

进出口业务教程

Practice of Import & Export Business



宫焕久 编著



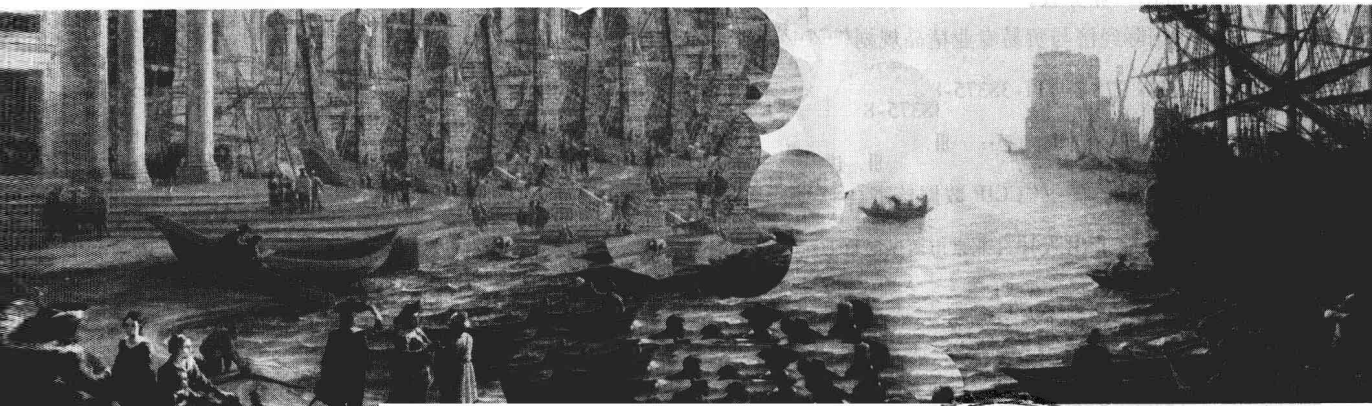
机械工业出版社
China Machine Press

国际经济与贸易专业精品规划教材

进出口业务教程

Practice of Import & Export Business

官焕久 主编



机械工业出版社
China Machine Press

本书在编写过程中,以国际贸易实践为基础,以进出口业务程序、方法和技巧为主线,紧密结合相关课程和学科的理论、惯例和方法,力求做到实际、适用和与时俱进。

本书主要作为国际经济与贸易和国际物流等相关专业本科生和研究生的教材,也可作为国际商务专业人士的学习参考教材,或相关从业资格、执业资格考试的应试参考教材。

封底无防伪标均为盗版

版权所有,侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目(CIP)数据

进出口业务教程 / 宫焕久编著. —北京:机械工业出版社, 2012. 6
(国际经济与贸易专业精品规划教材)

ISBN 978-7-111-38375-8

I. 进… II. 宫… III. 进出口业务—高等学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 096404 号

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑:左 萌 版式设计:刘永青

北京诚信伟业印刷有限公司印刷

2012 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

185mm × 260mm · 19.25 印张

标准书号: ISBN 978-7-111-38375-8

定价: 39.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

客服热线: (010) 88379210; 88361066

购书热线: (010) 68326294; 88379649; 68995259

投稿热线: (010) 88379007

读者信箱: hzjg@hzbook.com

PREFACE

前言

虽然金融危机的阴云尚未散去,但是2010年9月27日国际商会在巴黎召开的国际贸易术语解释通则2010年全球发布大会上,正式推出《2010年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2010),这标志着国际贸易业务的发展又翻开新的一页,进入到一个新的阶段。金融危机的发生使中国方兴未艾的对外贸易受到了重创,然而,中国经济的强劲发展和扩大内需策略的实施已经弥补了外需(出口)不足而带来的负面影响,并且为金融危机后对外贸易的发展打下了较好的物质基础。可以坚信,作为经济全球化发展最基础的手段——进出口业务,已经成为各国国际经济发展的最重要手段,并将按照国际经济的发展规律,不断深化和发展。因此,学习进出口业务的理论、惯例和方法等势在必行。为了适应中国国际经济的发展形势和进出口业务操作方法的演进,同时,也便于读者对该课程内容的理解,本书在编写的过程中力求体现以下特点。

第一,注重业务操作和管理的理念与思路。

与发达国家相比,我国在进出口业务操作的理念和思路等方面,还存在着很大的差距。其主要原因是,中国改革开放的时间不长,企业发展对外贸易的时间也较短,对国际贸易的理论、惯例和方法等还不是很熟悉。在这样的情况下,企业对外贸易发展的理念和思路是非常重要的。因此,本书除了介绍国际贸易的理论、惯例和方法等进出口业务知识以外,还通过内容介绍和思考练习题等使读者树立正确的对外贸易的理念和构建解决对外贸易问题的思路,为本专业学生毕业后胜任国际贸易业务操作和管理的工作打好基础。

第二,遵循国际惯例。

国际贸易首先是在西方世界发展起来的,对进出口业务有较大影响的很多国际贸易惯例也由此而产生。国际惯例不是法律,但在一国法律无法约束另一国贸易者行为的时候,国际惯例可能起到超越法律的作用。为了使学生对进出口业务的相关问题有较好的理解,在编写过程中尽量做到遵循有关国际惯例,用国际惯例的有关规定解释和解决相关问题。另外,为了避免表述方法不同或翻译技巧的差异而使读者对问题的理解产生差异,有些内容是直接参考英文原文资料编写的,有的地方还编入了英文原版资料。当然,

国际惯例不是法律，贸易人员有选择的自由。例如，虽然《2010 年国际贸易术语解释通则》已经于 2011 年 1 月 1 日起生效，但各国贸易人员还可以选择使用 2000 通则，甚至是以前任何一年国际贸易术语解释通则中的贸易术语。

第三，紧密结合贸易实践。

说到底，进出口业务是在学习和总结各种相关知识的基础上讲授国际贸易业务操作方法的课程。因此，该课程是来源于实践、服务于实践的课程，不结合实践是很难学好的。金融危机的发生，对国际贸易量和贸易额产生了很大的影响，但并没有影响人们对国际贸易的关注和对国际贸易方法与技巧的研究。《2010 年国际贸易术语解释通则》的公布就是一个很有说服力的例子。

随着经济全球化的发展，技术创新的速度加快，使产品在市场中的生命周期缩短。同时，技术对进出口业务操作方法的影响也会越来越大。例如，电子商务的发展和应用，物联网的产生和应用，对商品检验检疫和通关等都产生了很大的影响，从而对国际贸易业务产生了很大的影响。可以相信，金融危机以后，国际贸易业务的发展和国际贸易业务操作方法的改进都会有一个飞跃。为此，本书在编写过程中，力求紧密结合贸易实践，紧跟贸易实践的发展。

第四，结合其他相关业务领域的发展。

近年来，国际经济各领域的发展互相影响、互相促进，逐渐呈现系统工程的发展趋势。由于国际贸易业务具有经济纽带的特殊作用，国际贸易业务已经成为其他相关学科发展和实践的重要载体；与此同时，其他学科的发展也反过来一直在促进着国际贸易业务的提升和发展。因此，国际贸易业务与其他相关业务的发展也是密切相关的，如电子商务、国际物流、物联网等，与国际贸易业务的发展就息息相关。对这些业务领域的了解会有助于对国际贸易业务的发展形势、操作方法等知识的理解，因此，在本书的编写过程中，我们力求结合其他相关领域的业务知识。

本书在编写的过程中得到了上海交通大学很多老师的热情帮助，在这里一并向他们表示诚挚的谢意。

由于水平有限且时间仓促，不妥之处在所难免，欢迎老师、同学和读者不吝批评指正，编者将不胜感激。

编者

2012 年 1 月于上海交通大学

SUGGESTION

教学建议

V

Suggestion

“进出口业务”，又被称为“国际贸易业务”、“进出口贸易实务”或“国际贸易实务”，是一门专门研究商品跨国交易的理论、惯例、业务操作方法的课程。该课程是国际经济与贸易和相关专业本科生及研究生的核心课程，是从事对外经济和贸易业务人员的必修课。随着中国经济国际化的深入发展，市场营销活动中“国界”的概念将逐渐淡化，跨国经营将成为营销领域最基本的概念之一。越来越多的产品销售人员、生产管理人员、服务贸易机构的工作人员等都必须掌握相关的进出口业务知识，因此，这类教科书也成为他们业务学习的主要教材或参考书。

进出口业务是紧密结合国际经济贸易实践的业务。进出口业务是从单纯的货物交换开始的，它发展到今天，业务范围已经扩大到包括货物进出口、技术进出口、服务进出口等多项内容的综合贸易业务。

改革开放以来，中国的对外贸易得到了空前的发展。主要表现在：①贸易额和贸易量逐年增加，中国已经成为当今世界上最主要的贸易大国；②商品结构不断优化，附加值高、关联效应好、创汇能力强的机电产品和高技术产品的出口业务发展迅速；③与跨国公司所进行的贸易在贸易统计中所占的比例越来越大。加入 WTO 以来，由于成员各方之间要遵循最惠国待遇、国民待遇等原则，中国的国际市场环境不断优化，国际贸易发展将进一步加速，贸易质量将进一步提高。国际贸易的健康发展需要进出口业务与之相适应，同时，也会进一步推动进出口业务的改进和发展。

教学方法建议

《进出口业务教程》是一本专门介绍国际贸易业务的理论、惯例和方法的教材。国际贸易自发生以来，经历了漫长的发展实践，在世界范围内不断传播和发展，使其理论、惯例和方法获得了充分的发展和全面的应用。与国内贸易业务相比，进出口业务会涉及更广阔的时空和各种不同的经济、法律、惯例、文化等环境。因此，在本课程的教学过程中，建议注意以下问题。

1. 以法规和惯例为指导原则

国际贸易是涉及不同法律环境的贸易。在贸易业务中,既要尊重各国的法律,又要遵循国际惯例,例如《联合国国际货物销售合同公约》(*United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods—CISG*)、《跟单信用证统一惯例》(*Uniform Customs and Practice for Documentary Credits Publication*) (500号出版物)、《托收统一规则》(*Uniform Rules for the Collections*) (522号出版物)、《国际贸易术语解释通则》(*INCOTERMS*)等。在教学过程中,建议结合相关问题介绍相关法规、惯例的内容和作用。

2. 注意对理性知识的积累和提升

所谓理性知识,是指通过对贸易理论、惯例、业务程序、方法和技巧等知识的学习以后,结合贸易实践,逐渐积累起来的业务操作思路和经验知识。对于从事贸易工作的人员来说,这种理性知识是最有用的。

3. 注意与其他学科领域的联系

随着国际贸易的发展,进出口业务已经成为其他学科发展的重要载体;与此同时,其他学科的发展也一直在促进着进出口业务的改进和发展,例如电子商务、国际物流、物联网等。

4. 紧密结合贸易实践

《进出口业务教程》,说到底是在学习和总结各种相关知识的基础上讲授国际贸易业务操作的课程。因此,该课程是来源于实践、服务于实践的课程,不结合实践是很难学好的。在讲授的过程中,建议尽量结合贸易实践知识,多列举从实践总结出来的案例。同时,也号召学生利用各种机会参与贸易业务实践。

课时分布建议

教学内容	学习要点	课时安排	
		本科	研究生与 MBA
第1章 国际贸易合同与业务操作程序	(1) 国际贸易合同 (2) 书面合同 (3) 交易磋商 (4) 业务操作程序	4	2
第2章 国际贸易术语	(1) 贸易术语的含义和作用 (2) 有关贸易术语的国际惯例 (3) 对《2010年国际贸易术语解释通则》的说明 (4) 对《2010年国际贸易术语解释通则》中贸易术语的解释	8	6

(续)

教学内容	学习要点	课时安排	
		本科	研究生与 MBA
第 3 章 商品	(1) 商品的概念与特性 (2) 商品的品质 (3) 商品的数量 (4) 商品的包装 (5) 商品的检验	8	4
第 4 章 商品的通关	(1) 海关的性质和任务 (2) 一般进出口货物的报关程序 (3) 技术改造项目、承包工程等货物进出境报关 (4) 保税货物进出境报关 (5) 进出口环节税收 (6) 出口退税	8	8
第 5 章 商品的装运	(1) 运输方式 (2) 运输单据 (3) 装运条款 (4) 国际货运代理	6	4
第 6 章 运输货物保险	(1) 保险的基本原则 (2) 中国保险条款海洋运输货物保险条款 (3) 其他国家的海洋运输货物保险条款 (4) 投保运输货物保险的注意事项 (5) 保险单证 (6) 保险索赔与理赔	6	4
第 7 章 出口商品的报价	(1) 出口商品价格的构成 (2) 佣金、折扣及其计算方法 (3) 出口商品的报价 (4) 商品报价计算过程中应该注意的问题 (5) 合理订立价格条款	6	6
第 8 章 货款的收付	(1) 合同计价货币 (2) 支付工具 (3) 支付方式 (4) 合理选择支付方式 (5) 合理订立信用证支付条款 (6) 出口信用保险	6	4
第 9 章 合同的履行	(1) 出口合同的履行 (2) 进口合同的履行 (3) 争议、索赔和仲裁 (4) 不可抗力	4	4
第 10 章 进出口业务管理	(1) 进出口业务核算 (2) 进出口外汇核销 (3) 电子口岸	4	3
课时总计		60	45

说明: (1) 上述课程安排是针对国际经济与贸易专业的, 其他专业可根据实践的需要灵活掌握。

(2) 本安排不包括实践环节, 实践环节可以另设课程或由学生自行安排。

CONTENTS

目 录

前言

教学建议

第1章 进出口贸易合同与业务操作程序 1

本章提要	1
引导案例	1
1.1 进出口合同	1
1.2 交易磋商	8
1.3 业务操作程序	16
本章小结	22
思考练习题	22
案例分析	23

第2章 国际贸易术语 24

本章提要	24
引导案例	24
2.1 贸易术语的含义和作用	25
2.2 有关贸易术语的国际惯例	26
2.3 对《2010 年国际贸易术语解释通则》的说明	29
2.4 对《2010 年国际贸易术语解释通则》中贸易术语的解释	32
2.5 贸易术语总结	53
本章小结	56
思考练习题	56
案例分析	57

第3章 商品	58
本章提要	58
引导案例	58
3.1 商品的概念与特性	58
3.2 商品的品质	60
3.3 商品的数量	66
3.4 商品的包装	71
3.5 商品的检验	82
本章小结	94
思考练习题	94
案例分析	95
第4章 商品的通关	96
本章提要	96
引导案例	96
4.1 海关的性质和任务	96
4.2 一般进出口货物的报关程序	100
4.3 技术改造项目设备的进口报关程序	102
4.4 对外承包工程、劳务合作项目货物进出境报关	103
4.5 保税货物进出境报关	104
4.6 进出口报关其他要求	105
4.7 进出口环节税收	106
4.8 出口退税	115
本章小结	116
思考练习题	116
计算题	117
案例分析	117
第5章 商品的装运	118
本章提要	118
引导案例	118
5.1 运输方式	118
5.2 运输单据	142
5.3 合理订立装运条款	149
5.4 国际货运代理	154
本章小结	158
思考练习题	159
计算题	159
案例分析	159

第6章 运输货物保险	160
本章提要	160
引导案例	160
6.1 保险的基本原则	161
6.2 对外运输货物保险的作用和业务分类	163
6.3 中国保险条款海洋运输货物保险条款	167
6.4 其他国家的海洋运输货物保险条款	173
6.5 陆、空、邮运输货物保险	177
6.6 投保运输货物保险的注意事项	179
6.7 订立保险条款应该注意的问题	184
6.8 保险单证	185
6.9 保险索赔与理赔	186
本章小结	189
思考练习题	189
计算题	190
案例分析	190
第7章 出口商品的报价	191
本章提要	191
引导案例	191
7.1 出口商品价格的构成	192
7.2 佣金、折扣及其计算方法	194
7.3 出口商品的报价	196
7.4 商品报价计算过程中应该注意的问题	201
7.5 合理订立价格条款	203
本章小结	204
思考练习题	204
计算题	204
案例分析	205
第8章 货款的收付	206
本章提要	206
引导案例	206
8.1 合同计价货币	207
8.2 支付工具	208
8.3 支付方式	214
8.4 合理选择支付方式	236
8.5 合理订立信用证支付条款	239

8.6 出口信用保险	240
本章小结	241
思考练习题	242
案例分析	242
第9章 合同的履行	243
本章提要	243
引导案例	243
9.1 出口合同的履行	243
9.2 进口合同的履行	259
9.3 争议、索赔和仲裁	262
9.4 不可抗力	271
本章小结	274
思考练习题	274
案例分析	275
第10章 进出口业务管理	276
本章提要	276
引导案例	276
10.1 进出口业务核算	276
10.2 进出口外汇核销	281
10.3 电子口岸	283
本章小结	286
思考练习题	287
计算题	287
案例分析	287
附录A 进口货物报关单样稿	288
附录B 商业发票样稿	289
附录C 装箱单样稿	290
附录D 提单样稿	291
参考文献	292

CHAPTER 1

第1章

进出口贸易合同与业务操作程序

■ 本章提要

本章是全书的引入章，主要介绍进出口业务的目的、贸易合同的作用和由来、交易磋商环节、进出口业务操作的基本程序等，从而使读者对进出口业务的作用、特点、业务范围和操作方法有一些比较宏观的认识和了解，为后续各章内容的学习打下基础。

■ 引导案例

在广州秋季交易博览会上，我国某企业外贸业务王经理在摊位上向国外客户介绍商品。一位英国客人对其商品非常感兴趣，经过一番询问后，该客人向王经理表达了订货两个20尺集装箱的请求，2个月后交货，货到付款。相互交换了公司地址、电话、E-mail地址等相关信息。广交会结束后的3个月初，王经理收到该英国客人的电话，问货发了没有。王经理未查到合同，告诉对方没有发货，对方很不满意。请分析问题出在哪里。

国际贸易(international trade)是指不同国家(地区)之间的商品和劳务的交换活动。进出口业务是涉及不同国家(地区)之间商品的交易活动。不同的法律、经济、文化等环境的影响，会使交易双方对相同的问题有不同的理解和解释，会给交易带来不利的影响。因此，通过充分的交易磋商后签订合同，使双方的意愿较全面地体现在合同的条款中，有利于交易的顺利进行。

1.1 进出口合同

在国际贸易业务中，合同签订之后，便成为买卖双方责任和义务的证明文件，也是买卖双方实施具体交易的依据。

1.1.1 进出口合同的定义

按照我国合同法对合同的定义，“合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设

立、变更、终止民事权利义务关系的协议”。

进出口贸易合同又被称为国际贸易合同、外贸合同等，是指营业地处于不同国家或地区的当事人就商品买卖所发生的权利和义务关系而达成的协议。进出口贸易合同是对签约各方都具有同等约束力的法律性文件，是买卖双方顺利完成所达成交易的依据，也是解决贸易纠纷（调节、仲裁与诉讼）的法律依据。进出口贸易合同包括国际货物买卖合同、成套设备进出口贸易合同、来料加工贸易合同、进料加工贸易合同、委托代理合同、租赁贸易合同、易货贸易合同、包销合同、寄售合同、补偿贸易合同等各种形式。

1.1.2 进出口贸易合同的作用

进出口贸易合同是买卖双方经过交易磋商，就某种或某几种商品的买卖所达成的对双方都有约束力的法律文件。进出口贸易合同有以下几方面的作用。

1. 交易双方就商品的买卖所达成的意见一致的法律文件，对双方均有约束力

买卖双方经过交易磋商过程，对交易条件进行充分的协商。虽然各方都要考虑自己的利益，但也要考虑对方的利益，否则交易是不能达成的。交易磋商过程容易发生矛盾的方面有商品的品质、商品的价格、交货期、货款的支付方式、发生争议的解决办法等。合同对双方都有约束力，这是交易顺利进行的重要基础。

2. 交易双方完成所达成交易的法律依据

一笔国际贸易业务是要通过履行贸易合同最后完成的，而贸易合同达成不仅需要买卖双方意见的一致，还可能需要经过各国相关机构或政府部门的审批。在履行合同的过程中，还要经过商品检验检疫部门的检验出证、海关等部门的查验放行、银行对单据的审查等。交易进行的每一个环节都需要按照合同所规定的条款进行。只有这样，交易才能顺利地完 成，达到买卖双方预定的交易目标。

3. 交易双方解决贸易纠纷的法律依据

与国内贸易相比，国际贸易环节多、涉及面广、内容复杂，因此，发生争议的可能性较多。例如，商品品质不符合合同与信用证的要求、因为不可抗力交货延迟等。出现争议时，要以合同的规定为依据进行解决。因此，合同中不仅要规定在贸易过程正常条件下的相关规定，也要规定一旦出现异常情况时应该遵循的依据。例如，如何进行仲裁、依照什么法律依据、由哪个国家（地区）的哪个仲裁机构依照哪里的法律进行仲裁等，为解决可能发生的争议提供依据。

1.1.3 进出口贸易合同的形式

由于地域环境、经济发展水平、交易双方的交易经验和经历不同，国际贸易业务中所使用的合同形式也各种各样，主要的合同形式可以归类为语言合同、电子信息合同和书面合同三种。

1. 语言合同

所谓语言合同是指通过讲述、捎口信等语言表达方式所达成的合同。例如，买卖双方在交易会上见面后，甲方告诉乙方按照以前的交易条件回去后于某日前给甲方发 250 台某型号的笔记本电脑。这实际上就达成了一项计算机交易的合同。

2. 电子信息合同

随着信息时代的发展,电子信息在商品交易中的作用越来越大。电子信息技术的发展不仅不断提升了交易磋商的速度,而且也拓宽了国际贸易合同的使用范围,因此,也促进了国际贸易业务的发展。人们可以看到,传真、电传等老式的信息交流方式还在使用着,而新的、更加快捷的 E-mail 等方式已经被广泛使用。这不仅对买卖双方交易的尽快达成起到了促进作用,而且被全社会广泛使用,使电子信息从国际贸易的方方面面促进交易的顺利进行,例如电子口岸、物联网等。

3. 书面合同

书面合同 (written contract), 顾名思义, 就是利用书面的方式签订的合同。这是一种传统的合同方式。但是, 时至今日, 书面合同还保留着其不可替代的作用和意义。书面合同包括合同、确认书、协议书等。

1. 1. 4 书面合同的必要性与形式

在交易磋商过程中, 一方发盘或还盘, 经另一方接受以后, 交易原则上就达成了。双方在交易磋商过程中的往来函电、口头磋商的备忘录等都可作为合同成立的证明。但是, 按照一些国家的规定, 或者像工程承包等大型的的国际交易项目, 买卖双方达成协议后仍然需要签订书面合同或确认书, 以正式合同文本的形式规定买卖双方的权利和义务, 作为约束双方的法律文件。

1. 签订书面合同的必要性

按照国际惯例, 合同是否成立取决于发盘与接受的性质和条件, 只要一方的发盘被另一方接受, 之间就产生了法律上的约束力, 双方均需按发盘所规定的内容履行自己的义务。因此, 书面合同并不是合同有效成立的必备条件。《联合国国际货物销售合同公约》第 11 条规定: “销售合同无须以书面形式订立或以书面形式证明, 在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法成立。” 但是, 由于各种原因, 在国际贸易中签订书面合同有时是很必要的。

(1) 书面合同是合同成立的最有效的证明 按照法律要求, 凡是合同必须能够以某种证据得到证明, 包括人证和物证。在采用函电方式进行交易磋商时, 书面证明自然不成问题。但是, 采用口头磋商达成交易合同时, 举证就比较困难。所以, 口头磋商达成的合同若不采用一定的书面形式予以确定, 必将由于得不到有效的证明而可能很难受到法律的保护和监督, 甚至使之在法律上失效。为此, 我国《经济合同法》第三条明确规定: 经济合同, 除即时清结的交易外, 应当采用书面形式。美国《统一商法典》第 2—201 条也规定: 凡 500 美元以上的货物销售合同必须有书面文件为证, 否则不受法律保护。所以, 无论从执行合同的角度, 还是从合同举证的角度, 国际贸易中交易成立后签订一份书面合同有时是很必要的。

(2) 书面合同有时是合同生效的条件 书面合同虽不拘泥于某种特定的名称和格式, 也不是合同有效成立的必备法律文件, 但是, 如果买卖双方在交易磋商中一方曾声明以签订书面合同为准, 即使双方已对合同条款全部协商一致, 在书面合同签订之前, 合同仍不能真正生效。在这种情况下, 签订书面合同就成为合同生效的必要条件了。《中华人

民共和国涉外经济合同法》也明确规定：“通过信件、电报、电传达成协议，一方当事人要求签订确认书的，签订确认书时，方为合同成立。”

此外，有些贸易合同，必须经一方或双方政府主管部门或权威机构审核批准时，往往也必须签订并提供书面合同，从而使书面合同成为合同生效的必备条件。

(3) 书面合同是履行合同的依据 商品进出口贸易合同的履行涉及企业内外许多部门和进口企业及进口国的相关部门，过程很复杂，时间亦比较长。例如，一项工程承包项目所涉及的成套设备的销售合同，从合同签订到产品验收可能要经历数年之久，涉及设备的安装、调试、试生产、可靠性监测乃至零配件供应、技术培训等许多复杂过程，如果只用口头方式达成的协议，是很难得到完满履行的。即使通过函电方式成交，如不把分散于多份函电中双方协商一致的条件集中归纳到一份书面合同文本上来，也将难以准确地按合同要求履行义务。所以，不论通过口头方式还是通过函电方式达成的交易，都需把协商一致的交易条件综合起来，全面、清楚地写在有一定格式的书面合同上以条款的方式列明。书面合同进一步明确了交易双方的权利和义务，对于准确地履行合同是必不可少的，也为检验履约程度提供了更好的依据。

(4) 书面合同是解决贸易纠纷的依据 在国际贸易业务操作过程中，发生争议不可避免。双方当事人之间由于地域、经济、法律、文化等原因对合同条款的理解不同，或者由于合同履行的条件发生变化而使某一方不能实际履行合同，或者由于双方国家政府之间法律、经贸政策等发生变化，都可能产生贸易纠纷。解决贸易纠纷的方法有很多，但首先都必须以合同所列明的条款作为依据。

2. 书面合同的形式

对外贸易中使用的书面合同，在名称和形式上均无特定的限制，常用的形式主要有合同、确认书、协议书和备忘录等，现分别介绍如下。

(1) 合同 合同(contract)是交易双方经过交易磋商，就商品买卖所发生的权利和义务关系而达成的协议，其形式比较正规，内容比较详细、全面。由卖方草拟并提出的合同称为“销售合同”(sales contract)，由买方草拟并提出的合同称为“购货合同”(purchase contract)。合同使用的文字一般是第三人称的语气。合同的结构和主要内容如下。

1) 合同的首部。合同的首部是合同的引入部分，一般包括合同名称、编号、签约日期、签约地点、双方当事人的全称、法定地址和联系方法等。

2) 合同的主体。合同的主体主要是介绍合同的主要条款，主要条款包括：

①货物的品质规格条款。该条款主要说明商品的内在质量与外部形态。品质条款的主要内容是：品名、技术规格或牌名等。

②数量条款。是指用一定的度量衡单位表示商品的重量、个数、长度、面积、容积等。

③包装条款。为了保护商品数量完整、质量完好，国际贸易商品一般都是要包装的。包装条款主要包括包装方式、规格、材料、费用、标志等。

④价格条款。价格条款主要包括计价货币、计价方法、交货地点、单价、总价等。

⑤装运条款。装运是指把货物装上运输工具。装运条款主要包括的内容有装运时间、运输方式、装运港与目的港等。

⑥保险条款。国际货物中的保险是指运输货物保险，以便货物在运输过程中受到损失时，从保险公司得到经济上的补偿。保险条款的主要内容包括投保别、保险金额和

保险费的计算方法等。

⑦支付条款。支付条款的主要内容包括支付工具、支付方式、支付的时间和地点等。

⑧检验检疫条款。商品检验检疫是指由商品检验机构对商品的品质、数量、重量、包装、标记等检验、鉴定，并出具检验证明。检验检疫条款的主要内容包括检验机构、检验的时间与地点、检验标准与方法等。

⑨不可抗力条款。不可抗力条款的主要内容包括不可抗力的含义、范围以及不可抗力引起的法律后果、当事人的权利和义务等。

⑩仲裁条款。仲裁是国际贸易中解决争议时最常用的方法之一，并以双方订有仲裁协议为前提。仲裁条款的主要内容包括仲裁机构、仲裁规则、仲裁地点和裁决效力等。

3) 合同的其他条款。主要包括合同语言、生效期及特记事项等。

我国的合同语言一般都采用中外文对照的表达方式，使用的外文以英文为主。合同中应该说明所使用的不同文字具有同等的法律效力。关于合同的生效期，主要应说明合同在满足什么条件下开始生效的期限。特记事项，主要包括合同中未详细说明的有关事宜应该如何处理，有关合同项下的权利和义务如何转让等。

4) 合同的尾部。合同尾部的作用主要是对合同本身的有关情况进行说明，例如，合同文本的份数以及签约双方的正式签名等事项。

(2) 确认书 确认书 (confirmation) 是合同的简化形式。由卖方出具的确认书称为“售货确认书” (sales confirmation)，由买方出具的确认书称为“购货确认书” (purchase confirmation)。确认书一般都是第一人称语气。确认书包括的内容与合同基本相同，法律效力与合同也完全相同。不同的是，确认书的内容和表述方法都比合同简单。

(3) 协议书 协议书 (agreement) 也简称协议，是合同的另一种形式。不同的是，合同的格式比较固定，内容比较规范、通用；而协议书的格式比较灵活，包括的内容也比较广泛。在商品贸易中，特别是涉及高新技术和大型机械设备或成套设备的交易中，许多条款是一般商品贸易中所涉及不到的，例如，技术规格、技术标准、安装调试和考核验收、零部件供应、技术保密、技术服务和技术培训等项目。并且，不同商品的交易在结构、性能等方面的要求也不尽相同。这样的交易如果采用一般形式的合同，有时难以对上述内容阐述清楚，因此一般都采用协议书的形式。协议书在法律上与合同具有同等的效力。

3. 签订书面合同应注意的问题

合同一经双方签字，就会成为约束双方的法律文件，双方都必须认真履行合同的规范。因此，签订书面合同必须认真、仔细、慎重。为此，要注意以下问题。

(1) 了解对方的资信情况 交易双方资信好是公平公正达成交易关系、顺利履行合同的基础。对于初次进入市场进行交易的企业，了解对方的资信情况尤为重要。资信好的卖方可以及时交货，所交货物可以做到货真价实；资信好的买方可以做到及时承兑、及时付款，有利于卖方安全及时收汇。企业可以通过银行或通过行业协会等了解交易对方的资信情况。

(2) 仔细检查自己的履约能力 履约能力是合同双方在交易磋商过程中应该特别重视的问题。所谓履约能力，是指各方是否能够按照合同条款所规定的内容履行自己的义务。例如，卖方是否能够生产出合格的产品并按时交货、买方是否能够按时付款等。为此，某公司制订了一套合同审批制度，利用交易磋商阶段的特点，比较有效地降低贸易