

市场经济入门丛书

国际商贸惯例漫谈

王震宇 廖伟年 编译
宋开明 付强

地震出版社

1993

目 录

第一章 一对孪生兄弟

——国际贸易法规和国际贸易惯例..... (1)

一、国际贸易法..... (1)

二、国际贸易惯例..... (4)

第二章 世界是个大市场

——国际货物买卖合同公约..... (9)

一、国际货物买卖合同..... (9)

二、国际货物买卖合同的成立..... (11)

三、卖方的义务..... (20)

四、买方的义务..... (24)

五、卖方或买方违约的救济方法..... (26)

第三章 无声的世界语言

——国际贸易术语惯例..... (31)

一、贸易术语的含义和作用..... (32)

二、有关贸易术语的国际惯例..... (33)

三、国际贸易中三种最常用的贸易术语..... (35)

四、其他十种贸易术语..... (44)

五、如何选用贸易术语..... (52)

第四章 诱人的房地产

——房地产交易惯例..... (54)

一、基本概念.....	(56)
二、房地产交易中的惯例规则.....	(58)
第五章 不要算糊涂帐	
——国际结算活动惯例.....	(71)
一、国际结算中的票据.....	(71)
二、汇款.....	(79)
三、托收.....	(80)
四、信用证.....	(84)
五、各种支付方式的选用.....	(95)
第六章 外汇并不神秘	
——外汇交易惯例做法.....	(98)
一、外汇与外汇汇率.....	(99)
二、外汇业务和外币使用.....	(106)
三、外汇风险管理的基本方法.....	(119)
第七章 有钱大家一起花	
——国际信贷活动惯例.....	(125)
一、国际信贷活动概要.....	(126)
二、国际信贷活动及各自特有的国际惯例.....	(127)
三、国际信贷活动中共同性的国际惯例.....	(137)
第八章 异域逐屏，何惧之有	
——国际直接投资惯例与法规.....	(146)
一、国际投资和国际投资法.....	(147)
二、国际直接投资所采取的具体方式.....	(152)
三、各国吸收国外直接投资的法律制度及规范.....	(165)
第九章 企业成长的杠杆	
——国际技术转让.....	(172)
一、什么是国际技术转让.....	(173)

二、许可证贸易.....	(177)
三、国际技术转让法规与惯例.....	(187)
第十章 不服也不行	
——国际商事仲裁规则.....	(194)
一、解决对外贸易争端的方式.....	(194)
二、仲裁协议的作用.....	(196)
三、仲裁条款的主要内容.....	(197)

第一章

一对孪生兄弟

——国际贸易法规和国际贸易惯例

国际贸易法和国际贸易惯例都是在国际贸易中经过千锤百炼发展而来的。在国际贸易蒸蒸日上的今天，精通国际贸易法和国际贸易惯例已成为时代的必须。自从我国开放以来，由于业务员不懂国际贸易法和国际贸易惯例而闹出的笑话，造成的损失不胜枚举。因此，要使我国对外贸易获得长足进展，我们的业务员必须在实践的同时狠抓国际贸易法和国际贸易惯例的学习，如此方能在国际市场这个汪洋大海中纵横驰骋、挥洒自如。

一、国际贸易法

（一）何为国际贸易法

简而言之，国际贸易法是调整国际贸易关系的法律规范

的总称。

随着国际分工的深化和国际间经济往来的密切，国际贸易的地位与日俱增，年国际贸易额发展至今已高达三万亿美元，其发展速度也远远高于世界经济徘徊不前的慢踱浅走。世界霸权的争夺早就从军事领域转向经济领域，而世界市场便是一块你争我夺的大肥肉，无时无刻不在爆发着没有硝烟的战争。因此，要想在国际市场上占有一席之地，没有国际贸易法这张王牌是绝无立锥之地的。

（二）国际贸易法的基本内容

国际贸易关系广泛、复杂、多样，也就决定了国际贸易法内容的广泛性、复杂性和多样性。国际贸易法基本上包括以下几个内容：

1．关于国际贸易当事人及其法律地位的法律。这部分法律主要包括在各国商法中。

2．关于国际货物买卖法律。如国际合同法、国际货物买卖法、国际产品责任法、国际货物运输法、国际货物保险法、票据法等等。

3．关于国际技术贸易的法律。它包括专利法、商标法、技术转让法等。

4．关于各国对外贸易管制的法律。如海关法、关税法、反倾销法、进出口许可证法、进出口商品检验法、外汇管制法等进出口管制法。

5．关于解决国际贸易争议的法律。它包括国际商事仲裁和诉讼两个方面的法律。

从上可以看出，国际贸易法涉猎极广。在本书中，我们

只能采撷国际贸易中使用最广泛的、最热门的几种法规作些简单介绍。

（三）国际贸易法的渊源

国际贸易法是时代的产物，它的渊源主要包括以下几个方面：

1. 国际贸易条约

国际贸易条约是两个或两个以上的主权国家，为确定它们之间在贸易经济关系中的权利和义务而达成的协议。这些协议只要是基于有关缔约国自由平等的意志，并且不违背国际上公法的一般准则，都是有效的。

就我国来说，同外国缔结了不少双边条约和协议，如1958年与挪威王国缔结的《贸易与支付协定》，1980年与美国签订了《关于投资保险和投资保证的鼓励投资协议》等二三十种。这些条约不同于清末同帝国主义列国签定的屈辱条约，如《南京条约》、《望厦条约》《马关条约》等，它们不是基于自由平等的意志，故在法律上讲是无效的，也无权成为国际贸易法的一个源泉。

2. 国际贸易惯例

国际贸易惯例是在长期的国际贸易活动中形成的，由某些国家组织或商业团体整理编纂成文，为广大国际贸易当事人普遍接受的贸易规则。如在世界上广泛使用的《国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》。在此我们须得注意，国际贸易惯例本身不是法律，不具备法律强制力，但是如果贸易双方在合同中约定适用某项贸易惯例，则该项贸易惯例对合同双方当事人就具有法律约束力。

3. 各国有关的国内法

由于国际贸易领域有许多法律问题尚未达到全球性的统一，故国际贸易在很大程度上仍受各国国内法的约束。各国国内有关国际贸易的法律，只要不与国际贸易交往的一般原则相抵触，也是国际贸易法的重要渊源之一。

如1964年捷克的《国际贸易法典》，1974年匈牙利的《外贸法》，1976年东德的《国际商业合同法典》，是专门用于调整这些国家对外经济关系的。还有一些国家制定的国内法，既调整国内的商业贸易关系，也调整涉外的商业贸易关系，如1893年英国《货物买卖法》，1952年美国《统一商法典》。

4. 国际贸易判例

国际法院的判例和一些权威性国际仲裁机构的裁决以及各国法院有关涉外贸易纠纷的判例，也是国际贸易法的一个渊源。比如许多英国的古老判例所确定的法律原则为许多国家的立法所采用，对国际贸易统一法的形成起了推动作用。

二、国际贸易惯例

(一) 何为国际贸易惯例

国际贸易惯例是指在国际经济贸易交往的长期实践中约定俗成并被反复使用的习惯作法、先例和原则，有时也被称为统一惯例。

国际惯例本身并不具备法律约束力，只有双方当事人在合同中明确规定使用该种国际惯例时，才对双方具有法律约束力。

国际惯例有成文的，也有不成文的。

成文的国际贸易惯例比较有名的有：

1. 《1990年国际贸易术语解释通则》
2. 《1932年华沙—牛津规则》
3. 《1941年美国对外贸易定义》
4. 关于共同海损理算的《约克·安特卫普规则》
5. 《跟单信用证统一惯例（400）》
6. 《托收统一规则（254）》

不成文的国际惯例往往是一些国家或某些宗教体系所特有的，因其涉及到别国的宗教和习好、传统问题，故在国际贸易中我们必须予以重视。

如我国曾发生一起出口冻鸭不符合伊斯兰教习惯招致全部退货案。我国向科威特出口700箱冻北京鸭，合同中规定需要中国伊斯兰教协会出证，证明该鸭是按照伊斯兰教方法屠宰。合同签订后，我方错误地以为只要出具伊斯兰教协会的证明，按不按伊斯兰教方法屠宰并不重要。于是自作主张采用最科学的屠宰方法，即自鸭子口中进刀，将血管割断放尽血后再速冻，从而保证鸭子的外表是一个完整的躯体。随后，未经伊斯兰教协会实际察看，就请该协会出具了证明。最后货到科威特，经检验发现非属伊斯兰教屠宰方法，结果全部退货，给我方带来了重大损失。

再如红色三角形在捷克被视为毒性商品标志；向阿拉伯国家出口鞋类，鞋底的纹络也不可乱用，因为阿拉伯文字便是由曲线构成，弄不好将鞋底解释成某个词语等诸如此类的事例。这些内容，有时不会出现在合同中，故我们在出口贸易中要特别注意对方国家的文化禁忌，以免到时醒悟为时晚矣。

国际惯例由于是在长期实践的基础上形成的，一般比较合理，容易为各方所接受，故而在国际经济贸易活动中得到广泛的适用。

我国《涉外经济合同法》第5条第3款明确规定：“中华人民共和国法律未作规定的，可以适用国际惯例。”

1980年《国际货物买卖合同公约》第9条规定，当事人须受他们明示或默示地表示要适用于其合同的惯例的约束，并约定，除当事人另有约定外，凡该统一法与惯例有抵触时，应优先适用国际惯例。

（二）国际惯例与国际经济法之间的区别

国际惯例虽是国际经济法的重要渊源之一，但两者之间依然存在一些质的区别：

首先，二者的表现形式不同。国际惯例可以是成文的规则，也可以是不成文的习惯作法。而国际经济法基本上是以成文的形式出现的。

其次，二者的规范效力也不同。国际惯例是准法律规范，只具有准强制效力，也即是只有在被承认（明示或默示）和运用时才能实现；国际贸易法是实体法规范，具有强制性。

比如，只要《国际货物买卖合同公约》的签署之间发生贸易关系，他们的经济行为必然要受该公约的约束。但如果是国际惯例，如《国际贸易术语解释通则》，除非双方在合同中规定适用通则，否则该通则对他们便不具备强制性的法律约束力了。

再次，国际经济法的形成和生效是先有了法规形式才产生法律效力，而国际惯例的形成和生效，则是先有了一定的

约束力，才形成国际贸易惯例。

（三）当今世界两大法律体系

在此，我们还要介绍一下当今世界两大法律体系：大陆法系和英美法系，因为国际贸易法和国际贸易惯例即是在综合、协调这两大体系的过程中发展起来的。

大陆法系是在罗马法的直接影响下，以法国民典为基础，在欧洲大陆逐渐形成和发展起来的一种资本主义法律体系。欧洲的法、德、意等大部分国家，整个拉丁美洲，非洲的一部分，近东的某些国家都属于大陆法体系。

大陆法系的表现形式是成文法。立法机关将各个法律部门的法律规则，经过整理归纳，使之条理化，形成文字而编纂成典，或者制定为单行法规，颁布施行。

大陆法系的法律条文往往比较抽象、含糊，必须由法官加以引证和解释才能付诸实施，为此，法官对法律享有很大的解释权。

英美法系是指在英国形成，以后逐步扩展，与大陆法系相比具有不同特征的法律体系。除英美外，加拿大、澳大利亚、新西兰、印度等也隶属此种体系。

英美法系的表现形式主要是判例法。判例法是由高等法院的法官以判决的形式发展起来的法律规则，这些法律规则必须得到遵循，对作出判例的法院本身和对下级法院日后处理各类案件均有约束力，这就是所谓“先例约束力的原则”。

法院审理案件的依据是判例，而不是法律条文。法院在审理案件时，先对讼争的具体情节进行确认、评价和分析，然后再同先例中的具体事实进行仔细比较、识别，再根据先例

约束力的原则作出判决，而不是从法律条文出发审理案件。

由于两大法律体系差异较大，故国际贸易法和惯例必须进行一些折衷处理。

第二章

世界是个大市场

——国际货物买卖合同公约

一、国际货物买卖合同

(一) 何为国际货物买卖合同

国际货物买卖合同是指营业地处于不同国家的当事人之间所定立的货物买卖合同。

因为国际货物买卖合同是一种涉外的合同，故它有不同于国内货物买卖合同的许多方面，它的主要特点有三：

1. 合同关系的当事人的营业地必须是在不同国家，而国籍并不是区分一笔交易是国际货物买卖合同还是国内货物买卖合同的标准。比如中国化工总公司从美国埃克森石油公司进口500万桶石油，由于营业地分别是在中国和美国，故是一笔国际货物买卖合同。又如五矿总公司同澳大利亚设在北

京的独资公司达成一笔交易，这属不属于国际货物买卖范畴呢？答案是不属于。虽然两公司分属不同国籍，但营业地都在中国，故只能算作国内货物买卖合同范畴。

2. 合同关系的对象是货物。所谓货物是指有形动产，不包括股票、债券、流通票据和其它权利财产，也不包括不动产和劳务贸易。

3. 合同当事人既可是法人，也可以是自然人。但大多数情况下都是以法人为订约主体的。这些法人通常就是指在国际市场上从事商业活动的公司或其它企业组织。我国现今自然人尚不能签订国际货物买卖合同，须通过法人尚行。

（二）有关国际货物买卖合同的各国法律、国际公约和国际惯例

1. 各国有关货物买卖的法律：

（1）大陆法系国家比较代表性的法律：

- A. 《德国民法典》第2编第7章
- B. 《法国民法典》第3卷第6编
- C. 《日本民法典》第2章第3节
- D. 《瑞士民法典》

（2）英美法系国家比较代表性的法律：

- A. 英国1973年修订版《货物买卖法》
- B. 美国1977年修订的《统一商法典》

资本主义国家中，无论是大陆法还是英美法，其买卖法既适用于国内货物买卖又适用于国际货物买卖。

（3）我国1985年7月1日实施使用《涉外经济合同法》，

其适用于除国际货物运输合同外的各种涉外经济合同，包括国际货物买卖合同、中外合资经营企业合作合同、国际借贷合同、引进技术合同等等。这部法律的主要依据是《联合国国际货物买卖合同公约》。

我国的国内货物买卖则适用于1982年制定的《经济合同法》，由此可见，我国同时存在着两项关于经济合同的法律。

2. 有关货物买卖的国际公约

1980年通过的《联合国国际货物买卖合同公约》是迄今为止国际货物买卖的一个最重要的公约，至1990年6月，参加该公约的国家已达26个，申请国还在增加。本章节主要内容亦即围绕该公约展开。

3. 有关货物买卖的国际惯例：

(1) 《1990年国际贸易术语解释通则》

(2) 1932年的《华沙-牛津规则》

(3) 1941年修订的《美国对外贸易定义》

二、国际货物买卖合同的成立

(一) 我国《涉外经济合同法》关于合同成立的规定

1. 涉外经济合同成立的基本条件：

(1) 实质条件：双方当事人必须就合同条款达成协议。如果只是一厢情愿，则不能成立。

(2) 形式条件：订立涉外经济合同必须采用书面形式，并由当事人签字。口说无凭，不能成立。这也是我国加入联合

国《国际货物买卖合同公约》时所作的一项保留。公约允许口头订立合同，我国在法律上不承认此种合同的有效性。

2. 通过信件、电报、电话达成协议时，一方当事人要求签订确认书的，须于签订确认书时，合同方告成立。

在外贸业务中，有两种主要的成交方式：一种是由双方当事人以对话的形式直接谈判成交；另一种是由双方通过信件、电报、电传达成交易，即所谓函电成交。按照这个规定，函电成交方式可能有两种情形：

(1) 如果一方当事人要求签订确认书（一种简式书面合同），则在签订确认书时，合同方告成立。

(2) 如果当事人不要求签订确认书，则在双方当事人达成协议时，即在承载有承诺内容的信件、电报或电传生效时，合同即告成立。这一般适宜于老客户之间，双方对合同条款形式都比较熟悉，否则一些细枝末节的事可能在未来引起争论而不好解决。

3. 凡按照中华人民共和国法律、行政法规规定，应当由国家批准的合同，须于获得批准时，合同方能成立。

一些商品的进出口须领许可证，无证则禁止进出口。另外如技术转让合同、三资企业合同、中外合作勘探开发自然资源合同等，对国家经济影响较大，还可能涉及国家主权，故须批示方能成行。

（二）《1980年国际货物买卖合同公约》关于合同成立的规定

一笔交易的达成，一般是从谈判开始，经过邀请发盘、发

盘、还盘、承诺、签订合同等几个程序。在这几个程序中，只有发盘与承诺是必经的程序，是合同成立的两个要素，其他几个程序并不是法律所要求的。

1. 要约 (offer)

(1) 定义

要约在进出口业务中通称“发盘”或“发价”。它是指一方当事人以订立合同为目的，向对方所作的一种意思表示，如果其内容十分确定，并且表明一旦发盘被接受即将受其约束的意思。

要约是一种法律行为，在受要约人有效接受之后，即构成对双方都具有法律约束力的合同，而无须要约人确认。

要约可以由卖方发出，也可由买方发出。

(2) 构成要约的条件

必须向一个或一个以上特定的人提出。要约必须指定受要约人。那种向公众发出的没有特定人的一般要约，原则上不认为是要约，不具法律效力的。比如有些公司在国外登的广告，就不能视作要约，而只能看“要约邀请”。

必须明确表明愿按所提条件与对方订立合同的意图。要约的目的是同对方订立合同，因此，如果当事人所作的表示不是以订立合同为目的，就不能称为要约，只能称作要约邀请。比如外贸业务中，有些公司经常向国外寄送报价单、价目表及商品目录等，它们都不是要约，而只能视作要约邀请，即吸引对方向自己发出要约或定单。

主要交易条件必须肯定。“肯定”就是指主要条件必须是明确的、完整的、无保留条件的。

“明确”是指不含糊、不模棱两可。以下这个例子都是不明确的：Our reference Price is \$ 100 per M/T fob Newyork.