

21世纪高职高专精品教材

经济贸易类

进出口贸易实务

Jinchukou maoyi shiwu

余心之 鲍海滨 李春 编著

FE 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press

21世纪高职高专精品教材

经济贸易类

进出口贸易实务

Jinchukou maoyi shiwu

余心之 鲍海滨 李春 编著

FE 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press

大连

© 余心之 2007

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口贸易实务 / 余心之编著. —大连: 东北财经大学出版社,
2007. 8

(21 世纪高职高专精品教材·经济贸易类)

ISBN 978 - 7 - 81122 - 089 - 6

I. 进… II. 余… III. 进出口贸易 - 贸易实务 - 高等学校:
技术学校 - 教材 IV. F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 106965 号

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

总 编 室: (0411) 84710523

营 销 部: (0411) 84710711

网 址: <http://www.dufep.cn>

读者信箱: dufep@dufe.edu.cn

东北财经大学印刷厂印刷 东北财经大学出版社发行

幅面尺寸: 170mm × 240mm 字数: 386 千字 印张: 19

2007 年 8 月第 1 版

2007 年 8 月第 1 次印刷

责任编辑: 张晓鹏 龚小晖

责任校对: 孙 萍

封面设计: 张智波

版式设计: 钟福建

ISBN 978 - 7 - 81122 - 089 - 6

定价: 30.00 元

前 言

加入世界贸易组织以后,中国对外贸易发展迅猛。2001年中国进出口总额为5 100亿美元,2004年进出口总额突破10 000亿美元,居世界第三位,2005年进出口总额达到14 221.2亿美元,2006年1月份至11月份,进出口总额为15 935.6亿美元,同比增长24.3%。

中国对外贸易的迅猛发展,为从事进出口业务的人员提供了广阔的发展空间,同时随着越来越多的企业不断涌入国际市场,中国也迫切需要一大批既了解国际贸易理论,熟悉国际贸易惯例,又能熟练操作进出口业务的高技术应用型人才。为了适应这一需要,我们组织编写了这本教材。

进出口贸易实务是我国高等职业院校国际商务类专业的核心专业课之一,也是其他财经类专业普遍开设的课程之一。它以商品进出口贸易为研究对象,以我国外贸方针政策为指导,阐明了商品进出口业务的基本理论、基本知识和基本技能。通过本课程的学习,使学生熟悉国际贸易惯例,系统掌握进出口业务的基本知识、基本环节、基本内容,掌握国际货物销售合同的主要条款和操作技巧,为从事进出口贸易工作打下良好的基础。通过本课程的学习,要求学生既熟悉进出口贸易实务的基本理论和知识,又掌握一定的从事进出口业务的操作技能。

我们在编纂过程中,为了达到以上目标,每章以引例导入,文中尽量避免繁琐的文字叙述,注重简洁明了的案例分析和实际操作,以提高学生分析问题和解决问题的能力。同时,将国际贸易惯例以链接的形式嵌入文中,既使理论与实践紧密结合,又突出案例,分析有理有据。在每一章的开头特别提出了学习目标,结尾附有知识掌握和知识应用,使学生在在学习过程中有的放矢。另外,在每章特别附有补充阅读材料,从不同角度增强了各章内容的知识性、应用性,拓宽学生视野,提高学生的学习兴趣。

本书突出了以读者为本的编写思想,注重将知识性、应用性与可读性相结合,力求“新颖、简明、实用”。

本书由余心之、鲍海滨、李春编写,其中,前言、第1章、第2章、第5章、第11章由余心之执笔;第3章、第4章、第6章、第7章、第10章由鲍海滨执笔;第8章、第9章、第12章、第13章由李春执笔。最后,由余心之对全书进行总纂并定稿。

本书在编写过程中,得到了东北财经大学出版社的大力支持和帮助,在此表示

2 进出口贸易实务

衷心的感谢。同时，感谢本书参考文献的作者。

由于编写水平有限，疏漏或不当之处在所难免，敬请广大读者批评指正。

作 者
2007 年 5 月

目 录

第1章 国际货物买卖合同 ⇨1

学习目标 /1

1.1 国际货物买卖合同概述 /2

1.2 国际货物买卖合同的内容 /6

课堂讨论 /16

知识掌握 /16

知识应用 /17

第2章 国际货物买卖合同标的 ⇨18

学习目标 /18

2.1 商品名称 /19

2.2 商品品质 /20

2.3 商品数量 /26

2.4 商品包装 /31

课堂讨论 /41

知识掌握 /41

知识应用 /42

第3章 贸易术语 ⇨43

学习目标 /43

3.1 有关贸易术语的国际惯例 /44

3.2 国际贸易术语的分类 /47

3.3 常用的国际贸易术语 /47

3.4 其他的国际贸易术语 /60

课堂讨论 /66

知识掌握 /66

知识应用 /66

第4章 商品的价格 ⇨67

学习目标 /67

4.1 商品价格的作价原则与作价方法 /68

4.2 出口商品成本核算 /69

4.3 常用贸易术语的价格换算 /72

2 进出口贸易实务

4.4 佣金与折扣 /73

4.5 合同中的价格条款 /75

课堂讨论 /78

知识掌握 /79

知识应用 /79

第5章 货物的交付 ⇨81

学习目标 /81

5.1 运输方式 /82

5.2 运输单据 /99

5.3 买卖合同的装运条款 /106

课堂讨论 /115

知识掌握 /115

知识应用 /116

第6章 国际货物运输保险 ⇨119

学习目标 /119

6.1 保险的基本原则 /120

6.2 海上货物运输保险承保的范围 /122

6.3 我国海运货物保险险别与条款 /126

6.4 我国陆空邮运输货物保险险别与条款 /130

6.5 伦敦保险协会海运货物保险条款 /131

6.6 进出口货物运输保险实务 /132

6.7 合同中的保险条款 /136

课堂讨论 /140

知识掌握 /140

知识应用 /140

第7章 货款的支付 ⇨142

学习目标 /142

7.1 国际货款收付中的各种票据 /143

7.2 汇付和托收支付方式 /147

7.3 信用证支付方式 /155

7.4 各种支付方式的结合使用 /177

课堂讨论 /183

知识掌握 /183

知识应用 /184

第8章 商品检验与检疫 ⇨188

学习目标 /188

8.1 进出口商品检验检疫的重要性 /189

8.2	检验检疫机构	/190
8.3	检验时间与地点	/192
8.4	检验证书的种类	/194
8.5	检验标准	/195
	课堂讨论	/200
	知识掌握	/200
	知识应用	/200
第9章	争议的预防与处理	⇨202
	学习目标	/202
9.1	异议与索赔	/203
9.2	违约金与定金	/204
9.3	不可抗力	/206
9.4	仲裁	/208
	课堂讨论	/215
	知识掌握	/215
	知识应用	/215
第10章	合同的磋商与签订	⇨217
	学习目标	/217
10.1	合同磋商的形式和内容	/218
10.2	交易磋商的一般程序	/219
10.3	书面合同的签订	/226
	课堂讨论	/230
	知识掌握	/230
	知识应用	/230
第11章	进出口合同的履行	⇨232
	学习目标	/232
11.1	出口合同的履行	/234
11.2	进口合同的履行	/242
	课堂讨论	/258
	知识掌握	/258
	知识应用	/258
第12章	国际贸易方式	⇨260
	学习目标	/260
12.1	经销、寄售与代理	/261
12.2	招标、投标与拍卖	/266
12.3	对销贸易与加工贸易	/271
12.4	商品期货交易	/275

4 进出口贸易实务

课堂讨论 /278

知识掌握 /278

知识应用 /279

第13章 国际电子商务 ⇨280

学习目标 /280

13.1 认识电子商务 /281

13.2 电子商务的特点与影响 /283

13.3 电子商务时代的国际竞争 /287

13.4 电子商务在外贸业务运作中的作用 /288

课堂讨论 /290

知识掌握 /291

知识应用 /291

主要参考文献 ⇨293

第 1 章

国际货物买卖合同

[学习目标]

了解：国际货物买卖合同的概念及其在进出口业务中的作用。

明确：法律冲突与法律适用的内涵。

熟知：国际货物买卖合同适用的法律。

掌握：国际货物买卖合同的结构和内容。

【引例】

2006 年 4 月 4 日，美国 C 公司向我国 F 公司发来出售鱼粉的实盘，并规定于当天下午 5 时前答复有效。该实盘主要内容是：秘鲁或智利鱼粉，数量 10 000 公吨，溢短装 5%，每公吨 483 美元，CFR 上海，交货期为 2006 年 5 月至 6 月，信用证付款。该实盘还包括索赔以及其他条件等。当天，F 公司回电，要求 C 公司将价格减至每公吨 480 美元，同时对索赔条款提出了修改意见，并明确指出：“以上两点如同意，请速告，并可签约。”4 月 5 日，C 公司与 F 公司直接通过电话协商，双方各作了让步，F 公司同意接受每公吨 483 美元的价格，但坚持修改索赔条款，即“货到 45 天内，经中国商检机构检验后，如发现问题，在此期限内提出索赔”。至此，双方口头上达成了一致意见。4 月 7 日，C 公司在给 F 公司的电传中重申了实盘的主要内容和双方电话协商的结果。同日，F 公司回电传给 C 公司，并告知由 F 公司的部门经理某先生在广交会期间直接与 C 公司签署合同。

4 月 22 日，C 公司副总裁参加广交会时会见了 F 公司部门经理，并交给他 C 公司已签了字的合同文本，该经理表示要审阅后再签字。5 月 2 日，C 公司致电 F 公司，要求其开立信用证。5 月 3 日，F 公司回电称，该公司部门经理某先生 4 月 22 日在接到合同文本时明确表示：“须对合同条款作完善补充后，我方才能签字。”在买卖双方未签约之前，不存在买方开立信用证问题。5 月 5 日，C 公司发电传给 F 公司，辩称，双方之间有约束力的合同仍然存在，要对所受损失保留索赔的权利。

问题:

(1) 双方于4月5日通过电话协商达成一致意见是否表示合同已于此时成立?

(2) F公司要求签署书面合同是否仅仅是一种形式而不会影响到合同的有效成立?

此案例涉及合同的订立形式以及合同是否有效成立,纠纷的解决在于适用的法律。用什么法律作为解决争议的依据,要由法律适用规范或冲突规范来解决。根据法律适用规范可以确定用来处理进出口贸易争议的某个实体法。如果贸易合同没有确定所适用的法律,用哪国法律来解决争议就成为本章要阐述的问题。

● 1.1 国际货物买卖合同概述

在进出口业务中,合同起着十分重要的作用。合同是当事人相互约定的各自的行为准则,合同内容的严密性对于争议的防范与处理有着重要的意义。在业务活动的各个具体环节上,几乎都是通过合同这种形式将有关的当事人联系起来,他们各自按照规定的义务执行合同,从而使整个业务活动有序地进行。

1.1.1 国际货物买卖合同的概念

国际货物买卖合同,也称国际货物销售合同 (contracts for the international sale of goods),是指营业地处于不同国家或地区的当事人之间所达成的以买卖货物为目的的协议。就一国而言,国际货物买卖合同是该国企业与他国企业订立的有关货物进口或出口的合同。

国际货物买卖合同具有两项基本特征:

(1) 此类合同属货物买卖合同,受各国民商法管辖。

(2) 合同当事人通常分属不同国籍,或虽属同一国籍,但营业场所却分设于不同国家或地区。因此,若发生合同争议,就可能产生法律冲突。

各国民商法存在差异,在某些方面存在严重分歧。这不仅表现在大陆法系和英美法系之间,即使同属一个法系的国家之间(如美国和英国),对许多具体问题的规定和解释也不尽相同。如何处理进出口业务活动涉及的合同纠纷遂成为复杂的法律问题。

【链接】

大陆法系与英美法系

大陆法系 (Continental Law System) 的法律概念、原则、程序源于罗马法。1804年,《法国民法典》问世,共2281条;1807年,法国又颁布了《商法典》。这些法典以法律形式确定了私有财产不受侵犯以及公民的“平等”和“契约自由”等原则,并对德、丹、意、荷、西、葡等国立法产生了很大影响,这些国家的法律制度被统称为大陆法系。智利、阿根廷、巴西、阿尔及利亚、埃及、利比亚等国也将其作为制定民法的蓝本。大陆法的影响还包括加拿大魁北克省和美国路易斯安那州,日本和中国的民法也由此派生。大陆法系普遍强调成文法 (Statute Law) 的作

用, 法律的实施主要以法律条文的抽象概念为依据, 由法官根据立法精神加以引证与解释, 从而使抽象的法律条文适应不断发展的新情况。

英美法系又称普通法系 (Common Law System), 源于公元 11 世纪至公元 12 世纪英王授予法官解决纷争的权力。随后, “遵守先例” 的原则 (Rule of Precedent) 在英国法律思想中确立了地位。因此英国的法律主要是法官不断裁判的副产品, 是一种法官的 “习惯法” (Customary Law), 又称 “判例法” (Case Law)。作为规范的判例, 都是普遍有效的格言, 其作用与大陆法的条文相同。英国习惯法的原则影响到了北美, 1776 年美国独立后并未破坏法律传统的连续性。美国的法官对英国法律规则作了某些修改, 立法机构也不断以成文法代替法官的习惯法, 但美国 (路易斯安那州除外) 的法律制度在 “遵守先例” 的原则方面仍然与英国一致, 并被统称为英美法系。英美法系国家还包括加拿大 (魁北克省除外) 及澳大利亚、新西兰等英联邦国家。

1.1.2 国际货物买卖合同适用的法律

进出口贸易活动不仅是一种经济活动, 而且是一种法律行为。国际货物买卖合同与其他经济合同一样, 不仅体现了当事人双方的买卖关系即经济关系, 而且也包含了双方的法律关系, 需要运用法律调整当事人之间的关系。因此, 订立和履行国际货物买卖合同, 必须使其符合法律规范。

国际货物买卖合同适用的法律, 概括起来有三种: 国内法、国际条约或公约、国际贸易惯例。

1) 国内法

国内法是指由国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。一般而言, 世界各国在制定有关贸易的法律中不对国内贸易和国际贸易分别立法, 即其有关贸易的法律既适用于国内贸易, 也适用于国际贸易。但在司法实践中, 还是存在着国内与国际之差, 主要表现为: 作为国内贸易法, 它是一种强制性的法规; 而作为国际贸易法, 则在很大程度上以贸易当事人的意思自治为原则。

(1) 大陆法系国家的贸易法。欧洲大陆法系的国家, 大多把有关贸易的法律编入民法典内, 作为民法典的一部分, 如《法国民法典》第 3 篇第 6 章, 《德国民法典》第 2 篇第 2 章, 《日本民法典》第 2 章第 3 节, 都对贸易双方的权利、义务作出了具体规定。法国、德国、日本等国家除民法典外还有商法典, 专门就商事行为、海商、保险、票据或公司等方面的法律分别作出具体的规定。这些国家采取民法与商法分立的做法, 把民法与商法分别编纂为两部法典, 以民法为普通法, 把商法作为民法的特别法。民法的一般原则可以适用于商事活动, 而凡属商法另有特别规定的事项, 则应适用商法的有关规定。但是, 也有一些大陆法国家采取民法、商法合一的形式, 只有民法典而没有单独的商法典。例如, 意大利就只有民法典, 瑞士只有债务法典。

(2) 英美法系国家的贸易法。英美法系各国, 原则上不存在民法与商法的区分。在英美法系国家既没有民法典, 也没有大陆法意义上的商法典。这些国家的贸

易法由两个部分组成：一是普通法，即由法院以判例形式确立的法律原则，属于不成文法；二是成文法或称制定法，即有关货物贸易的立法。

英国最早的调整货物买卖的成文法是《1893 年货物买卖法》（Sale of Goods Act, 1893），该法实际是判例法的成文化。后来英国在 1979 年制定了《1979 年货物买卖法》，并于 1994 年修订为《1994 年货物买卖与供应法》，适用范围也扩大了，不仅包括货物买卖，还包括货物供应，但关于货物买卖的规定没有多大变化。在美国，有关货物买卖的成文法是《统一商法典》（Uniform Commercial Code, UCC），由调整商事交易不同过程的规范组成。该法典于 1952 年正式颁布，其后曾进行过多次修订，现在使用的是 1977 年颁布的文本。该法典不是美国联邦法律，而是由民间组织起草制定、供各州采用的示范法。在美国，有关商事交易的法律是由州法调整的，所以各州对于是否采用《统一商法典》有完全的自主权。由于《统一商法典》能够适应当代美国经济发展的要求，因此现在美国的 50 个州中，除了保持大陆法传统的路易斯安那州之外，其他各州均已通过本州岛的立法程序采用了《统一商法典》，使它成为本州岛的法律。

（3）我国有关货物贸易的法律。我国有关货物贸易的法律主要是 1999 年 10 月 1 日起生效的《中华人民共和国合同法》（以下简称《合同法》），该法统一适用于国内买卖合同和国际买卖合同。按照我国法律，订立合同（包括涉外合同）都必须遵守中华人民共和国法律，即使依照法律规定适用外国法律或者国际惯例的，也不得违反中华人民共和国的社会公共利益。但是，由于国际货物买卖合同的当事人所在的国家不同，他们各自又都要遵守所在国的国内法，而不同的国家往往对同一个问题的有关法律规定不相一致，因而一旦发生争议引起诉讼时，就会产生究竟应适用何国法律的问题。为了解决这种“法律冲突”，通常采用在国内法中规定冲突规范的办法。我国法律对涉外经济合同的冲突规范也采用上述国际通用规则，并在我国《合同法》第 126 条中作了原则规定：“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，但法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的，适用与合同有最密切联系的国家法律。”据此，除法律另有规定外，我国当事人只要与国外当事人达成协议，就可在合同中选择处理合同争议所适用的法律或国际条约，既可选择按我国法律，也可选择按对方所在国法律或双方同意的第三国法律及有关的国际条约来处理本合同的争议。如果当事人未在合同中作出选择，则当发生争议时，由受理合同争议的法院或仲裁机构依照法院或仲裁机构视交易具体情况认定的“与合同有最密切联系的国家”的法律进行处理。

2) 国际条约或公约

国际货物买卖合同的订立和履行还必须符合当事人所在国缔结或参加的与合同有关的双边或多边国际条约。国际条约是两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。目前与我国对外贸易有关的国际条约，主要是我国与其他国家缔结的双边或多边的贸易协定、支付协定，以及我国缔结或参加的有关国际贸

易、海运、陆运、空运、工业产权、知识产权、仲裁等方面的协定或公约。而其中与我国进行货物进出口贸易关系最大亦是最重要的一项国际条约，即是自1988年1月1日起正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》（the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG）。

《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）是联合国国际贸易法委员会1964年在海牙会议上通过的由国际统一私法研究所拟订的两个统一法，即《国际货物买卖统一法》（the Uniform Law on International Sale of Goods）和《国际货物买卖合同成立统一法》（the Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods）的基础上，广泛听取了各方面的意见，经过认真研究、准备和草拟，然后将上述两个统一法加以合并，于1980年4月在维也纳召开的，包括世界上所有主要的贸易国在内的62个国家的代表参加的外交会议上讨论修改后通过的。

我国政府派代表参加了1980年的维也纳会议，对公约的定稿和通过作出了一定贡献，并于1986年12月向联合国秘书长递交了对《公约》的核准书，成为最早加入联合国公约的缔约国之一。但是，我国在核准《公约》时，根据我国当时的具体情况对《公约》提出了两项保留：其一是关于公约适用范围的保留，即我国不同意扩大公约的适用范围，我国只承认该公约的适用范围限于营业地分处不同缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同；其二是关于合同形式的保留，即我国企业对外订立、变更或终止国际货物买卖合同都应采取书面形式。虽然我国新的《合同法》已对合同形式作了新规定，不再坚持书面这种唯一的形式，但我国还尚未以书面形式通知《公约》取消该项保留。

《中华人民共和国民法通则》（以下简称《民法通则》）第142条明确规定：“中华人民共和国缔结或者参加的国际条约同中华人民共和国的民事法律有不同规定的，适用国际条约的规定，但中华人民共和国声明保留的条款除外。”由此可见，根据“条约必须遵守”的原则，在法律适用的问题上，国家缔结或参加的有关国际条约或公约，除国家在缔结或参加时声明保留的条款以外，优先于国内法。

【案例1—1】

我国某外贸公司派遣贸易小组赴美购买设备，双方在纽约已就设备规格、单价、数量等主要条款达成口头协议。小组离美时向对方表示，回京后缮制合同，由双方签字后生效。回京后，国内用户撤回进口委托，合同无法签署，信用证也未开出。美国敦促中方履约，否则将在美国起诉中方公司。

问题：此笔交易是否达成，为什么？

分析提示：我国与美国均是《公约》的缔约国，因此，本案适用于《公约》。我国在签署公约时在合同形式上提出了保留，与我国签署的合同必须是书面形式，本题中我方与美方并未形成书面合同，因此合同不成立。

3) 国际贸易惯例

国际贸易惯例（international trade practice），或称国际商业惯例（international

commercial practice), 是指在国际贸易的长期实践中逐渐形成的, 为大多数国家所认可的有确定内容的一些贸易习惯和一般做法。国际贸易惯例通常是由国际性的组织或商业团体制定的有关国际贸易的成文的通则、准则和规则。

国际贸易惯例虽然有确定的内容, 可以作为行为规范使用, 但不是国际法律, 也不是某一国的国内法, 因此, 对国际贸易活动中的行为当事人不具有法律的强制性和约束力。只有当事人双方经过协商选用某一国际贸易惯例, 并在合同中明确规定时, 这一国际贸易惯例才具有约束力。因此, 当事人在采用惯例时, 可以对惯例的某项或某几项具体内容进行更改或补充。如果在国际货物买卖合同中作了与惯例不同的规定, 在解释合同当事人义务时, 以合同规定为准。

值得注意的是, 国际贸易惯例虽然不是国际性法律, 但却是重要的法律渊源之一。某些规则或解释经过长时期的运用和发展, 逐渐成熟、定型, 被列入法典当中, 成为法律条款。还有些惯例成为国际上或某些国家之间签订条约和协定的内容, 这些惯例就升格为法律规定了。

在发生贸易纠纷时, 国际贸易惯例可以作为解决纠纷的依据。如果合同中没有注明适用何种法律, 对发生争执的有关问题也未作出明示或暗示的规定, 则仲裁机构可以援引某一国际贸易惯例衡量当事人的权利和义务, 以此作为依据进行裁决。

在实践中, 国际贸易惯例通常能被大多数国家的贸易界人士所熟知, 并能普遍地被他们所接受、应用和遵守。例如, 国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》和《跟单信用证统一惯例》就是被世界上大多数国家的贸易商和银行广泛使用的国际贸易惯例。

我国《民法通则》第 142 条明确规定: “中华人民共和国法律和中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有规定的涉外民事关系, 可以适用国际惯例。”

● 1.2 国际货物买卖合同的内容

1.2.1 合同的种类

合同必须符合法律规定的形式。在我国进出口贸易中, 最常用的合同形式是销售合同和销售确认书。一般情况下, 各出口企业都使用事先印制的有固定格式的合同, 合同由买卖双方确认无误后会签, 然后各执正本一份据以执行。

(1) 销售合同 (sales contract)。销售合同又称买卖合同, 是买卖双方就某项交易达成协议后为确定彼此的权利、义务、责任、豁免而订立的书面文件。销售合同具有法律效力, 履约过程中若发生争议, 销售合同即成为解决争议的书面证明。

根据我国《合同法》和《联合国国际货物销售合同公约》的规定, 买卖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。但在实践中, 以书面方式缔结合同仍然是最普遍的做法。正式的书面合同格式由约首、正文、约尾三部分组成。通常正本一式两份, 由买卖双方签字生效。

销售合同的内容比较全面, 合同正面和背面的各项条款分别对买卖双方的权

利、义务、责任、豁免以及争议的处理方法等诸多事项作出详细规定。

使用正式的销售合同格式对明确买卖双方责任，避免合同争议是有利的。大宗商品交易及各类大额交易应采用正式的销售合同格式。

(2) 销售确认书 (sales confirmation)。销售确认书的内容较正式合同简略，通常只包括交易的主要条件，但销售确认书在法律上与正式合同具有同等效力。销售确认书适用于内容简单、金额不大、成交零散的交易，或者代理、报销等长期贸易方式协议下的逐笔交易。它虽然格式简单，但其主要交易条件仍然是完整而明确的，也是由约首、正文和约尾三部分组成。

除上述两种主要的合同格式外，实际工作中使用的书面合同还包括协议 (agreement)、备忘录 (memorandum)、意向书 (letter of intent)、订单 (order indent) 等。

一份合同在法律上是否有效不能单纯从名称加以判断，只要其内容具备合同成立的基本要件，虽然名称未使用 “Contract” 或 “Agreement” 字样，仍可视为有效合同。

【链接】

销售确认书样例

销售确认书

SALES CONFIRMATION

合同编号：

Contract No. :

日期：

Date:

卖方：

Sellers: _____

地址：

Address: _____

电话：

传真：

Tel: _____ Fax: _____

买方：

Buyers: _____

地址：

Address: _____

电话：

传真：

Tel: _____ Fax: _____

兹经买卖双方同意成交下列商品并订立条款如下：

The undersigned Sellers and Buyers have agreed to close the following transaction according to the terms and conditions stipulated below:

货物名称及规格 NAME OF COMMODITY AND SPECIFICATION	数量 QUANTITY	单价 UNIT PRICE	金额 AMOUNT	总值 TOTAL VALUE

装运:

SHIPMENT:

付款条件:

TERMS OF PAYMENT:

包装:

PACKING:

唛头:

MARKS & NOS. :

保险:

INSURANCE:

买方(签章):

THE BUYERS:

卖方(签章):

THE SELLERS:

1.2.2 合同的格式和内容

出口合同的基本格式可分为约首、正文、约尾三部分。

1) 约首(preamble)

约首通常包括合同名称、双方当事人名址、通讯方式、合同编号、订约日期、订约地点、合同序言等事项。

(1) 合同名称(title of contract)。实际使用的出口合同主要使用两种名称,即销售合同(sales contract)和销售确认书(sales confirmation)。此外,合同还有多种表述方式,如“sales agreement”、“sales note”、“order sheet”、“indent”、“memorandum”、“letter of intent”等。

(2) 合同编号(contract No.)。合同编号可根据企业的实际需要自行编制,最后形成一定的次序,以方便业务联系、档案管理和日后查核。日常工作中,包括撰写函电、开立信用证、制单、制唛等业务环节都需引用合同编号。应注意的是合同编号不能重复使用,否则在出口退税等环节将会产生麻烦。

(3) 订约日期(date of signing)。买卖合同文句多以订约日期开头。例如,“This contract is made and entered in Dalian on 10th of November, 2006 (本合同于