



全国高职高专教育精品规划教材

国际商务单证实训教程

■ 主编 杜素音

GUOJI SHANGWU
DANZHENG
SHIXUN JIAOCHENG



北京交通大学出版社
<http://press.bjtu.edu.cn>

全国高职高专教育精品规划教材

国际商务单证实训教程

主 编 杜素音

副主编 张 杰 刘红英 田盛兰

任晓丽 余志佳

北京交通大学出版社

• 北京 •

内 容 简 介

本书侧重于从外贸业务员实际工作岗位需求出发,按照企业真实工作任务的运作程序和岗位职责内容整合传统的国际商务单证教学内容,设计任务式教学的模式,每一个任务都是对进出口业务单证操作的高度仿真模拟。重点培养学生签订购销合同、商品检验检疫、托运、报关、装船、保险、制单、结汇、核销和处理纠纷,以及通过开立信用证,能熟练审核、修改信用证等外贸业务的综合能力。

本书既可作为高职高专院校相关专业学生的教材,也可供外贸公司、银行、外资企业、外运公司、报关和商检等涉外经济部门的从业人员业务培训及业余学习之用。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

国际商务单证实训教程/杜素音主编. —北京:北京交通大学出版社, 2010.6

(全国高职高专教育精品规划教材)

ISBN 978-7-5121-0135-7

I. ① 国… II. ① 杜… III. ① 国际贸易-票据-高等学校:技术学校-教材 IV. ① F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 104560 号

责任编辑:张慧蓉

出版发行:北京交通大学出版社

电话:010-51686414

北京市海淀区高粱桥斜街 44 号

邮编:100044

印刷者:北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×260 印张:14 字数:337 千字

版 次:2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5121-0135-7/F·655

印 数:1~3 000 册 定价:25.00 元

本书如有质量问题,请向北京交通大学出版社质监组反映。对您的意见和批评,我们表示欢迎和感谢。

投诉电话:010-51686043, 51686008; 传真:010-62225406; E-mail: press@bjtu.edu.cn。

全国高职高专教育精品 规划教材丛书编委会

主任：曹 殊

副主任：武汉生（西安翻译学院）

朱光东（天津冶金职业技术学院）

何建乐（绍兴越秀外国语学院）

文晓璋（绵阳职业技术学院）

梅松华（丽水职业技术学院）

王 立（内蒙古建筑职业技术学院）

文振华（湖南现代物流职业技术学院）

叶深南（肇庆科技职业技术学院）

陈锡畴（郑州旅游职业学院）

王志平（河南经贸职业学院）

张子泉（潍坊科技职业学院）

王法能（西安外事学院）

邱曙熙（厦门华天涉外职业技术学院）

逯 侃（步长集团 陕西国际商贸学院）

委员：黄盛兰（石家庄职业技术学院）

张小菊（石家庄职业技术学院）

邢金龙（太原大学）

孟益民（湖南现代物流职业技术学院）

周务农（湖南现代物流职业技术学院）

周新焕（郑州旅游职业学院）

成光琳（河南经贸职业学院）

高庆新（河南经贸职业学院）

李玉香（天津冶金职业技术学院）

邵淑华（德州科技职业学院）

刘爱青（德州科技职业学院）

宋立远（广东轻工职业技术学院）

孙法义（潍坊科技职业学院）

颜 海（武汉生物工程学院）

出版说明



高职高专教育是我国高等教育的重要组成部分，其根本任务是培养生产、建设、管理和服务第一线需要的德、智、体、美全面发展的应用型专门人才，所培养的学生在掌握必要的基础理论和专业知识的基础上，应重点掌握从事本专业领域实际工作的基础知识和职业技能，因此与其对应的教材也必须有自己的体系和特点。

为了适应我国高职高专教育的发展及满足对教育改革和教材建设的需要，在教育部的指导下，我们在全国范围内组织并成立了“全国高职高专教育精品规划教材研究与编审委员会”（以下简称“教材研究与编审委员会”）。“教材研究与编审委员会”的成员所在单位皆为教学改革成效大、办学实力强、办学特色鲜明的高等专科学校、成人高等学校、高等职业学校及高等院校主办的二级职业技术学院，其中一些学校是国家重点建设的示范性职业技术学院。

为了保证精品规划教材的出版质量，“教材研究与编审委员会”在全国范围内选聘“全国高职高专教育精品规划教材编审委员会”（以下简称“教材编审委员会”）成员和征集教材，并要求“教材编审委员会”成员和规划教材的编著者必须是从事高职高专教学第一线的优秀教师和专家。此外，“教材编审委员会”还组织各专业的专家、教授对所征集的教材进行评选，对所列选教材进行审定。

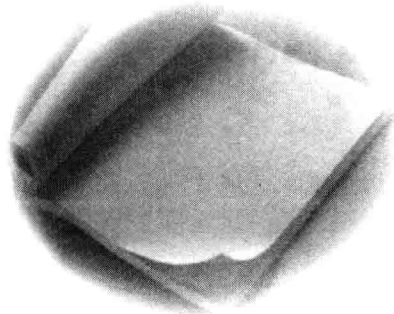
此次精品规划教材按照教育部制定的“高职高专教育基础课程教学基本要求”而编写。此次规划教材按照突出应用性、针对性和实践性的原则编写，并重组系列课程教材结构，力求反映高职高专课程和教学内容体系改革方向；反映当前教学的新内容，突出基础理论知识的应用和实践技能的培养；在兼顾理论和实践内容的同时，避免“全”而“深”的面面俱到，基础理论以应用为目的，以必需、够用为尺度；尽量体现新知识和新方法，以利于学生综合素质的形成和科学思维方式与创新能力的培养。

此外，为了使规划教材更具广泛性、科学性、先进性和代表性，我们真心希望全国从事高职高专教育的院校能够积极参与到“教材研究与编审委员会”中来，推荐有特色的、有创新的教材。同时，希望将教学实践的意见和建议，及时反馈给我们，以便对出版的教材不断修订、完善，不断提高教材质量，完善教材体系，为社会奉献更多更新的与高职高专教育配套的高质量教材。

此次所有精品规划教材由全国重点大学出版社——北京交通大学出版社出版，适合于各类高等专科学校、成人高等学校、高等职业学校及高等院校主办的二级技术学院使用。

全国高职高专教育精品规划教材研究与编审委员会

2010年6月



总 序

历史的车轮已经跨入了公元 2010 年,我国高等教育的规模已经是世界之最,2009 年毛入学率达到 24.2%,属于高等教育大众化教育的阶段。根据教育部 2006 年第 16 号《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》等文件精神,高职高专院校要积极构建与生产劳动和社会实践相结合的学习模式,把工学结合作为高等职业教育人才培养模式改革的重要切入点,带动专业调整与建设,引导课程设置、教学内容和教学方法改革。由此,高职高专教学改革进入了一个崭新阶段。

新设高职类型的院校是一种新型的专科教育模式,高职高专院校培养的人才应当是应用型、操作型人才,是高级蓝领。新型的教育模式需要我们改变原有的教育模式和教育方法,改变没有相应的专用教材和相应的新型师资队伍的现状。

为了使高职院校的办学有特色、毕业生有专长,需要建立“以就业为导向”的新型人才培养模式。为了达到这样的目标,我们提出“以就业为导向,要从教材差异化开始”的改革思路,打破高职高专院校使用教材的统一性,根据各高职高专院校专业和生源的差异性,因材施教。从高职高专教学最基本的基础课程,到各个专业的专业课程,着重编写出实用、适用高职高专不同类型人才培养的教材,同时根据院校所在地经济条件的不同和学生兴趣的差异,编写出形式活泼、授课方式灵活、引领社会需求的教材。

培养的差异化是高等教育进入大众化教育阶段的客观规律,也是高等教育发展与社会发展相适应的必然结果。也只有使在校学生接受差异性的教育,才能充分调动学生浓厚的学习兴趣,才能保证不同层次的学生掌握不同的技能专长,避免毕业生被用人单位打上“批量产品”的标签。只有高等学校的培养有差异性,其毕业生才能有特色,才会在就业市场具有竞争力,从而使高职高专的就业率大幅提高。

北京交通大学出版社出版的这套高职高专教材,是在教育部“十一五规划教材”所倡导的“创新独特”四字方针下产生的。教材本身融入了很多较新的理念,出现了一批独具匠心的教材,其中,扬州环境资源职业技术学院的李德才教授所编写的《分层数学》,教材立意很新,独具一格,提出以生源的质量决定教授数学课程的层次和级别。还有无锡南洋职业技术学院的杨鑫教授编写的一套《经营学概论》系列教材,将管理学、经济学等不同学科知识融为一体,具有很强的实用性。

这套系列教材是由长期工作在第一线、具有丰富教学经验的老师编写的,具有很好的指导作用,达到了我们所提倡的“以就业为导向培养高职高专学生”和因材施教的目标要求。

教育部全国高等学校学生信息咨询与就业指导中心择业指导处处长

中国高等教育学会毕业生就业指导分会秘书长

曹 殊 研究员

前 言

中国加入 WTO 已近 10 年,这 10 年间我国国际化进程加快,进出口贸易总量递增,也吸引了国外众多知名企业来华投资,设立中国分公司。国内的市场终归是有限的,随着国内市场的逐渐饱和,由国内贸易转型做出口贸易的公司及代理出口贸易的公司也日渐增多,当这些企业转型成功后,它们面对的是更广阔的市场和机遇,随之也带来充满竞争力的挑战和各种不可预知的困难。部分志存高远的企业主更是把树立世界闻名的中国品牌作为奋斗目标写入企业章程。在对外贸易公司里的部门,职位也越来越细分、设置越来越合理,效率化大大提高,诸如外贸单证员、船务、报关员、翻译、出口贸易销售员、进口采购员等跟外贸有关的职位在人才市场招聘会上随处可见,表明企业也正需要大量外语水平过关、熟知国际贸易市场规则、了解交易国贸易制度和风俗文化的外贸专业人员。

随着我国在国际社会中扮演的角色分量加重,越来越多的国家渴望与中国做商品交易,更有大量国外企业跟中国企业建立战略合作伙伴关系;而另一方面,一些国家也开始担心中国的经济强大会给它们带来威胁,损害它们的利益,首先会采取措施对我国设置贸易壁垒、提高关税、开征所谓的反倾销(Anti-Dumping)税,使我国相关行业的出口销售额直接蒙受损失。因此,随时了解国际动向也是一个称职国际贸易工作者的每日必修课,这就需要扎扎实实地学好外贸知识,以提高对国际信息的敏感度。

本书为校企合作开发教材,由佛山摩德娜机械制造有限公司具有丰富的进出口单证制作能力的骨干员工共同参与本书编写,总共分成 14 个任务,每个任务分别涵盖一个知识层,既独立成章,又相互紧密联系。每个任务开始前会先助学习者了解本次任务需要学习的知识点和掌握的内容,明确学习目的;任务正文中不乏各种相关知识的阅读,开阔学习者的视野;各项任务的每一节后均有启发性题目供课堂讨论用,而任务学习完成后,本书提供的课后自测和实训操作与实务紧密相关,既能达到复习的目的,也检验了学习者对该任务的熟悉程度,学习者可运用在任务中学到的知识作答、解决题目,测试自己的知识面,培养今后在工作中遇到问题时解决问题的能力。

由于国际市场变幻莫测,各种国际贸易知识新陈代谢加速,学习者在立足本书学习的同时,也不要忘了不断升级和提高自身综合素质,灵活应对各种变化,不过分依赖书本和拘泥于经验,要有创新的思维。

本书主要编写人员为:杜素音、张杰、刘红英、田盛兰、任晓丽、余志佳,由杜素音负责修订和统稿。尽管编者付出了艰辛的劳动,精心编写,但由于编者水平有限,也难免会有错误和遗漏,敬请读者批评指正。

编 者

2010 年 5 月

目 录

任务 1 国际贸易合同	(1)
1.1 进出口贸易合同概述	(2)
1.1.1 贸易合同的定义和特征	(2)
1.1.2 外贸合同形式及基本内容	(4)
1.2 合同的缮制和实例	(7)
1.2.1 合同的缮制	(7)
1.2.2 国际贸易书面合同实例	(9)
任务 2 信用证	(22)
2.1 信用证概述	(23)
2.1.1 信用证的含义	(23)
2.1.2 信用证的三大特点	(23)
2.1.3 信用证当事人	(24)
2.1.4 信用证的作用和风险	(26)
2.1.5 信用证的种类	(28)
2.1.6 信用证的流程	(32)
2.2 申请开立信用证的操作	(33)
2.2.1 开证申请书	(33)
2.2.2 开证的要求	(33)
2.2.3 申请开立信用证的方法	(33)
2.2.4 进口开证申请书的填制	(34)
2.2.5 申请开立信用证的基本要求	(36)
2.2.6 进口开证应注意的问题	(37)
2.3 审核信用证	(38)
2.4 制作信用证项下单据	(39)
任务 3 商业发票	(47)
3.1 商业发票	(48)
3.1.1 商业发票的定义	(48)
3.1.2 商业发票的作用	(48)
3.1.3 商业发票项目内容组成	(49)
3.1.4 商业发票的模板与实例	(53)
3.1.5 商业发票制单要点	(56)
3.2 其他形式的发票	(60)
3.2.1 预开(形式)发票	(60)

3.2.2 海关发票·····	(61)
3.2.3 其他特殊形式的发票·····	(63)
任务4 装箱单 ·····	(71)
4.1 装箱单概述·····	(72)
4.1.1 装箱单的含义·····	(72)
4.1.2 装箱单的特点·····	(72)
4.2 装箱单的制单要点·····	(73)
4.2.1 装箱单的制单要求·····	(73)
4.2.2 有关装箱单的信用证条款实例·····	(74)
4.2.3 装箱单的参考样式·····	(74)
任务5 托运单 ·····	(77)
5.1 托运单·····	(78)
5.1.1 托运单的基本概念·····	(78)
5.1.2 托运单的分类·····	(79)
5.1.3 托运单的作用·····	(79)
5.1.4 托运单格式·····	(79)
5.2 电子托运单·····	(79)
5.2.1 电子托运单概念·····	(79)
5.2.2 电子托运单特点·····	(80)
5.3 海运托运单的内容和缮制规范·····	(80)
5.3.1 托运单的内容·····	(80)
5.3.2 海运货物出口货运单证的流转程序及实例·····	(83)
5.4 集装箱货物托运单·····	(85)
5.4.1 集装箱货物托运单的流转程序·····	(85)
5.4.2 集装箱货物托运单实例·····	(85)
任务6 报关单 ·····	(93)
6.1 进出口报关单概述·····	(94)
6.1.1 进出口报关单的含义·····	(94)
6.1.2 报关单的分类·····	(94)
6.1.3 报关单操作过程和适用范围·····	(95)
6.2 进口货物报关单的制单要点·····	(96)
6.2.1 海关对进(出)口货物报关单填制的一般要求·····	(96)
6.2.2 进(出)口货物报关单的制单要点·····	(97)
6.3 报关单中的常见差错·····	(103)
任务7 原产地证明书 ·····	(109)
7.1 原产地证明书的种类·····	(110)
7.2 原产地证明书的内容与缮制要求·····	(113)
7.2.1 一般原产地证明书的内容与缮制要求·····	(113)
7.2.2 普惠制产地证表格A的内容与缮制要求·····	(114)

7.3 信用证中原产地证明书条款举例	(117)
任务8 商检证书	(124)
8.1 进出口报检单概述	(125)
8.1.1 商检证书的含义	(125)
8.1.2 报检单简介	(126)
8.2 进出口货物报检单的制单要点	(127)
8.2.1 报检单填制总体要求	(127)
8.2.2 报检单填制具体要求	(128)
任务9 保险单据	(138)
9.1 国际货物运输保险概述	(139)
9.1.1 国际货物运输风险、损失和费用	(139)
9.1.2 国际货物运输保险条款	(140)
9.1.3 保险单据的种类	(141)
9.2 国际货运保险投保单和保险单	(142)
9.2.1 国际货运保险投保单	(142)
9.2.2 国际货运保险单	(144)
9.3 信用证中保险单条款举例	(147)
任务10 海运提单	(156)
10.1 海运提单概述	(157)
10.1.1 海运提单的定义与作用	(157)
10.1.2 海运提单的种类	(157)
10.1.3 海运提单的内容及缮制方法	(159)
10.2 其他运输单据	(163)
10.3 信用证中海运提单条款举例	(164)
任务11 装运通知	(172)
11.1 装运通知概述	(173)
11.2 装运通知和装运明细的缮制	(174)
11.3 装运通知样单	(176)
任务12 受益人证明	(183)
12.1 受益人证明概述	(184)
12.2 受益人证明的制单要点	(184)
12.2.1 受益人证明制作的基本要求	(184)
12.2.2 受益人证明制作的注意事项	(185)
12.2.3 受益人证明参考样式	(186)
任务13 汇票	(188)
13.1 汇票概述	(189)
13.1.1 汇票概念	(189)
13.1.2 汇票的基本当事人	(189)
13.1.3 汇票的基本内容	(190)

13.1.4 汇票的种类	(190)
13.2 汇票的填制方法	(192)
13.2.1 汇票样单	(192)
13.2.2 汇票的填制方法	(193)
13.2.3 汇票制作的原则	(194)
13.3 汇票填制要点分析	(194)
任务 14 核销单	(198)
14.1 出口收汇核销单	(199)
14.1.1 出口收汇核销单概念	(199)
14.1.2 出口收汇核销的法规	(199)
14.1.3 出口收汇核销的特点	(200)
14.1.4 出口收汇核销的程序、做法	(201)
14.1.5 出口收汇核销单的填写	(201)
14.1.6 出口收汇核销的基本流程	(203)
14.1.7 出口收汇核销单管理	(205)
14.2 进口付汇核销单	(205)
参考文献	(209)

任务 1



国际贸易合同

能力目标

通过本任务的学习，你应该能够：

1. 理解合同的定义、特征、形式和内容；
2. 体会进出口贸易合同的成立条件；
3. 学会如何缮制和签订合同；
4. 了解合同的履行和操作过程。

核心能力

合同的成立条件；
进出口贸易合同的缮制。

◆分项任务

- 1.1 进出口贸易合同概述
- 1.2 合同的缮制和实例

◆任务导入

◆知识阐述

◆阅读思考

◆课堂讨论

◆任务总结

◆课后自测

◆实训操作

任务1 国际贸易合同

分项任务

1.1 进出口贸易合同概述

1.2 合同的缮制和实例

任务导入

经过交易磋商,买卖双方达成交易后,需要签订合同。按照《联合国国际货物销售合同公约》的解释,销售合同可以采取书面订立的形式或以双方在磋商过程中往返的函电作为合同的书面证明,也可以采取口头合同的形式。但根据国际贸易习惯,通常双方还要签订书面的正式合同或成交确认书。只有美、德、法等国的法律对一般货物买卖合同形式不予限制。《中华人民共和国涉外经济合同法》要求合同必须采取书面的形式。

知识阐述

1.1 进出口贸易合同概述

1.1.1 贸易合同的定义和特征

1. 贸易合同的定义

贸易合同又称契约或合约,是进出口双方当事人依照法律通过协商就各自的在贸易上的权利和义务所达成的具有法律约束力的协议。

2. 贸易合同的特征

具体来说贸易合同具有以下几个特征。

1) 贸易合同是当事人之间的协议

所谓协议,是指当事人双方就合同内容达成一致的意见,也就是双方就签订合同事项意图表示一致,这是合同的本质属性。没有双方的意思表示一致就不可能发生合同关系。对此,各国法律的规定基本上没有分歧。例如,《法国民法典》规定:“合同为一人或数人对另一个或另数人承担给付某物,作或不作某事的义务的合意。”合意就是双方意思表示一致即

双方协议。1932年美国法学界在《合同法重述》中提出：“合同是一个允诺或者一系列允诺，法律对违反这种允诺给予救济。”这是近几十年来在英美普通法系国家广泛被接受的合同要领，其特点是突出了当事人的允诺。

实际上，典型的合同都是当事人双方的事情，一方不可能凭空向另一方作出允诺。通常一方的允诺总是对另一方允诺的报答，而允诺和对允诺的报答恰恰是双方的意思表示，只有二者相互一致，合同才能成立。

2) 贸易合同是具有法律约束的一种协议

贸易合同一经有效成立，当事人就要承担履行合同规定的义务——出口方须按约完成交货义务，否则进口方可依法要求赔偿。《法国民法典》对此规定最为典型“依法成立的合同，在缔结合同的当事人间有相当的法律效力”。《中华人民共和国合同法》（以下简称《合同法》）规定，经济合同依法成立，即具有法律约束力，当事人必须全面履行合同规定的义务。

3) 贸易合同当事人的法律地位平等

贸易合同关系是平等者之间的关系，与行政关系不同，任何一方都不允许凌驾于对方之上，且不得把自己的意志强加给对方。只有在法律地位平等的基础上，双方当事人才有条件相互磋商，自愿达成协议。所以说，双方当事人法律地位平等是建立贸易合同关系的基础。

4) 进出口贸易合同主体具有外国因素

合同主体的营业地是确定其是否有外国因素的关键。凡双方当事人的营业地设在不同的国家，他们之间所订立的合同就是进出口贸易合同。反之，当事人的营业地在同一国家内，即使双方当事人国籍不同，他们之间订立的合同仍应视为国内交易合同，因此，进出口贸易合同又可称为跨国贸易合同。

5) 贸易合同受双方当事人所在国政策的影响和制约

这类合同涉及两个国家或不同法域之间的经济贸易关系。一国的对外政策或两国政策的关系往往直接影响贸易合同的订立和履行，合同自由的原则受到一定程度的限制。例如，1987年日本东芝机械公司由于向前苏联出口高技术产品，违反“巴黎统筹委员会”的禁令。再如，各国的进出口许可证制度、配额制度、外汇管制制度等贸易壁垒的做法，也制约着合同的签订和履行。

6) 进出口贸易合同应遵循国际通行的贸易惯例

国际贸易惯例是各国在经济贸易的长期实践中，约定俗成的贸易行为准则。例如，国际商会编制的《国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》，国际法协会编制的《1932华沙—牛津规则》等，都是经过不断地实践修改、补充编纂而成的。虽然不是国际立法，对贸易当事人没有强制的约束力，但受到世界各国的普遍接受。实际上已成为国际经济贸易的行为规范。进出口贸易合同中有关价格支付以及责任与风险转移等方面的条款，一般须遵守或参照这些惯例。

7) 法律适用问题是进出口贸易合同的另一显著特征

贸易合同必须依法成立，合同中规定的权利义务必须符合法律规定，合同履行中发生纠纷必须依法解决。但贸易合同与两个或是两个以上国家相联系，各国的法律规定不尽相同，国家之间是平等的，合同当事人也是平等的，因此与之有联系的国家的法律也是平等的，都有被适用的可能。那么究竟适用哪个国家的法律呢？

各个国家都通过国际私法、民法、商法、对外贸易法作了具体的规定，总的原则是，首

先适用双方国家共同参加或缔结的国际公约, 双边条约 (统一实体规范); 在无统一实体规范可适用的情况下, 允许当事人在与之有联系的国家中选择适用于某国法律来调整他们所签订的贸易合同; 当事人没有选择的, 当依冲突规范的规定, 确定适用该合同的准据法; 当事人本国法律对进出口贸易合同的适用有特殊规定的, 依法律规定。

1.1.2 外贸合同形式及基本内容

1. 合同的形式

合同的形式是合同当事人内在意思的外在表现形式。在国际贸易中, 交易双方订立合同有下列几种形式。

1) 书面形式

书面形式包括合同书、信件以及数据电文 (如电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件) 等可以有形地表现所载内容的形式。采用书面形式订立的合同, 既可以作为合同成立的证据, 也可以作为履行合同的依据, 还有利于加强合同当事人的责任心, 使其依约行事, 即使履约中发生纠纷, 也便于举证和分清责任, 故书面合同成为合同的一种主要形式。鉴于采用书面形式订立合同有许多好处, 故有些国家的法律或行政法规甚至明文规定必须采用书面形式。

2) 口头形式

采用口头形式订立的合同, 又称口头合同或对话合同, 即当事人之间通过当面谈判或通过电话方式达成协议而订立的合同。采用口头形式订立合同, 有利于节省时间、简便行事, 对加速成交起着重要作用。但是, 因无文字依据, 空口无凭, 一旦发生争议, 往往造成举证困难, 不易分清责任。这是导致有些国家的法律、行政法规强调必须采取书面合同的最主要原因。

3) 其他形式

这是指上述两种形式之外的订立合同的形式, 即以行为方式表示接受而订立的合同。例如, 根据当事人之间长期交往中形成的习惯做法, 或发盘人在发盘中已经表明受盘人无须发出接受通知, 可直接以行为作出接受而订立的合同, 均属此种形式。

上述订立合同的 3 种形式, 从总体上来看, 都是合同的法定形式, 因而均具有相同的法律效力, 当事人可根据需要, 酌情作出选择。根据我国《合同法》第十条规定: “当事人订立合同, 有书面形式、口头形式和其他形式。法律、行政法规规定采用书面形式的, 应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的, 应当采用书面形式。”由此可见, 当事人签订合同时, 究竟采用什么形式, 应根据有关法律、行政法规的规定和当事人双方的意愿行事。

根据国际贸易的一般习惯做法, 交易双方通过口头或书面形式达成协议后, 多数情况下还签订一定格式的书面合同, 以利合同的履行。关于书面合同的名称, 并无统一规定, 其格式的繁简也不一致。在我国进出口贸易实践中, 书面合同的形式包括合同 (Contract)、确认书 (Confirmation) 和协议书 (Agreement) 等。其中以采用 “合同” 和 “确认书” 两种形式的居多。

1) 合同

合同是进出口贸易中使用的一种正式的贸易文本。其内容比较全面、详细, 除了交易的主要条件如品名、品质、数量、包装、价格、交货、支付外, 还有保险、商品检验、索赔、不可抗力、仲裁等一般条件。交易中, 由卖方根据磋商结果草拟的称 “销售合同” (Sales Contract); 由买方根据协商条件拟定的称 “购买合同” (Purchase Contract)。

2) 确认书

确认书是进出口贸易中使用的一种内容比较简单的贸易合同。它与合同相比形式相对简单,仅包括买卖交易的主要条件,而不包括买卖交易的一般条件。其中,卖方出具的称“销货确认书”(Sales Confirmation),买方出具的称“购货确认书”(Purchase Confirmation)。

以上两种形式的合同,虽然在格式、条款项目和内容的繁简上有所不同,但在法律上具有同等效力。我国对外贸易业务中,对大宗商品或成交金额比较大的交易一般采用合同形式,对金额不大、批数较多的土特产品和轻工业品一般采用确认书形式。在我国对外贸易业务中,合同或确认书通常一式两份,由双方合法代表分别签字后各执一份,作为合同订立的证据和履行合同的依据。

2. 合同的基本内容

一份完整的国际货物买卖合同一般由以下3部分组成。

1) 约首

约首(Head of the Contract)即合同的开头,一般包括合同的名称、编号,签约的时间、地点,缔约双方的名称、地址、电传/传真号码以及双方当事人订立合约的意思表示等内容。

2) 本文

本文(Body of the Contract)是合同的主体部分,具体列明各项交易条件和条款,其中包括合同的标的、品质、规格、数量、包装、价格、装运、保险、检验、支付、违约处理、异议索赔等内容。

3) 约尾

约尾(End of the Contract)即合同的尾部,一般包括合同的份数,使用的文字及其效力,双方当事人的签字盖章等内容。

为了提高履约率,在规定合同内容时应考虑周全,力求使合同中的条款明确、具体、严密和相互衔接,且与磋商的内容一致,以利合同的履行。

阅读思考 1-1

合同的成立

世界各国法律对贸易合同的有效成立都规定了一定的条件。关于贸易合同的有效成立究竟要求具备哪些基本条件,各国法律的规定不完全相同,但通常需要满足以下几项条件:第一,贸易合同当事人应具备行为能力和合法资格;第二,当事人间须有要约与承诺;第三,贸易合同必须合法;第四,当事人的意思表示真实且无瑕疵;第五,须具备法定形式;第六,贸易合同的订立必须以约因或对价为依据。

现将上述各基本条件分别加以说明。

1. 贸易合同当事人应具备行为能力和合法资格

各国的法律都规定,具有行为能力的自然人和法人都有签订合同的能力。但是什么样的自然人才算有行为能力的人,各国规定不同。一般都规定,神智正常的成年人具有行为能力,可以签订合同。但是,各国对于成年人的年龄界定各不相同。日本和瑞士规定年满20岁的为成年人;墨西哥规定23岁为成年人。按照国际私法的规则,当事人的缔约能力一般应依其属人法来法定。个别情况也有例外。

所谓贸易当事人的合法资格,是指有订立合同能力的当事人在签订进出口贸易合同时,

有无权利和能力从事该项活动。进出口贸易合同的当事人绝大多数都是法人。但是,法人并非都有权利订立进出口贸易合同。例如在中国,只有那些经过政府批准的,有进出口权的法人才有资格同外国人签订进出口贸易合同。中国法人对外签订贸易合同又必须由其法律代表或授权代表在其权限范围内进行(这是与中国贸易者须注意的)。法人签订贸易合同必须在其经营业务范围之内,那些超越经营范围的贸易合同是无效的合同。所以,在签订贸易合同时,要十分重视对方的履约能力。

一般在签订合同前要求对方提供有关的资信证明,例如:对方所在国或所在地政策登记注册的合法证件;经公证机构证明的担保证书;企业对其签约代表或委托代理人的授权证书或委托书;以及对方的名称、性质、详细地址、电话、电报号码、银行账号、董事长、总经理的姓名等。在进出口贸易实务中,如果只凭一纸名片,一番口头介绍就订立合同并付诸履约,往往容易受骗上当而蒙受重大损失。

2. 当事人间须有要约与承诺

要约是一方当事人向对方所作的愿与其订立合同的一种意思表示。提出要约的一方称为要约人,对方称受要约人。要约在贸易业务上亦称发盘或发价。要约可以用书面提出,也可以用口头提出。

根据各国的法律规则和《联合国国际货物销售合同公约》的规定,一项法律上有效的要约,概括起来,应具备以下基本条件:要约人必须清楚地表明愿意按照要约的内容订立合同的意思;要约的主要内容必须明确和肯定;要约必须传达到受约人才能生效。

承诺是受要约人向要约人发出的表示无条件同意要约的内容,并决定以此为内容与要约人订立贸易合同的意思表示。

要约一经承诺,贸易合同即告成立,双方当事人都要受合同的约束,不得任意更改或撤销。构成一项有效的承诺必须具备以下基本条件:承诺必须由特定受要约人作出;承诺必须由受要约人表明决定与要约人订立合同;承诺必须在要约的有效期内作出,要约失效时,受要约人的承诺权利亦同时终止;承诺的内容必须与要约的内容相一致,与后者内容不一致的承诺是无效的承诺;承诺必须明示,缄默或不作为本身不等于承诺;承诺的传递方式必须符合要求。

根据各国法律的一般原则,承诺一旦生效,即不可以撤回,采取投邮生效原则的英、美、法,都规定承诺不可撤回;采取到达生效原则的各国,虽然规定承诺可以撤回,但撤回通知必须与承诺通知同时或提前送达要约人。

3. 贸易合同必须合法

进出口贸易合同必须合法,是指双方当事人经过协商所达成的协议的内容必须符合有关国家的法律规定,并维护公共秩序,否则合同无效。

4. 当事人的意思表示真实且无瑕疵

各国合同法一般都认为贸易双方当事人必须协商一致。如协商不一致一方强加于另一方,贸易合同便不能成立。贸易合同当事人的意思表示必须是真实且无瑕疵的。凡在他人欺诈或胁迫下作出的意思表示是虚假的,不真实的,因而在这种情况下签订的贸易合同是无效的。

5. 须具备法律形式

各国法律对贸易合同成立的形式的要求不尽相同。多数国家的法律对贸易合同的形式无