

商务师进出口合同的履行及具体操作程序 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/218/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E5_B8_88_E8_c29_218967.htm

在国际贸易中，买卖双方通过洽商交易达成协议后，按国际贸易的一般习惯做法，大都需要签订一定格式的书面合同，以作为约束双方的法律依据。在交易双方所订立的买卖合同中，都规定了合同双方当事人权利和义务。由于交易对象、成交条件及所选用的惯例不同，每份合同中规定的当事人的基本义务来看，却是相同的，根据《联合国国际货物销售合同公约》规定：卖方的基本义务是，按合同规定交付货物，移交与货物有关的各项单据并转移货物的所有权。买方的基本义务是，按合同规定支付货款和收取货物。合同签订后，买卖双方都应受其约束，都要本着“重合同，守信用”的原则，切实履行合同中规定的各项义务，如合同一方没有或没有完全履行他在合同中所承担的义务，致使对方的权利受到损害时，受损害的一方可以采取适当的措施取得补偿。这种依法取得补偿的方法在法律上称为救济方法。为了有利于合同的履行，现将履行进出口合同的基本程序、各环节的基本内容和履行当中的注意事项等，分别介绍和说明如下：

第一节 出口合同的履行

在我国出口贸易中，多数按CIF条件成交，并按信用证支付方式收款，履行这种出口合同，涉及面广，工作环节多，手续繁杂，且影响履行的因素很多，为了提高履行约率，各外贸公司必须加强同有关部门的协作与配合，力求把各项工作做到粗确细致，尽量避免出现脱节情况，做到环环扣紧，井然有序。履行出口合同的程序，一般包括备货、催证、审证、

改证、租船、订舱、报关、报验、保险、装船、制单、结汇等工作环节。在这些工作环节中，以货（备货）、证（催证、审证和改证）、船（租船、订舱）、款（制单结汇）四个环节的工作最为重要。只有做好这些环节的工作，才能防止出现“有货无证”、“有证无货”、“有货无船”、“有船无货”、“单证不符”或违反装运期等情况，根据我国对外贸易长期实践的经验表明，在履行出口合同时，一肌应做好下列各环节的工作：

备货与报验 为了保证按时、按质、按量交付约定的货物，在订立合同之后，卖方必须及时落实货源，备妥应交的货物，并做好出口货物的报验工作

备货 备货工作的内容，主要包括按合同和信用证的要求巍峨生产加工或仓储部门组织货源和催交货物，核实货物的加工，整理，包装和刷唛情况，对应交的货物进行验收和清点，在备货工作中，应注意下列事项：

发运货物的时间。 为了保证按时交货，应根据合同和信用证对装运期的规定，并结合船期安排，做好供货工作，使船货衔接好，以防止出现船等货的情况。

货物的品质，规格。 交付货物的品质，规格，必须符合约定的要求，如果不符，应进行筛选和加工，整理直至达到要求为准。

货物的数量。 必须按约定数量备货，而且应留有余地，以备必要时作为调换之用，如约定可以溢短装百分之若干时，则应考虑满足溢装部分的需要。

货物的包装。 按约定的条件包装，核实包装是否适应长途运输和保护商品的要求，如发现包装不良或有破损，应及时修整或调换。在包装的明显部位，应按约不定期的唛头式样刷制唛头，对包装上的其它各种标志是否符合要求，也应注意。

报验 凡按约定条件和国家规定必须法定检验的出口货物，在备妥货物后，应向中国

进出口商品检验局申请检验，只有经检验出具商检局签发的检验合格证书，海关才放行，凡检验不合格的货物，一律不得出口。申请报验时，应填制出口报验申请单，向商检局办理申请报验手续，该申请单的内容，一般包括品名，规格，数量或重量，包装，产地等项，在提交申请单时，应随附合同和信用证副本等有关文件，供商检局检验和发证时作参考。当货物经检验合格，商检局发给检验合格证书，外贸公司应在检验证规定的有铲期内将货物装运出口，如在规定的有效期内不能装运出口，应向商检局申请展期，并由商检局进行复验，复验合格后，才准予出口，催证、审证和改证在履行凭信用证付款的出口合同时，应注意做好下列工作：催证在按信用证付款条件成交时，买方按约定时间开证是卖方履行合同的前提条件，尤其是大宗交易或按买方要求而特制的商品交易，买方及时开证更为必要。否则，卖方无法安排生产和组织货源，在实际业务中，由于种种原因买方不能按时开证的情况时有发生，因此，我们应结合备货情况做好催证工作，及时提请对方按约定时间办理开证手续，以利合同的履行。

二、交易磋商前的准备

在交易磋商前，需要准备的事项很多，主要包括下列方面：选配素质较高的洽谈人员 为了保证洽商交易的顺利进行，事先应选配精明能干的洽谈人员尤其是对一些大型的和内容复杂的交易，更要组织一个坚强的谈判班子，这个谈判班子，必须包括熟悉商务。技术，法律和财务方面的人员应具有较高整体素质要善于应战，善于应变，并善于谋求一致这是确保交易成功的关键。选择较理想的目标市场 在交易磋商之前，我们必须从调查研究入手，通过各种途径广泛收集市场资料，加强对国外调拨供销善，价

格动态政策法令，措施和贸易习惯等方面情况的调查研究，以便择优选择较理想的目标市场和合理的确定市场布局。选择适当的交易对象在交易磋商之前，我们必须通过各种途径对客户的政治文化背景，资信情况，经营范围，经营能力和经营作风等方面的情况进行了解和分析，为了正确地选择和利用客户，需要建立和健全客户档案，以便对各种不同类型的客户进行分类排队，做到心中有数，并实际区别对待的政策。

正确制定洽商交易的方案 洽商交易的方案，是指为了完成某种或某类商品的进出口任务而确定的经营意图，需要达到的预定目标以及为实现该目标所应采取的策略步骤和做示它是对外洽变人员遵循的依据，方案内容的繁简不一，对大宗进出口商品交易所拟定的经营方案，一般比较详细具体，尤其是制定某些大宗交易或重点商品的谈判方案时，更要考虑周全，因为，谈判方案的完善与否，是决定交易成败的关键，至于对一般中小商品的进出口，则只要拟定简单的价格方案即可。

交易磋商的法律步骤 交易磋商可通过来往函电进行，也可通过双方面谈，一般地说，交易的磋商有询盘，发盘，还盘，和接受4个环节，其中发盘和接受，是达成交易，合同成立必不可少的两个基本环节和必经的法律步骤。

询盘询盘是准备购买或出售商品的人向潜在的供货人或买主探询该商品的成交条件或交易的可能性的业务行为，它不具有法律上的约束力，也不是每笔交易必经的程序，询盘的内容可以涉及某种商品的品质规格数量包装价格和装运等成交条件，也可以索取样品，其中多数是询问成交价格，因此，在实际业务中，也有人把询盘称作询价，如果发出询盘的一方，只是想探询价格，并希望对方开出估价单则对方根据询价要

求所开出的估价单，只是参考价格，它并不是正式的报价，因而也不具备发盘的要件。在国际业务中，发出询盘的目的，除了探询价格或有关交易条件外，有时还表达了与对方进行交易的愿望，希望对方接到询盘后及时作出发盘，以便考虑接受与否，这种询盘实际上属于邀请发盘。发盘

www.toxue.com 发盘的定义及其应具备的条件 发盘又称发价或报价，在法律上称为要约。根据《联合国国际货物销售合同公约》规定：“凡向一个以上的特定的人提出的订立合同的建议，如果内容十分确定并且表达的发盘人有在其发盘的一旦得到接受就受其约束的意思，即构成发盘。”发盘既可卖方提出也可买方提出，因此发盘和双方之分。后者习惯上称为递盘 根据上述的解释，构成一个项发盘，必须具备以下各项条件：发盘应向一个或一人以上的特定的人提出 向特定的人提出，即指向有名有姓公司或个人提出。提出此项要求的目的在于把发盘同普通的商业广告公众散发的商品价目单等行为区别开来对发盘问题，各国法律规定不一。《联合国国际货物销售合同公约》，》对此问题持折衷的态度。该公约规定规定：“非向一个或一个以上特定的人提出建议、仅应视为邀请提出发盘除非提出建议的人明确表示相反的意向。”根据此项规定，商业广告本向并不是一项发盘，通常只能视为邀请对方提出发盘。但是如商业广告的内容符合发盘的条件，则此广告也可作为一项发盘。发盘内容必须十分确定根据《联合国国际货物销售合同公约》规定发盘的内容必须十分确定，所谓十分确定，即指在提出计约建议中至少应包括下列3个基本的要素：应标明货物的名称；副标题 应明示或默示地规定货物的数量或规定的方法；应明示或默示地规

定货物的价格或规定确定价格的方法；凡包含上述三项基本的因素的订约建议即可构成一项发盘。如该发盘被对方接受，买卖合同即告成立。关于构成一项发盘究竟应包括哪些内容的问题，各国法律规定不尽相同，有些国家的法律要求将合同的主要的条件，如品名、品质、数量、包装、价格、交货时间与地点以及支付的办法等，都要有完整、明确、肯定的规定，并不得附有任何保留的条件，以便受盘人一旦接受即可签订一项对买卖双方均有约束力的合同。《公约》关于发盘内容上的上述规定，只是对构成发盘起码要求。在实际业务中，如发盘的交易条件太少或过于简单，会给合同的履行带来困难，甚至容易引起争议。因此，我们在对外发盘时，最好将品名、品质、数量、包装、价格、交货时间、地点和支付办法等主要交易条件一一列明。必须表明发盘人对其发盘一旦被受盘人接受即受约束力的意思。发盘是订立合同的建议，这个意思应当体现在发盘之中，如发盘人只是就某些交易条件建议又方进行磋商，而根本没有受其建议约束的意思，则此项建议就不能被认为一项发盘。例如，发盘人在其提出的订约建议中加注诸如，“仅供参考”“须以发盘人的最后确认为准”或其它保留条件，这样订约的建议就不是发盘，。发盘的有效期在通常的情况下，发盘都具体的规定一个有效期，作为对方表示接受时间限制，超过发盘规定时限，发盘人即不受约束，。当盘未具体列明有效期时，受盘人应在合理时间内接受才能有效何谓“合理时间”则需根据具体情况而定。根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，采用口头发盘时，除发盘人发盘时另有声明外，受盘人只能当场表示接受为有效，采和函电式成交时，发盘一般

都明确的有效期，其规定方法有下列必种：规定最迟接受的期限。例如发盘有效期为5天，或发盘限5天内复采取此类规定方法关于期限的计算，按《联合国国际货物销售合同公约》规定这个期限应从电报交发时刻或信上载明、的发信日期起算，如信上未载明发信日期，则由发盘人送达受盘人时起算。如果由于时限的最后一天在发盘人营业地是正式假日或非营业日，则应顺延至下一个营业地是正式的假日或非营业日，则应延至下一个营业日。此外当发盘规定有效期时，还应考虑交易双方营业地点不同产生时差问题。发盘生效的时间和发盘的撤回与撤销（1）根据《联合国国际货物销售合同约定》规定，发盘送达受盘人时生效。明确发盘时生效时间，具有重要的法律和实践的意义。这主要表现在在下列两方面；（2）关系到受盘人能否表示接受。一项发盘只要送达受盘人时。即发盘生效之后，受盘人才能表示接受；（3）关系到发盘人何时可以撤回发盘或修改其内容。一项发盘，即使是不可撤销的，只要在发盘生效之前，发盘人仍可随时撤回或修改其内容，但撤回通知或更改其内容的通知，必须在受盘人收到发盘之前或同时送达受盘人，如发盘一旦生效，那就不是撤回发盘的问题，而是撤销发盘的问题，发盘的撤回与撤销是不同的概念，前者是指在发盘送达受盘人之前，将其撤回，以阻止其生效，后者是指发盘已送达受盘人，即发盘生效之后，将发盘取消，使其失去效力； FZ"~P* 发盘的撤回 发盘生效后，发盘人是否可以撤回发盘或变更其内容，在这个问题上英美法与大陆两在法系之间存在着尖锐的矛盾，英美法认为，发盘原则上对发盘人没有约束力，发盘人在受盘人对发盘表示接受之前的任何时候，都可撤回发盘

或更其内容。而大陆法则认为，发盘对发盘人有约束力，如德国民法规定，除非发盘人在发盘中订明发盘人不受发盘的约束，否则，发盘人就要受到发盘的约束。根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，一项发盘，包括注明不可撤销的发盘。只要在其尚未生效以前，都是可以修改或撤回的，因此，如果发盘人发现内容有误或其它原因，想改变主意可以用更迅速的通讯方法，将受盘的撤回或更改通知赶在受盘人收到该发盘之前或同时送达受盘人，则发盘即可撤回。

发盘的撤销 关于发盘能否撤销的问题，英美法与大陆法存在严惩的分歧。英美法认为，在受盘人表示接受之前，即使发盘在规定了有效期，发盘人也可以随时予以撤销，这显然对发盘人片面有利。大陆法国家以此问题的看法，相反，认为发盘人原则上应受发盘的约束，不得随意将其发盘撤销。为了调和上述两大法系在发盘可否撤销问题上的分歧，《联合国国际货物销售合同公约》采取了折衷的办法。该《公约》规定，在发盘已送达受盘人，即发盘已经生效，便受盘人尚未表示接受之前这一段时间内，只要发盘人及时将撤销通知送达受盘人，仍可将其发盘撤销，如一旦受盘人发出接受通知，则发盘人就无权撤销发盘。此外《公约》还规定，并不是所有的发盘都可撤销，下列两种情况下的发盘，一旦生效，则不得撤销：在发盘中规定了有效期，或以其它方式表示该发盘是不可撤销的。受盘人有理由信赖该发盘是不可撤销的，并本着对该发盘的信赖采取了行动。发盘效力的终止任何一项发盘，其效力幸免可在一定条件下终止，关于发盘效力终止的原因，一般有下列几个方面：在发盘规定的有效期内未被接受，或虽未规定有效期，但在合理时间内未被接受，

则发盘的效力即告终止。发盘被发盘人依法撤回或撤销。被受盘人拒绝或还盘之后，即拒经或还盘通知送达发盘人时，发盘的效力即告终止。发盘人发盘之后，发生了不可抗力事故，如所在国政府对发盘中的商品或所需餐汇发布禁令等，在此情况下，按出现不可抗力可免除责任的一般原则，发盘的效力即告终止。发盘人或受盘人在发盘被接受前丧失行为能力，如得精神病等，则该发盘的效力也可终止。还盘 还盘 又称还价，在法律上称为反要约。还盘是指受盘人不同意发盘提出的各项条件，并提出了修改意见，建议原发盘人考虑，也可以说，还盘是对发盘条件进行添加，限制或其它更改的答复。受盘人的答复，如果在实质上变更了发盘条件，就构成对发盘的拒绝，其法律后果是否定了原发盘，原发盘即告失效，原发盘人就不再受其约束，。根据《联合国国际货物销售合同》的规定、，受盘人以货物的价格、付款、品质、数量、交货时间下地点、一方当事人以另一方当事人以另一方当事人赔偿责任的范围或解决端的办法等条件提出的添加或更改。均作实质性变更发盘条件。此外，对发盘表示有条件的接受，也是还盘的一种形式。例如，受盘人在答复发盘人时附加有“俟最后确认为准”“未售有效”等规定或类似的附加条件，这种答复，就只能视和还盘或邀请发盘还盘的内容，凡不具备发盘条件就是“邀请发盘”如还盘内容具备发盘人条件，它就构成一个新的发盘，还盘人就成为新发盘人，他有对新发盘，还盘人就成为新发盘人，原发盘人就成为新的受盘人，他有对新发盘作接受拒绝或再还盘的权利。接受 接受的含义及其应具备的条件 接受在法律上称为承诺，它是指受盘人在发盘规定时限内，以声明或行为表示同意这种

同意通常应以某种方式，向发盘人对方发盘表示接受既可以通过其它实际行动来表示接受，沉默或不行为本身并不等于接受，如盘人收到发盘后，不采取任何行动对发盘人作出反应，而只是保持缄默，这就不能认为是对发盘表示接受。因为从法律责任来看，受盘人一般并不承担对发盘必须进行答复的义务，但是，如沉默或不行为与其它因素结合在一起，足以为使对方确信沉默或不行为是同意一种表地即可构成接受，，假定交易双方有协议或按业已确认惯例的与习惯做法，爱盘人的缄默也可变成接受，。比如交易对均为老客户。根据原协定协议，惯例或习惯做法，几年来卖方一直的定期订货单订货单发货，并不需要另行的通知对方的表示接受其订货单，若有一闪卖方收到买方订货单后，既不发货也不通知买方表示拒绝其订货单，在此情况下卖方的缄默不就等于接受，买方就可以控告卖方的违约。

§H7JT\$ 接受应具备的条件 接受必须由受盘人作出。发盘人是几特定的人提出的，因此只能特定的人才能对发盘人作出接受，由第三者作出接受，不能视为有效 接受，吸能作为一项新的发盘 接受必须是同意发盘所提出的交易条件，根据《联合国国际货物销售合同公约的》的规定一项有效的接受必须是同意发盘所提出的交易条件，只能接受发盘部分内容，或对发盘条件提出实质性的修改，或提出有条件接受，均不能构成接受，而只以视作还盘但是若受盘人表示接受时对发盘内容提出某些非实质性的添加、限制和更改，，比如要求增加重量单、装箱单、原产地证明或某些单据的份数等，除非发盘人在不过份迟延时间同表示反对其间的差异外仍可构成有效的接受，从而使合同行到成立。在此情况下，合同的条件就以该 发盘条件以

及接受中所提出的某些更改为准。接受必须在发盘规定的时效内作出，当发盘规定了接受的时限，受盘人必须在发盘规定的时限内作出的合理时间不示接受方能有效。如发盘没有规定接受时限，则受盘人应在合理的时间不示接受何谓“合理时间”往往有不同的理解。为了避免争议，最好在发盘中明确的规定接受的具体的时限。接受的传递应符合发盘的要求，发盘人在发盘时，有的具体规定接受传递的方式，也有未作规定的，如发盘没有规定传递方式则受盘人可按发盘所采用的或采用比更快的传递的方式将接受通知送达发盘人。

接受生效的时间 接受是一种法律行为，这种法律行为何时生效，各国法律有不同的规定，在这问题上英美法与大陆存在着严重的分歧，英美法采用的投邮生效原则，即接受通知一经投出或交给电报局，就立即生效。大陆法则采用送达生效的原则，即接受通知必须送达发盘人时才能生效。《联合国国际货物销售合同公约》对这个问题基本上采取大陆法的立场。该《公约》明确规定，接受送达发盘人时生效。如接受通知未在发盘规定时限内送达发盘人，或者发盘没有规定时限了，而在合理的规定时间未曾送达发盘人，则该项接受称作逾期接受，按各国法律规定逾期接受不是有效的接受。由此可见。接受时间对双主当事都很重要。此外接受还可以在受盘人采取某种行为时生效。按《公约》规定，如根据发盘或依照当事人业已确定的习惯做法或惯例，受盘人可以作出某种行为来表示接受，而须和发盘人发出接受通知。例如发盘人在发盘中要求“立即装运”则受盘人就可作出立即发运货物的行为对发盘表示同意而且这种以行为表示的接受在装运货物时立即生效，合同即告成立，发盘人就应受其约

束。逾期接受 逾期接受又称迟到接受，虽然各国法律一般认为逾期接受无效，它只能视作一个新的发盘，但《联合国国际货物销售合同的公约》却对这个问题作了灵活的处理。按该《公约》规定，只要发盘人毫不迟延地用口头或书面通知受盘人，认为该项逾期的接受可以有效，愿意承受逾期接受的约束，合同仍可于接受通知送达发盘人立即订立。如果发盘人对逾期的接受就无效或示拒绝或不立即向发盘人发出上述通知，则该项逾期接受就无效，合同就不能成立。该《公约》还规定，如果载有逾期接受的信件或其它书面文件显示依照当地寄发情况，只要传递正常，它本是能够及时送达发盘人的则此项逾期的接受应当有效合同于接受通知送达盘时订立，除非发盘人毫不迟延地用口头或书面的通知受盘人他认为他的发盘因逾期接受而失败，上述表明，逾期接受是否有效，关键要看发盘人如何表态。接受撤回或修改 在接受的撤回或修改的问题上，《联合国国际货物销售合同公约》采取了大陆法生效的原则，该《公约》规定，“接受得予撤回，如果撤回通知于原接受生效之前或则送达发盘人，”由于接受送达发盘人时才产生法律效力，故撤回或修改通知，只要先于原接受通知或与原接受通知同时送达发盘人，则接受可以撤回或修改，如接受已送达盘人，即接受一旦生效，合同即告成立，就不得撤回或修改其内容，因这样做，无异于撤销或修改合同。

副标题 第二节 合同的订立

在国际贸易中当买卖双方就交易条件经过磋商达成协议后，合同即告订立。合同成立时间在国际贸易中，买卖双方于何时订立地一个十分重要的问题。根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，接受送达发盘人时生效，接

受生效的时间，实际上就是合同成立的时间，合同一经订立买卖双方即存在在合同关系，彼此就受合同的约束。在实际业务中，有时双方当事人洽商交易时约定，合同成立的时间，以签约时合同上所写明年日期为准，或以收到对方确认合同的日期为准，在这两种情况下，双方的合同关系即在签订正式局面合同时成立。此外，根据我国法律和行政法规规定，应当由国家批准的合同，在获得批准时，方为合同成立，合同成立的有效条件 买卖双方就各项 交易手枪拏成协议后，并不意味着此项合同一定有效。根据各国合同法规定，一项合同，除买卖双方就交易条件通过发盘和接受达成协议外，还需具备下列有效条件，才是一项有法律约束力的合同。当事人必须具有签订合同的行为能力 签订买卖合同的当事人主要有自然人或法人。按各国法律的一般规定，自然人签订合同的行为能力，是指精神正常的成年人才能订立人事同，未成年人或精神病人订立合同必须受到限制。关于法人签订合同的行为能力，各国法律一般认为，法人必须通过基代理人，在法人的经营范围内签订合同，也就是说，越权的合同不能发重型法律效力，根据我国法律规定，除对未成年人，精神病人签订合同的能力加以限制外，对某些合同的签约主体还作了一定的限定，例如，规定只有取得对外贸易经营权的企业或其它经济组织，才能签订对外贸易合同，没有取得对外贸易经营权的企业或组织，如签订对外贸易合同，必须委托有对外贸易经营权的企业代理进行。合同必须有对价或约因 所谓对价，即指当事人为了取得合同利益所付出的代价，这是英美法的概念，所谓约因，即指当事人签订合同所追求的直接目的，这是法国法的概念，按照英美法和法国法

的规定，合同只有在有对价或约因时，才是法律上有效的合同，无对价或无约因的合同是得不到法律保障的。合同的内容必须合法 许多国家对合同内容必须合法，往往从广义上解释，其中包括不得违反法律，不得违反公共秩序或公共政策以及不得违反善良风俗或道德三个方面，我国《涉外经济合同法》规定，违反中华人民共和国法律或社会公共利益 的合同无效，。但是，合同中违反我国的法律或社会公共利益和条款，如经当事人协商同意予以取消或改正后，则不影响合同的效力，合同必须符合法律规定的形式 世界大多数国家，只对少数合同才要求必须按法律规定的特定形式订立、而对大多数合同，一般不人法律上规定应当采取的形式。但我国则不同，我国签订的涉外经济合同必须以收面方式订立，否则无效。我国在参加《联合国国际货物销售合同公约》时，对《公约》中关于销售合同可以采用任何形式订立的规定提出了保留条件，我即我国对我订立、修改或终止合同必须采取书面形式，其中包括电报、电传。合同当事人的意思表示必须真实 各国法律都认为，合同当事人意思必须是真实的意思，才奶成为一项有约束力的合同，否则这种合同无效或可以撤销。我国《涉外经济合同法》也明确规定：“采取欺诈或者胁迫手段订合同无效。” Z"~ 在合同的形式内容 合同的形式 在国了贸易中，订立合同的形式有下列3种：一是书面形式二是口头形式，三是以行为表示。根据我国法律规定和国际贸易一般的习惯做法，交易双通过口头或来往函电磋商达成协议后还 必须签订一定格式正式的书面合同。签订书面合同意义主要包括下列三个方面：作为合同成立的证据 合同是否成立，必须要证明，尤其是通过口头谈判达成的交易的情

况下，则签订一定样式的书面的合同就成为不可缺少的必经程序因为一空口无凭，我国只承认书面合同有效。作为合同生效的条件 交易双方在发盘或接受时，如声明以签订一定格式和正式书面合同为准，则正式签订书合同时方为合同成立。 www.toxue.com 作为合同履行的依据 交易易通过口头谈判或函电磋商达成交易后把彼此磋商一致的内容，集中订入一定格式的书面的合同双方当事人可以书面合同为准，这就有利于合同的履行。书面合同的名称，并无统一的规定其西式繁简也不致在我国对外贸易实践，书面合同的形式我包括合同确认书，和协议书等其中采用“合同”和确认书两种形式的居多的。从法律效力来看。这两种形式的书面合没区别，所不同的只是格式内容的繁简有所差异，合同又可分为销售合同，购买的和同。前者是指卖方草拟提出的合同.后者，是指买方草拟提出合同。确认书是合同镜化形式。它又分为销售确认书和]购买确认书，前者，是指卖方合同的拟提了的合同后者是指买方的草拟提出合同确认书是合同的简化的形式它又分为销售确认书和购买的确认书前者卖方出上伯确认书，后者是指买在出具的确认书。在我国对外贸易的业务中，合同或确认书，通常都制作一式两份，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。合同的内容 我国对外贸易企业与外商签订的买卖合同，不论采取哪种形式，都是调整交易双方经济关系和规定彼此权利与义务的法律文件，其内容的通常都包括约首基本条款和约尾三部分。约首部分一般包括合同的名称、合同编号缔约双方名称和地址、电报挂号等项内容。基本条款是合同的主体，它包括品名，品质、规格、数量、（或重量）包装价格、

交货条件、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力仲裁等项内容。商订合同，主要是指磋商如何规定这些基本的条款。约尾部分，一般包括订约日期、订约地点和双方当事人签字等项内容。为了提高履约率，我们规定合同内容时，应当考虑周全。力求使合同的条款明确、具体、严密。投保凡按CIF条件成交的出口合同，在货物装船前，卖方应及时向中国人民保险公司办理投保手续，出口货物投保都是逐笔办量，投保人应填制投保单，将货物名称，保险金额，运输路线，运输工具，开航日期，投保险别等一一列明，为了简化投保手续，也可利用出口货物明细单或货物出运分析单来代替投保单，保险公司接受投保后，即签发保险单或保险凭证。

制单结汇 按信用证付款方式成交时，在出口货物装船发运之后，外贸公司应按照信用证规定，及时备妥缮制的各种单证，并在信用证规定的交单有效期内交银行办理议付和结汇手续。在制单工作中，必须高度认真和十分细致勤勤恳恳实做到“单证（信用证）相符”和“单单一致以利及时，安全收汇，在办理议付结汇时，通常提交的单据有下列几种：汇票 汇标一般都是开具一式两份，只要其中一份讨论，则另一份即自动失效。 发票 商业发票简称发票，是卖方开立的载有货物的名称，数量。价格等内容的清单，是买卖双方凭以交接货物和结算货款的主要单证，也是办理进出口后关，纳税所不可缺少的单证之一。在托收方式下，发票内容应按合同规定并结合实际装货情况填制，在信用证付款方式下，发票内容应与信用证的各项规定和要求相符，如信用证规定由买方负担的选港费或港口拥挤费等费用，可加在发票总额内，并允许凭本证一并向开证行收款，卖方可照此办理，但应注

意，发票总金额不得直过信用证规定的最高金额，因按银行惯例，开证行可以拒绝接受超过信用证所许可金额的商业发票。海关发票在国际贸易中，有些进口国家要求国外出口商按进口国海关规定的格式填写海关发票，以作为估价完税，或征收差别待遇关税，或征收反倾销税的依据。此外，也可供编制统计资料之凭。填写海关发票时，必须格外注意下列事项：各国使用的海关发票，都有其特定的格式，不得混用。凡海关发票与商业发票上共有的项目和内容，必须一致不得互相矛盾。对“出口国国内市场价格”一栏，应按有关规定审慎处理，因为，其价格的高低是进口国海关作为是否征收反倾销税的重要依据。如售价中包括运费或包括运费和保险费，应分别列明FOB价运费，保险费各多少，FOB价加运费应与CFR货值相等，FOB价加运费和保险费应与CIF货值相等。海关发票的签字人和证明人不能为同一个人，他们均以个人身份签字，而且必须手签才有效。领事发票有些进口国家要求国外出口商必须向该国海关提供该国领事签证的发票，其作用与海关发票基本相似，各国领事签发领事发票时，均需收取一定的领事签证费有些国家规定有领事发票的特定格式，有些国家规定可在出口商的发票上由该国领事签证。厂商发票厂商发票是出口厂商所出具的以本国货币计算价格，用来证明出口国国内市场的出厂价格的发票，其作用是供进口国海关估价，核税以及征收反倾销税之用，如国外来证要求提供厂商发票，应参照海关发票有关国内价格的填写办法处理。

T%\$H7J 提单 提单是各种单据中最重要的单据，它是确定承运人和托运人双方权利与义务，责任与豁免的依据，各船公司所负责制的提单格式各不相同但其内容大同小异，

其中包括承运人，托运人，收货人通知人的名称，船名，装卸港名称，有关货物和运费的记载以及签发提单日期，地点及份数等。Z"~ 保险单 按CIF条件成交时，出口商应代为投保并提供保险单，保险单的内容应与有关单证的内容衔接。例如：保险险别与保险金额，应与信用证的规定相符。保险单上的船名，装运港目的港，大约开航日期以及有关货物的记载，应与提单内容相符。保险单的签发日期不得晚于提单日期，保险单上的金额，一般应相当于发票金额加一成的金额。

产地证明书 有些不使用海关发票或领事发票的国家，要求出口商提供产地证明书，以便确定以进口货物应征收的税率，产地证明书一般由出口地的公证行或工商团体签发，在我国，通常由中国进出口商品检验局或中国贸促会签发。

副标题 普惠制单据 新西兰，日本，加拿大和欧共体等20多个国家给我国以普惠制待遇，凡向这些国家出口的货物，须提供普惠制单据，作为对方国家海关减免关税的依据，对各种普惠制单据内容的填写，应符合各个项目的要求，不能填错，否则，就有可能丧失享受普惠制待遇的机会。

检验证书 检验证书包括品质检验证书，重量检验证书。数量检验证书，兽医检验证书，卫生检验证书，价值检验证书和残损检验证书等，需提供何种检验证书，应事先在检验条款中作出明确规定。

装箱单和重量单 装箱单又称花色码单，它列明每批货物的逐件花色搭配。重量单则列明每件货物的净重和毛重，这两种单据可用来补充商业发票内容的不足，便于进口国海关检验和核对货物，在这里，需要特别强调指出的是，提高单证质量，对保证安全迅速收汇有着十分重要的意义，特别是在信用证付款条件下，实行的是单据和货款对流的

原则，单证不相符，单单不一致，银行和进口商就可能拒收单据和拒付货款，因此，缮制结汇单据时，要求做到以下几点：正确：单据内容必须正确，既要符合信用证的要求，又要能真实反映货物的实际情况，且各单据的内容不能相互矛盾。完整：单据份数应符合信用证的规定，不能短少，单据本身的内容，应当完备，不能出现项目短缺情况，及时：制单应及时，以免错过交单日期或信用证有效期。简明：单据内容应按信用证要求和国际惯例填写，力求简明，切勿加列不必要的内容。整洁：单据的布局要美观大方，缮写或打印的字迹要清楚醒目，不宜轻易列改，尤其对金额，件数和重量等，更不宜改动。为了做好一述四个环节的工作，并使各环节的工作互相衔接，做到环环扣紧，防止出现脱节现象，我们必须根据多年来行之有效的经验，做好“四排”“三平衡”的工作。所谓“四排”就是指以买卖合同为对象，根据履行合同的进程卡片反映的情况，其中包括信用证是否开到，货源是否落实，进行分类排队，排出四种类型：一是有证有货，二是有证无货，三是无证有货，四是无证无货，通过四排，发现问题，及时解决所谓“三平衡”就是旨以信用证为对象，根据信用证规定的装运期和信用证有效期的远近，结合货源，船源情况，分别轻重缓急力争做到货，证，船三方面的衔接和平衡，防止出现有货无船有船无货拖延装运或制单结荡赶不上在信、用证有效内进行等脱节现象，做好上述“四排”“三平衡”的工作，使货证船互相衔接，做到环环扣紧，有利于提高履约率 and 经济效益。在履行凭信用证付款的CIF出口合同时，上述四个基本环节是不可缺少的，但是，在履行按其它付款方式或其它贸易术语成交的出口合同时，其工作环

节则有所不同，例如：在采用汇付或托收的情况下，就没有我方催证，审证和改证的工作环节，在履行CFR出口合同时，就没有我方负责投保的工作，在履行FOB出口合同时，我方既无负担租船订舱的任务，也无投保货物运输险的责任，由此可见，履行出口合同的环节和工作内容，主要取决于合同的类别及其所采用的支付方式。此外，在履行出口合同过程中，如因国外买方未按时开证或未按合同规定履行义务，致使我方遭受损失，我们应根据不同对象，不同情况及损失程度，有理有据地及时向对方提出索赔，以维护我方的正当权益，当外商对我方交货的品质，数量，包装不符合约定的条件，或我方未按时装运，致使对方蒙受损失而向我方提出索赔时，我方应在调查研究的基础上，查明事实，分清责任，酌情作出适当的处理，如确属我方责任，我们应实事求是地予以赔偿，如属外商不合理的要求，我们必须以理拒赔。在履行出口合同过程中索赔和理赔的工作，不一定发生，例如，在合同正常顺利履行的情况下，它就不会发生。

第二节 进口合同的履行

我国进口货物，大多数是按FOB条件并采用信用证付款方式成交，按此条件签订的进口合同，其履行的一般程序包括：开立信用证，租船订舱，接运货物，办理货运保险，审单付款，报关提货验收与拨交货和办理索赔等，现分别加以介绍和说明。

开立信用证 买方开立信用证是履行合同的前提条件，因此，签订进口合同后，应按合同规定办理开证手续，如合同规定在收到卖方货物备妥通知或在卖方确定装运期后开证，我们应在接到上述通知后及时开证。如合同规定在卖方领到出口许可证或支付履行约保证金后开证，我们应在收到对方已领到许可证的通知，或银行传知履约保证金已书

讷后开证，买方向银行办理开证手续时，必须按合同内容填写开证申请书，银行则按开证申请书内容开立信用证，因此，信用证内容是以合同为依据开立的，它与合同内容应当一致。卖方收到信用证后，如要求展延装运期和信用证有效期或变更装运港等，若我方同意对方的请求，即可向银行办理改证手续。

P*^ Lg#{ 租船订舱 按FOB条件签订进口合同时，应由买方安排船舶，如买方自己没有船舶，则应负责租船订舱或委托租裔代理办理租船订舱手续，当办妥租船订舱手续后，应及时将船名及船期通知卖方，以便卖方备货装船，避免出现船等货的情况。

接运货物 买方备妥船后，应做好催装工作，随时掌握卖方备货情况和船舶动态，催促卖方做好装船准备工作，对于数量大或重要的进口货物，必要时，可请我驻外机构就地协助了解和督促对方履约，或派员前往出口地点检验监督，以利接运工作的顺利进行。

P*^ Lg#{ 办理货运保险 凡由我方办理信口开合的进口货物，当接到卖方的装运通知后，应及时将船名，提单号，开航日期，装运港，目的港以及货物的名称和数量等内容通知中国人民保险公司，即作为办妥投保手续，保险公司即按预允保险合同的规定对货物负自动承保的责任。

%f\$H7JT\$ 审单付款 货物装船后，卖方即凭提单等有关单据向当地银行议付货款，当议付行寄来单据后，经银行审核无误即通知买方付款赎单。如经银行配合审单发现单证不符或单单不符，应分别情况进行处理。处理办法很多，例如：拒付货款、相符部分付款，不符部分拒付、货到检验合格后再付款、凭卖方或议付行出具担保付款，在付款的同时提出保留索赔权。

报关提货 买方付款赎单后，一俟货物运抵目的港，即应及时向海关办理申报手续。经海关

查验有关单据，证件和货物，并在提单上签章放行后，即可凭以提货验收和拨交货物。凡属进口的货物，都应认真验收，如发现品质，数量，包装有问题应及时取得有效的检验证明，以便向有关责任方提出索赔或采取其它救济措施。对于法定检验的进口货物，必须向卸货地或到达地的商检机构报验。未经检验的货物，不准销售和使用，为了在规定时效内对外提出索赔，凡属下列情况的货物，均应在卸货港口就地报验，（1）合同订明须在卸货港检验的货物。（2）货到检验合格后付款的。（3）合同规定的索赔期限很短的货物。（4）卸货时已发现残损，短少或有异状的货物。如无上述情况，而用货单位不在港口的，可将货物转运至用货单位所在地，由其自选验收，验收中如发现问题，应及时请当地商检机构出具检验证明，以便在索赔有效期内对外提出索赔，货物进口后，应及时向用货单位办理拨交手续，如用货单位在卸货港所在地，则就近拨交货物。如用货单位不在卸货地区，则委托货运代理将货物转运内地，并拨交给用货单位，在货物拨交后，外贸公司再与用货单位进行结算。在履行凭信用证付款的FOB进口合同时，上述各项基本环节是不可缺少的，但是在履行凭其它付款方式和其它贸易术语成交的进口合同时，则其工作环节有别。例如：在采用汇付或托收的情况下，就不存在买方开证的工作环节。在履行CFR进口合同时，买方则不负责租船订舱，此项工作由卖方办理，在履行CIF进口合同时，买方不仅不承担货物从培育运港到目的港的运输任务，而且不负责办理货运投保手续，此项工作由卖方按约定条件代为办理，这就表明，履行进口合同的环节和工作内容，主要取决于合同的类别及其所采取的支付条件。此外，在履行进

口合同过程中，往往因卖方未按期交单或货到后发现品质，数量和包装等方面有问题，致使买方遭受损失，而需向有关方面提出索赔，进口索赔事件虽不是每笔交易一定发生，但为了维护我方的利益，我们对此项工作应当常备不懈，随时注意一旦出现卖方违约或发生货运事故，应切实做好进口索赔工作，为此，我们必须注意下列事项：

1. 在查明原因，分清责任的基础上确定索赔对象 根据事故性质和致损原因的不同，向责任方提出索赔。例如：凡属原装短少和品质，规格与合同不符，应向卖方提出索赔，货物数量少于提单所载数量，或在签发清洁提单情况下货物出现残损短缺，则应向承运人索赔，由于自然灾害，意外事故而使货物遭受承保范围以外的损失，则应向保险公司索赔。提供索赔证据 为了保证索赔工作的顺利进行，必须提供切实有效的证据如事故记录，短卸或残损证明和联检报告等，必要时，还可提供物证或实物照片等。

2. 掌握索赔期限 向责任方提出索赔，应在规定的期限内提出，过期提出索赔无效，在事同内一般都规定了索赔期限：向卖方索赔，应在约定期限内提出，如合同未规定索赔期限，按《联合国国际货物销售合同公约》规定，买方向卖方声称货物不符合合同时，是买方实际收到货物之日起两年。向船公司索赔的时限，按《海牙规则》规定，是货物到达目的港交货后一年。向保险公司索赔的时限，按中国人民保险公司制定《海洋运输货物保险条款》规定，为货物在卸货全部卸离海轮后两年。

3. 索赔金额 索赔金额应适当确定，除包括受损商品价值外，还应加上有关费用（如检验费等）。索赔金额究竟多少，其中究竟包括哪些费用，应视具体情况而定。

副标题 国际货物买卖合同的商订 在国际贸易

中，买卖双方通过彼此引洽商就各项交易条件取得一致协议后，交易即告达成，一般地说，买卖合同就算订立，买卖双方即存在合同关系。

第一节 交易磋商

交易磋商是对外贸易的一个重要环节。交易磋商是指买卖双方就交易条件进行洽商，以求达成一致协议的具体过程，它是国际货物买卖过程中不可缺少的一个很重要的环节，也是签订买卖合同的必经阶段和法定程序，交易磋商的内容包括各种交易条件，它关系到买卖双方的经济利益。这是因为，交易磋商的结果，决定着合同条款的具体内容，从而确定了合同双方当事人的权利和义务，故交易双方对此环节的工作都非常重视。

交易磋商的内容，不仅包括商务和技术方面的问题，也包括法律和政策问题，它是一项政策性、策略性、技术性和专业性很强的工作，这就要求参加此项工作的人员必须具有较高的政策水平、丰富的商品知识以及有关商务、法律和金融、等方面的专业知识，尤其是要切实掌握有关合同法方面的基本知识，因为在交易磋商过程中，实际上是对上述各种知识的综合运用，而且运用本身又是一种艺术，可见，参加交易磋商的人员除应具备多方面的基础知识外，还应具备有善不动声色把原则性和灵活性结合起来，采取灵活机智的策略和洽谈技巧。这样，才能立于不败之地，从而使交易磋商达到预期的最佳效果。

在国际贸易中，交易磋商是一项很艰难复杂的工作，因为交易双方分属不同的国家或地区，彼此有着不同的社会制度，政治制度，法律体系，经济体制和贸易习惯，有着不同的文化背景，价值观念，信仰和民族习惯而且还有语言和文字沟通方面的困难。可见，我国对外贸易中的交易磋商过错比国内贸易中的洽谈交易复杂和困难得多。在对外磋商交易过

程中，由于交易双方的立场及其领导追求的具体目标各不相同，所以在磋商过程中，往往充满尖锐复杂的利害冲突和反复讨价还价的斗争，实际上，交易磋商是对外开展商务活动的一个重要战役，参加交易磋商人员的任务是，根据购销意图将对交易对手的具体化情况，施展各种行之有效的策力学，正确处理彼此间的冲突和矛盾，谋求一致达成一项双方考取主直接关系到双方当事人的利害得失，而且具有法律上的约束力，不得轻易改变，所以是否拍板成交和达成协议，彼此都应持慎重态度，如果由于我方人员失误而导致磋商失败，就会失掉成交的机会，如果由于我方人员急于求成。疏忽大意或其它原因，作了不应有的让步，或接受了不合理的成交条件和有悖于法律规定的条款，交易磋商中出现的这些错误和埋下的隐患，往往事后难以补救，这不仅会使我们在经济上蒙受不应有的损失，而且还可能给履约造成困难，进而影响双方关系，对外造成不良的政治影响，综上所述，足见交易磋商是开展对外贸易的一个很重要的环节，做好这环节的工作，妥善处理交易磋商中出现的各种问题，在平等互利的基础上，达成公平合理的切实可行的协议，具有十分重要的意义，因此，凡从事外经贸活动的人员，都应高度重视交易磋商这一环节的工作。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com