

第二章 国际货物贸易案例

第一节 合同的订立和履行

第二节 价格术语

第三节 国际结算

第四节 国际货物运输和保险

调整国际货物买卖的法律



一、国际条约

1980年联合国国际货物买卖合同公约 (CISG)
(the United Nations Convention on Contracts for
the International Sale of Goods , CISG)

2006年联合国国际合同使用电子通信公约

二、国际贸易惯例

1932年华沙—牛津规则 (CIF)

1941年美国对外贸易定义修正本 (6种)

2010年国际贸易术语解释通则 (11种)

第一节

合同的订立和履行



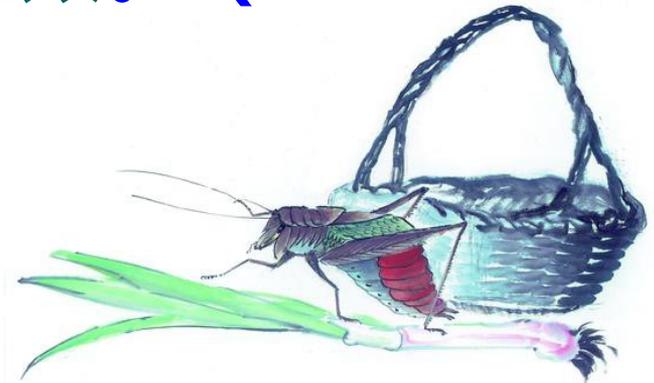
一、合同的订立



1、发价（offer、发盘、要约）

《ISG》第 14 条：“向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议，如果十分确定并且表明发价人在得到接受时承受约束的意旨，即构成发价。”（《ISG14》）

发价于送达被发价人时生效。（《ISG15》）



2、接受（Acceptance、承诺）

被发价人声明或做出其它行为表示同意一项发价，即是接受，缄默或不行动不等于接受（ CISG18 ）。

（ 1 ）有效接受的必备要件

- ☆ 接受必须由被发价人作出；
- ☆ 接受必须与发价的内容一致，被发价人对发价作出实质性变更的为还价；（ CISG19 ）
- ☆ 接受必须是在有效期限内作出。

（ 2 ）接受的生效（ CISG18 ）

3、合同订立（CISG23）

接受一旦生效，合同则订立。

合同订立一般过程：**询价 -- 发价 -- 还价 -- 接受**

合同订立必经阶段：**发价 -- 接受**

（对比我国合同法的相关规定）



【案例】

中国国际经济贸易仲裁委员会（以下简称仲裁委员会）根据申请人瑞士××公司（以下简称申请人）与被申请人湖南省××公司（以下简称被申请人）签订的 SF0610 号国际货物销售合同中的仲裁条款和申请人于 2011 年 7 月 23 日向仲裁委员会提交的书面仲裁申请，受理了本案。

2010年6月5日被申请人向申请人发盘出售1000公吨菜籽粕，质量标准为：油蛋白在38%以上；水分在12.5%以下。单价FOB中国张家港78美元/公吨。

2010年6月7日，申请人接受被申请人的发盘，并要求被申请人将合同和信用证条款传真给申请人，被申请人于2010年6月9日将已盖有公章的SFD610号售货合约传真给了申请人。

申请人收到被申请人传真的合约后，删除了原合约上“不接受超过20年船龄的船舶”的要求，并将“运费已付”修改成“运费按租船合同支付”，签字盖章后于2010年6月9日当天传真给被申请人。

2010年6月14日，被申请人收到申请人开立信用证的申请书后才对申请人单方面修改合同的行为提出异议并不予确认，称将暂缓执行合同，并要求申请人暂缓开出信用证。

2010年6月22日，被申请人收到了申请人开来的信用证，后向申请人发函称合同为无效合同，申请人所开出的信用证只能作废。

同日，申请人回函给被申请人进一步向被申请人解释说合同为FOB条件，对船龄与运费支付事宜的修改将不会对被申请人履行合同产生任何影响；同时告知被申请人，申请人已将该合同项下的7350公吨菜籽粕转卖给了意大利的下手买家，并提醒被申请人，如不履行交货义务将构成违约，申请人只能通过购买替代货物向下家买方履约，在该函中，申请人要求被申请人在2010年6月23日的工作时间内向申请人确认被申请人是否将履行合同。

次日，被申请人向申请人回函坚持声称双方所达成的合同并未生效，该合同项下的义务和责任都只能作废。

申请人为履行与意大利买方的合同，不得不以每吨 98.50 美元的高价从新加坡的 × × 公司处购买 7350 公吨的替代货物。为此，申请人多支付了 150675.00 美元的贷款，其计算公式为 $(98.50 \text{ 美元} / \text{公吨} - 78.00 \text{ 美元} / \text{公吨}) \times 7350 \text{ 公吨} = 150675.00 \text{ 美元}$ 。

据此，申请人请求仲裁庭裁决如下：

1. 裁决被申请人赔偿申请人因购买替代货物而产生的损失 150675.00 美元；
2. 由被申请人承担利息损失共 9040.50 美元；
3. 由被申请人承担本案仲裁费用以及律师费用。

【仲裁庭意见】

（一）关于本案的法律适用问题

由于本案双方当事人营业地所在国均是《联合国国际货物销售合同公约》的缔约国，故本案争议适用《联合国国际货物销售合同公约》。

（二）关于合同是否成立的问题

根据《联合国国际货物销售合同公约》第19条规定：对发价表示接受但载有添加、限制或其他更改的答复，即为拒绝该项发价，并构成还价。但是，对发价表示接受但载有添加或不同条件的答复，如所载的添加或不同条件在实质上并不变更该项发价的条件，除发价人在不过分迟延的时间内以口头或书面通知反对其间的差异外，仍构成接受，合同的条件就以该项发价的条件以及接受通知内所载的更改为准。

本案合同约定的价格条件是 FOB ，按照 Incoterms 2010 的规定 ，买方（申请人）必须自行承担费用订立运输合同。因此 ，船龄及运费支付问题与卖方（被申请人）无关 ，申请人对合同中关于船龄及运费支付条款的修改并不影响被申请人的权利和义务 ，不构成对合同条款的实质变更。直至 2010 年 6 月 14 日被申请人才提出异议已经尽证 ，申请人作出的修改仍对被申请人有拘束力 ，双方合同已经成立 ，双方应按照合同的约定履行。由于被申请人的违约 ，致使申请人不得不采取相应的合理救济措施减少损失 ，购买与合同所规定的货物品质一致的替代货物 ，购买价格也低于国际市场上同期同类货物的市场价格 ，申请人所采取的救济措施完全合理 ，应予支持。

【裁决】

1. 被申请人赔偿申请人购买替代货物的损失 150 675. 00 美元；

2. 被申请人赔偿申请人利息损失 9040. 50 美元

；

3. (略)

本裁决为终局裁决。



签订国际货物销售合同应注意的事项

1、签约前的准备阶段

(1) **市场可行性调查**：地理、气候、居民消费习惯、进口国政府管制情况、市场饱和及竞争程度、交易成本估算。

(2) **客户主体身份及资信调查**：企业概况、历史背景、股东及出资情况、管理人员情况、财务状况、银行往来、经营及客户情况、实地考察情况、其他重要信息、总体评述。

要注意避免以下两种倾向：

第一、不要依据注册资本或者企业名称判断对方实力。

“名头大”不一定“实力强”，在授权资本制的英美国家，注册

一个带“国际”字头的公司并不比注册一家杂货店更麻烦，注册资金 1000 万跟注册资金 1 万元区别不大。

第二、不要轻易相信看到的，认为眼见即为实。

有个公司在交易前曾经亲自前往客户当地考察，发现对方办公场所在高级写字楼，董事长是中国使馆的座上宾，经营网点，加工厂区规模宏大。但交易后对方一直拖欠货款，经我处调查发现：公司的确很有实力，但与中方签约的却是其在交易前刚刚设立的一个注册资金规模非常小的子公司。

某国外公司曾向中方提交过一份“在某银行有 7 位数美元存款”的资信证明，中方向该银行查核结果也确实如此。但经过综合调查，发现对方根本就是一个皮包公司，其银行证明是通过欺骗手段得到的。可见对手故意透露给你的资信状况，是很难保证其准确性的。

因此，首次交易一定要委托调查机构进行签约前调查。

2、签订合同时应注意的问题

(1) 合同的签约权

签订合同前，除了进行资信调查外，首先应仔细审核对方是否具备签约权。办事处、代表处、分支机构不具签约权，如代总公司签约，须有合法有效的授权书。合同必须经签约双方法定代表人或其代理人签字加盖单位公章。

(2) 合同的形式

首先，避免口头协议或简单协议；

其次，如果对方提供格式合同，则应注意其相关条款

；

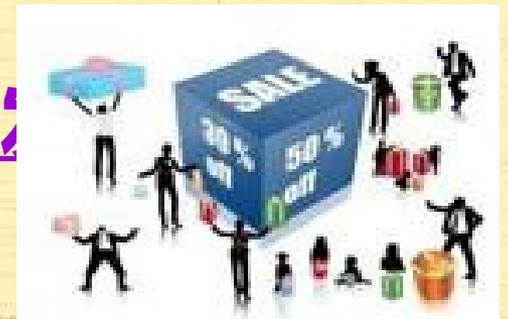
最后，只有信用证而没有合同或订单，一定要补签合同。因为信用证会过期，不能作为诉讼的充分依据。

德国 A 公司与意大利 B 公司签订猪肉进口合同，数量 200 公吨，分 10 批交货。A 公司要求货物必须是经过包装的，但是 B 公司书面回复货物是散装的，A 公司同意了 B 公司的回复，未坚持要求包装。B 公司向 A 公司发运货物，A 公司接收了前 4 批货物，拒绝接收后 6 批货物，理由是货物不符合当地卫生检疫的要求。B 公司之后折价转售，并根据 CISG 第 74 条的规定要求 A 公司赔偿损失。A 公司反驳称：双方曾口头协商同意，如果货物因任何卫生检疫或海关方面的问题，A 公司有权拒收货物。由于散装货物不符合德国卫生检疫的要求，因此 A 公司拒绝给予任何赔偿。B 公司后来起诉到法院。

由于该纠纷因为 B 公司不予承认而 A 公司又无法证明双方之间曾经达成可以因为卫生检疫问题拒绝收货的口头合同，因此法院判决买方 A 公司违约，并且 A 公司拒收货物占整个合同的大部分，构成根本违约，应对 B 公司承担违约责任。

教训：

合同最好以书面形式出现，以便有据可查。



某公司外贸业务员小陈与韩国某公司洽谈了一笔业务，将我方拟定并盖有公司章的一份货值10万美元的针织布的出口合同传真给了韩国公司。但是其后并未接到韩国公司回签的合同，却直接收到了韩国公司通过银行开立的即期跟单信用证。小刘见对方开来了信用证，于是在规定的时间内备好货物并发货了，但对方以单证不符为由拒付款。结果公司要起诉对方时因无法出示合同证据而非常被动。



(3) 合同的内容

国际货物销售合同一般包括以下几个方面的内容：

- 第一、品质条款；
- 第二、数量条款；
- 第三、价格条款；
- 第四、包装、运输、保险条款；
- 第五、支付条款；
- 第六、检验条款、异议与索赔条款、违约条款；
- 第七、不可抗力条款；
- 第八、争议解决方式条款。

第一、品质条款；

我国某公司向英国出口一批大豆，合同规定：“水份最高为40%，杂质不超过2.5%。”合同成立前，我公司曾向买方寄送过样品，合同订立后又电告买方大豆与样品相似。当货物运抵目的地后，买方提出货物与样品不符，并出示相应的检验证书，证明货物的质量比样品低7%，并向我公司提出索赔。因为对方认为该笔交易是既凭规格又凭样品的买卖，则所交的货物必须既与样品一致又符合规格方面的要求。最终我司不得不赔偿了对方的部分损失。

。

教训：

在签订合同时应防止把品质指标定得过于繁琐，以免顾此失彼，寄送样品时应明确该样品仅供参考，否则，会使卖方非常被动，造成不必要的经济损失。

另外，卖方对货物知识产权的担保责任要明确，防止侵犯外国知识产权。要注意避免侵权带来的收汇及诉讼风险，对来样加工、设备出口等明确法律责任（公约42条）。



第二、数量条款；

溢短装条款是卖方主动的条款，对买方并无好处，其具体幅度根据不同产品而异。对买方来说，应尽可能争取溢短装的幅度小一些，一般不超过5%，以防止卖方在市场价格发生波动时，利用溢短装条款故意多装或少装。对卖方来说则相反，应争取高一点比例的溢短装，这样更加主动。

第三、价格条款；

选择适当的价格术语，确定责任、风险、费用的分担。

示范性条款：

**“除非合同中另有规定，合同的条款应依照国际商
会提供的《国际贸易术语解释通则（INCOTERMS 20
10）**

国际商会第 460 号出版物》予以解释。”

FOB术语应注意的问题：装船后应及时通知买方，否则应承担 responsibility。

CF术语应注意的问题：CF目的港要明确，以确定运费成本，否则会造成麻烦或者增加费用。例如：巴西“玛瑙斯”是内陆河港非海港，美国有两个“波特兰港”，一个在东海岸，一个在西海岸，运费相差悬殊。





墨西哥

墨西哥湾

古巴

波多黎各

危地马拉

加勒比海

尼加拉瓜

委内瑞拉

圭亚那

苏里南

哥伦比亚

厄瓜多尔

AM

PA

MA

CE

MANAUS

巴西

秘鲁

AC

RO

MT

TO

PI

BA

玻利维亚

GO

MG

ES

巴拉圭

MS

SP

RJ

智利

PR

SC

乌拉圭

RS

阿根廷

南大西洋

第四、包装、运输、保险条款；

慎重确定运输方式和装运期限：

运输方式除与交易成本有关外，还与收汇风险有很大关系，一般来讲，空运方式对收汇风险较大，容易出现货款两空，因为空运单不是物权凭证，客户往往无须赎单后再提货。

装运期限一旦确定，应当严格遵守，若实在无法办到，则应与买方协商更改装船日期，慎预借与倒签提单。

第五、支付条款；

1、汇付对卖方最保险，但买方难以接受；

2、银行托收，要注意防止买方指定的国外代收行与买方恶意串通，在没有收到货款的情况下放单，给买方借机讨价还价。

3、在以 L/C 成交的情况下，**首先**，应对开证行的资信进行适当的查询。对某些信誉不佳的小国银行开出的 L/C，应谨慎考虑是否接受，如接受，也必须要求由某一自己认可的银行对该 L/C 加以保兑。**其次**，不要接受软条款。**再次**，信用证中应含有如下陈述“该信用证以《跟单信用证统一惯例 2007 年版，国际商会第 600 号出版物》为准”。

第六、检验条款、异议与索赔条款、违约条款；

□ 检验条款

1、检验的时间、地点和检验机构；

(1) 在出口国检验 (产地检验、装运港 / 地检验)

(2) 在进口国检验 (目的港 / 地检验、买方营业处所或最终用户所在地检验)

2、检验标准和方法。

□ 异议与索赔条款

- **异议索赔受理范围**：卖方对属于承运人或保险公司责任范围的索赔不予受理。
- **异议索赔依据**：买方依据经双方同意的权威检验机构的检验报告索赔。
- **异议索赔期限**：货到目的港后____日内。
- **异议索赔方式**：书面提出。

外销合同的卖方如果通过国内购货合同备货的，那么，国内购货合同的异议索赔期限应将外销合同的异议索赔期限充分预留在内。

某年 11 月，我某工厂与 A 国某公司签订了一个进口香烟生产线合同。设备是二手货，共 18 条生产线，价值 100 多万美元。合同规定，卖方保证设备在拆卸之前均在正常运转，否则更换或退货。设备在运抵目的地后发现在拆运前早已停止使用，装配后也因设备损坏、缺件根本无法马上投产使用。但是，由于合同规定如要索赔需在货到现场后 14 天内提出，而实际上货物运抵工厂并进行装配就已经超过 14 天，无法在这个期限内索赔。这样，工厂只能依靠自己的力量进行加工维修。经过半年多时间，花了大量人力物力，也只开出了 4 条生产线。

分析：

该案例的要害问题是合同签订者把引进设备仅仅看作是订合同、交货、收货几个简单环节，完全忽略了检验、索赔这两个重要环节。特别是索赔有效期问题，合同质量条款订得再好，索赔有效期订得不合理，质量条款就成为一句空话。大量事实说明，外商在索赔有效期上提出不合理意见，往往表明其质量上存在问题，需要设法掩盖。如果你只满足于合同中形容质量的漂亮词藻，不注意索赔条款，就很可能发生此类事故。

□ 违约条款

该条款是一方如果没有履行或未完全履行合合同时应向对方支付一定数额的违约金作为对方损失的补偿，此条款一般适用于**卖方擅自解除终止合同不交货、延期交货或买方不支付、不按时支付货款**等情况。订立**违约金**条款，有利于守约方快速地得到赔偿而无须提交损失方面的证据。

另外，我国企业作为卖方还应该注意，**违约赔偿条款**要争取设立上限，将相关赔偿事项限制在一定范围。因为很多涉外销售合同都约定卖方应承担产品质量原因引起的一切法律责任，包括人身损害、财产损失、诉讼费用、律师费用等等。如果不设上限的话，巨额损失赔偿情况很有可能发生。

违约金 (114)

违约金低于或过分高于造成的损失的，当事人可请求法院增加或适当减少。（2009年5月司法解释：当事人

约定的违约金超过造成损失的30%的，认定为“过高”）

赔偿损失与支付违约金的关系。违约金具有惩罚和弥补损失的双重作用，因此不能同时要求支付违约金和赔偿损失。（违约金不能与赔偿金并用）

定金 (115、116)

定金与违约金的关系。定金一般不超过合同金额的20%。既约定违约金又约定定金的，违约方的对方可选择适用违约金或定金条款。（定金不能与违约金并用）

但可以同时要求双倍返回定金和赔偿损失。

第七、不可抗力条款；

不可抗力事件必须是当事人不可预见、不可避免并不能克服的。合同里应详细列举不可抗力事件的范围。

1、不可抗力事件的范围：通常可分为两大类。一类是由于自然力量所引起的，如地震、海啸、台风、暴风雪、火灾、旱灾、水灾等；另一类是由于社会力量所引起的，如战争、罢工、政府禁令等。

2、不可抗力的法律后果：解除合同或延迟履行合同，免除违约责任。

3、因不可抗力事件而不能履行合同的一方应承担及时通知对方并提供不可抗力证明的义务。

第八、争议解决方式条款。

在争议解决的问题上，由于仲裁比诉讼更容易在国外获得承认和执行，因此应争取采用仲裁。可选定“中国国际经济贸易仲裁委员会”作为仲裁机构，因为该机构在国际上有较高的声望，其裁决在许多国家可得到认可并得以执行。

如选择诉讼解决，应尽量选择本国法院管辖。但鉴于法院的判决在国外执行有一定难度，因此，除非外商在中国有财产，否则不建议采用法院诉讼的条款。

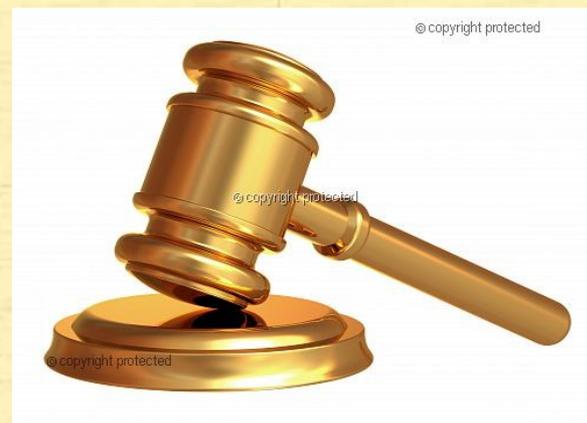
另外，在法律适用上应尽量争取适用中国法律，但很多美国企业很可能要求适用其本国法。这就需要了解对方国家法律的基本内容，同时也需要了解其他第三国的法律，便于提出适用第三国法律的替代方案。

示范性条款：

“凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，均应提交中国国际经济贸易仲裁委员会，按照申请仲裁时现行有效的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。”

☆ 请浏览国际贸易合同范本

☆ 课外作业



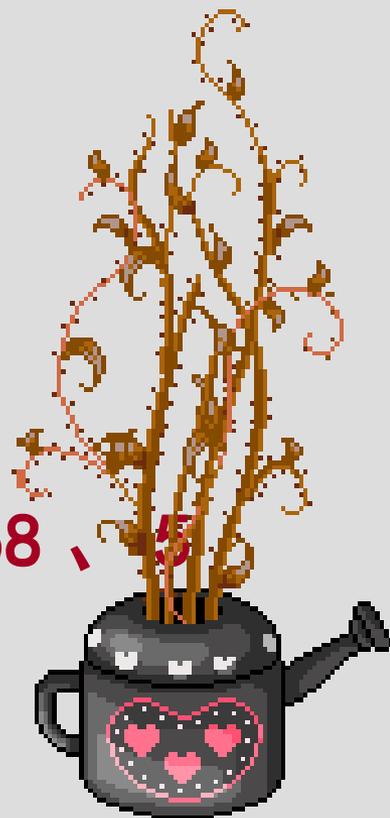
(一) 有效合同

- 1、当事人必须具有订立合同的能力（9）
- 2、合同必须符合法定的形式（10、11）
- 3、合同内容必须合法（12）
- 4、当事人的合意必须真实

(二) 无效合同（52、53）

(三) 可撤销合同（54、55、56、58、59）

(四) 效力待定合同



电子合同

- 有效的电子合同除了应该具备有效合同的要件外，还需要具备三个条件：**一要看平台（第三方）、二要看技术（可靠电子签名技术）、三要看流程（电子合同在线流程规范）**
- **看平台**：为了保证缔约双方在签订过程中的公平性，电子合同的签订一定要选择**第三方电子合同服务提供商**。电子合同服务提供商主要有**电子合同订立系统提供商、电子合同第三方存储服务商、电子签名与认证服务提供商**三种。目前**中国云签**是国内唯一可靠的电子合同服务提供商。

□ **看技术**：法律要求使用电子签名技术，《中华人民共和国电子签名法》对可靠的电子签名的规定是：电子签名制作数据用于电子签名时，属于电子签名人专有；签署时电子签名制作数据仅由电子签名人控制；签署后对电子签名、数据电文内容和形式的任何改动能够被发现。这里所指的“可靠电子签署”并不是目前市场上所用电子水印或电子图章等，而是一种采用合法 CA 签发的数字证书来签署的可靠技术手段来保证数字签署的合法性。

CA 的作用是检查证书持有者身份的合法性，并签发证书（在证书上签字），以防证书被伪造或篡改，以及对证书和密钥进行管理。

□ **看流程**：目前，《电子合同在线流程规范》及即将颁布的《国家电子合同标准规范》就强调电子合同签署的流程，和线下签合同流程类似，按照身份验证、发起合同、合同磋商、确认合同、合同签署、合同备份等流程依次下来。某些电子合同服务商在合同签署时没有明确的流程，只是上传合同加载签名就行，但是在出现纠纷时，如果其中某一步被忽略，如身份验证，那么合同的效力将不复存在。