



国际贸易经典译丛·简明系列

THE SHORT COURSE IN INTERNATIONAL TRADE SERIES

卡拉·希比 (Karla C. Shippey, J.D.) / 著
倪晓宁 刘楠 / 译 倪晓宁 / 校

国际商务合同

(第四版)



国际贸易经典译丛·简明系列

国际商务合同

(第四版)

卡拉·希比 (Karla C. Shippey, J.D.) / 著
倪晓宁 刘楠/译 倪晓宁/校

A Short Course
International

(4th Edition)

中国人民大学出版社
• 北京 •

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商务合同：第 4 版/希比著；倪晓宁，刘楠译．—北京：中国人民大学出版社，2012. 3
(国际贸易经典译丛·简明系列)
ISBN 978-7-300-15205-9

I. ①国… II. ①希… ②倪… ③刘… III. ①国际贸易—贸易合同 IV. ①F740. 4
②D996. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 019957 号

国际贸易经典译丛·简明系列

国际商务合同 (第四版)

卡拉·希比 著

倪晓宁 刘楠 译

倪晓宁 校

Guoji Shangwu Hetong

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511398 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京宏伟双华印刷有限公司

规 格 185mm×260mm 16 开本

版 次 2012 年 3 月第 1 版

印 张 13.5 插页 1

印 次 2012 年 3 月第 1 次印刷

字 数 242 000

定 价 28.00 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换



导 言

《国际商务合同》（第四版）对跨国交易中双方的商务合同做了具体阐述。在大多数情况下，与他国贸易商订立协议时会遇到与国内合同谈判一样的问题。例如，无论国内还是国际合同，商务合同双方必须考虑质量的控制、政府法规的服从、知识产权的保护和纠纷的解决。合同的国际性使合同的谈判、履行及强制执行增加了一定的复杂性，因为双方来自不同国家、有不同的文化背景且服从不同国家的法律。

□ 律师观点

国际商务合同必须在法律背景下进行理解。如果你不幸成为一名法律从业者，你会听到人们反复述说一个词语——国际商务合同。毋庸置疑，正是这个词语引起了被公众称为法律术语的这种复杂语言的发展。无论文化和国别如何，世界各地的法律专家都以这个词语作为信条；在向他们提问时，他们的眼睛会流露出深思的目光，眉头紧锁，然后才宣布“视情况而定”（或类似的话）。

法律从业者要接受培训来考虑所有可能性，因此他们努力明确表述每个可能性，不容任何争辩或质疑。例如，如果销售合同要求买方通知卖方所购货物必须符合的特定规格，关于“通知”含义的问题就出现了。买方律师可能说“视情况而定”。在这种情况下，卖方应该知道买方有特殊规格，因为之前已为

买方就相同货物完成了五批订单。而卖方律师也可能说“视情况而定”。在这种情况下，买方应给出书面说明，因为在之前的五批订货单中都写明了此规格。因此，律师可将此简洁语句“买方应通知卖方货物的任何特定规格”转换为法律术语：“不管之前是否向卖方订购过任何符合特定规格的货物，买方应该以书面、口头或其他形式通知卖方任何或全部买方要求合同标的物符合的规格。”

□ 国际贸易简单性与复杂性的对比

本书作者尽力避免使用“法律术语”并尽力确认不同风俗和法律对跨国合同订立、解释和执行的影响程度。为达到这个目的，作者通篇提供了案例以说明不同地区商务惯例的影响，在专门章节中阐述了在不同法律体制下如何看待合同，在术语表中确定了普通法律名词的法律含义。

不过，应事先告知读者：作者是一位律师，而且是一位美国律师。出于这个原因，作者必须承认最好用书面合同确认每个商业关系的美国传统“愉快合作”的信念，因为虽然缔约方提供给彼此共同利益，但他们在获得最佳交易时也有至少潜在的相反利益。当来自不同文化和国家的双方有不同的预期和风俗且服从全然不同的法律时，书面合同就更重要。进行国际贸易的双方开始越来越多地认识到订立书面合同的好处。跨国交易的当事方之间越来越趋于采取特别方式而不仅仅是通过握手来订立合同。

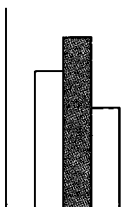
在“国际商务合同有多么简单”这一问题的答案中，作者必须以其所选职业的传统方式回答，“视情况而定”。一方面，任何合同都可用简明措辞表述；另一方面，双方间合同关系的复杂性、权利和义务应该反映在较长且复杂的合同条款中。当双方首次见面并达成协议时，通常来说，他们不愿意考虑什么可能出错，因而简单合同才有吸引力。但如果确实出错，已开始全面行使权利和履行义务的双方，在未防范情况下要做好不能成功执行合同条款的准备。在作者提出“简明措辞”合同条款的同时也加入了警告提示，在提升自己对合同条款是否表明合同意图的意识中提醒你留意潜在陷阱。你应该记住，虽然合同条款应尽可能地清楚明确，但当有必要解释合同条款的含义时——当然，再次强调——取决于解释者的水平。

□ 合同范本

最后，本书对书中出现的合同范本做了些许评论。你会发现这些范本在自己的交易中相当有用。不过，当然要修改合同条款以适合你自己的特殊情况。作者处理了一些常见问题并试着让大家关注这些因合同条款不准确或缺失而经

常出现的问题。你要一直注意合同包含自己特殊交易所涉及的权利和风险，并根据自己的特殊情况，寻求律师的帮助来起草或检查合同。如果你决定使用任何合同范本，应注意范本中用来说明可选语句的惯例。这些惯例并不是合同的一部分。可选语句用方括号表示，而方括号里的可选语句用圆括号表示。方括号里包含说明（用下划线表示）和正文。方括号里词句间的斜线表示你必须从中选一个词，当然这取决于你的具体情况。

卡拉·希比
加利福尼亚，奥兰治

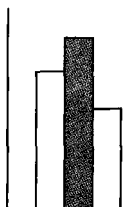


目 录

第 1 章 国际商务中合同的作用	1
力量的平衡	2
跨境权利和义务	3
跨文化预期	4
个人承诺	5
适用法律	6
强制执行	7
补救选择	7
必要条款	8
第 2 章 影响国际合同的问题	10
文化问题	10
全球化和一体化趋势	11
政治作用	15
管制法律	16
互联网问题	16
第 3 章 交易双方——第一阶段	18
买方	19

卖方	21
买方的律师	24
卖方的律师	28
第4章 起草国际货物销售合同	33
可执行的必要条款	33
默认条款	33
简单交易与复杂交易的对比	35
具体合同条款的解释	36
第5章 国际贸易术语与国际贸易术语解释通则 (Incoterms®)	51
Incoterms®规则	51
Incoterms®2010	53
其他贸易术语	57
第6章 国际销售合同中的关键问题	61
出口问题	61
世界各地的出口状况	65
进口问题	69
世界各地的进口状况	72
国际支付和汇兑	78
工业财产和知识财产的保护	82
法律、管辖权以及补救方法的选择	85
第7章 交易双方——第二阶段	87
买方	87
卖方	91
买方律师	94
卖方律师	95
第8章 起草严谨的合同条款	97
具体合同条款	97
第9章 交易双方——第三阶段	107
买方	107
卖方	113
买方律师	119
卖方律师	121
第10章 合同在当地的有效性	123
文化和习俗	123
合同纠纷的解决	125

调解	127
仲裁	128
诉讼	129
第 11 章 合同的国际法律基础	131
世界各地的法律体系	131
习惯法体系	132
民法体系	133
伊斯兰教法体系（沙里亚）	134
共产主义法律体系	135
第 12 章 销售货物的要约	137
合同样本：销售货物的要约（正面）	137
合同样本：销售货物的要约（背面）	138
第 13 章 销售备忘	141
表格使用	141
合同样本：销售备忘	142
第 14 章 订购单	144
合同样本：订购单（正面）	144
合同样本：订购单（反面）	145
第 15 章 有条件销售合同	148
合同样本：有条件销售合同	148
第 16 章 咨询合同	151
合同样本：咨询合同	151
第 17 章 销售代表合同	155
合同样本：销售代表的服务合同	155
第 18 章 特许经营合同	160
合同样本：特许经营合同	160
第 19 章 经销协议	165
合同样本：经销合同	165
第 20 章 寄售合同	176
合同样本：寄售合同	176
第 21 章 许可证协议	185
合同样本：许可证协议	185
 术语表	 192
参考文献	203
译后记	205



合同是我们社会生活中非常重要的部分，你可能没有意识到自己每天达成了多少合同或协议。从广义上说，合同就是一个简单的协议，确立了数个当事人之间的关系。例如，一对新人交换结婚誓言，等于达成了婚姻合同；一个人有了孩子，等于达成了抚育孩子的合同；消费者选购了商品，等于达成了购买特定数量商品的合同。简单来说，商务合同就是一个协议，是数个当事人出于贸易目的签订的协议。

合同有口头和书面两种形式。书面合同条款可以用简单的备忘录、证明信或者收据记录下来。因为合同关系由利益相左的数个当事人共同订立，在合同条文不明确、模糊或者缺失时，法律通常会对合同条款形成补充和约束，明确合同各方之间的具体关系，并起到保护当事人利益的作用。

当某个贸易商与远在异国的陌生贸易商签订国际商务合同时，这份合同就有更重要的意义。较之与那些来自相同国家和有相同文化背景的商人签订商务合同，拟订国际商务合同的过程更复杂。在跨国交易中，贸易双方通常不见面，他们有不同的社会价值观和社会习俗，他们遵从由不同法律体制下的政府推行的不同法律。这些因素很容易引起误解，所以合同双方最好用书面形式来明确他们对合同条款的共同理解。合同在国际商务交易的以下几个方面有特别重要的作用。

■ 力量的平衡

合同的实质就是利益相左的合同双方实现相互理解。在多数合同中，一方比另一方占更多优势。举个例子，大型销售公司有能力坚持对自身非常有利的合同条款，而不考虑这些条款限制了单个消费者的权利。这个公司会给消费者提供标准格式销售合同，没有可协商部分，消费者要么接受，要么放弃。

□ 合同起草方

合同当事人之间的力量天平往往会偏向合同起草方。即使合同的核心条款经过双方商议已达成一致，但是通常合同起草方还是会增加更利于自身利益的合同条款。例如，如果由卖方起草货物销售合同，卖方会在合同中列入相关贸易条款，规定将货物损失风险在第一可能时间转嫁给买方。

□ 熟悉书面合同的当事人

合同当事人之间的力量的天平会偏向跨国交易中最熟悉书面合同的那方，偏向母国拥有更发达的强制执行体系的那方。在合同中占有优势的一方会坚持采用在其国内普遍适用的合同条款，而合同另一方对这些条款几乎或者完全不了解，只能在劝说下勉强同意。例如，美国合同中通常包含一条“以时间为本”。如果合同中包含了这样的条款，没有在规定时间内成功履行合同的一方就构成重大违约，赋予合同另一方索赔或寻求其他补偿措施的权利。然而，在更重视长期商务关系的文化中，这个条款几乎没有实际意义，由于双方认为长期关系远胜于一锤子买卖，考虑到一方履行合同的困难后，会就此重新谈判并达成共识。

□ 单方强制执行

在通过法律途径强制执行合同的条件下，合同当事人之间的力量的天平则将偏离合同谈判优势方。法院和仲裁机构经常拒绝执行那些不公平或者无理加重合同一方责任的条款。另外，考虑到合同起草方有机会将合同写得清晰明确以利于自身利益，因此，法院和仲裁机构针对这一情形还会对合同条文进行详细解释。

提示

由于强制执行中的问题，跨国交易双方应该避免不公平获利。若合同符合商业公平惯例，则会鼓励合同双方履行义务，避免一方申请强制执行合同，也就避免了强制执行带来的执行成本。

跨境权利和义务

在任何一个合同中，都必须清楚地设置各方的权利和义务，这非常重要。如果有关权利和义务的条款缺失或者模棱两可，那么除非先进行修改，否则合同当事人可能将无法履行合同。而且，这会导致无法预测合同被强制执行的结果，因为法庭必须根据自己对双方意图的理解来解释合同条款。

□ 国际商务惯例差异

一般情况下，当商务合同由来自同一国家的当事双方订立时，合同双方可能会按照他们熟悉的本地法律和惯例订立合同，合同中的缺失或不明确条款可由当地法律或惯例补充。如果合同双方来自不同国家，那么他们遵循不同的法律体制，无疑也会使用不同的商业惯例，因而他们的真实意图不容易被察觉。正因为如此，在国际商务合同的条款中注明合同双方的权利和义务是至关重要的。

□ 国际法律

考虑到贸易双方在订立国际商务合同中面临的困难，国际社会开始在国际贸易中采用国际法律体系和国际规则，以取代原先不同国家当事双方采用的各自所在国的法律法规。采用统一的国际法律的目的，是要确保贸易各方在跨国交易中都遵守相同的法规，而不考虑他们母国的法律是否相同。如果国际销售合同当事人的所在国都加入了某个国际公约，例如《联合国国际货物销售合同公约》（CISG），至少他们可以依靠国际法律来确定某些权利和义务。

一般来说，依赖法律甚至是国际法律来确保对默认合同条款的执行，是不明智的选择。采用国际法律来解释合同，会导致预料不到的甚至是对自己不利

的结果。因此，如果一个国际货物销售合同缺少交货时间条款，当卖方未能在一个月之内交货时，买方就可以起诉卖方违约。按照买方国家的法律，该合同会因缺失必要条款而视为失效；但是如果法庭采用国际法律，依照行业惯例，可以默认合理的交货时间为两个月，因此法庭可要求双方继续执行此合同。

□ 精确性和可预测性

为了避免不利和不确定结果，在处理国际商务时，最好在书面合同中明确各自的权利和义务。希望你们的合同条款足够明晰，合同双方都知道他们应该做什么以及会得到什么。如果出现违约，很大的可能是，法庭会执行那些明晰的条款（除非这些条款不合理），这样合同双方都能更准确地预测结果。

■ 跨文化预期

起草得好的合同有助于确保多元文化背景的当事人就彼此的权利和义务达成相互理解。参加谈判的所有当事人都带有个人预期，这些预期转而会影响他们对合同条款的理解。对一方合理的条款可能对其他方不合理，在这种情形下缺失的是相互理解，而相互理解是拟订可执行合同的必要因素。

解决上述问题的关键在于起草一个协议，其中应该包括反映国外当事人国家文化的条款，同时也要牢记自己的要求。这种起草方式要求你理解对方国家的文化，以便明确其与本国文化的差异程度。合同条款应当简单明了，这样双方才可以更清楚地理解合同条款，尤其是要把合同内容翻译成对方国家语言时。应该回顾条款中的缩略表达、法律术语以及你熟悉而对方不熟悉的俚语表达，这些部分应该用平实的术语表述，确保双方都能准确理解。

另外，你需要确定对方对国际商务的熟悉程度。如果对方做国际贸易已经有段时间，那么对方很有可能已经对跨文化间的贸易有了一定理解。在谈判过程中，应该探索对方的经营历史，这样你就能以适合的复杂程度起草合同。

一个反映双方文化预期的合同，更有可能以贸易双方满意的方式履行。相互理解不仅仅意味着贸易各方在签合同之前都了解各自的权利和义务，也意味着各方也完全同意各自的权利和义务。当双方对合同权利和义务的解释不同时，会产生典型的贸易纠纷。一份确保对各方文化多样性表示相互理解的合同将有助于避免或者至少有助于解决随后发生的分歧。

10 个要点助你获得文化成功

跟随东道主的指点

练习基本的礼貌和商务礼仪

聚精会神、饶有兴致地倾听

将手部动作和身体动作减少到最小幅度

说话坚定有信心，使用热情的语调吸引他人评论，避免高谈阔论和言语粗鄙。

亲自签署所有的往来信件

迅速处理询盘和订单

询问对方的语言，必要时安排翻译

避免一概而论和先入为主

学会自嘲，重要的是要真诚地自嘲

参见 *A Short Course in International Business Culture*, World Trade Press.

个人承诺

当与远在异国的贸易商做生意时，你可能不确定他执行合同时对承诺的履行程度。无疑，你对这场交易是有诚意的，但是你完全不确定对方是否有同样的诚意。准时交货对方是不是像对自己一样重要？对方有没有承诺生产符合质量要求，或者提供超过质量预期的高质量产品？合同各方在履行交易的过程中兑现原来对合同内容的承诺，在承诺兑现的基础上，信任随之建立，这样的情形对包括国内交易和国际交易在内的任何交易都特别重要。

由于在本国贸易中，各方遵循相同的商务惯例，获取对方履行承诺的证据相对容易，相比之下，国际商务中的各方通常遵循不同的商务惯例，因此获取履行承诺的证据就困难多了。口头同意履行合同义务的一方相当于对另一方做了一个保证，但是这个承诺的具体内容只取决于一方对另一方的诺言。在很多文化中，只有贸易双方亲自会面后才会达成交易，握手就是对诺言的保证。然而在另一些文化中，商人在作出最后承诺之前，会坚持先签订正式或者非正式的书面合同。

在与另一文化的贸易商做生意时，应当牢记他们用于表达承诺的方式可能有哪些。你必须在交易谈判之前，决定是否接受对方流露承诺的迹象，是否坚

第 1 章

国际商务中合同的作用

持自己的意见抑或妥协。如果你亲自会见了对方，与其握手并获得对方的尊重和信任，那么你就能判定用口头协议表达这个交易的承诺就足够了。

如果你觉得口头协议不妥当，在你寻求书面协议之前必须考虑对方的文化。对方可能来自习惯订立书面合同的国家，这样的话无须太多麻烦，只要简单地告诉对方你会做成书面合同然后寄给他们签字，即可解决问题。然而另一方面，如果对方作出承诺的惯例是握手，这时候坚持签订书面合同等于让对方感到受了侮辱，此时可以用间接方式来解决。例如，你可以巧妙地解释一下你们国家的习俗，并询问东道主所在国的习俗，接下来，如果东道主表示理解，你可以提议用非正式的函件或备忘录作为折中方案；如果东道主不能理解，你只能要么同意要么放弃握手交易，这取决于你是否想做成这笔生意以及是否愿意担负风险。

如果之前双方合作过，你会很乐意接受这个握手承诺来达成生意，但这只是一个特例而不是规则。在订立国际商务合同时，最好总是坚持保留有关个人承诺的书面证据，即便只是交换简单的备忘录也胜过什么书面文件都没有。当你同意在国际市场上买卖商品时，必须遵守两个或多个国家之间有关进口、出口、海关、消费者产品、商品标识、运输和其他贸易管制法律等规定。因此与国内交易相比，跨国交易有关条款的执行会耗费更多的时间和金钱成本，确保另一方拥有共同的承诺无疑是此时明智的选择。

适用法律

在进行国际贸易时，贸易各方经常自认为可以用自己国家的法律和惯例来进行操作，但这种想法是不正确的，会导致严重的误会。进行跨国交易时，不仅应当遵守本国法律，还应当遵守贸易所在国法律。这不是指你的身体要进入另一个国家并服从其法律，而是指仅通过邮件或者电子方式销售商品就可以建立起足够的联系，让你受到另一个国家法院的司法管辖。

通过在合同中明确表述出该合同的适用法律，在一定程度上可以控制特定交易中适用于合同的国家法律。但是在选择合同的适用法律方面，合同当事人并没有完全的自由。大部分国家都有相应的法律规定，赋予国内司法裁判权以更高的权限来处理特定类型合同，比如那些涉及土地交易的合同。

即使法律条文有缺失，有关合同适用法律方面的决定也几乎一直留给法院自由裁定，法院作出的适用法律的决定不一定尊重你已经作出的选择。然而，在实践中只要不违背法律，法院还是倾向于支持当事人先前已经明确的合同意愿。因此，在合同中明确写入合同适用法律的条文，这对今后用何种法律来解

释国际贸易合同中当事人的权利和义务有重大意义。

■ 强制执行

随着从国内环境到国际环境的转变，合同强制执行的复杂度增加了。当地法律和惯例通常要求合同方有必要的证据来证明合同条款，在一个国家可能口头合同就足够当证据，而在另一个国家可能要求用书面合同甚至经过公证的协议作为证据。

提示

你应该始终设法保全商业约定中最有可能成为证据的部分，即一个精确起草成文的书面合同，以防不得已时进入合同强制执行阶段。记住，如果你有支持协议的明确证据，不但可以避免法庭诉讼，而且会使你在今后商谈合同修订条款中占有更大优势。

大部分法院要求将某些合同以书面形式确立为可强制实施，比较典型的是，总价超过法律规定数额的货物销售合同必须注明可强制实施，不动产销售和租赁合同也必须写明可强制执行。虽然也可以口头订立这种合同，而且可以自愿同意完成合同条款的履行，但是如果出现纠纷，双方的合同权利仍然可以得到强制执行。

■ 补救选择

大部分合同当事人都期盼合同的订立过程一切顺利，而且交易能使双方相互得益。但是这种乐观的期盼更有可能在偶然的机缘中实现，即使是最简单的交易，你也应该考虑未来可能出现的问题。

提示

在成功的国际商务交易中，首要的也是唯一的法则是：在争议发生前想好如何解决。

合同刚订立时，交易双方对此都抱着积极心态，这是决定如何处理未来冲

突的最佳时机。合同中应该包含涉及补救问题的合同条款，即如果在意外事件中一方没有履行必需的义务，允许另一方寻求补救措施。如果起草合同时双方无法就补偿方式选择达成一致，那么在问题出现后达成一致的可能性就更小了。通过一开始就选择好双方都能接受的补偿方式，合同执行失败时就知道会发生什么了。

必要条款

在大部分国家，国际贸易当事人可以拟订不受法律限制的合同。但是在大部分裁决中，只有当合同当事人彼此同意以下四个基本条款时，法院才会裁定强制执行。

1. 有关商品类型、数量和质量方面的描述。
2. 交货时间。
3. 商品价格。
4. 货款支付时间和方式。

因为以上条款是合同关系的构成要素，无法轻易成为法律默认条款，所以被视为必要条款。每个国际合同都应该包含这四个条款。

□ 国际趋势

目前数个国家的法律趋势，无疑最终也是国家间的国际法趋势是，即使合同中并没有包含必要条款的信息，也承认合同是商务交易的基础。如果发生贸易纠纷，而且合同的必要条款缺失或模棱两可，那么可以用贸易惯例和金融惯例来默认双方的意愿，其中的底线是，法官、仲裁人、政策制定者和法律制定者更偏向支持由那些有自知之明的商人达成的交易。相比之下，因为个人和消费者被认为完全受到商人们的支配，他们受到了更多的保护，以防止因那些未包含所有必要条款的合同而受害。无论如何，最好不要依赖所谓的趋势或者默认合同条款，应该始终用清楚明确的书面条款来表明自己的意愿。

□ 支付条款和交货条款

在国际商务合同中，两个更重要的必要条款是支付条款和交货条款。在国际贸易中，必须设置付款方式。假定在国内交易中，贸易商想用本国货币交换商品，那么在国际贸易中，可能会出现对贸易支付币种的选择问题，而且还可