成计划奠定基础；另一方面按合同规定履行合同，以完

* 参见《出口销售合同的磋商和签订》，上海人民出版社1983年版，第6页。

** 贸易条件(Trade Terms)又称贸易术语或价格术语，如 CIF、FOB 等。

成和超额完成计划任务。

一、经济行为和法律行为

履行合同是经济行为，又是法律行为。《中华人民共和国涉外经济合同法》第十六条规定：“合同依法成立，即具有法律约束力。当事人应当履行合同约定义务，任何一方不得擅自变更或者解除合同。”在对外贸易中的出口销售合同就是这样，一经依法成立，即具有法律效力，并且必须全面付诸履行。倘若发生不属于不可抗力或免责范围内的不符合合同规定的行为或不行为，就构成违约，对方对此有权按不同情况采取合理措施而受到法律保护。不符合合同规定的交货、交单，将会遭到对方的拒受和拒付货款，对方甚至还会提出赔偿损失的要求。应该看到，在对资本主义市场的出口贸易中，即使我方按合同规定全面履行了义务，对方也还有可能因物价下跌、市场不振等不利于他们的情形而无事生非，企图毁约，乃至索赔的情事。如果未经对方同意，我方擅自提早交付货物、所交的货物品质虽好于合同规定或所交的货物数量虽多于合理的幅度，却还有可能被对方视为违约行为而于法有据。因此，在履行对资本主义市场出口销售合同时，还应从法律角度严肃对待。

应该指出，付诸履行的合同必须是依法成立的合同。凡违反国家政策法令、规章制度和社会公益的，如犯有包庇走私、逃汇、套汇等违法行为的合同，都不得据以履行。凡由一些无权缔结出口销售合同的单位以及未经授权缔结合同的外贸企业人员或代理商等所签订的合同，均不具有法律效力，也不得据以履行。不依法成立合同的情况是多方面的。拟订的合同如不

具备构成合同成立的必要条件，这种合同也是于法无效的。在实际业务中，于法不能成立的合同是比较少见的，但如一旦疏忽将其付诸履行，则其后果将是严重的，有时甚至是极为严重的。

在对资出口贸易中，常有需经对方政府批准、以领到进口许可证、获得进口配额等为条件方能生效的合同。这类附有生效条件的合同，只有在有关条件实现时才能付诸履行。

缔约当事人是履约的当然当事人，而不能是任何第三者，除非在合同中另有规定。例如，我某出口总公司在缔约时规定以某分公司为交货人和信用证受益人时，该分公司即为卖方履约当事人。这类在合同中规定一方的权利或义务全部或部分转让予或可转让予第三者的，则被转让的第三者即成为履约的当事人或当事人之一。合同如规定该第三者不能按合同规定履行其义务而仍由原当事人负责时，则原当事人需待该第三者履约后才能解除其应负的责任。合同中如有履约担保人的，则该担保人为第二履约人，第一履约人仍为原当事人，只有在原当事人不按约履行义务时，担保人才负起履约的责任。

履行合同是当事人双方共同的责任，是双方义务的对流。在履行出口销售合同时，我方交付货物，对方支付货款，构成双方的互为有偿。如我方交货(单)而对方不支付货款，或者反之，则都仅是单方面的履行义务。在对资出口贸易以及整个国际贸易中，通常采用凭信用证支付的货物(单据)与货款对流的互为条件、严密扣紧的方式，为的是避免货物或货款的落空。然而，这也并不能保证任何一方一定能履行义务。在实际业务中，出口销售合同的得不到履行，往往是由于对方不如约开来信用证。当然，如在采用托收方式的情况下，我方交了货物、

单据，并转移了货物所有权，而对方不如约支付货款，这时，我方蒙受的损失将更大。这种情况曾经发生过。所以在履行出口合同时，必须着眼于双方的履行义务，既要尊重对方在合同中所应享受的权利，但又必须维护合同中自身的权利。

合同是当事人双方履行各自的义务、行使并取得各自权利的依据。我国的对外经济合同一律采用书面形式。书面合同（包括销售确认书）是履行合同的依据。如系通过函电往来成交而未签订任何正式书面合同或销售确认书时，有关往来函电即为履行合同的依据。在签有正式书面合同或销售确认书的情况下，履行合同过程中如发生争议时，有关的往来函电在必要时仍为解决处理纠纷的依据之一，除非在正式合同中规定以往往来的函电等在合同签订后无效。签订的“一般交易条件”、合同附件和样品等，都是合同的不可分割的组成部分。有时，如合同是根据某一项总合同、协议、谈判纪录等订立的，这些文件能否作为履行合同的依据，则需视合同的具体规定而定。

书面的销售合同是履行合同的依据，然而有时并不是唯一的依据。双方的权利、义务以及发生争议的处理等所涉及的问题，面广而且复杂。在签订合同时条款虽力求订得周密，但有时总难免留下一些“未尽事宜”；在履行过程中甚至还可能会遇到订立时未曾顾及或预见的一些问题。发生这种情况，就既要根据合同条款精神，又要按双方之间形成的习惯做法，以及公认的国际惯例，有时还需要按有关的法律处理。在履行出口销售合同时，国际贸易惯例往往起着很重要的作用。贸易条件、支付、保险、运输、争议的处理等方面，都有着被广为采用的国际惯例。这些惯例，如在合同或“一般交易条件”中订明的，则是履行合同的依据，如未经订明或未作具体规定时，在处理

争议过程中通常也可以作为判断责权界限的依据。

缔约的双方当事人应全面地履行各自的义务。前引我国涉外经济合同法第十六条中就有“当事人应当履行合同约定的义务”的规定。合同订立的每一条款，采用的每一惯例，都有其具体内容，而各条款、各惯例以及条款与惯例之间又常有一定的联系。全面履行合同，不仅要求在执行每一条款和惯例的具体内容时不得有任何贻误，而且还必须从合同整体出发，做到必要的一致而无任何矛盾。在履行合同的实践中，交付的货物可能在品质、包装、数量以及交付的时间、地点、方式等方面发生不符合规定的情况，如运输标志(唛头)未能按规定或进口目的地的管理规章或惯例刷制；或者未能按规定或惯例发出装船通知，以致构成违约行为；或者交付的单据，在各方面虽均符合规定以及惯例要求，可是由于某方面的叙述不一而遭到拒付货款，这种情况也是有的。根据《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《销售合同公约》)第四十九条和六十四条规定，任何一方不履行其在合同或该公约中的任何义务，等于根本违反合同，合同的另一方可宣告合同无效。合同中如还订有品质保证期和售后服务期等条件的，则出口合同的全面履行，同样也应还包括这方面的义务。

如并非由于一方的过失使合同需中止执行或撤销，或者合同中未经订明的权利与义务需全部或部分转让者，都必须经过双方同意修改后才具有法律效力。

在合同履行的过程中发生争议时，合同中如订有解决争议条款的，则应按条款规定办理。发生争议的合同，只有当争议得到解决和解决办法付诸实行后，合同才告终止，双方的经济责任、法律责任亦才告结束。

履行合同，是经济行为，又是法律行为，但归根结蒂是经济行为。合同必须依法成立，依法履行，只有这样，才能实现双方当事人预期的经济利益。

二、重合同、守信用

重合同、守信用，是我国对外贸易以至整个对外经济活动一贯遵循的一项原则，也是签订和履行出口销售合同时必须遵循的原则。

“落笔千斤重”，这是我国的一句老话。也可以说是对我国对外贸易在磋商和签订合同阶段必须重视合同的生动的描述。无论在落笔发盘或接受表示缔约的肯定意愿时以及在签订合同之前，必须慎重考虑国家的方针、政策、经济效益和法律保障，更必须慎重考虑履行合同的主客观条件和可能产生的后果。合同一经签订，绝不能因考虑不周、疏忽失职，或因存在着政治上、经济上的损失而任意地片面修改或撕毁；也绝不能因货源、运输等方面不落实而将应履行的义务任意解除。那种认为，合同签订后，即使出于非不可抗力的原因，也可以与对方协商修改或不履行合同的想，是不对的，而且也是不符合客观实际的。必须认识到，对外贸易，不同于国内贸易，对象不同，经济关系不同。在与国际垄断资本的贸易往来中，贯串着剥削和反剥削、掠夺和反掠夺的斗争，也是新旧国际经济秩序的斗争，因此在签订合同时，“落笔千斤重”这句话，就更具有重要意义。

在重合同的原则指导下签订的销售合同，还必须遵循这一原则付诸履行。不履行合同中的任何一项义务都将构成违反合同的行为。因此，重合同，最终还必须落实在合同的履行上。

由于不能履行合同规定的义务，而在通过协商并征得对方同意后修改合同中的有关规定，这种情况是有的。但是，遇到这种情况，通常需要付出代价，甚至是高昂的代价。有时虽然没有当场以现金来赔偿，但却在以后的交易中让对方得到更多的、甚至加倍的补偿。所以，这种所谓以“协商解决”的办法很容易掩盖问题的实质，从而严重地影响我国外贸工作中重合同原则的贯彻执行。

在合同的履行阶段，还要求在保证全面履行各项义务的前提下，重视经济核算和经济效益，要求对出口商品的生产、收购、包装、国内的运输、仓储以及对外运输等方面进行合理的安排，以最低的成本、最少的费用取得最佳效益，达到最优化的目的。

重合同的目的还在于守信用。守信用的意义和它的影响，决不是通过一份合同的履行后所体现出来的经济目的和效益所能衡量的，也决不是单纯从法律角度所能评价的。它关系到对外的信誉，包括：出口商品的信誉、企业的信誉，以至国家的信誉。

出口商品市场的开拓、巩固和发展，有赖于对市场的调查研究，并根据销售策略，择定市场、客户、销售方式，做到商品适销对路，价格合理，以及作必要的宣传推广。这些都是为扩大出口商品销售的可控制的基本因素。但是，树立信誉、维护信誉，则更是不可忽视的积极因素。

运用各种媒介和方式进行宣传推广，向国外介绍出口商品和企业，使国外厂商和消费者留下印象，这都有助于树立和维护信誉。然而，建立信誉的基础还在于商品和企业的本身，这两者才是信誉的真正承担者。由商品和企业本身所树立的信誉

才是真实的、牢固的。

商品要取得信誉，首先在于其品质以及包装。交付的商品，经常保持品质优良，以及包装良好、适销、符合合同规定，这些都是用以取得国外市场的信任，从而树立起信誉的好办法。然而，在实践中常有这种情形：仅仅由于一次偶然的疏忽，交付了品质低劣的货物，以致使这种商品和整个企业通过长时期努力所建立起来的信誉毁于一旦。不按时交货也会造成不良后果，使一些长期经营、使用和消费这种商品的客户会因供应的不均衡、断档缺货而为之却步，以致转向其他方面。在国外市场上，信誉的树立和维护是通过逐笔履行合同义务来实现的。一些资本主义国家的进口商、中间商和实用户，通常为了加速资金的周转、减少仓租费用，力求将商品库存压缩到最低点，其基础是建立在对出口商的信赖上，深信对方商品的交付能按时、按质、按量而万无一失。换言之，其基础是出口商和出口商品在他们中间树立了的牢固信誉。

树立和维护出口商品的信誉，是出、进口商的共同利益和要求。抬高自己、打击别人是资本主义商人进行竞争的需要和手段。履行出口合同一贯守信，这有助于巩固对方为扩大经营和宣传推广我商品的信心，但这还并不能防范竞争者的造谣诬蔑；如一次不能守信，就可能授竞争者以话柄，他将夸大其词，百般抵毁，甚至趁机破坏我商品声誉。还应该注意的是，可能由于一次失信于人，而造成对方从此以后断绝与我往来，甚至使对方由我原来的贸易伙伴一变而为竞争对手。这种情况也是不乏先例的。

重合同、守信用，不仅关系到一份合同的经济目的和经济效益的实现，以及国家的政策、方针的贯彻执行，更关系到国