

单证员执业资格考试复习资料精华版（二十七）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/479/2021_2022__E5_8D_95_E8_AF_81_E5_91_98_E6_c32_479110.htm

询盘通常是交易的起点。因此，被询盘人必须十分重视并及时地作出回应。询盘的形式有口头和书面两种。口头询盘包括面谈和电话联系；书面询盘包括书信，电报 / 电传 / 传真 / 电子邮件，还有询盘单(1NQUIRYSHEET)等形式。发盘。发盘(OFFER, QUOTATION)又称发价，报价和报盘。它在法律上称“要约”，是指买卖双方的一方向对方提出各项交易条件，并愿意按照这些条件与对方达成交易，订立合同的一种肯定的表示。发盘是一种商业行为，又是一种法律行为。一项发盘一经发出，对发盘人就立即产生法律上的约束力。发盘在有效期内，发盘人不得任意撤消或修改内容。假如对方完全同意发盘内容，并按时答复，那么双方合同关系即成立，交易达成。发盘人可以是卖方，也可以是买方。卖方发盘叫销售发盘(SELLING OFFER)；买方发盘叫购买发盘(BUYING OFFER)，也称“递盘”(BID)。还盘。还盘(COUNTEROFFER)，又叫还价。它是指受盘人不同意或不完全同意发盘人在发盘中提出的条件，为与发盘人协商而提出修改或变更的表示。还盘可以针对商品的价格条件，也可以针对品质，数量，交货时间，交货地点，付款方式等交易条件。还盘是受盘人对发盘人发盘的拒绝，也是受盘人向原发盘人作出的新的发盘。还盘后，还盘人由原先的受盘人变为新的发盘人。还盘一经作出，原发盘即失去效力，原发盘人亦不再受其约束。还盘是具有法律效力的。接受。接受(ACCEPTANCE)，法律上

称“承诺”。它是指受盘人接到发盘人的发盘或发盘人接到受盘人的还盘，同意对方提出的条件，愿意与对方达成交易，订立合同的一种肯定的表示。接受产生的重要法律后果就是“达成交易，成立合同”。接受的形式一般用函电和口头的方式来表达。但是，在国际上“接受”也可以“用行为表示出来”。《联合国国际货物销售合同公约》第96条规定：“凡是参加《公约》时声明合同必须以书面形式订立或书面证明的国家，不适用以行为表示接受的这一规定。”我国在《公约》上签字时，作过上述声明，因此以“行为”表示接受的这一规定在我国是不适用的。在交易磋商的四个环节中，发盘和接受是“达成交易，成立合同”所必不可少的两个基本环节。出口货物交易程序一览表(图116)第八节进出口合同的履行 11国际货物销售合同的签订，表达了买卖双方当事人的经济愿望，但是只有履行了合同才能实现各自的经济目的。履行合同既是一种“经济行为”，又是一种“法律行为”。图1-1-6在国际贸易中，买卖合同一经依法有效成立，买卖双方必须分别履行合同所规定的义务。我国《涉外经济合同法》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所约定的义务。任何一方不得擅自变更或者解除合同。”假如一方当事人发生了不属于不可抗力或其他免责范围内的不符合合同规定的行为，就构成违约；另一方当事人可以根据不同情况采取合理的补救措施，维护自己的合法权益。“重合同，守信用”是我国对外贸易所一贯遵循的原则。遵循这一原则不但关系到实现一份合同的经济目的和效益，更关系到国家的对外信誉。

一、出口合同的履行。

出口合同的履行的工作环节比较多，手续也比较繁杂。业务

部门在出口合同的履行的过程中，要涉及到公司内部各个部门之间以及与外单位的协作配合来实现出口合同的 / 顺利履行。出口合同的履行工作主要包括：备货，催证，审证，改证，租船订舱，报验，报关，投保，装船以及制单结汇等内容。其中货，证，船，款四大环节最重要，是履行出口合同的关键所在。抓住“货，证，船，款”四大环节，履行出口合同的具体工作如下：(一)准备货物 卖方的基本义务 准备货物是履行出口合同的重要环节。《联合国国际货物销售合同公约》第30条明确指出：“卖方必须按照合同和本公约的规定交付货物，移交一切与货物有关的单据并转移货物所有权。”我国《合同法》第135条也规定：“出卖人应当履行向买受人交付标的物或者交付提取标的物的单证，并转移标的物所有权的义务。”第136条又规定：“出卖人应当按照约定或者交易习惯向买受人交付提取标的物单证以外的有关单证和资料。”由此可见，按照合同交付货物、移交单据和转移货物所有权是卖方的三项基本义务。其中，交付货物又是最主要的义务。因为，只有交付了货物，才谈得上移交单据和转移货物所有权。而做好备货工作就是为了履行交货义务准备物质基础。应当强调提出的是，根据法律，当事人应当按照约定全面履行自己的义务。在履行合同过程中，不仅要求当事人的行为或不行为完全符合合同的明文规定，而且还应符合合同的默示条件，即依照诚实信用原则或者根据交易习惯应当履行的义务，包括合乎适用的法律和公认的国际惯例。为此，在备货工作中，对以下问题尤其应该重视。(1)质量 货物的质量必须与出口合同的规定相一致。严格按照买卖合同约定的质量要求交付货物，是卖方的一项基本义务。凡凭规

格、等级、标准、说明书、图片等文字说明达成的合同，交付货物的质量必须与合同规定的规格、等级、标准等文字说明相符；如系凭样品达成的合同，则必须与样品相一致；如既凭文字说明，又凭样品达成的合同，则两者均须相符。在凭文字说明达成的合同中，有时对商品质量仅作简化的规定，如仅列货号、型号、商标牌名、产地名称等。对于这种合同，卖方有责任交付合同规定的货号、型号、商标产地名称等所应该具备的、为买卖双方所共知的、或为同行业所公认的质量的货物。值得注意的是，倘若在订立合同前，卖方为了宣传推广，曾向买方散发各种宣传品介绍合同商品的质量，这些宣传品中介绍的质量，也将成为对合同质量简化规定的补充，卖方所交货物的质量也应与这些宣传品中介绍的相符。在凭样品销售交易中，大都在合同中规定卖方交付货物的“质量与样品相符”或类似的条款。在实际外贸业务中凭以交易的样品通常是由卖方从待售的整批货物中抽取出来的，有的是由卖方为了推广或便于洽谈交易和日后据以生产交货的试制的产品样品，也有的是由买方提出的要求卖方据以生产供应的样品。根据法律的一般规则，无论依据哪一方提供的样品达成的交易，卖方所交货物的质量必须与合同所规定的样品相符。但是，如果由于所买卖的货物的特性或生产加工技术的原因，卖方难以保证所交货物的质量与样品完全相符，卖方应在磋商时向买方声明，并在合同中规定交货质量与样品相似或允许有所差异。这样，日后交货质量与样品相似或两者差异不超过约定的允许范围，仍应视作卖方履行了合同。在既凭文字说明相符，又要与凭样品销售的交易中，依照法律，卖方所交货物的质量既要与合同规定的文字说

明相符，又要与凭以达成交易的样品相符。对于这种合同，如只符合文字说明而不符合样品或者相反，均属违反合同，买方都有权拒收、索赔甚至宣告合同无效。有必要指出，合同中的质量条款是买卖双方交接货物有关质量的依据，卖方所交货物的实际质量不能低于合同规定，低于合同规定就是违约行为，货物实际质量也不宜高于合同规定，高于合同规定，有时也会构成违约。如果依法有效的国际货物买卖合同，未规定货物质量或者规定不明确的，按照我国《合同法》，当事人可以协议补充，不能达成补充协议的，按照合同有关条款或者交易习惯、行业标准或符合合同目的的特定标准履行。(详见《中华人民共和国合同法》第61条、第62条gt.款)

值得注意的是：卖方交付的货物除须严格符合买卖合同的质量要求外，尚需适合通常的用途和订立合同时买方通知的特定用途。按照国际贸易法律的一般规则，卖方所交货物的质量除了必须与买卖合同的规定相一致外，还应按情况承担默示的合同责任。其中货物要适合通常用途和订立合同时买方通知的特定用途就是卖方的两项极其重要的默示责任。对此，《联合国国际货物销售合同公约》第35条就明确规定：除双方当事人业已另有协议外，卖方交付的货物要适用于同一规格货物通常使用的目的；或者适用于订立合同时曾明示或默示地通知卖方的任何特定目的。否则即为货物与合同不符，买方就有权拒收货物，并提出索赔。我国《合同法》第62条(一)款也作了类似规定。现分述如下：

适用通常的用途在一般情况下，买卖合同内规定货物的质量而不规定货物的用途。但卖方仍须负责交付适合于同一规格货物通常用途的货物。所谓适合通常的用途，就是指货物的“可销性

” (saleable)或“或转销性”(resaleable)。这种“可销性”和“可转销性”不决定于某一特定买方的喜恶。如果货物的质量不为该买方所接受，而对其他人来说，却都是可以接受的，那么该货物无疑是适合通常用途的。适合通常的用途，在采用英美法的国家，称作具有“商销性”(merchantability)或符合“商销品质”(merchantable quality)。在国际货物买卖中，买方购买货物很多不是为了自用，而是为了转销的。因此，卖方所提拱的适合用途的货物，必须是在正常商业经营中可以转销的，即适合于商销的。这种“可转销性”涉及对货物外观和内在质量两方面的要求。以日用消费品来说，即使所交货物内在质量良好，但外观质量上的缺陷，往往也将影响可转销性，从而被认为不适合通常用途。 适合特定的使用目的。 交付货物必须适合特定的使用目的，除个别情况外，也不在买卖合同中具体规定，因此，它通常也是一项卖方的默示义务。但是，按照《联合国国际货物销售合同公约》规定，要卖方承担此项义务应具备以下两个前提条件：(1)在订立合同时或前，买方曾明确表示或默示地使卖方知道所购货物的特定使用目的；(2)买方依赖于卖方的技能和判断力来挑选或提供适合特定用途的货物。在一般情况下，判定货物的通常用途并不困难，但对特定的使用目的，就必须有待买方的事先通知。如果卖方不能保证日后所交货物能适应买方所通知的特定使用目的，他就应该在订立合同时告知买方，或在合同中明示排除此项特定用途，如买方仍决定购该货物，则卖方可以不承担交付货物的质量和包装适合特定使用目的的责任。(2)包装 交付货物的包装必须符合出口合同的规定。货物的包装，如同品质一样，也是买卖合同的主要条款。

有的国家法律把合同中“包装条款”视作对货物说明的组成部分，卖方必须按照合同规定的包装方式交付货物。倘若合同对包装未作具体规定，按《联合国国际货物销售合同公约》第35条(2)款(d)的规定：“应按照同类货物通用的方式装箱或包装”。我国《合同法》第156条也有此类似规定。应当指出，上述规定，实际是对卖方交货有关包装方面的最低要求。在实际业务中，如果对包装未作具体规定或规定不明确的，可以通过协议补充，达不成协议的，按照合同有关条款或交易习惯确定。此时，以前买卖双方的交往情况和买方对包装的要求以及有关的行业惯例，都可成为对合同解释的补充因素，并对卖方有法律约束作用。为此，在备货过程中，对货物的内、外包装和装潢，均须认真进行核对检查，如发现包装不良或破损情况，应及时进行修整或更换包装，以免在装运后造成收汇困难。包装标志也应按合同规定或客户要求刷制。运输标志(唛头，Shipping Mark)的式样，如合同有规定或客户对此又无要求的，则由我方自行选定刷制，自行选定的运输标志必须使用特定文字的(如海湾国家要求用阿拉伯文)，一般应予照办。标志的刷写部位和文字大小要适当，图案字迹要清楚，使用的颜料要不退色。还有，在保证商品质量不变和不违反出口合同的前提下，应尽可能压缩货物包装的体积或降低货物包装的重量，以节约运费支出。(3)数量 货物的数量必须符合出口合同的规定。货物的数量是国际货物买卖合同的主要条件之一，卖方按合同规定的数量交付货物的重要义务。是否按合同规定数量交付货物，不仅是衡量买卖合同是否得到充分履行的标志，而且直接关系到订立合同时的预期利益能否全部实现，有时还要影响购买者的生产使

用和业务经营，甚至可能损害对方的市场声誉。因此，各国法律对此大都作了比较严格的规定。例如，1973年修订的英国《货物买卖法》第30条就明确规定：如卖方交付给买方的数量少于约定数量时，买方可以拒绝收货；如卖方交付给买方的数量多于约定的数量时，买方可以只接受约定部分而拒收超过部分，他也可以全部拒收。如果买方接受了所交的全部货物，则必须按约定单价支付货款。美国《统一商法典》也有与英国法相似的规定，该法典第2601条指出：除另有协议外，如交货在任何方面与合同不符，买方可以全部拒收；或全部接受；或接受任何商业单位(Commercial Unit)而拒收其余。《联合国国际货物销售合同公约》第35条(1)款也规定：“卖方交付的货物必须与合同所规定的数量……相符，……”但在第51条和52条以及第45条至50条对在超交和短交的情况下，买方和卖方的权利和义务作了具体规定。概括起来是：卖方如只交付一部分货物(即短交)，买方一般不能宣告合同无效，但有权要求卖方对未交部分的货物继续履行交付。同时，还可要求卖方对因此而引起的损失给予损害赔偿。如果卖方交付的货物数量少于合同规定，构成了根本违反合同，或者卖方完全不交货，则买方可宣告合同无效。又如，卖方交付的货物数量大于合同规定的数量(即超交)，买方除非有使他得以拒收货物的其他理由，否则必须至少收取合同中所规定的数量。至于超交部分，买方既可拒绝收取，也可收取其一部分或全部；对所收取的任何超交数量，买方必须按合同价格支付。如买方拒绝收取超交数量，则卖方须对因此而使买方遭受的损失负责。

> 100Test 下载
频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

