

## 浅析外贸合同订立中应注意的问题

文/冉思诗

加入WTO之后,我国的国际经贸商务发展迅速,并且面临不少挑战。作为法律文件的外贸合同也将在规范国际经贸运作,促进国际经贸发展,防范国际支付风险,巩固国际经贸成果等方面,起到相当重要的作用。本文将对外贸合同订立中应注意的问题进行一些探讨。

### 一、外贸合同概述

外贸合同是买卖双方通过磋商就某项或某些商品在国际间的买卖问题取得完全一致的意见而达成的书面协议,是外贸文件中最常见的形式。国际货物买卖正是以这种合同为中心进行的。依法成立的合同,对双方当事人都具有法律约束力,当事人都应履行合同约定的义务。倘若发生不属于不可抗力或其他免责范围内的不符合同规定的行为或不行为,就构成违约,违约方就应赔偿对方因此而造成的失。如违约方不赔偿或不按对方的实际损失进行赔偿,对方就有权视不同情况采取合理措施以取得法律保护。

一般而言,构成一项有效的外贸合同的必备条件有以下几方面:其一是买卖双方当事人应具有法律行为的资格和能力;其二是国际贸易合同是买卖双方的法律行为,不是单方面的行为,所以,必须双方当事人表示意思一致,这种合同才能成立;其三是国际贸易合同是商务合同,是有偿的交换;其四是合同的标和内容必须合法;其五是必须符合法律规定的形式和审批手续。

### 二、外贸订立中存在的应注意的几个问题

#### 1. 争取合同文本的起草

当买卖双方就交易的条款经过频繁的磋商与函电、电邮往来,达成一致意见后,就进入合同签约阶段,于是有了合同由谁起草的问题。一般来说,合同文本由谁起草,谁就容易掌握主动。因为口头洽商的内容要形成文字有一个过程,有时仅仅是一字之差,意思则有很大区别。合同起草的一方在合同拟写过程中,可以根据双方协商的内容,认真考虑写入合同中的每一条款,斟酌选用对自己有利的措辞,安排条款的顺序或解释有关条款。而对方即使认真审议了合同中的各项条款,但由于文化上的差异,对词意的理解也会不同,很难避免不出漏洞。所以应重视合同文本的起草,尽量争取起草合同文本。如果做不到这一点,也要与对方共同起草合同文本。起草合同的文本,需要做许多工作,这可以同谈判的准备工作结合起来。

#### 2. 注重外贸合同的中英文翻译

在我国的对外贸易业务中,合同一般都采用中英两种语言文字写成,而且两种文本具有同等的法律效力。因此,在实际业务中,经常需要对合同条款进行翻译。一般认为,涉外合同的翻译需要注意以下四点:一是忠于原文。即译文要忠实再现原文的涵义,不能有任何的违反和疏漏,尤其对合同的前文(Preamble),及本文(body)中的具体条款(specific conditions)和有效期限(duration)的翻译要特别慎重。具体来讲,对于价格条款、数量、单价等重要数据万万不可以译错,否则很可能会因小的疏错而造成巨大的经济损失。其二,符合国际贸易惯例。一个合同的当事人对于对方国家的习惯解释,往往不甚了解,常会引起当事人之间的误解、争议和诉讼。为此,一些国际组织制定了在国际上已被广泛采用的规则,形成了一般的国际贸易惯例,最典型的就是贸易术语。而英语合同的格式、条款、用词和符号等也都应该按照该行业的国际贸易惯例翻译,力争做到对合同的翻译符合国际贸易惯例。其三尽量使用规范的法律用语。由于依法成立的合同是具有法律约束力的文件,起草合同的业务人士习惯使用法律术语,以显示其准确、规范、威严的特色。因此,翻译过程中,尽量使用确切的法律名词、术语和用词,使译文准确而不含糊,严谨而无漏洞。

#### 3. 各种贸易术语慎重使用

在国际贸易中,最常用的贸易术语是FOB, CFR和CIF。这三种贸易术语有许多相同之处,如风险都是货物在装运港有效越过船舷时由卖方转移给买方;交货地点都在装运港船上;三者都属于象征性交货,即卖方凭单履行文货,买方凭单履行付款,只要卖方提供正确、齐全的符合合同规定的单据,买方就要履行付款义务而不管货物。但在实际业务中,三种贸易术语对买卖双方所承担的风险又有所不同。

#### 4. 外贸企业必须建立高效监督管理机制,加强合同管理

从事国际贸易业务涉及的面广、线长、环节多、风险大,公司内部必须建立行之有效的监督管理机制,加强合同管理。从交易磋商前的资信调查、合同的订立到合同的执行以及在途货物状况、货款收付情况进行监控。对出口合同,应做到货物发运后,及时制单结汇,随时跟踪货物情

况，一旦发现应收未收的情况，应尽早查明原因，寻找解决办法，争取做到早发运，早收汇，加速资金周转；对进口合同，应做到及时掌握船货的动态，特别是已支付货款的情况下，更应密切注意，做到货款付出后，能安全顺利收货。目前我国一些外贸企业存在外销、制单、结汇脱节的情况。在这种情况下，必须建立高效的监督管理机制，将进出口合同中的一系列问题统一由监督机构进行监督管理。另外这种业务部门之间的业务脱节现象也可通过必要的改革措施，由外销人员一手完成，加上监督机构的必要监控，应该是一种行之有效的办法。作为高素质的涉外人员，应从货源、客户到运输、结汇等等都应兼顾，这样做的优点在于一人负责到底，避免出了问题后各部门之间相互推卸责任，同时也促使外销人员不断地提高自身的业务素质，保证进出口合同的展约率  
(作者单位：西南财经大学)

#### 相关链接

[跨国公司母子公司法律责任的确定](#)  
[浅析外贸合同订立中应注意的问题](#)  
[我国企业跨国经营中存在的主要问题](#)  
[我国发展国际服务贸易的瓶颈与对策](#)  
[跨国公司并购对我国产业安全的影响及对策](#)  
[江西省进出口贸易与FDI关系的协整分析](#)  
[对跨国公司管辖权冲突的协调](#)  
[跨国公司技术转移策略研究](#)

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：(010) 65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心