



21世纪本科应用型经管规划教材

新编进出口贸易实务

(第2版)

Import & Export Practice

韩常青◎主 编

李 丽 张燕文◎副主编



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

21世纪本科应用型经管规划教材

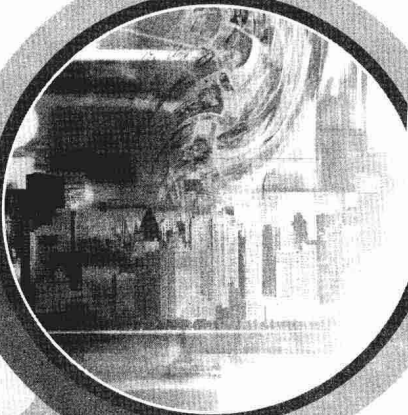
新编进出口贸易实务

(第2版)

Import & Export Practice

韩常青◎主 编

李 丽 张燕文◎副主编



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

作为一本以培养应用型人才为目标的教科书,本书涵盖的基本理论与知识点,注重对进出口贸易实际业务与操作流程的介绍;理论描述通俗易懂,注重对学习者的指导,每章设有学习目标、小结、关键概念和练习题,使学生能够抓住重点,便于学习;注重联系实际,每章设有针对性强的案例与分析,从而全面提高学生分析问题的能力。

本书既可作为应用型本科院校经济管理类相关专业教材,也可供高职、高专及各类成人函授本科等经济管理类相关专业使用。对于社会从业人员,也是一本系统的自学读物。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

新编进出口贸易实务/韩常青主编. —2版. —北京:电子工业出版社, 2009.1

21世纪本科应用型经管规划教材

ISBN 978-7-121-07588-9

I. 新… II. 韩… III. 进出口贸易—贸易实务—高等学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第164925号

策划编辑:刘露明

责任编辑:宋兆武 吴亚芬

印 刷:北京市天竺颖华印刷厂

装 订:三河市鑫金马印装有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编 100036

开 本:787×980 1/16 印张:18.75 字数:386千字

印 次:2009年1月第1次印刷

定 价:29.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010) 88258888。

出版说明

21 世纪既是一个竞争日益激烈的世纪,也是一个充满机遇的世纪。《中共中央国务院关于深化教育改革全面推进素质教育的决定》指出:“当今世界,科学技术突飞猛进,知识经济已见端倪,国力竞争日趋激烈。教育在综合国力的形成中处于基础地位,国力的强弱越来越取决于劳动者的素质,取决于各类人才的质量和数量,这对于培养和造就我国 21 世纪的一代新人提出了更加迫切的要求。”为了密切配合国务院及教育部对我国教育改革的部署,更好地满足社会经济发展的需求,适应大跨度的生产技术以及不同地区发展区域经济对多种类型的人才需求,解决传统人才培养层次单一化与社会需求多样化的矛盾,我国高等教育的人才培养与教学模式正在发生着巨大的变化,有相当数量的高等院校正在由传统的学术研究型“精英教育”向实践应用型的“大众教育”转变,它们以培养面向生产、建设、管理、服务第一线的高素质应用型人才为主要目标,积极主动为地方经济建设、区域社会 and 行业发展服务,以本科教学和学生基本素质与工程技术与管理应用能力培养为主导,强调学用结合、学做结合,学创结合,产学研合作教育,培养多元化的实用型人才。

教材是教学的主要依据,也是教学改革的重要组成部分。教学改革的种种设想和试验,大多要通过教材建设来具体体现;教材建设反过来又推动和促进教学改革。面对高等教育对象的扩展、教学模式的变革、教材组织形式的变化和教学服务方式的转变,为了更好地适应当前我国高等教育这种大跨度发展的需要,满足我国高校从精英教育向大众化教育的重大转移阶段中社会对高校应用型人才培养的各类要求,电子工业出版社在 2003 年组织了全国近 100 所培养应用型人才为主的高等院校进行深入的研讨,确立了一系列应用型本科教材出版规划,21 世纪本科应用型经管规划教材就是其中之一。其指导思想和目标是新教材要体现教育思想和教育观念的转变,依据教学内容、教学方法和教学手段的现状和趋势精心策划,建设一批符合新型人才培养目标的、适应新型人



人才培养模式的应用型系列精品教材。其具体特点是：

1. 强调教材为人才培养目标服务，与教学方法匹配。
2. 有明确的具有高等教育水平的技术能力及反映这些技术能力内涵的理论知识的目标系统。
3. 有完成理论教学、具有应用型教育特色的教学方法和达到一定运用能力的训练方法。
4. 在保证理论知识达到本科教育水平的基础上，注意使读者掌握基本概念和结论的实际意义，掌握基本方法，把重点放在概念、方法和结论的实际应用上。
5. 技术能力的掌握必须通过专门的实践训练，要有配合这类训练的案例或实训材料。
6. 教材内容紧随技术、经济发展变化或区域经济的需求而调整。
7. 教材内容具有一定的弹性，内容应尽量采用模块化组织。
8. 以问题引出概念与知识，多用具有实际应用价值的示例、案例，促进对概念方法的理解。
9. 文、图、表有机结合，使教材具有很强的可读性，同时便于学生理解与记忆。
10. 充分利用现代信息网络技术平台，以教材为中心，提供一个全方位的教学服务体系。配备分别面向教师教学与学生学习的支持性资源，为老师选书及购书提供便捷周到的服务。（可在电子工业出版社华信教学资源网 www.hxedu.com.cn 查询下载和提出需求）

编写高质量的教材是一项任重而道远的长期工作，我们希望全国高等院校的师生在教学实践中积极提出意见与建议，以便我们对已出版的教材不断修订，同时也欢迎工作在教学第一线的老师积极给我们投稿，使我们不断完善整个教材体系，为社会奉献更新更多更好的高质量教材。

21 世纪本科应用型经管规划教材出版编委会

E-mail: lmliu@phei.com.cn

前 言

随着我国加入WTO后越来越多的企业不断走向国际市场,以及国内市场对外开放步伐的逐渐加快,我国迫切需要培养一大批既懂得国际贸易理论,又了解国际贸易惯例,并且熟悉进出口贸易业务流程的应用型专业人才。在这种背景下,我们组织编写了本教材。

由于国际贸易的快速发展和变化,国际贸易规则也在不断修订与完善。2007年7月1日,国际商会第600号出版物,即《跟单信用证统一惯例》(UCP600)正式实施。由于UCP的重要和核心地位,它的修订势必会带动eUCP、ISBP、SWIFT等的相应修订和升级,这对于信用证在国际贸易中的运用将有着重要的影响。因此学习和领会新规则的内容是十分重要的。我们结合自己的学习和理解,在教材编写中力图体现新规则的精神。

“进出口贸易实务”是我国高等院校国际经贸类专业普遍开设的专业核心课程之一。该课程的基本任务就是系统介绍国际货物买卖的基本理论、基本知识,包括:国际贸易术语及其相关规则、国际货物买卖合同条款、合同的商定与履行、国际贸易方式等内容,它具有理论性、知识性和实用性统一的特点,重点培养学生的实际动手能力和操作技能。为了达到以上目标,我们在编写的过程中,每章以案例开篇,文中还穿插了若干案例和实例,力图通过案例教学和实际操作,提高学生分析问题、解决问题的能力。为了方便读者学习和复习,我们减少了烦琐的文字叙述,而更多地采用了图表形式,使之一目了然。在每一章的开头特别提出了学习目标,在结尾进行小结,并附有关键概念和练习题。另外,有较为完整的附录,便于学习者查找和阅读,节省时间。

本书突出了以读者为本的基本编写理念,注重知识性、技术性和实用性的结合,力求体现“简明、新颖、实用”的原则。

本书由韩常青教授担任主编,李丽副教授、张燕文教授担任副主编。全书除导论和附录外,分为13章。其中,导论、第1~3章由韩常青执笔;第4章、第11~12章由李丽执笔;第5章、第8章由刘嵘执笔;第6~7章由马玉霞执笔;第9~10章、第13章由张燕文执笔;附录由李丽收集整理。全书由韩常青、李丽、张燕文统稿和定稿。

本书在构思和编写的过程中,得到了电子工业出版社刘露明、陈晶编辑的大力支持和帮助,在此表示衷心的感谢!同时,她们兢兢业业的工作态度也是值得我们学习的。

由于编写水平所限,疏漏和错误在所难免,敬请广大读者批评指正。

编 者

目 录

导论 1

0.1 进出口贸易实务课程的主要内容与教学方法 2

0.2 国际货物买卖的主要特点 3

0.3 国际货物买卖合同及其基本内容 4

0.4 国际货物买卖合同适用的法律规范 5

0.5 国际货物买卖遵循的一般原则 8

0.6 进出口贸易的基本业务程序 8

本章小结 11

关键概念 11

练习题 12

第 1 章 货物的品质 13

1.1 货物的名称 14

1.2 货物的质量 17

1.3 买卖合同中的品质条款 22

本章小结 25

关键概念 25

练习题 25

第 2 章 货物的数量 29

2.1 货物数量的计算 30

2.2 买卖合同中的数量条款 33

本章小结 34

关键概念 34

练习题 35

第 3 章 货物的包装 38

3.1 包装的含义及其种类 39

3.2 包装标志 41

3.3 定牌、无牌和中性包装 44

3.4 买卖合同中的包装条款 45

本章小结 46

关键概念 46

练习题 47

第4章 贸易术语49	第7章 国际货物运输保险121
4.1 贸易术语的含义与有关的 国际贸易惯例..... 50	7.1 货物运输保险.....122
4.2 常用贸易术语的解释..... 54	7.2 我国海洋运输货物保险的 险别与条款.....126
4.3 其他贸易术语的解释..... 63	7.3 我国陆空邮运输货物保险的 险别与条款.....129
4.4 贸易术语的选择与应用..... 65	7.4 伦敦保险协会海运货物 保险条款.....131
本章小结..... 68	7.5 买卖合同中的保险条款与 保险实务.....135
关键概念..... 69	本章小结.....138
练习题..... 69	关键概念.....139
第5章 货物的价格72	练习题.....139
5.1 货物的作价原则与作价方法..... 73	第8章 货款的结算143
5.2 计价货币的选择..... 75	8.1 与货款结算有关的国际 惯例.....144
5.3 佣金和折扣的运用..... 77	8.2 票据.....148
5.4 出口成本核算..... 80	8.3 汇付和托收.....153
5.5 进口成本核算..... 85	8.4 信用证.....159
5.6 买卖合同中的价格条款..... 88	8.5 银行保函和备用信用证.....172
本章小结..... 89	8.6 不同结算方式的选择使用.....174
关键概念..... 89	8.7 买卖合同中的支付条款.....177
练习题..... 89	本章小结.....179
第6章 国际货物运输93	关键概念.....179
6.1 运输方式..... 94	练习题.....179
6.2 运输单据.....103	第9章 进出口商品的检验182
6.3 买卖合同中的装运条款.....107	9.1 检验的内容与意义.....183
6.4 国际货运代理与第三方 物流.....113	9.2 检验的时间与地点.....184
本章小结.....117	
关键概念.....117	
练习题.....118	

9.3 检验机构.....	185	关键概念.....	239
9.4 检验证书.....	187	练习题.....	239
9.5 检验的性质、标准与方法.....	189		
9.6 检验条款.....	191	第 12 章 国际货物买卖合同的履行... 243	
本章小结.....	193	12.1 出口合同的履行.....	244
关键概念.....	193	12.2 进口合同的履行.....	256
练习题.....	193	本章小结.....	260
第 10 章 国际贸易争议的处理.....	196	关键概念.....	260
10.1 异议与索赔.....	197	练习题.....	260
10.2 不可抗力.....	203		
10.3 仲裁.....	208	第 13 章 国际贸易方式.....	263
本章小结.....	215	13.1 经销、代理和寄售.....	264
关键概念.....	216	13.2 拍卖和展卖.....	269
练习题.....	216	13.3 招标与投标.....	271
第 11 章 国际货物买卖合同的		13.4 对等贸易和加工贸易.....	272
商定.....	220	13.5 期货交易.....	277
11.1 国际货物买卖合同概述.....	221	13.6 电子商务.....	280
11.2 国际货物买卖合同的磋商.....	226	本章小结.....	286
11.3 国际货物买卖合同的成立.....	236	关键概念.....	287
本章小结.....	239	练习题.....	287
		参考文献.....	290

导 论

开篇案例

案例 0-1 某年,营业地点均设在香港的交易双方在中国签订买卖 2 万吨锰矿石的合同,合同规定目的港为湛江港,采用信用证付款方式。在履约过程中,双方在交货品质和货款支付问题上产生争议,经彼此协商未果,卖方遂依约向中国国际经济贸易仲裁委员会提请仲裁。

由于交易双方签订合同时未约定处理合同争议的准据法,故在仲裁过程中,双方对本案合同的法律适用问题存在分歧。卖方认为,本案不适用《联合国国际货物销售合同公约》;而买方则主张本案应优先适用该公约,其依据在于《中华人民共和国民法通则》中规定:中华人民共和国缔结或者参加的国际条约和中华人民共和国民事法律有不同规定的,适用该国际条约规定,但中华人民共和国声明保留的条款除外。《中华人民共和国民事诉讼法》也有类似的规定。最后,仲裁庭裁定适用中国法律。

在案例 0-1 中争议双方争论的焦点是适用法律问题,即如何确定合同所适用的实体法。这直接影响仲裁裁决的结果。国际贸易属于跨国交易,而世界各国的法律制度、贸易习惯互不相同,各国对外缔结或参加的国际条约、协定及其对国际贸易惯例的选择与运用情况也有所区别。为了便于依法订立、履行合同和妥善处理合同争议,贸易商就必须全面了解国际贸易适用的有关法律与国际惯例,并切实遵循国际贸易规则。

导论部分主要介绍进出口贸易实务课程的内容与教学方法、国际货物买卖的特点,着重介绍国际货物买卖合同的基本内容、适用的法律和惯例及其遵循的原则,并简要介绍进出口贸易的一般业务程序。

学习目标

- 了解进出口贸易实务课程的主要学习内容；
- 懂得国际货物买卖的特点；
- 了解国际货物买卖合同的基本内容、适用的法律和惯例；
- 初步了解进出口贸易的一般程序。

进出口贸易实务通常也称为国际贸易实务，是一门研究有关国际货物买卖理论和实际业务的课程，也是我国高等院校国际经贸类专业普遍开设的专业基础课程。通过本课程的教学，使学生初步掌握国际货物买卖的基本理论、基本知识和基本技能，以便将来在进出口业务活动中，既能按照法律规范和国际贸易惯例，又能结合我国的实际和企业的经营意图，进行各类贸易活动，“走出去”以实现“利用两种资源，开拓两种市场”的目的。

进出口贸易或称对外贸易，按传统或狭义的定义，仅指货物的进出口。1986年的关贸总协定乌拉圭回合谈判，根据当时国际贸易的实际和未来国际经济往来的趋势，将对外贸易的定义扩展为货物进出口、技术进出口和服务贸易3项内容。自20世纪60年代以来，随着科学技术的不断突破，生产力获得了巨大的发展，国际分工也进一步深化，由此带来了国际贸易方式和内容的重大变化，技术转让、服务贸易在国际贸易总额中所占的比重迅速上升。但是，无论在我国还是在国际上，货物买卖（有形贸易）仍然是国际贸易中最基本、最主要的部分。而且，有关技术转让与各种服务贸易的业务做法，不少也是从货物买卖的基本做法中脱胎而来的，有的还是直接沿袭货物买卖的基本做法。所以，有关国际货物买卖的基本理论、基本知识和业务流程，仍然是每一位从事进出口贸易实际业务和研究工作人员必须要掌握的，这也是更好地了解 and 掌握技术贸易和服务贸易有关知识的必要途径。

0.1 进出口贸易实务课程的主要内容与教学方法

进出口贸易实务是一门实践性、技术性、操作性和实用性很强的课程，主要内容包括五个部分：国际贸易术语；国际货物买卖合同条款；国际货物买卖合同的商定与履行；与国际货物买卖有关的主要法律法规、国际条约、国际惯例；国际贸易方式。具体内容和教学方法见表0-1。

表 0-1 进出口贸易实务的主要内容和教学方法

主 要 内 容	具 体 内 容	教 学 方 法
国际贸易术语	常用的六种贸易术语；其他七种贸易术语；贸易术语的选用	基本知识讲解 案例分析
国际货物买卖合同条款	国际货物买卖合同的主要条款，包括品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付；国际货物买卖合同的一般条款，包括检验、索赔、不可抗力、仲裁	基本知识介绍 实例讲解 案例分析 操作练习
国际货物买卖合同的商定与履行	国际货物买卖合同的交易磋商与订立；出口合同的履行；进口合同的履行	基本环节介绍 操作练习
与国际货物买卖有关的主要法律法规、国际条约、国际惯例	联合国国际货物销售合同公约、2000 年国际贸易术语解释通则、跟单信用证统一惯例、托收统一规则、中华人民共和国合同法	结合具体内容进行有重点的介绍 案例分析
国际贸易方式	经销、代理、招投标、拍卖、寄售、展卖、易货、互购、租赁、加工贸易、期货贸易和补偿贸易	基本知识介绍 实例讲解 现场观摩

从表 0-1 中可以看出，学生在学习进出口贸易实务课程之前，必须学习《国际贸易》、《中国对外贸易》等课程，系统地了解国际贸易的基本理论、基本政策，以及中国对外贸易的方针、政策和具体发展状况，并且还要学习相关的《国际商法》、《国际金融》、《国际市场营销》等课程。在学习方法上，要注重课堂学习与操作练习的结合，加强案例分析和实践环节的训练，以提高实际动手能力。

0.2 国际货物买卖的主要特点

国际货物买卖与国内贸易相比，虽然都属于商品交换范畴，并无实质差别，但由于国际货物买卖是在国家（地区）与国家（地区）之间进行的，所以更具有国际性、复杂性、风险性，当然也更具有挑战性。

1) 国际货物买卖是国家（地区）与国家（地区）之间的商品交换，势必涉及两个不同国家或地区在法律体系方面可能存在的差异和冲突，受到有关国家或地区对外贸易政策、措施、法律及外汇管制等方面的制约，其所涉及的问题和范围远比国内贸易复杂。

2) 国际货物买卖的交易数量和金额通常都比较大，从合同的商定开始，一直到最后合同的履行，间隔时间往往比较长，货物由出口国到进口国大都需要经过长途运输，有的

还需要使用多种运输方式才能完成。因此,买卖双方在与交易过程中承担的商业风险、信用风险、商品风险和运输风险等也比国内贸易大得多。

3) 国际货物买卖还会受到交易双方所在国家的政治、经济及其他客观条件的影响,因而较国内贸易具有更大的不稳定性。尤其是在当前国际局势动荡不定,市场竞争日益激烈,贸易摩擦时有发生,各国货币汇率浮动频繁,货价经常波动,经济、金融危机难以准确预测的背景下,买卖双方在交易过程中所承担的政治风险、价格风险、行情风险和汇兑风险等大大超过了国内贸易。在此情况下,从事进出口贸易的难度也就越来越大。

4) 国际货物买卖线长且广,中间环节多。具体来说,国际货物买卖的每笔交易除了买卖双方之外,通常还需要得到国内外的运输、保险、海关、检验与检疫、银行、政府机关等部门的协作与配合,或接受其监督与管理,关系错综复杂。稍有不慎,就可能造成损失或引起纠纷,以致提交仲裁或司法诉讼,从而影响交易的达成与合同的履行。这样的案例不胜枚举。

由此可见,从事进出口贸易的要求高,难度大,加之国际市场广阔,从业机构和人员的情况复杂,所以极易产生争议或出现欺诈现象,受骗上当甚至蒙受严重经济损失的情况屡见不鲜。这就要求从事进出口贸易的人员,不仅必须掌握国际贸易的基本原理、基本政策,而且还要掌握进出口贸易的基本知识和技能,提高综合素质,特别是驾驭国际市场的能力,并且善于随机应变,这样才能在国际贸易市场上立于不败之地。

0.3 国际货物买卖合同及其基本内容

国际货物买卖合同是营业地在不同国家的当事人之间为买卖一定货物所达成的协议,是当事人双方各自履行约定义务的依据,也是一旦发生违约行为时进行补救、处理争议的法律文件。由于进出口贸易是以国际货物买卖合同为中心而进行的,因此国际货物买卖合同是国际货物买卖活动中最基本的、也是最主要的合同。其他的各种合同,如与国内的供货方、用货方订立的出口货物的购货合同与进口货物的供货合同;与承运方订立的国内或国际运输合同;与保险公司订立的货物运输保险合同;与银行订立的托收货款、支付价款的合同等,在一般情况下,都是履行国际货物买卖合同所必需的,是为履行国际货物买卖合同服务的,是辅助性的合同。因此,订立好国际货物买卖合同对于当事人双方是十分重要的。

一项有效的国际货物买卖合同必须具备必要的内容,否则就会在履行义务、进行违约补救或处理争议时给当事人带来困难。有些内容,如未做规定,还会导致合同无效。一般来说,国际货物买卖合同应具备以下五个方面的基本内容:

- 合同的标的。主要包括货物的名称、质量、数量和包装。

- 货物的价格。通常包括货物的单价和总价或确定价格的方法,有时还规定有关价格调整的条款。
- 卖方的义务。主要涉及何时、何地以何种方式交付货物,移交与货物有关的单据和转移货物的所有权等。
- 买方的义务。主要是于何时以何种方式支付货款和收取货物。
- 争议的预防与处理。主要包括商品检验、索赔、不可抗力、仲裁等事项的规定。

0.4 国际货物买卖合同适用的法律规范

进出口贸易活动不仅是一种经济活动,而且是一种法律行为,因此国际货物买卖合同不仅体现了双方之间的买卖关系即经济关系,而且也包含了双方的法律关系。当事人双方所签订的合同要得到法律的承认,当事人的权利和义务要得到法律的保护并受法律的监督和约束,它必须是符合法律规范的公司。

国际货物买卖合同适用的法律,概括起来有三种,具体见表 0-2。

表 0-2 国际货物买卖合同适用的法律规范

种 类	主要法律规范
国内法	《中华人民共和国合同法》
国际条约或公约	《联合国国际货物销售合同公约》
国际贸易惯例	《国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》、《跟单托收统一规则》

1. 国内法

国内法是指由国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合国内法,即符合某个国家制定或认可的法律。例如,按照我国法律,订立合同包括涉外合同都必须遵守中华人民共和国法律,即使依照法律规定适用外国法律或国际惯例的,也不得违背中华人民共和国的社会公共利益。但是,由于国际货物买卖合同的当事人所在的国家不同,他们各自又都要遵守所在国的国内法,而不同的国家对同一问题的有关法律规定往往不一致,因而一旦发生争议引起诉讼时,就会产生究竟应适用何国法律,即以何国法律处理争议的问题。为了解决这种“法律冲突”,以利于正常的进出口贸易,通常采用在国内法中规定冲突规范的办法。我国法律对涉外经济合同的冲突规范也采用上述国际上的通用规则,并在《中华人民共和国合同法》第 126 条中做了原则规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同有最密切联系的国家的法律。”

因此,除法律另有规定外,我国当事人只要与国外当事人达成协议,就可在合同中选择处理合同争议所适用的法律或国际条约。例如,既可选择按我国法律,也可选择按对方所在国法律或双方同意的第三国法律或有关的国际条约来处理合同的争议。如果当事人未在合同中做出选择,当发生争议时,则由受理合同争议的法院或仲裁机构依照视交易具体情况认定的“与合同有最密切联系的国家”的法律进行处理。

2. 国际条约或公约

订立和履行国际货物买卖合同还必须符合当事人所在国缔结或参加的与合同有关的双边或多边的国际条约。国际条约是两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化和军事等方面的权利和义务而缔结的诸如协定、议定书等各种协议的总称。凡是国家间缔结的重要协议,通常称为条约。凡是多数国家就某专门问题达成的协议,通常称为公约。目前与我国对外贸易有关的国际条约,主要是我国与其他国家缔结的双边或多边的贸易协定、支付协定,以及我国缔结或参加的有关国际贸易、海运、陆运、空运、工业产权、知识产权和仲裁等方面的协定或公约。

其中,自1988年1月1日起正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》(CISG, United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods),是与我国进行货物进出口贸易关系最密切,也是最重要的一项国际条约。该公约共101条,分4个部分,适用范围和总则,合同的订立,货物销售,最后条款。我国是最早加入该公约的缔约国之一。我国政府曾派遣代表参加了1980年的维也纳会议,为公约的定稿和通过做出了一定的贡献。我国在1986年12月11日核准该公约时,曾根据该条约第95条和第96条的规定,对该公约的适用范围和合同形式做出了保留,即不同意扩大《公约》的适用范围,只同意《公约》适用于缔约国的当事人之间签订的合同;不同意用书面以外的其他形式订立、修改和终止合同。

此外,《中华人民共和国民法通则》第142条又明确规定:“中华人民共和国缔结或者参加的国际条约同中华人民共和国的民事法律有不同规定的,适用国际条约的规定。但中华人民共和国声明保留的条款除外。”由此可见,根据“条约必须遵守”的原则,在法律适用的问题上,除国家在缔结或参加时声明保留的条款以外,国家缔结或参加的有关国际条约优先于国内法。

3. 国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Trade Practice)或国际商业贸易惯例(International Commercial Practice),也是订立和履行国际货物买卖合同应当遵循的重要的法律规范。

国际贸易惯例是国际贸易法律的主要渊源之一,它是在国际贸易的长期实践中逐渐形成的在国际上被普遍接受和广泛使用的一些有较为明确和固定内容的贸易习惯和一般做

法。它通常是国际性的组织或商业团体制定的有关国际贸易的成文通则、准则和规则。

虽然国际贸易惯例本身不是法律,不具有法律效力,只有当事人在合同中规定加以采用时,才对合同当事人有法律约束力。但是,通过国家或国际立法,可以赋予惯例以法律效力。此外,国际贸易惯例还可以弥补法律的空缺和立法的不足,起到稳定当事人的经济关系和法律关系的作用。然而,必须指出的是,恰恰由于国际贸易惯例不是法律,对当事人无普遍的强制性,所以当事人在采用时,可以对其中的某项或某几项具体内容进行更改或补充。如果在国际货物买卖合同中做了与国际贸易惯例不符的规定,在解释合同当事人义务时应以合同规定为准。

目前被世界上绝大多数国家的贸易商和银行广泛使用的国际贸易惯例主要有:国际商会(ICC, International Chamber of Commerce)制定的《国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS, International Rules for the Interpretation of Trade Terms)、《跟单信用证统一惯例》(UCP, Uniform Customs and Practice for Documentary Credits)和《跟单托收统一规则》(URC, The Uniform Rules for Collections)。而《INCOTERMS 2000》、《UCP600》、《URC522》则分别是这三项国际贸易惯例最新的修订版本,正式生效时间分别为2000年1月1日、2007年7月1日、1996年1月1日。特别要关注的是《UCP600》,它是自1933年UCP问世后的第六个修订版,使大家普遍熟悉和广泛使用了13年之久的《UCP500》退出了历史舞台。由于UCP的重要和核心地位,它的修订还将带动eUCP、ISBP、SWIFT等的相应修订和升级。其具体条文内容可参见本教材的附录部分。本教材有关章节将对其主要内容进行详细的介绍。

我国《民法通则》第142条明确规定:中华人民共和国法律和中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有规定的涉外民事关系,可以适用国际惯例。

在实际业务中,贸易商都应该全面熟悉和详细了解国际贸易惯例的有关条文,深入领会其全文旨意,切忌一知半解。援引时不可断章取义,以免带来损失。



案例 0-2

Case

中国某企业按信用证付款方式向加拿大商人出售2000打纺织品,买方依约开来信用证,证中规定不准分批装运。卖方发运时,发现有部分货物品质较差,故未予交足,只装运1900打。卖方原以为少装100打是可以的,其根据是《跟单信用证统一惯例》的规定:“……在所支付款项不超过信用证金额的条件下,货物数量允许有5%的增减幅度。”银行审单过程也忽略了这一点。之后,单据寄到开证行时,遭到拒付。经卖方与开证人反复交涉,并说明情况,最后对方虽接受了单据,但卖方却因此遭受晚收回货款的利息损失。