



国际贸易简明教程译丛

THE SHORT COURSE IN INTERNATIONAL TRADE SERIES

〔美〕卡拉·C·希比 著

Karla C. Shippey

International Contract

国际合同

——如何起草国际销售合同

Drafting the International Sales Contract

李 力 译
许军轲 校



经济科学出版社
Economic Science Press



国际贸易简明教程译丛

THE SHORT COURSE IN INTERNATIONAL TRADE SERIES

〔美〕卡拉·C·希比 著

Karla C. Shippey

International Contract

国际合同

——如何起草国际销售合同

Drafting the International Sales Contract

李 力 译

许军轲 校



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

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：www.esp.com.cn

电子邮件：esp@esp.com.cn

河北省财政厅印刷厂印装

787×1092 毫米 16 开 18.25 印张 290000 字

2002 年 12 月第二版 2002 年 12 月第一次印刷

印数：0001—5000 册

ISBN 7-5058-3336-7/F·2686 定价：27.20 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

图书在版编目 (CIP) 数据

国际合同：如何起草国际销售合同 / (美) 希比著；
李力译 . — 2 版 . — 北京：经济科学出版社，2002.12
(国际贸易简明教程译丛)
ISBN 7-5058-3336-7

I . 国… II . ①希… ②李… III . 国际贸易 - 贸易
合同 IV . D996.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 103956 号

《国际合同》旨在给读者提供国际双边贸易协定的相关知识。对于大多数当事人来说，在与其他国家的商人签订协议时，同签订国内贸易合同一样，会面临很多同样的问题。例如，无论是国内贸易合同还是国际贸易合同，协议双方都必须考虑政府的规定、质量控制标准、保护知识产权，以及争议的解决。但国际贸易合同在谈判、履行以及强制实施方面，增加了一定的难度和复杂性，因为协议双方存在地域的差异、文化背景的差异，以及遵循的不同国家法律制度的差异。

律师的观点

对于国际贸易合同的理解必须具备一定的法律专业知识。如果你不幸没有加入广大法律从业人员中，那你会不断重复地听到他们所说的一句话。毫无疑问，这句话带来了这种复杂的被称之为“高深莫测的法律语言”的发展。无论是那一种文化，也不管是在哪个国家，来自世界各地的法律专家们都以这句话为信条。当对他们提出问题，他们立刻皱起眉头，用充满了思考的目光注视着你，然后说：“根据不同情况来确定（或者用他们类似的其他词汇来表示）。”

法律专家们被训练成要考虑到所有的可能性，他们力求清楚地阐明每一种可能性，不能留有任何争议和可能存在的疑问。例如，在销售合同中规定：买方必须通知卖方他所要采购的货物的规格，那么，问题出现了，“通知”是什么含义呢？买方的律师会说：“根据不同情况来确定。”虽然卖方已经知道买方有什么样的要求，因为在此之前，同样的货物已经成交了5次。然而，卖方的律师还可以说：“根据不同情况来确定。”虽然买方已经在前5次的订单上写清楚了他们需要什么规格的货物。尽管如此，法律专家还是把一句简单的话“买方必须通知卖方他所要采购的货物的规格”变成了复杂的法律用语“买方，无论是否曾经订购过卖方的货物，以及无论卖方提供的货物是否曾经符合过买方的规格，买方必须以书面、口头或其他形式通知卖方全部或任何买方需要提供的货物的规格，它们是与买方需求相一致的合同中规定的货物规格。”

简单和复杂的跨国贸易

本书作者尽量避免使用高深莫测的法律用语，并力求照顾到广泛存在的不同的惯例与法律制度对双边贸易合同的起草、诠释及实施的影响。在本书的最后，作者提供了各种合同的文本范例，用以说明不同地区的商业惯例对合同的影响，还用专门的章节说明了不同的法律制度对合同会有怎样的解释，并且附上带有详细注释的词汇表，以解释一些通用合同条款中商务的专业法律词汇的意思。

尽管如此，需要敬告读者的是，本书作者是一位美国律师，她的出发点依然会有偏见，所以作者承认其信条是美国传统的“友好契约”法则，即在书面合同中要以最好的方式解释任何一种商业关系，因为合同签订双方在提供互惠的同时，也希望存在互利的机会。当合同签订双方来自不同的国家，有着不同的文化背景，也有着不同的期望值和商业惯例，甚至遵循着相对独立的法律制度，那么上述互惠互利原则就愈加有着重要意义。越来越多的从事国际贸易的买卖双方开始认识到签订书面合同的意义，所以在双边贸易活动中一个很明显的趋势是，贸易双方更愿意书面协议某些事宜而不仅仅是握手而已。

国际贸易合同究竟能够简单到什么程度，对于这个问题的回答，作者依然用她所选择的法律专业的典型用语：根据不同情况来确定。因为任何一个合同都可以只写最基本的条款，但从另一方面讲，也可以把合同双方的复杂关系、权利、义务罗列成冗长而复杂的合同条文。当合同双方第一次接触并有合作意向时，他们通常不愿意想到事情会往坏的方面发展，所以更愿意接受一个简单的合同，可是一旦发生了问题，合同双方必须做好充分准备来阐明各自的权利和义务。所以，如果没有任何防范措施，合同条款中没有明确的规定，将意味着合同执行的失败。当作者提供只具有最基本条款的合同范本时，同时也包括了警告性注释以提示读者一些可能存在的纰漏，旨在尽最大努力让读者认清这些合同的条款是否真正阐明了它的本意。当合同的内容需要翻译时，读者切记合同的内容需要更加清楚明确，虽然我们又要说一次：根据翻译的情况而定。

合同样本

最后，需要对本书所提供的合同样本做几点说明。读者也许会发现有一些合同的格式很适合在他们的业务中经常使用，尽管如此，也要适当调整内容以适应特殊的业务情况。作者探讨了事情的共性，同时也力求让读者注意到因合同条款含糊不清或是遗漏而经常引发的问题。在具体交易中，任何时候都需要认真检查合同中所包括的权利和风险。根据具体情况，在起草和审定的同时，寻求律师的指点。如果读者决定采用本书提供的某些合同格式，需要提请注意的是，一些短语采用的是可以选择的形式，这些短语不是合同的一部分，可选择的短语两边加了括号，括号里既包括了提示内容，又包括了实际内容，两者之间用空格分开，因而有括号的地方表明读者需要自己选择，再一次强调这句话，根据你的不同情况来确定。

卡拉·C·希比
于加州奥兰治

目 录

第 1 章 合同在国际贸易中的作用	(1)
第 2 章 影响国际贸易合同实施的各种因素	(13)
第 3 章 国际贸易中的买卖双方 (第一部分)	(25)
第 4 章 如何起草国际贸易销售合同	(43)
第 5 章 贸易术语和国际贸易术语解释通则	(65)
第 6 章 国际贸易合同中的重要条款	(79)
第 7 章 国际贸易中的买卖双方 (第二部分)	(115)
第 8 章 如何起草严谨的合同条款	(127)
第 9 章 国际贸易中的买卖双方 (第三部分)	(141)

第 10 章	合同生效的地域性	(161)
第 11 章	国际法律体系中的合同法则	(173)
第 12 章	商品销售报价	(181)
第 13 章	销售备忘录	(187)
第 14 章	采购订货单	(193)
第 15 章	有条件销售合同	(199)
第 16 章	咨询合同	(205)
第 17 章	销售代表合同	(211)
第 18 章	特许经销合同	(221)
第 19 章	经销合同	(229)
第 20 章	寄售合同	(243)
第 21 章	许可证贸易合同	(257)
第 22 章	词汇表	(267)
第 23 章	资料来源	(277)

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，简单地说是一个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，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，而卖方在一个月内没有交货，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，这样才能够在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，所以在国际贸易中能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