

International Contracts

国际合同

—— 如何起草国际销售合同
Drafting the International
Sales Contract

[美] 卡拉·C·希比 著
Karla C. Shippey
李力 译
许军轲 校



简明教程译丛

*The First Course in
International
Trade Law*



International Contracts

国际合同

—— 如何起草国际销售合同
Drafting the International
Sales Contract

[美] 卡拉·C·希比 著
Karla C. Shippey

李力 译
许军轲 校

国际贸易
简明教程译丛



经济科学出版社
Economic Science Press

责任编辑：朱 丹
责任校对：徐领弟
版式设计：周国强
技术编辑：王世伟

国际合同

——如何起草国际销售合同

[美] 卡拉·C·希比 著
李力 译 许军轲 校

社址：北京海淀区万泉河路 66 号 邮编：100086

出版部电话：62630591 发行部电话：62568485

网址：[www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件：[esp@public2. east. net. cn](mailto:esp@public2.east.net.cn)

(版权所有 翻印必究)

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

北京印刷一厂印刷

河北三佳集团装订厂装订

787×1092 毫米 16 开 15.5 印张 290000 字

1999 年 12 月第一版 1999 年 12 月第一次印刷

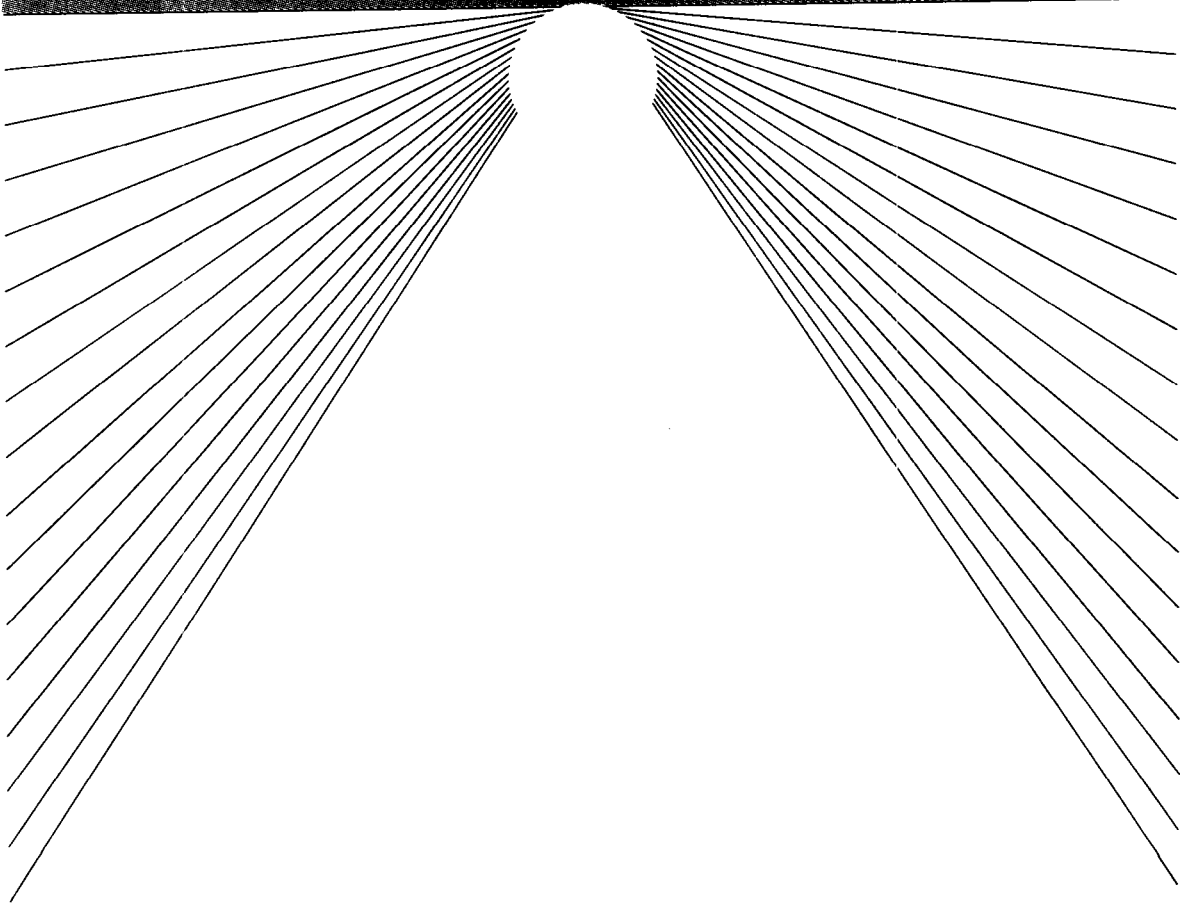
印数：0001—5000 册

ISBN 7-5058-1949-6/F·1390 定价：27.20 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

第 1 章

合同在国际贸易中的作用



合同在社会生活中占有如此重要的地位，你甚至无法预计自己每天到底要签订多少个合同。从广义上讲，合同是一种表明了一方或是多方关系的简单约定。如两个人结婚的誓约则表明了缔结的是婚姻合同；如果你有一个孩子则意味着签订了对这个孩子进行抚育和培养的合同；采购者在市场上选购食品，也就是签订了一个采购一定数量食品的合同。商业合同，简单地说是由双方或多方签订的，只出于贸易交换目的的约定。

合同可以是口头形式的，也可以是书面形式的。合同的书面形式可以用简单的备忘录、证明或是收据记录表示。因为合同关系是由双方或多方订立的，他们可能有着相反的利益，所以那些为了保护双方利益以及表明他们之间具体关系的法律条文经常作为合同的补充条款和约束条款。特别是在合同条款模糊，含义不清楚，甚至有遗漏时就显得更为重要。

与一个遥远而陌生的另一个国家的商人签订贸易合同时，合同本身就具有了更加重要的意义。与来自同一个国家或相同文化背景的双方所签订的合同相比较，起草一份国际贸易合同的格式显得更加复杂。在国际贸易中，签约双方通常是不见面的，而且他们处于不同的社会制度中，有着不同的价值观念，遵循着各自政府所制定的相差甚远的法律体系。上述因素经常会造成分歧，所以贸易合同的签订双方必须按照规范的条款和得体的书面形式来达成共识，同时相互制约。在国际贸易中，合同的作用是非常重要的，特别是在下述几个方面：

平衡签约双方利益

合同的本质在于互为对立的签约双方达成共识。在多数合同中，一方通常拥有比另一方有利的位置。例如，一家大公司在销售其货物时就可能会坚持采用一些合同条款，这些条款非常有利于该公司，但却限制了消费者的权利。但是消费者面对大公司印刷成型的标准合同，要么接受，要么放弃购买，因为没有其他商量的余地。

合同起草方的优势

如何在合同中平衡签约双方的利益，显然合同起草方在这方面拥有优势，即使双方已经将合同中的一些关键条款商定下来，合同起草方仍有机会将条款内容撰写得更偏向有利于自己的方向。举例说明，卖方所起草的销售合同中，通常是将贸易条款中的货物损失风险，在尽可能早的情况下转移给买方。

熟知书面合同一方的优势

在国际贸易中，哪一方更熟悉合同的书面形式，哪一方的国家具有高度完备的合同实施体系，那么优势就会偏向哪一方。他们会坚持采用一些在国内贸易中常用的条款，而这些条款对另一方来讲，由于只略知一二或根本不懂，只能勉强接受。例如在美国，合同中通常会加入“以时间为本（Time is of the essence）”条款。如果合同中有此条款，在约定时间内合同没有履行将被视为根本性违约行为，另一方有权要求赔偿或采取其他补救措施。当然从长远意义上讲，保持长期的生意关系更为重要。因此这个条款的意义并不很重要，因为某一方在执行合同时遇到困难，通常可以重新洽谈合同的条款。毕竟长期的合同关系比一次性交易更为重要。

单方合同中强制执行条款的作用

强制执行条款能够起到平衡合同双方利益的作用，抵消在合同谈判中有优势一方的过多权益。在一般情况下，法庭和仲裁机构都会拒绝执行那些不合理的强加给某一方的合同条款和有其他过分要求的合同条款。另外，合同内容有着严格的解释方法，通常这些解释不会偏向起草合同的那一方，因为他有足够的机会可以将合同写得更清楚一些。

提示：因为要考虑强制执行这一条款，国际贸易双方应避免不合理的获利企图。一个合同只要建立在公平合理的贸易原则上，才会使双方愿意履行自己的义务，这样才能避免强制执行合同以及因强制执行合同而支付的费用。

确定国际贸易中的权利和义务

无论那一种合同，重要的是必须明确双方的权利和义务。如果这些关键条款有遗漏或是含糊不清，签约双方必须先对条款进行修改，否则合同不可能履行。同时，这样的合同也得不到强制执行条款的保护，因为法庭依法默认一些合同条款时，必须基于法庭对于合同双方签约意图的理解。

贸易惯例之间的差别

对于国内贸易双方所签订的合同，如果存在条款的遗漏或是不明确，可以暂时用国内法规和贸易惯例来补充。因为从合乎情理的角度讲，签约双方愿意遵守他们自己所熟悉的国内法规和贸易惯例。对于来自不同国家的签约双方而言，他们各自怀有不同的意图，很难达成默契。毫无疑问他们是参照不同的法律制度，执行着不同的贸易惯例。由

于上述原因，在国际贸易中将各方的权利和义务清楚地说明和限定出来是非常必要的。

国际立法

考虑到贸易各方在签订跨国多边贸易合同时所面临的诸多困难，国际社会已经开始采用国际立法和国际通则代替各国的国内立法来处理不同国家的当事人之间的贸易行为。采用统一标准的目的是，即制定统一的国际法律是为了确保跨国贸易各方遵循统一的法律规则，而不用顾及贸易各方国家法律的差异。如果国际销售合同的各方当事人是某个国际条约或协定的成员国，例如，联合国国际货物销售合同公约，那么他们就可以按照国际条约的有关规定来确定他们各自的权利和义务。

但是，完全依赖法律，特别是国际立法来制定合同条款是不明智的。因为完全依照国际法律去诠释一个合同会导致意料不到的，甚至是不利的后果。例如，在一个国际贸易合同中忽略了具体的交货时间这个条款，而卖方在一个月没有交货，买方起诉该违约行为。如果按照买方国家的法律，因为缺少了交货期这一项重要条款，合同可能被视为无效。但是如果法庭的判决是依据国际立法，就会根据相应的工业品生产的常规时间，默认交货期为两个月，从而强制这个合同的继续执行。

合同的严密性和预见性

在进行国际贸易时，为了避免产生不利和不可知的后果，最佳选择是将你的权利和义务明确地列在合同条款上。合同内容规定的清楚明确，就让契约双方明白自己需要做什么，能够获得什么。即使出现了违约行为，法庭也会尽可能按合同规定强制实施。所以，明确规定了合同的内容（除非合同内容明显不合理）就会使契约双方能够更清楚的预知结果如何。

跨越文化的差异

因为签约各方怀着各自不同的期望坐到一起，内心的想法反过来影响着他们对合同条款的理解。然而一份出色的合同，通过明确各方的权利和义务，可以帮助那些拥有不同文化背景的人们达成共识。对于一方来说是合理的方面，而另一方却不能接受，这就是因为相互之间缺乏理解，而理解则是缔结一个可实施的合同的关键因素。

起草一份协议的关键在于既能在内容中照顾到对方的文化背景，同时也没有忘记自己的要求所在。这就要求在起草合同时必须了解对方的文化背景以及两种文化之间有多大的差别。同时合同的内容应简单明了，易于理解，特别是需要把合同内容翻译成另一种语言时就显得更重要了。还要注意的是合同中那些你所熟悉，但对方却很陌生的缩略词、法律术语和俚语，对于这些词语应该简单地加以标注，确保双方都能够

理解。

另外，需要了解的是对方具备多少国际贸易的知识。如果对方经常从事国际间的贸易，那么他们对这种基于不同文化背景之上的交易就深有体会。在谈判中，应尽可能多地了解对方的经营历史，这样才能够起草合同时选择恰当的复杂程度。

重视文化因素的影响，取得成功的10点建议

1. 乐于接受东道主的意见
 2. 培养优雅的气质和良好的商业修养
 3. 满怀兴趣认真倾听
 4. 将各种习惯性手势和身体动作减少到最小程度
 5. 说话果断，令人信服，同时听取双方的建议时要语调亲切避免高谈阔论或使用攻击性的字眼
 6. 事必躬亲，处理所有文件
 7. 尽快回复对方的问题和订货要求
 8. 了解对方所擅长的语种，必要时安排翻译
 9. 避免盲目的期望和没有经过实践、不切实际的设想
 10. 自嘲是一个在遇到棘手问题时比较好的缓解方法
-

不同文化背景下的双方在签订合同中能反映出来的共同期望，就是希望合同的履行能最大限度地令双方满意。相互理解，不仅意味着双方在签约前明确各自的权利与义务，而且意味着能够在履行过程中接纳各自的权利和义务。一般来讲，双方对于权利和义务的理解存在分歧时，就容易对合同产生争议。因此在起草合同时，要充分考虑到签约双方的不同文化背景，使其对合同达成共识，这对于避免在履行过程中产生争议，以及至少在有争议时求得一个圆满的解决都是很有帮助的。

个人承诺

与远在另一个国家的商人做生意，多少都会担心对方是否会按照承诺的那样履行合同。作为签约的每一方在磋商合同时都非常认真，因为谁也没有充分的把握确信对方是否抱着同样认真的态度对待合同，是否同你一样对于及时交货这一点给予足够重视，对方能否按照承诺生产的产品品质卓越，甚至是超过你所期望的。这种信誉是建立在个人承诺的基础上，由签约双方在合同履行过程中所表现的特质。因此无论对于国内贸易还是国际贸易，获得生意场上的良好信誉是非常重要的。

相对于国内贸易中各方遵循同一个商业惯例而言，在国际贸易中签约的各方遵循着不同的商业规则。由于这个区别，所以在国际贸易中得到对方所承诺的保障就更加困难。如果一方在口头上同意承担义务，则意味着对另一方做出了承诺。但承诺的具体内容则完全取决于一方对

另一方的相关表述。在一些地区有这样的惯例，只要在双方见面的情况下，协议就达成了，握手就意味着承诺。但是在另一些地方，必须坚持在正式或非正式的合同文本上签字，才是真正达成了承诺。

与不同文化背景的商人打交道时，必须了解他们惯用什么样的方式向别人表示承诺。在谈判之前，就应该有思想准备，是接受另一方的承诺形式，还是坚持自己的一贯做法，要么就取折中的方法达成共识。也许你同对方见了面，握了手，并取得了对方的信任和尊敬以后，觉得一个口头上的协议就足以表达双方在贸易中的承诺了。也许你对口头上的协议仍然感到担忧。但是在采取措施之前，应该先考虑一下对方文化背景对此的影响。如果对方来自于一个以签书面合同为惯例的国家，那么只要通知他合同正在按惯例起草，只等签署了，这不会引起任何的大惊小怪。但如果对方的惯例是握手解决一切，他就会认为你坚持签署书面合同的行为是对他名誉的侮辱。在这种情况下，最好不要过于直截了当。例如，你可以解释本国的习惯做法，并巧妙地询问对方能接受的惯例是什么？如果对方能够表示理解，你可以进一步要求签署一个非正式的文件或备忘录作为承诺形式。如果对方不能接受，也许只能做一个以握手而告终的妥协了。这当然也取决于你是否很想做这笔生意，以及是否愿意承担由此引起的风险。

如果合作双方曾经做过生意，那么就比较容易接受这种握手式的成交方式。但不要认为它是一贯正确的做法。在国际贸易中最佳的个人承诺方式是坚持选择书面形式，即便只交换一个简单的备忘录也可以。比较而言，国际贸易比国内贸易需要更多的时间和金钱。当你决定在国际市场上交易货物时，就意味着要遵守两国甚至是多国之间的一系列规定，如进口、出口、报关、消费、制造、运输以及其他商业规则。明智的选择是确信对方与你一样能够承担同样的诺言。

管辖地区的法律

在国际贸易中，签约双方经常假设他们能够按照本国的惯例和法规来运作。这种假设是错误的，并且容易导致严重的误解。在跨国贸易中不但要考虑本国的法律制度，更要考虑对方国家的法律。这并不是意味着只有当你身处这个国家之中的时候，因为即使是以邮寄或是电子方式来销售货物也足以使你受制于该国法庭的管辖之下。

从一定意义上来讲，你可以通过明示选择合同所应适用的法律，从而规避某一国的法律对交易的影响。然而，各方在签约时没有绝对选择政府的法律的自由。而且很多国家的法律规定，在进行某些特殊交易时必须受到国内法律的强制管辖。例如，涉及到土地转让时。

即使国内没有相应的法律规定，采用哪些法律条款完全依赖于法庭的决定，那他们也是可尊重或不尊重你的选择。一般来讲，法庭会接受各方当事人明示选择不与国内法律相违背的法律。因此明示的法律选

择条款非常重要，它决定了应用什么样的法律来解释国际贸易中当事人的权利和义务。

合同的强制实施

贸易范围从国内扩大到国际之间后，强制执行问题也增加了其复杂性。如果是在同一国家，国内的法律和商业惯例就足以提供充分的依据去支持合同的各项条款，甚至是口头达成的协议。跨国界的交易则要求一份书面的甚至是一份公证过的合同。

提示：如果必须进行合同的强制执行，一份精心起草的合同就是你最有可能获得的证据支出。即使你将来能避免对簿公堂，一份清楚和明确的合同，也能使你有足够的余地行使更改条款的权利。

多数仲裁法庭都要求一些合同必须是可被强制执行的书面形式。比较典型的是，货物销售合同中货物数量超过了法律规定的限度，那么此合同就必须是可强制执行的书面合同。对于买卖或是出租不动产的合同，必须是可被强制执行性的书面合同。如果签约双方只用口头表示同意履行各项条款的方式来约定此类协议，一旦发生纠纷，合同中双方的权利就不可能自动得到强制执行。

补救措施的选择

签约双方都希望合同进展的顺利，并从交易中互惠互利。但是即便是最简单的交易，你也必须要考虑到未来发展过程中可能会发生的问题。这种对意外事件加以防范的积极态度多半是可以被接受的。

提示：国际贸易最首要的一点，也是最后一项制胜的原则就是在一切纠纷发生之前，想好如何解决它。

解决争议的最佳时机就是在合同签订的时刻，因为此时的双方都抱着积极的态度来看待这项交易。即使有些状况看起来不可能发生，也要在合同中加上这样的条款，如果一方不能履行承诺过的某些义务，另一方则可以寻求另外的补救措施。如果双方在签订合同时就没有达成补救的协定，问题出现后，更不可能有什么弥补的办法了。所以在一开始就选择一个令双方都能接受的补救措施，一旦合同执行失败，他们就知道如何化险为夷了。

合同中的必要条款

大多数国家的法律，并没有对贸易双方的合同条款进行限制。但是在多数情况下，法庭判决强制执行合同时，必须基于签约双方存在对下面四个条款的共同协议：

1. 货物的名称，包括规格，数量和品质要求
2. 交货时间
3. 价格条款
4. 付款时间和支付方式

之所以上述条款被视为必不可少的，是由于它们是确定合同双方关系的基本条件，法律不可能不对其做出要求。所以每一个国际贸易合同都必须包括上述四点。

国际贸易的趋势

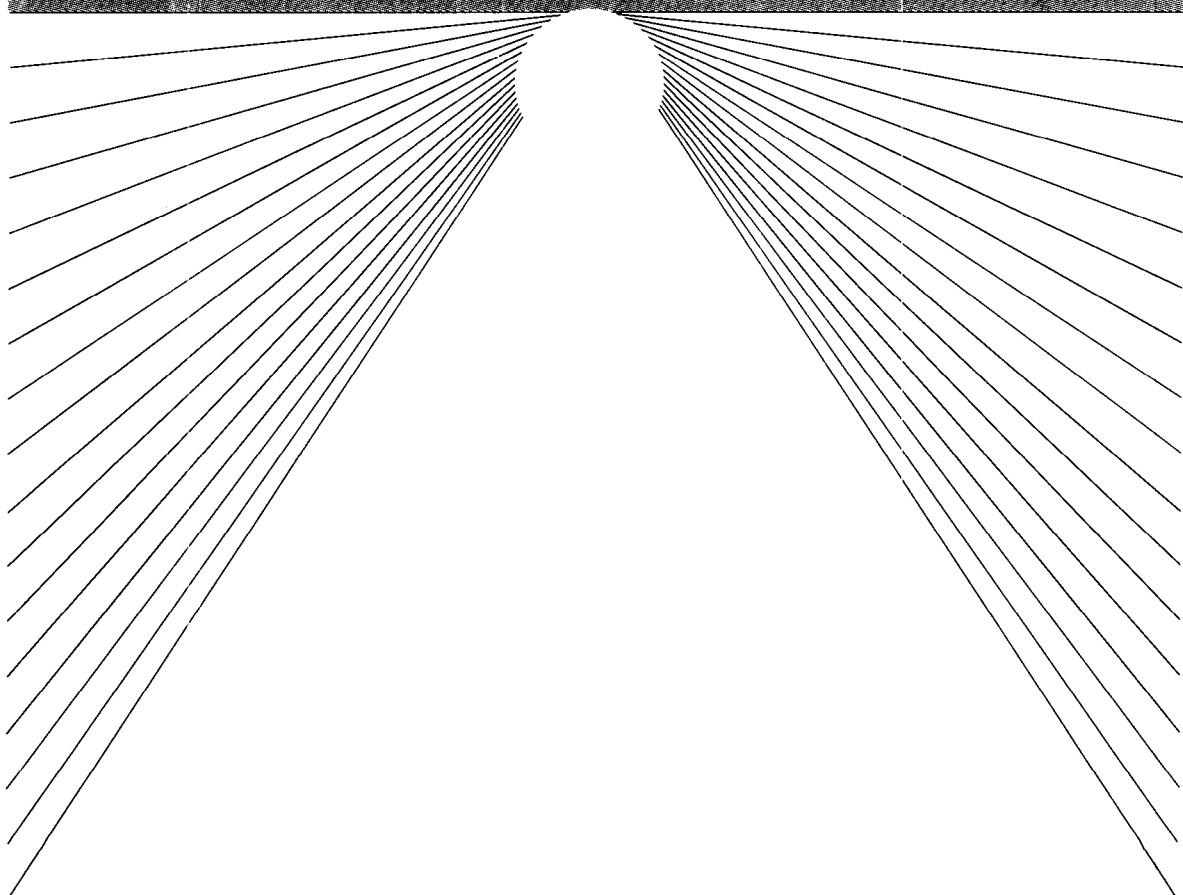
正如在本书导言中所说的那样，从各国国内的立法到各国之间的国际条约，目前其总的趋势无疑是肯定了合同是国际贸易的基础，同时明确了合同一旦发生争议，以及合同中必要条款不全面，或是关键条款的遗漏和含糊不清，都可以参照商业惯例和法律规定来解决。这一趋势的结果是使法官、仲裁员和立法者更容易判断那些商人们的交易性质，其实商人们并不清楚自己到底在干什么。相比较而言，这一趋势给消费者带来更多的法律保障，用以对付那些不公平的交易。他们经常误以为得了商人的小恩小惠，却忽视了合同中重要条款赋予他们的权利。但是无论如何也不要依赖这种趋势去制定你的合同，任何时候都要以清楚的书面形式表明你的意向。

支付和运输条款

支付条款和运输条款是在国际贸易中对未来具有重大意义的两个条款。在交易中确定支付方式是非常关键的。如果是国内贸易，那么购买货物时可以支付国内货币。而国际贸易中则需要考虑选择何种货币进行支付，以及顾及到国家的外汇管制政策。所以必须明确支付方式，以保障在合同执行时的可实施性。

在国际贸易合同中，明确运输和交货方式也是非常重要的。这一条款的含义在国内贸易和国际贸易中有着明显的区别。如果签约双方对此条款的含义有着不同的理解，则很容易对合同产生分歧，这就意味着交易将会有更大的失败风险。因此在运输和交货方式上，双方达成共识是非常重要的。

第 2 章
影响国际贸易合同实施
的各种因素



文化因素

国际贸易中的得失成败将取决于你以怎样灵活的态度去认识和尊重另一种文化中的人们。文化背景的差异不但会影响你同外国商人之间的谈判，而且还会影响你的产品和服务在对方市场上被认同的程度。文化因素在商业环境中表现为一系列的规则，它决定了在特定国家的国民中进行商品贸易的方式。这一系列的规则表现为特定人群的礼仪、习惯、价值观、交流方式和谈判风格。你必须重视并且了解另一种文化，同时调整自己的产品和服务以适应国外市场的需求。

对于文化因素的考虑，应该限定于具体的个体而不是整个民族。对于某个国家来说，可以轻易定义出它的整体文化风格，但不要忘记仍然存在着很多细分的文化特点。即便自认为对对方国家的情况和适用的规则已经了如指掌了，也要尽量避免固执地坚持那些没有经过实践的假想概念。在现今的世界里，人是在不断变化的。更为重要的是，跨越国界的不同文化以及文化所表现出来的特性都是在不断变化发展的。

最为关键的是在初次联系和谈判过程中对文化所表现出的敏感性。因为随着以后的不断交往，你就会找到更多的规则可以遵循。在联络初期应首先确认在这个国家中是否严格遵守某些交往的礼仪，然后再明确应遵守哪些礼仪，特别是在谈判初期所涉及到的一些事宜。例如问候和道歉的方式、商业道德标准、决策方式、对性别问题的看法、正式会议的安排和商业着装的习惯。

最后一步是确信你自己以得体的方式处理了这些与文化相关的事宜。当你深入研究了各种规则，也学会了自认为正确的商业礼仪，尽管有时禁不住会对自己的行为发笑，但毕竟已经将它们付诸于实践。由于双方文化上的差异经常会产生不和谐因素，缓解这种紧张局面的良方就是幽默。你可以把口袋里的风俗指南手册掏出来，向东道主指明上面所列的各种规则，然后和他一起哈哈大笑。

在合同谈判中应注意的文化因素

在与一位外国商人会谈时

应该做的——应一直称呼对方的头衔以表示尊敬，直到对方先停止使用特别正式的称谓。尽快答复对方的问题，电话是一种很好的交流形

式。尽量表现得热情友好,不要盛气凌人,要让对方有足够的时间讲话。

不应该做的——不要急于求成,应该事先了解在对方国家是否存在做生意要从小做起的商业习俗。如果没有这种惯例,就可以按照自己的需要来定。如果存在这种惯例,那么在合同签订之前先建立起密切的商业关系。因为你所追求的不是一锤子买卖,所以需要几个月甚至是一年的时间来建立一种更长久的关系。

遭遇到性别或是种族歧视时

应该做的——你应该平静地对待,表现出专业人员的风度,并使用合理的方法对付这种态度。在交换名片和讲话时语气平和,但要坚决,内容具有权威性和专业性。如果有可能,可以在谈判中带一位与谈判对方同一性别或种族的同事或合作伙伴。这位同事事先对于你的思路和才智应有所了解,并能够鼓励你去施展这些才能。如果谈判对方的偏见和歧视难以消除,则需要考虑能否更换这个公司的谈判对象。

不应该做的——适当情况下可以声明自己的权利,但是不要感情用事。如果此项交易非常重要,则要克制对对方的谴责。不要认为来自同一个公司的,甚至来自同一个国家的所有人都存在着同样的偏见。

在谈判桌上的行为

应该做的——首要的是表现出坚定的态度。同时观察东道主的眼神和身体所传达出的信息,保证话题范围始终围绕着主题。事先了解国外商人共同的商业文化特质和商业习俗,研究在哪些条款上能够有伸缩的可能性,从而在谈判开始的时候给自己多留一些余地。在适当的时候来一点幽默,而在谈判过于激烈时,不妨以守为攻。

不应该做的——不要在所有的问题上都表现得有弹性。避免正面冲突以及在某一点上的纠缠不清。不要试图弥补所有语言上的障碍,沉默往往能够使谈判产生最好的结果。尽量不要突然转变自己的语调,以及避免唐突的举动。

当法律问题摆在面前的时候

应该做的——需要明确的是法律问题出现在谈判刚开始,还是出现在对方已经明确想成交生意的谈判后期。询问东道主即将出席会谈的人员名单,如果谈判对手的法律顾问计划参加,切记也要带上你的法律顾问。这样在谈判进入关键时刻,或是你自己对风险不能做出准确判断时,可以及时咨询你的法律顾问。

不应该做的——除非你百分之百地肯定自己彻底了解了协议中双方的所有权利和义务,否则不要轻易同意或是签署任何合同。

参加社交活动的时候

应该做的——接受东道主提出的友好邀请,赴约之前需要准备几个