

West Nutshell Series

美国法精要·中译本

chinese
translation
series

国际商事交易

[第8版]

International Business Transactions

8th Edition

Ralph H. Folsom Michael Wallace Gordon
John A. Spanogle

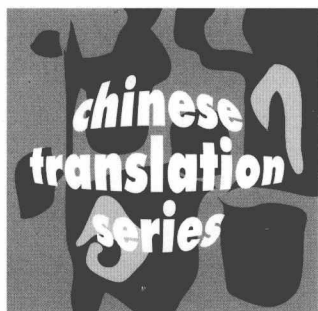
【美】拉尔夫·弗尔瑟姆
迈克·沃伦斯·戈登 著
约翰·史帕诺戈

张丽 译

国际商事交易 [第8版]

International

Business Transactions 8th Edition



【美】拉尔夫·弗尔瑟姆 (Ralph H. Folsom)

迈克·沃伦斯·戈登 (Michael Wallace Gordon)

约翰·史帕诺戈 (John A. Spanogle)

张丽 译



法律出版社
LAW PRESS • CHINA

国际商事交易 / (美)弗尔瑟姆, (美)戈登, (美)
史帕诺戈著; 张丽译. — 北京: 法律出版社,
2011. 10

(美国法精要中译本)

ISBN 978 - 7 - 5118 - 2576 - 6

I. ①国… II. ①弗…②戈…③史…④张… III.
①国家商法—研究 IV. ①D996. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 196692 号

国际商事交易	[美] 弗尔瑟姆	著	责任编辑 贾 菲	
	[美] 戈登			
	[美] 史帕诺戈			装帧设计 李 瞻
	张 丽 译			

© 法律出版社·中国

开本 850 毫米×1168 毫米 1/32

版本 2011 年 11 月第 1 版

出版 法律出版社

总发行 中国法律图书有限公司

印刷 北京北苑印刷有限责任公司

印张 7.625 字数 168 千

印次 2011 年 11 月第 1 次印刷

编辑统筹 学术·对外出版分社

经销 新华书店

责任印制 吕亚莉

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

网址/www.lawpress.com.cn

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782

西安分公司/029-85388843

重庆公司/023-65382816/2908

上海公司/021-62071010/1636

北京分公司/010-62534456

深圳公司/0755-83072995

书号: ISBN 978 - 7 - 5118 - 2576 - 6

定价: 30.00 元

(如有缺页或倒装, 中国法律图书有限公司负责退换)

© 2009 Thomson Reuters. All rights reserved.

This translation of International Business Transactions in a Nutshell (8th) by Ralph H.Folsom, Michael Wallace Gordon, John A. Spanogle is published by arrangement with West, a Thomson Reuters business.

著作权合同登记号

图字：01-2011-0828

Licensed for sale in the People's Republic of China, excluding Hong Kong and Macau. Not for export.

第八版序言

Nutshell 系列的《国际商事交易》第 8 版是三个作者的第六次合作。最早两版分别在 1981 年和 1984 年出版,作者已是已故教授 Donald T. Wilson。考虑到第四版的容量,我们只有将原先的版本一分为二才能进一步扩充内容,涵盖 1991 年和 1995 年之间法律的发展。最近的版本也体现了这种划分,Nutshell 系列中的《国际商事交易》(第 8 版)与《国际贸易与经济关系》(第 4 版)同时出版。

本版《国际商事交易》主要包括国际跟单销售和信用证的使用、电子商务、技术转让、对外投资、征收及补偿、欧盟商业竞争法、域外反托拉斯法、国际商事诉讼和国际商事仲裁。《国际贸易与经济关系》涵盖政府对进出口的限制、GATT/WTO、自由贸易协定和关税同盟,以及以欧盟和北美自由贸易协定为代表的经济一体化。

Nutshell 系列的这两本书旨在为从事国际商法实践的个人、机构以及政府和多边组织提供一个概要性介绍。各国政府和各多边组织对贸易和经济关系的态度可能既鼓励又限制。国际商法的主题非常广泛,而且随时受到现实变化的影响,这本介绍性的书籍应当包含哪些方面呢?此书各章节反映了我们对这一问题的价值判断。我们的判断标准可能已被读过我们《国际商事交易:以解决问题为导向的教科书》(*International Business Transactions: A Problem-Oriented Coursebook*)的读者所熟悉。上面提到的这本书最初在 1986 年出版,也再版过很多次。如果您想了解详细的包含专业脚注的内容,请参阅我们的《国际商事交易入门》(*Hornbook on*

International Business Transactions) 及其精编学生版《国际商事交易原则》(*Principles of International Business Transactions*)。

在编写本书过程中,我们得到了来自本校法学院的同事,来自本国和外国的其他朋友的帮助,还得到了学生研究助理和法律从业人员的帮助。我们欢迎您继续为下一版提供宝贵意见。

RALPH H. FOLSON

rfolsom@ sandiego. edu

MICHAEL W. GORDON

gordon@ law. ufl. edu

JOHN A. SPANOGLE

aspanogle@ law. gwu. edu

前言 从布罗克顿和伯班克 到曼谷和北京

代表波士顿的卖方向加州伯班克的买方销售货物时,相对来说很少产生问题,而如果买方位于布罗克顿,类似问题则根本不会发生(布罗克顿与波士顿都位于马萨诸塞州)。这两笔买卖都有可能构成标准的国内跟单交易。与面对面交易不同,卖方不会与买方见面,与买方一手交钱一手交货。付款的时间可能是在卖方向买方提示单据之时,而不是到货后经由买方检验之时。交易中也许会使用信用证来降低风险,从而避免卖方或买方同时占有货物和金钱。如果使用信用证,交易中会增加一个开证行,也许还会有第二个银行——保兑行加入。波士顿的卖方会乐意接受由布罗克顿和伯班克银行开立的信用证,不用波士顿附近的银行进行保兑。向布罗克顿销售货物会使用美元,向伯班克销售货物也一样。当事人会用英语进行交流。

向伯班克销售货物所独有的重要特征也许就是,如果出现争议适用哪个州的法律,哪个州的法院是合适的管辖地。但是马萨诸塞州的商法规则与加利福尼亚州的商法规则近乎一致。两个州都采纳了统一商法典。代表伯班克买方的加州律师通过的律师考试与波士顿律师参加的律师考试不一样,但考试所涉及的实体法几乎完全相同;这些实体法全都根植于普通法传统,它们虽然被纳入州法律体系,但是存在许多共同特征。双方律师曾在其各自法学院学习普通法,他们甚至还可能读的是同一所法学院。尽管分属大陆两端,但是马州和加州的两位律师可以相互交流业务,运用自己的

技能较为高效地解决问题。

但是如果波士顿货物的买方既不在布罗克顿,也不在伯班克,而是在曼谷呢? 这笔国际交易会涉及两种截然不同的商业和社会文化,以及两种不同的法律体系。泰国的经济不像美国那么发达,可能带有发展中国家独有的问题,比如,进口的港口缺少卸货的基础设施,因此产生货损的风险更大一些,保险费也会更高一些。海关官员可能要求为货物通关向其支付“非官方”(non-official)付款。与向布罗克顿或伯班克销售货物一样,向曼谷销售货物也会涉及跟单销售,并且十有八九会用到信用证,但是各国在跟单销售和信用证方面的惯例不一样。常用的商业术语,例如 cif 或 fob,在各国有不同意思,给当事人带来风险也不一样。当事人可以规定使用巴黎国际商会的 Incoterms 来解决这一问题,Incoterms 所提供的商业术语的解释通常能为法院所接受。想要确保收到的货物与订购的货物相同,曼谷的买方希望能有一个第三方对装运的货物加以检验,并且确认装运的货物与订购的货物相同。买方在得到这种检验证书之后才会对卖方承担付款义务。

国际贸易中所使用的信用证也更加复杂。如果曼谷的买方找一家曼谷银行作为信用证的开证行,波士顿卖方肯定会要求找一家在波士顿有营业点的美国银行对该信用证进行保兑。如果信用证出现任何问题,波士顿的卖方不愿跑到曼谷去起诉曼谷银行。波士顿卖方愿意到波士顿银行提示单据要求付款,这样可以避免必须将单据寄交曼谷的代理人,再由代理人向曼谷银行提示付款。另外,信用证有可撤销或不可撤销之分,波士顿卖方会坚持要求以不可撤销之形式开具信用证,而曼谷的商业惯例也许是使用可撤销信用证。至于跟单交易适用的法律规则,当事人可以选择能够得到普遍认可的国际规则来对信用证进行规范。几乎可以肯定的是,这些规则就是《跟单信用证统一惯例》(Uniform

Customs and Practice for Documentary Credits, UCP)。和上文所提到的 Incoterms 一样,《跟单信用证统一惯例》也是国际商会的一个成果。

在我们的国际贸易中,不但销售合同与国内销售合同不一样,将货运到曼谷所用的提单也不一样。离曼谷的距离越远,运输中产生损失的风险也越大。到曼谷的距离确实比国内销售中到布罗克顿的距离远。如果采用海上运输,货物运到伯班克或是运到曼谷,都可能通过巴拿马运河。但是如果货物销往伯班克,波士顿的卖方可以安排货物穿越美国大陆到达加州,这样就可以避免通过运河之类的国际问题。将货物销往曼谷就没有这种选择了。货物到达曼谷之前,运货的船舶可能经停好几个国家,额外产生不同风险。另外,适用于运输的法律和规则也可能不一样。美国适用的是本国以海牙规则为基础制定的《海上货物运输法》,而其他一些国家的运输法则建立在汉堡规则或汉堡—维斯比规则之上。

国际商事交易的另一个主要差异便是货币的选择。波士顿卖方会坚持使用美元付款,而不使用泰铢。假如波士顿卖方接受泰铢付款,那么卖方便不能用货款向供应商付款或者支付工人工资。如果卖方将泰铢带到波士顿的银行,银行可能因不熟悉而拒绝接受泰铢,并且认为泰铢无法兑换美元。倘若银行愿意接受泰铢,也只会很大折扣的情况下接受,这就使得预期利润变成了损失。即使泰铢可自由兑换,签订合同之时与兑换货币之时的汇率还可能发生变化,由此带来意外收入或是令人讨厌的损失。虽然曼谷的买方同意以美元支付货款,但泰国政府可能限制货币兑换,禁止硬通货流出泰国。

国际商事交易不但要确定货币,还要确定合同所使用的语言。即使合同条款像波士顿卖方所希望的那样,以英语写就,曼谷买方对合同条款的理解也可能与波士顿卖方的理解不同。条款意思出现差异也可能发生在国内商事交易之中,

而出现差异的可能性和差异程度在国际商事交易中更大一些。

如果货物是从波士顿卖到北京而不是卖到曼谷,波士顿卖方所面临的大部分问题与上文所述将货物卖到曼谷的情况相同,除此之外,还有一些非市场经济所带来的问题。与过去十年相比,现在非市场经济国家越来越少了,包括中国在内的许多非市场经济国家正处于向市场经济转型时期。因此,卖方对于买方国家经济的特征或性质可能存在疑问,买方国家可能是非市场经济国家,同时属于发展中国家,例如古巴;买方可能是先进的发展中国家(advanced developing country, ADC)或新兴工业化国家(newly industrializing country, NIC),例如中国(公平地说,目前不能将中国仅仅定性为发展中国家);卖方国家可能是正努力向市场经济转变的非市场经济国家,但是克服几十年来的计划经济和政府参与商品生产和分配仍存在困难。东欧和苏联一些国家便属于此类。卖方国家还可能一直坚持走非市场经济道路,但是这些国家也认为有必要与市场经济国家进行商务往来。这些国家为达到特殊目标而对市场经济国家敞开国门,古巴便实行这样的政策。

买方位于非市场经济国家所产生的主要差异是,采购者可能是政府而并非私有企业。另外,采购者不一定是商品的最终用户,而是中央政府的代理人,这些代理人常常被称为外贸机构或国贸机构(FTO或STO)。大部分非市场经济国家都实行严格的货币管制,这些国家的货币在国际市场上往往不能兑换,而且通常不能反映其价值。有时候这些货币被严格管制,以致不能流到国外。

波士顿的卖方不能从买方国家获得稀缺的美元,也不愿意接受买方国家的货币,买方可能要求卖方接受当地的货物作为交换,这便构成了反向贸易(countertrade),现代社会的易货交易。波士顿卖方接受货物替代货币,因此不得不在买

方国家寻找有价值的货物。波士顿卖方也许能够找到自己用得着的货物,但是如果自己用不着这些货物,便不得不为其寻找市场。本来简单的对外出口增加了额外一步,这一步又常常极具复杂性,涉及两次销售,还可能要签订三份合同。第一次销售是从波士顿卖方将货物卖给外国的买方,第二次销售是波士顿一方从该外国采购货物。两次交易可能意味着要用到两份合同和两份信用证。由于两份合同互相关联,还必须有第三份合同使当事人相互联系,这第三份合同常被称为原始合同,合同中规定如果卖方未能在一定期间内找到要购买的当地货物,卖方要缴纳罚金。

反向贸易有许多种类,一种是上文所述的互换商品,通常称之为“互购”(counter-purchase)。还有更加复杂的形式,假如波士顿卖方想在国外建立工厂,并且同意接受一定比例的外国产品来替代利润,这种形式就叫做“补偿贸易”(compensation)或“回购”(buy-back)。无论其以哪种形式出现,对美国卖方或投资者来说,选择反向贸易通常是情非得已的。反向贸易增加了交易成本,这种成本会转嫁给外国的买方。反向贸易的发生通常是因为外国产品的质量在国际贸易中没有竞争力,但有时货物质量非常好,而传统的贸易形式往往将其锁在国门之内。在这种情况下,反向贸易可以迫使市场开放。有些反向贸易是自愿性的,尤其是上文提到的补偿贸易或回购。无论是哪种形式,反向贸易的历史都比货币的历史悠久,而且它还会继续在国际贸易中发挥作用。

我们仅了解了在卖方和买方分属不同国家的情况下,国际货物销售与国内货物销售相比所具备的几处差异。除此之外,还有许多其他新问题需要面对。上文所指出的问题往往是由于两个国家的法律和经济体制不同所引起的,此外,两国之间的文化差异也影响交易进行。对文化准则的误解小则产生尴尬,严重的可能导致谈判终止,结果便是没了生意。如果波士顿卖方或者其律师到曼谷或北京进行商务谈

判或是签订合同,什么样的行为是被期望的?人们是通过握手来互相打招呼吗?身体接触是否合适?在吃早饭时谈生意是否恰当?是否应当邀请夫妻双方来参加商务宴请?坐着可以跷起二郎腿吗?小礼物是恰如其分呢还是会让人不悦呢?谈判期间所发生的情况可能会涉及一国规范道德行为的某部法律,例如美国的《海外腐败行为法》(the U. S. Foreign Corrupt Practices Act, FCPA),该法禁止为影响外国官员决策而给外国官员送钱或送礼物。

如果我们波士顿的卖方决定在国外设立某种形式的代理或分销,则曼谷或北京销售量可能会开始大增。波士顿卖方在利用代理人或分销人员向布罗克顿或伯班克销售货物方面也许已有经验,买方可能也用代理人作为自己的代表。代理人对货物没有所有权,所有权是直接从波士顿卖方转移至买方。可以说是由代理人“寄售”商品。或者,波士顿卖方可以使用分销商。分销商取得货物所有权,然后再通过销售将所有权转移给买方。在国外销售产品的时候,代理人或分销商不得不做出相同的决策,但是波士顿卖方必须了解规范这两种销售行为的法律大不相同。外国在分销方面可能有特殊的法律,卖方的选择不会像美国法律所赋予的那么多。外国法律可能会有利于当地分销商,尤其是在终止权有关问题上。即使没有特殊的分销法,所适用的法律可能也不一样,如果外国国家属于大陆法系,这些法律可能包含于该国的民法典或商法典之中。在外国设立分销点,如果分销商是独家代理,或被限定在某一区域销售,或必须以卖方确定的价格销售,则还可能产生外国法律下的贸易限制问题。

依据对外销售所选择的形式,波士顿卖方在国外还可能成为雇主,受到外国劳动法的管辖。外国的劳动法与美国的劳动法千差万别。这些国家常常保护劳动者,在规范雇佣关系方面,尤其是在终止合同问题上,波士顿卖方所面临的规则可能比美国的规则要严厉得多。“一旦雇佣便不能开除”,

这项规则也许是雇主最为头疼的一个了。除了外国的劳动法,波士顿卖方不得不对商人跨境移动的问题。即使是到曼谷或北京做一次短暂的商务访问都要履行比旅行签证复杂得多的手续。很多商务会晤都用的是旅游签证,但是一旦违反合同,使用旅游签证便会产生风险。出国时间较长的话,签证的要求可能还会提高。不但曼谷或北京的移民法规会让波士顿卖方感到糊涂,美国的移民法也会对当事人跨境造成障碍。波士顿卖方可能希望把曼谷或北京的业务助理带回波士顿培训,这就要用到商务签证,或是教育签证。

随着我们波士顿客户生意的发展,从单次的销售,到经常性的销售,一直到签订分销协议,现在应当考虑在国外生产产品了。在国外投产之前最重要的一步是设立外资企业,或者是许可曼谷或北京的生产商生产产品。许可曼谷或北京的公司生产只涉及许可协议的谈判问题。如果波士顿卖方向发展中国家或非市场经济国家实施技术许可,则技术转让协议要经过东道国政府的严格审查。波士顿许可方最关心的是知识产权的保护,而外国政府可能更加关心对技术转让进行规范。

即使外国的被许可方是私营企业,为确保技术协议没有包含有碍国家经济发展的内容,政府也可能会强制所有的技术协议登记,有时技术协议还要经过审查批准。政府所关心的问题包括:协议的期限、专利使用费数额、专利回授的要求、销售区域的限制、拒绝在当地“充分”提供技术,以及法律和管辖地的选择。不是所有发展中国家和非市场经济国家都这样要求,发达国家认为这些要求是对贸易的限制,而且通常来说与当代知识产权规则不符;当代知识产权规则更强调的是对知识产权的保护,而不是对其转让进行限制。

波士顿的许可方非常关心外国是否存在保护知识产权的法律,以及相关法律是否充分。波士顿许可方为研发产品投资了大量时间和金钱,所以希望专利法、商标法、版权法及

商业秘密法能为其提供最充分的保护。如果许可布罗克顿或伯班克的被许可人制造产品,波士顿公司会受到联邦法律体制的保护,联邦法中有很多保护知识产权的法律。但是如果是许可曼谷或北京的被许可人,许可人也许要遭遇有关知识产权的截然不同的观点,知识产权可能根本不被认可,因为知识产权被视为不能为私人所有,而是国家或全人类财产的组成部分。即使知识产权被承认为私人所有,如果外国的国民生产总值在很大程度上依赖仿冒产品的生产和出口,而且不生产仿冒产品会造成经济混乱,该国很可能会拒绝采纳或拒绝积极执行保护知识产权的法律。

上文列举了在向外国销售产品或许可产品生产时所产生的的一些差异,这些差异在国际商事交易中每天都会出现,还可能会带来额外的交易成本。有一种交易成本所有生意人都希望避免,即卷入争议的成本,避免产生争议就可以达到目的;但是我们还没有找到一种方式能够确保所有交易都不产生争议。因此,我们必须对承担解决争议的费用有所准备,还要了解国际商事交易中争议解决的性质。

如果卖方和买方之间产生纠纷,法律和法庭的选择可能对各方当事人都极为重要,对波士顿的律师和客户来说,泰国合同法与马萨诸塞州合同法之间的不同之处,要比加州合同法与马萨诸塞州合同法之间的不同之处多得多,这并不足为奇。除此之外,包括程序法在内的泰国的法律体制,也具有不同于马萨诸塞州的特征。然而,随着越来越多的国家成为1980年《国际货物销售合同公约》(CISG)的成员国,各国适用的合同规则渐趋一致。但是即使是同一规则,曼谷的法院用的是泰文版,而波士顿法院用的是英文版。不同的翻译可能会造成条款的意思不同。另外,曼谷法院司法解释的方法也和波士顿法院有很大不同,而布罗克顿或伯班克法院司法解释的方法与波士顿法院所使用的方法更为相似。曼谷法院会从学者论著中寻求帮助来解释法律规定,而不太会像

波士顿律师期待的那样关注泰国的判例。波士顿法院重视的则可能是马萨诸塞州以往的判决,如果没有判决,则会用其他州的判决来解释某项规定。法律的融合并不意味着法律体制的融合,也不意味着司法解释方法的融合。

由于对争议解决的态度截然不同,当事人可以选择在合同中纳入强制仲裁的规定。考虑到一些国家的司法体制不完善或者存在腐败,并且拒绝执行外国判决,当事人常常在司法系统正常运行时选择仲裁。法庭会积压案件,诉讼费用高,而仲裁的证据规则更为宽松,这些都是国内交易选择仲裁的原因。例如,波士顿到布罗克顿的销售,或者波士顿到伯班克的销售,这些销售所产生的争议都会进行仲裁。国际商事交易选择仲裁也是基于同样的原因,另外,第三方仲裁还让人感觉比较公平。

国内诉讼中的一些问题在国际诉讼和国际仲裁中呈现了很多新特点。就法律选择来说,选择伯班克(加州)的法律而不选择波士顿(马州)的法律,与选择曼谷(泰国)或北京(中国)的法律而不选择波士顿的法律相比,前者并不是那么重要。选择法庭也如此。在外国起诉,我们可能要面对不同的管辖规则,有的管辖规则甚至不承认对人管辖权和对事管辖权的区别。许多国家的送达程序比美国的送达程序更加正式,而且为了使管辖以送达为基础,这些国家的送达程序不可能与属人管辖相关联。美国所广泛应用的证据披露程序在外国根本不存在,外国法院的法官也很少有人喜欢美国的证据披露程序,当事人也很少会被要求在本国遵守美国法院的证据披露指令。即使波士顿卖方能 在波士顿法院对曼谷或北京买方提起诉讼,除非曼谷或北京法院承认和执行波士顿法院的判决,否则即使拿到判决也丝毫没有价值。判决的承认和执行制度在各国都不一样。在美国,各州之间的承认和执行制度也有所不同,这常常使外国律师感到糊涂。但是这里所说的州与州之间的差异指的是州与州在承

认外国判决方面的差异,各州在承认其他姊妹州判决方面不存在差异,各州对其他姊妹州的判决给予充分的信任与尊重。因此,波士顿获得胜诉的债权人可以在布罗克顿或伯班克法院轻松执行其判决,而在曼谷和北京的法院,执行则要难得多。

外国官员参与交易,可疑的付款可能会违反《海外腐败行为法》,除此之外,还有一些新问题产生。如果买方是外国政府或政府部门,因合同问题引起诉讼的话,很多特殊问题会随之而生。如果曼谷或北京政府撤销采购,波士顿卖方为此起诉难道只是为了面对主权豁免抗辩?外国政府会说,这是主权问题,在哪里起诉都是可以豁免的。然而,现今主权豁免逐渐被限定于政府行为,政府所实施的商业行为不在豁免范围之内。划定政府行为和商业行为的界限并不容易。美国在实行了几十年的绝对国家豁免理论之后,于1976年颁布了《外国主权豁免法》(Foreign Sovereign Immunities Act, FSIA),该法采纳了限制豁免的理论,即外国国家从事的商业交易不受豁免。如果我们的波士顿卖方与外国国家或国家代理机构从事商业销售的话,该法案可能会对其有所帮助。

波士顿卖方在起诉外国国家时可能遇到的第二个抗辩就是“国家行为”。一国法院往往不愿对发生在外国领土之上外国政府的行为进行审判。这一理论是从判例法发展而来,上文提到的国家豁免理论被编纂成《外国主权豁免法》,国家行为理论与此不同,在美国一直保留了判例法。法律没有明确规定是否商业行为例外也存在于国家行为理论之中。该理论作为一个整体一直被美国最高法院部分加以限制。无论商业例外的结果是什么,波士顿卖方明智的做法也许是坚持选择仲裁,或者在销售给曼谷或北京的合同中写明放弃国家行为的抗辩。

即便是向私人买方销售货物,政府也可能因外汇稀缺而

限制使用外币,或者禁止或限制进口波士顿卖方的产品。这些原因可以构成不可抗力并使买方基于履行受挫而免于履行吗?如果买方是政府的代理人,而主管部门命令取消采购呢?代理人能够与主管部门截然分开,提出不可抗力的抗辩吗?

我们波士顿的客户已经迈入了国际商事交易,而且已经迅速掌握了同与布罗克顿或伯班克交易相比,与曼谷或北京交易所具备的复杂性。波士顿客户也许决定不和发展中国家或非市场经济国家进行交易,而只向较发达国家或市场经济国家销售产品或进行许可,或者设立直接投资企业。例如,它可以将产品卖给布鲁塞尔的买方,在此过程中,卖方不会被要求进口许可证;卖方会收到坚挺的可兑换货币;卖方也不会被要求接受反向贸易。但是交易时卖方不得不使用另一种语言,而且根据产品的性质,卖方还可能遭遇到欧盟的关税和非关税壁垒,这些壁垒在美国国内市场上都不存在。如果波士顿公司许可一家布鲁塞尔的公司生产其产品,波士顿公司要对自己的知识产权进行保护,但是保护的形式与美国的保护形式也有所不同。如果波士顿公司在比利时设立子公司,设立的公司不必非要采用合资的形式。然而,波士顿公司可能要面对大陆法系传统的公司概念,而且一些工人权利可能在美国根本就不存在。波士顿公司必须学习如何在经济一体化市场进行交易,在这个例子中,经济一体化市场就是欧盟。波士顿公司与布罗克顿或伯班克的银行进行业务,和与曼谷和北京的银行进行业务相比,前者所存在的相似性与后者存在的差异性同样普遍。这也在一定程度上解释了为什么大部分美国对外贸易和对外投资都是与发达的市场经济国家进行。

本书后面的章节介绍了一些与“国际商事交易”相关的法律和政策、组织和实体,还有参与国际商事交易活动的自然人。如上文所述,国际商事交易这个词包含了跨境货物贸