

21世纪经济管理精品教材·国际贸易系列

国际贸易实务

——原理、范例与案例

杨新房 陈琦 主编

清华大学出版社

21 世纪经济管理精品教材·国际贸易系列

国际贸易实务

原理与案例
陈章琦 主编
常州大学图书馆藏

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

本书以国际贸易合同为中心,以合同条款为主线进行展开。全书共有13章,第一章是作为进出口业务核心和基础的国际贸易合同及与合同有关的国际贸易惯例,在第二章介绍国际贸易合同的磋商过程之后,逐一介绍国际贸易合同中的主要条款,最后介绍国际贸易合同的履行。鉴于国际贸易术语还涉及合同价格条款之外的包装、运输、保险等诸多条款的内容,可以说是合同条款的基础,因此本书将其单独作为一章,放在正式介绍合同条款之前,这也是本书结构安排上的与众不同之处。最后一章对常见的国际贸易方式进行简单介绍,以满足不同读者的学习需要。

本书的适用对象主要面向国际经贸、物流或相关专业的本科生,也可作为高职高专学生的教材,同时也可用作研究生、实践工作者的参考读物。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务:原理、范例与案例/杨新房,陈琦主编.--北京:清华大学出版社,2013

(21世纪经济管理精品教材·国际贸易系列)

ISBN 978-7-302-31946-7

I. ①国… II. ①杨… ②陈… III. ①国际贸易—贸易实务—高等学校—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第078120号

责任编辑:陆滢晨

封面设计:汉风唐韵

责任校对:宋玉莲

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:北京市人民文学印刷厂

装 订 者:三河市李旗庄少明印装厂

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm 印 张:21 字 数:496千字

版 次:2013年6月第1版 印 次:2013年6月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:38.00元

产品编号:044169-01

前言

对外贸易被誉为国家经济增长的引擎。改革开放以来,特别是中国加入世界贸易组织以来,中国的对外贸易飞速发展,贸易规模持续扩大,2001—2010年的10年间,中国的对外贸易总额由5 097亿美元增加到2.97万亿美元,增长了4.8倍,年均增长21.6%,占世界贸易的比重由原来的4%升至9.7%。2009年,中国已跃升为世界第一大出口国和第二大贸易国,中国作为贸易大国的地位举世瞩目。与此同时,国际贸易学科在中国高等教育事业中也得到了快速发展,几乎所有财经类院校和多数综合性院校都开设了国际经济与贸易或相关专业,以满足企业和社会对国际经贸人才日益增长的需求。

在此背景下,各种国际贸易理论和实务类教材应运而生,单是国际贸易实务方面的教材就达上百种,其中不乏经典和权威的教材。但概览这些教材,发现其中还存在着内容繁简不一,侧重点各有不同,编写体例缺乏创新等问题。体例新颖、结构合理、知识全面、重点突出、行文简单、内容实用、易学易懂的国际贸易实务教材仍为当下市场所期待。本人从事国际贸易实务方面教学工作近十年,在这方面积累了些许体会和心得,受清华大学出版社之邀,尝试编写一本这样的教材。

本书以国际贸易合同为中心,以合同条款为主线进行展开,在结构上与其他多数教材有所不同。本书将作为进出口业务核心和基础的国际贸易合同及与合同有关的国际贸易惯例放在第一章,在第二章介绍完国际贸易合同的磋商过程之后,逐一介绍国际贸易合同中的主要条款,最后介绍国际贸易合同的履行。鉴于国际贸易术语还涉及合同价格条款之外的包装、运输、保险等诸多内容,可以说是合同条款的基础,因此本书将其单独作为一章,放在正式介绍合同条款之前,这也是本书结构安排上的与众不同之处。最后一章对常见的国际贸易方式进行简单介绍,以满足不同读者的学习需要。鉴于进出口实务介绍的重点是货物进出口,故未将国际服务贸易和技术贸易列入本书介绍的范畴。这样的内容和结构安排,作者认为更加清晰合理、重点突出。

从有利于教学实践的角度考虑,本书在体例设计上,在每章开始之前列明本章的学习目标,章后对本章内容进行小结,并归纳出本章的基本概念,从而强化本章的知识点,便于学生复习,最后配有思考题(包括计算和案例分析)以加深和提高学生对本章内容的理解和运用能力。在每章开始前还以引

导案例的形式引入本章内容,便于教师进行启发式教学,提高学生对本章内容的学习兴趣。在行文思路,各章统一采用先介绍与合同条款相关的基础知识、基本原理,再介绍具体条款的方式,做到循序渐进。在介绍基本原理时,本书注重采用范例加以说明,以增强本书的实用性。我们将几个最常用的、重要的国际贸易惯例放在附录里,供师生或实践工作者在教、学或工作过程中参阅,并以附件的形式刊印了一套出口业务流程中涉及的主要单证,既可以作为范本增加学生的感性认知,也可以作为练习材料进行实际业务的模拟训练。本书最后还列出了各国主要外贸商务平台网站和各国主要的黄页网站,方便实践工作者从事外贸业务时查阅。本书采用提纲挈领式的语言,尽量减少不必要的铺垫和赘述,力求行文简洁,一目了然。

本书的适用对象主要面向国际经贸、物流或相关专业的本科生,也可作为高职高专学生的教材,此外还可用作研究生、实践工作者的参考读物。

为弥补本人在实际业务方面的经验欠缺,我邀请了长期在中外合资外贸公司担任副总裁,有着丰富贸易实践经验并有长期实务教学经历的陈琦女士一同担任本书的主编工作。全书分工如下:杨新房负责编写前言、导论、第一章、第三章的第四节、第八章、第九章、第十章和第十一章;陈琦负责编写第二章、第三章的第一、二、三节、第四章、第五章、第六章、第七章、第十二章和第十三章。本书附录部分由杨新房整理,附件部分的资料由陈琦提供。本书提纲和体例由杨新房设计,由杨新房负责全书的总纂和修订、审校工作。各章文责自负。

在本书的编写过程中,作者参考和借鉴了大量前辈、同行的教材、专著,以及一些高校在教学过程中使用的案例材料,并在书中直接引用或改编了一些案例,作为一些章节的开篇或章后的案例分析题,在此无法一一列明,谨表示衷心的感谢。

清华大学出版社对本书的出版给予了大力支持,编辑在本书出版中付出了辛勤劳动,在此表示衷心的感谢!

由于时间限制,呈现在读者面前的本书,与设计初衷尚有一段距离。囿于作者水平,书中错误和疏漏之处在所难免,敬请读者不吝批评指正,以待再版时改正和完善。

杨新房

2013年1月于上海



目录

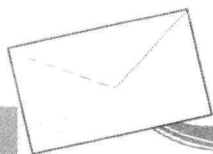
导论	1
思考题	3
第一章 国际货物买卖合同与国际贸易惯例	4
第一节 国际货物买卖合同概述	5
第二节 国际货物买卖合同的具体形式和内容	6
第三节 国际货物买卖合同有效成立的条件	12
第四节 国际货物买卖合同适用的法律规范与国际贸易惯例	13
本章小结	15
基本概念	15
思考题	15
案例分析	15
第二章 国际贸易合同的商订	16
第一节 合同商订前的准备	17
第二节 合同磋商的一般过程	23
第三节 国际贸易合同的签订	29
本章小结	31
基本概念	31
思考题	31
案例分析	32
第三章 国际贸易术语	34
第一节 贸易术语概述	35
第二节 《2010 年国际贸易术语解释通则》中的贸易术语	42
第三节 合同中各种贸易术语的运用	50
本章小结	53
基本概念	53

思考题	54
案例分析	54
第四章 商品的品名品质与国际贸易合同中的品质条款	56
第一节 商品的品名	57
第二节 商品的品质和品质表示方法	58
第三节 国际贸易合同中的品质条款	65
本章小结	67
基本概念	67
思考题	68
案例分析	68
第五章 商品数量与国际贸易合同中的数量条款	70
第一节 商品数量的计量	70
第二节 国际贸易合同中的数量条款	73
本章小结	77
基本概念	78
思考题	78
案例分析	78
第六章 商品包装与国际贸易合同中的包装条款	80
第一节 进出口商品包装的分类	80
第二节 国际货物运输包装标志	86
第三节 国际贸易合同中的包装条款	90
本章小结	93
基本概念	94
思考题	94
案例分析	94
附：部分常见外贸包装用语	95
第七章 商品作价与国际贸易合同中的价格条款	100
第一节 定价方法与成本核算	100
第二节 佣金与折扣	106
第三节 不同术语报价的换算与计价货币选择	109
第四节 国际贸易合同中的价格条款	111
本章小结	113
基本概念	113
思考题	113

计算题	114
案例分析	115
第八章 国际货物运输和国际贸易合同中的运输条款	116
第一节 国际货物运输方式	117
第二节 国际货物运输单据	127
第三节 国际贸易合同中的运输条款	132
本章小结	135
基本概念	135
思考题	136
计算题	136
案例分析	136
第九章 国际货物运输保险与国际贸易合同中的保险条款	138
第一节 海上货物运输保险的保障范围	138
第二节 我国海运货物保险条款	141
第三节 伦敦保险协会海运货物保险条款	144
第四节 其他国际货物运输方式下的保险	146
第五节 保险合同与国际贸易合同中的保险条款	148
本章小结	150
基本概念	151
思考题	151
案例分析	151
第十章 货款的收付与国际贸易合同中的支付条款	153
第一节 主要结算工具	154
第二节 主要支付方式	160
第三节 收付方式的选择和国际贸易合同中的支付条款	183
本章小结	188
基本概念	188
思考题	188
案例分析	189
第十一章 商品检验、索赔、仲裁、不可抗力与国际贸易合同中的相应条款 ...	192
第一节 商品的检验与国际贸易合同中的检验条款	193
第二节 索赔与国际贸易合同中的索赔条款	201
第三节 不可抗力与国际贸易合同中的不可抗力条款	204
第四节 仲裁与国际贸易合同中的仲裁条款	206

本章小结	209
基本概念	209
思考题	210
案例分析	210
第十二章 国际贸易合同的履行	211
第一节 出口合同的履行	211
第二节 进口合同的履行	218
本章小结	221
基本概念	221
思考题	221
案例分析	222
第十三章 国际贸易方式	223
第一节 加工贸易与补偿贸易	224
第二节 包销与代理	228
第三节 寄售、展卖与拍卖	231
第四节 招标与投标	234
第五节 对销贸易	236
第六节 期货交易与套期保值	239
第七节 电子商务	243
本章小结	247
基本概念	248
思考题	248
案例分析	248
附录一 《2010 年国际贸易术语解释通则》	250
附录二 《中华人民共和国合同法》	260
附录三 《联合国国际货物销售合同公约》	274
附录四 《跟单信用证统一惯例——2007 年修订本, 国际商会第 600 号 出版物》	291
附录五 《托收统一规则》	306
附录六 《跟单信用证统一惯例关于电子交单的附则》(1.1 版)	313

附件一 销售合同	316
附件二 发票	317
附件三 装箱单	318
附件四 提单	319
附件五 保险单	320
附件六 出口报关单	321
各国主要外贸商务平台网站	322
各国主要黄页网站	324
参考文献	326



一、本课程的研究对象、性质和重要性

（一）本课程的研究对象和性质

国际贸易是不同国家之间进行的商品和劳务交换活动,不仅包括有形商品贸易即货物的进出口,也包括无形商品贸易如技术贸易和服务贸易等。

当前,货物贸易仍是国际贸易中最主要的组成部分,但随着贸易自由化的推进和贸易结构的高度化,国际服务贸易和技术贸易迅猛发展。因为我们很难在一门课程中对货物贸易、技术贸易和服务贸易都进行详尽的介绍和学习,同时考虑到技术贸易和服务贸易有着自己的特定内容和研究体系,加上很多高校也已经将技术贸易和服务贸易作为单列的一门课程进行开设,因此,本书所讲的国际贸易单指货物贸易。我们通常所说的进出口贸易,指的就是有形商品即货物的进出口贸易。国际贸易实务,也有人称之为进出口实务或进出口业务。

区别于国际贸易理论,国际贸易实务主要研究国际贸易的具体运作过程,即一项进出口业务是如何开始,如何进行,又是如何结束的。它是一门实践性和操作性较强的综合性应用学科。

（二）本课程的重要性

就课程重要性来看,国际贸易实务是国际经贸、国际商务、物流类专业的一门重要的专业基础必修课程,也是其他多数经济、工商管理类专业普遍开设的选修课程。

就课程的地位而言,国际贸易实务是国贸专业许多实务性课程的基础。它的内容涵盖了商检、报关、运输、保险、结算等方面内容的基础原理,因而是报关实务、报检实务、国际货物运输、国际货物运输保险、国际结算等课程的“母课程”。因此,学好国际贸易实务是学好其他课程的基础。

二、国际贸易的特点

（一）国际贸易不同于国内贸易

国际贸易是一种商品交换活动,就这一点而言它和国内贸易并无二致。但国际贸易是跨越了国家界限的商品交换活动,它又不同于国内贸易。

国际贸易是一种涉外经济活动。从事国际贸易的当事人,其活动不仅要符合本国的国内政策、法律法规,还要符合本国的对外政策、法律法规,且不能违背交易对象国家的政策、法律法规,同时还要遵守许多国际条约、协定和公认的国际公约和惯例。

国际贸易环境复杂、竞争激烈,当事人要考虑更多的因素。不同国家有着不同的政治制度、经济制度、法律体系、风俗人情、文化背景和价值观念,在贸易方面有着不同的政策

措施、法规条例、贸易惯例和习惯做法,国际市场竞争激烈,因此,从事国际贸易时,当事人要将各种因素考虑的更全面、更细致。

国际贸易具有“线长、面广、环节多、风险大”的特点,即经过的运输距离长、涉及面广、中间环节多、面临风险大,这些都是国内贸易无法比拟的。因此,从事国际贸易必须谨小慎微,未雨绸缪,才能运筹帷幄。

(二) 对从事国际贸易的人员素质要求较高

首先,从事国际贸易的人员要具备较好的理论素养,有较宽的知识面。这要求从业人员要有扎实的经济理论基础,掌握包括经济学、国际经济学、国际金融、国际贸易理论等方面的基础理论;要有良好的法律素养,具备包括经济法、国际商法、国际经济法、知识产权法等方面的基础知识;要有一定营销、管理方面的素养,熟悉包括市场营销、商务谈判、企业管理、电子商务等方面的理论和常识。此外,掌握一定自然、科技、物理、化学等方面的知识,了解交易商品的特性也是必不可少的。

其次,国际贸易从业人员要具备较高的外语水平。较强的外语交流能力和翻译、写作能力在从事国际贸易业务中的重要性是不言而喻的。

此外,熟练的操作能力,开拓国际市场的创新能力和处理复杂事务的应变能力也不可或缺。

三、本课程的学习方法

结合本课程的性质、内容和特点,学习本课程应掌握以下方法。

(一) 注重案例学习

一些进出口业务案例,特别是那些经典案例,往往能集中体现出在实际业务中大家常犯的错误、应注意的问题和有效的解决对策。在掌握基本原理的前提下,通过案例的学习和分析可以进一步夯实对基础原理的理解和运用,提高发现问题和解决问题的能力。

(二) 注重对国际贸易惯例的学习

从事国际贸易,就要无时无刻地和相关的法律法规、公约、惯例等法律规范打交道。因此透彻理解和熟练运用这些法律规范就显得尤为重要。学习这些法律规范,特别是那些重要的公约和国际贸易惯例要做到字斟句酌、反复推敲,运用这些公约、惯例时更要做到咬文嚼字。

(三) 注重理论和实际相联系,学习和实践相结合

国际贸易实务尽管是一门实务性的课程,但主要是介绍与实务有关的基础知识和操作原理,与实际业务仍有一定的距离。特别是在业务实践中会有一些教材中无法全部接触到的习惯做法,国家的贸易政策、法律法规和条例,一些贸易惯例也会随贸易实践的快速发展而不断修订。

因此,在学习本课程的过程中,要注意理论学习和实际相结合,追踪实践发展前沿,不断缩短课本知识和实际业务之间的差距。一方面可以通过实训课程对进出口业务流程进行模拟操作训练;另一方面可以通过到企业参观、实习、现场教学等途径来增加感性认识,提高实际操作技能。同时,要力争做到学习和实践相结合,做到学以致用。

四、本课程的主要内容和结构安排

国际贸易实务这门课程是以国际贸易合同为中心,以国际贸易合同的主要条款为主线进行展开的。

作为基础,我们将国际货物买卖合同及与国际货物买卖合同有关的国际贸易惯例放在第一章,重点介绍国际货物买卖合同的含义、特点、形式、内容、格式以及合同有效成立的条件。并概括性介绍了国际货物买卖合同所适用的法律规范,重点介绍了国际贸易惯例的含义、性质、法律地位以及常见的国际贸易惯例。

第二章介绍国际贸易合同的磋商和签订的一般过程,第十二章介绍国际贸易合同履行的一般流程,以及在合同履行过程中发生违约时的救济方法及索赔与理赔问题。中间九个章节则介绍合同的主要条款。需要指出的是,一般的教程通常是把国际贸易术语和价格条款作为一章处理,我们考虑到国际贸易术语虽被俗称为“价格术语”,但实际上还关系到买卖双方的风险、责任和费用的划分,关系到运输、保险条款的订立,是除价格条款外订立其他许多条款的基础。因此在本教材中,我们将国际贸易术语作为单独一章(即第三章),放在介绍合同主要条款之前,这样也便于更全面、更详尽地介绍,以突出它在整个课程和贸易实践中的重要性。从第四章到第十一章则先后逐一对国际贸易合同中的品名、品质、数量、包装、价格、运输、保险、货款支付、检验、索赔、仲裁和不可抗力等条款进行介绍,每一章(节)都是先介绍与相关条款有关的基本常识、基本原理,再介绍相关条款如何订立。

最后一章(第十三章),对加工贸易与补偿贸易、对销贸易、经销与代理、寄售、拍卖与展卖、招标与投标、期货交易和电子商务等贸易方式做了简单介绍,以满足不同读者学习的需要。

第一章到第十二章是本书的重点。

思 考 题

1. 国际贸易实务课程的研究对象是什么?
2. 与国内贸易相比,国际贸易有哪些特点?
3. 从事国际贸易应具备哪些素质?
4. 学习国际贸易实务课程应注意哪些方法?

国际货物买卖合同与 国际贸易惯例

学习目标

- 了解国际货物买卖合同的定义、特点和形式。
- 掌握书面合同的具体形式和正式合同的主要内容。
- 了解国际货物买卖合同有效成立的主要条件。
- 了解国际货物买卖合同适用的主要法律规范。
- 掌握国际贸易惯例的性质和法律地位。
- 熟悉与国际货物买卖合同有关的主要国际贸易惯例。

引导案例

我国某化工厂为投产某化工产品,需从国外进口生产设备。在向美、日、德等国的知名厂商发电询盘后,因报价均在1 000万美元以上,大大超过我方的预算价格,而无法签约。这时A国B公司得知此情况后,主动向我方发盘,报价800万美元,并保证按我方的技术要求供货。我方初次与B公司接触,对其经营状况和资信不甚了解,但因无法找到其他更合适的供货途径,经过简单的谈判,与其签订了正式供货合同。双方约定:买方于订约后30天内开出L/C,卖方于10月31日前交货。但到交货期,B公司只交齐了200万美元的设备。我方与其交涉,B公司以美元汇率变化为由,要求合同价格增加100万美元,并要求延期交货。我方对此极为不满,但考虑工期紧张,一时难以找到其他合适的供货商,经谈判答应追加对方50万美元,并将交货期延至12月底。到12月底,B公司仍未交齐全部设备。而此时L/C有效期已到,B公司再次要求展期,由于种种原因我方未能展期,B公司借此为由,停止发货。至此,我方不得不向法院起诉。经法院调查,B公司仅是A国某大公司的一个办事处,不具备法人地位,且经营状况不佳。由于对设备行情估计不足,为向我方供货已欠制造商许多货款,制造商已对其采取法律措施。经法院判决我方虽然胜诉,但并未得到实质性的经济补偿。最终我方工期一拖再拖,造成了难以弥补的损失。

这是一个利用合同主体进行欺诈的案例。在此案例中,卖方是A国某大公司的办事处,而办事处或下属机构不是独立的法人,无权对外签订贸易合同。从法律的角度讲,一项合同包括国际货物买卖合同必须具备几个条件才是一项有法律约束力的合同,才能得到法律的保护:一是合同的当事人必须具备签订合同的行为能力,从法人角度讲,法人必须通过其代理人在法人的经营范围内签订合同,越权的合同不发生法律效力;二是合同当事人的意思表示必须真实;三是合同必须有对价;四是合同的内容和形式必须合法。

第一节 国际货物买卖合同概述

一、国际货物买卖合同的含义

国际货物买卖合同,也叫国际货物销售合同,通俗地说就是进出口合同。根据1980年《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)的规定,国际货物买卖合同是指营业地处在不同国家的当事人之间所达成的、以买卖货物为目的的合同。

二、国际货物买卖合同的特点

根据《公约》的规定,国际货物买卖合同有以下3个特点。

(1) 国际性。即国际货物买卖合同是在营业地处于不同国家(或地区)的当事人之间订立的,而不是在同一个国家(或地区)进行经营的当事人之间所订立的。

(2) 国际货物买卖合同中的标的物为通常意义上的货物,而不是某类特殊货物或服务。《公约》第二条明确排除适用于以下6项“货物”的销售:①供私人、家人或家庭使用的货物的销售;②经由拍卖的销售;③根据法律执行令状或其他令状的销售;④公债、股票、投资证券、流通票据或货币的销售;⑤船舶、船只、气垫船或飞机的销售;⑥电力的销售。

(3) 国际货物买卖合同的性质是买卖。在国际货物买卖合同下,卖方要将货物的所有权转移给买方,而买方必须向卖方支付货款。

三、国际货物买卖合同的形式

合同形式,是指当事人合意的外在表现形式,是合同内容的载体。根据法律对合同的形式是否有特定要求,可将合同分为要式合同与不要式合同。要式合同,是指根据法律规定必须采取特定形式的合同。不要式合同,是指当事人订立的合同依法并不需要采取特定的形式,当事人可以采取口头方式,也可以采取书面形式。各国法律对国际货物买卖合同的形式有不同的要求。目前,绝大多数国家的法律对货物买卖合同基本上都采取所谓的“不要式原则”,即不规定任何特定的形式要求,当事人以口头方式或书面方式,或是以某种行为订立的合同,都被认为是合法有效的。例如,《英国货物买卖法》规定,买卖合同得以书面方式、口头方式或部分书面、部分口头的方式订立,也可以由当事人以行为来表示订立合同的意愿。德国法律规定,只有土地的买卖才必须订立书面合同,而且要向土地主管部门登记才能生效。《公约》第十一条规定:销售合同无须以书面订立或书面证明,在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。我国的《合同法》(1999年)对国际货物买卖合同形式的规定与《公约》相同,《合同法》第十条规定:当事人订立合同,有书面形式、口头形式和其他形式。法律和行政法规规定采用书面形式的,应该采用书面形式。当事人约定采用书面形式的,应当采用书面形式。这种规定与我国过去的《涉外经济合同法》中国际货物买卖合同只能以书面形式订立的规定有了很大差别,标志着在国际货物买卖合同的形式方面,我国最终与国际通行做法相一致。

第二节 国际货物买卖合同的具体形式和内容

一、书面合同的具体形式

尽管以书面、口头或其他方式订立的国际货物买卖合同在法律上都是有效的,但考虑到国际货物买卖涉及的内容复杂,经过的环节众多等特点,因此买卖双方签订一份包括各项交易条件的综合书面合同,对买卖双方各自的权利、义务和责任做出全面、具体的说明还是十分必要的。订立书面合同不仅便于后面的合同管理和合同履行,还可以作为处理争议、解决纠纷、进行诉讼或仲裁的证据,同时也是开立信用证、办理运输、保险、进行结算等其他活动的重要依据。因此,我们仍提倡我国企业在进行货物进出口时要与外商订立书面合同,特别是涉及大额交易和与不熟悉的国外客户进行交易时。

国际货物买卖中可能出现的书面合同形式包括正式合同(contract)、确认书(confirmation)、协议(agreement)、备忘录(memorandum)等多种形式,我国所签订的货物进出口合同,主要采用正式合同和确认书两种。

正式的进出口合同的特点是内容比较全面,对各项交易条件、买卖双方的权利、义务和责任以及发生争议后的处理方法等都有明确细致的规定,特别适用于大宗、复杂、贵重或成交金额较大的交易。其中进口合同(import contract)也被称为购买合同(purchase contract);出口合同(export contract)也被称为销售合同(sales contract)。

确认书是一种简式合同,特点是包含的条款比正式合同简单,通常只列明几项主要的或基本的条款。虽然确认书与正式合同在格式及内容的繁简上有所不同,但具有同等的法律效力,对买卖双方均有约束力。确认书主要适用于金额较小、批数较多的货物交易,在代理、经销等长期协议下的交易中也普遍采用。确认书有销售确认书(sales confirmation)和购买确认书(purchase confirmation)两种。

在我国的进出口业务中,上述两种形式的书面合同都有使用。一般情况下,各进出口企业都有事先印就的固定格式的进出口合同或成交确认书,若与外商当面成交,即由买卖双方共同签署;若通过往来函电成交,则先由我方签署,然后将合同正本一式两份送交国外客户签署并退回一份,以备存查,并作为履行合同的依据。

二、国际货物买卖合同的内容

正式合同一般由三部分组成,即约首、正文和约尾。

(一) 约首

约首是合同的序言部分。包括合同名称、编号、订约日期和订约地点、各方当事人的名称和地址、电报挂号、电传号码、传真号码、买卖双方订立合同的意愿和执行合同的保证等。

(二) 正文

正文是合同的主体部分。详细列明各项交易条件,主要包括。

① 商品名称(name of commodity)。商品的名称必须写全称,且尽可能使用国际通

用的名称。

② 品质规格(specification)。商品的品质规格必须明确,在同一合同中涉及多种规格的商品或成套商品时,必须将所有规格和搭配比例列出,不得省略。

③ 数量(quantity)。数量必须注明计量单位。

④ 包装(packing)。商品的包装条件往往同品质规格连在一起,要将包装物料,每件包装的大约重量详尽列出;包装计量单位及物料名称必须与商品数量的计量单位及规格中的包装物料名称相一致。

⑤ 单价(unit price)。商品单价必须与价格条件一起提供。

⑥ 总值(total value)。总值的计值货币必须同单价的计价货币相一致,并须加注大写字母。

⑦ 装运期限(time of shipment)。

⑧ 装运港(port of loading)。按照 FOB 与 FAS 贸易术语成交时,必须明确规定装运港。

⑨ 目的港(port of destination)。按照 CFR 与 CIF 贸易术语成交时,必须明确规定目的港,即最终卸货港。此外,有选择性的目的港还须同时明确抵港日期及抵港方式。

⑩ 保险(insurance)。按 CIF、CIP 贸易术语成交时,要详细规定保险条款;按 FOB、CFR、FCA、CPT、FAS 等贸易术语成交时,仅写明保险由“买方自理”即可。

⑪ 支付条件(terms of payment)。付款方式必须详尽,如果以信用证方式付款,必须列出信用证的性质和名称。

⑫ 单据(documents)。要详细列出卖方必须向买方提供的各项单据。

⑬ 装船通知(notice of loading)。按 FOB 与 CFR 贸易术语成交时,这一条款必须详细规定,以便买方及时投保。

⑭ 商品检验(commodity inspection)。应明确规定检验机构、检验方式、检验证书、检验时间和地点等。

⑮ 不可抗力(force majeure)。应明确规定不可抗力事故的范围及通知方法等。

⑯ 索赔(claim)。应明确索赔期限、索赔方式等。

⑰ 仲裁(arbitration)。应明确仲裁方式、仲裁地点以及仲裁费用的承担等事项。

以上各项交易条件实际上就是合同的各项条款。归纳起来,合同的主要条款一般包括品名条款、品质条款、数量(或重量)条款、包装条款、价格条款、交货条件条款、运输条款、保险条款、支付条款、检验条款、索赔条款、不可抗力条款和仲裁条款等。即便是正式合同,合同的主要条款也可能因采用的贸易术语、支付条件以及贸易双方的熟悉程度不同而有所差异。其中合同标的、数量、质量、价格、付款、交货时间和地点、违约责任和解决争议方法等条款是构成一项合同的实质性条款。

(三) 约尾

约尾包括合同使用的文字及其效力、合同正本份数、副本效力、买卖双方的签字、订约的时间与地点等内容。

三、书面合同的格式

在进出口贸易实践中,书面合同并无统一规定的名称,对格式也没有固定的要求,一