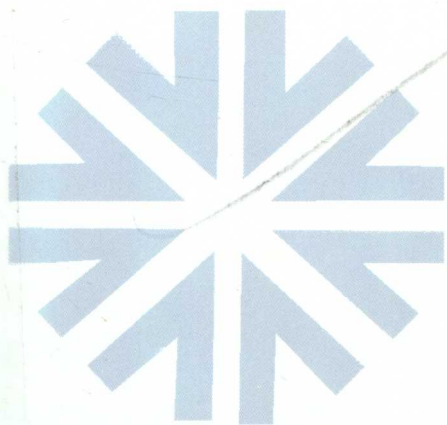




21世纪高等院校国际经济与贸易专业  
精品教材  
省级名牌专业

# 进出口贸易实务

屈韬 主编  
贺骁 刘娟 李莉 副主编

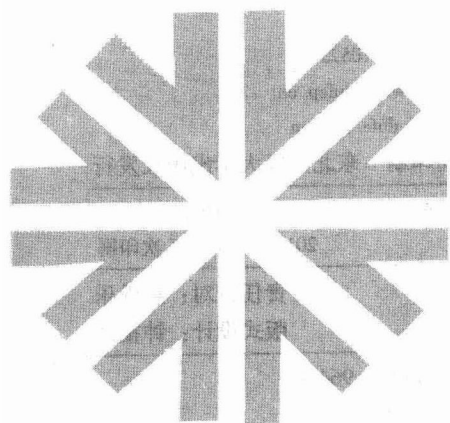


FE 东北财经大学出版社  
Dongbei University of Finance & Economics Press

21世纪高等院校国际经济与贸易专业  
精品教材  
省级名牌专业

# 进出口贸易实务

屈韬 主编  
贺骁 刘娟 李莉 副主编



FE 东北财经大学出版社  
Dongbei University of Finance & Economics Press

大连

© 屈韬 2010

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口贸易实务 / 屈韬主编. —大连: 东北财经大学出版社,  
2010. 4

(21 世纪高等院校国际经济与贸易专业精品教材)

ISBN 978 - 7 - 81122 - 964 - 6

I. 进… II. 屈… 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 (2010) 第 050498 号

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

教学支持: (0411) 84710309

营 销 部: (0411) 84710711

总 编 室: (0411) 84710523

网 址: [http: // www. dufep. cn](http://www.dufep.cn)

读者信箱: [dufep @ dufe. edu. cn](mailto:dufep@dufe.edu.cn)

大连北方博信印刷包装有限公司印刷 东北财经大学出版社发行

幅面尺寸: 170mm × 240mm

字数: 351 千字

印张: 17 1/2

2010 年 4 月第 1 版

2010 年 4 月第 1 次印刷

责任编辑: 蔡 丽 惠 鑫

责任校对: 惠恩乐

封面设计: 冀贵收

版式设计: 钟福建

ISBN 978 - 7 - 81122 - 964 - 6

定价: 29.00 元

# 前 言

中国经贸体制和外汇体制正经历一场巨大、深远的变革。电子数据交换(EDI)的实现和外贸经营权的下放,使国际贸易业务逐步向经济生活渗透,新的国际惯例、国际准则约束着整个经济贸易秩序,日益广阔、复杂的市场和日趋激烈的市场竞争使外贸经营面临机遇与挑战。如何加强外贸业务管理,如何提高外贸经营效益,成为外贸领域备受关注的问题。

本书结合作者在贸易实务领域多年的教学经验,融合国际结算、进出口业务、外贸函电的知识体系,以单边贸易操作和管理为主线,系统阐述了贸易流程、贸易结算和贸易风险。在内容编排上,本书注重针对性和实践性,强调法理阐释、案例引导、试题规范,以最新的国际贸易惯例为准则,以金融、函电、商法等知识为基础,力求内容全面新颖,力求通俗易懂地论述贸易业务操作原理,融理论深度、趣味性和引导性于一体,帮助学生更深入地理解贸易实质。

本书由广东商学院国际贸易实务课题组编写。屈韬负责全书的提纲拟订、修改、编纂和定稿。编写分工如下:第四、第十、第十一章由屈韬编写;第三、第六、第七、第九章由贺骁编写;第一、第二、第八章由刘娟编写;第五、第十二章由李莉编写。黄卓峰、郑子靖、邓雁琼、潘玉婷、朱伟伟、何丹凤、邓雯、苏婷婷、全晁、魏波等同学参与了相关工作,在此对他们表示感谢!

本书适用于本科院校国际贸易、国际商务专业和其他相关财经类专业学生学习,也可作为外经贸从业人员、经济领域的学习者和工作者的专业培训教材。

本书在编写过程中参考了学术界、实务界的大量资料,借鉴了许多外贸公司的实际单证,得到了广东商学院经济贸易与统计学院院长叶祥松、副院长崔建华、教研室主任秦嗣毅的大力支持,在此,作者向各位专家、学者以及对本书作出贡献的单位和个人表示衷心的感谢!对本书出现的错误和疏漏之处敬请读者批评指正。

作 者  
2010年1月

# 目 录

|                        |           |
|------------------------|-----------|
| <b>第一章 导 论</b>         | <b>1</b>  |
| 学习目标                   | 1         |
| 第一节 进出口业务流程            | 1         |
| 第二节 贸易法规及依据            | 6         |
| 关键术语                   | 9         |
| 基本训练                   | 9         |
| <b>第二章 交易磋商与合同签订</b>   | <b>10</b> |
| 学习目标                   | 10        |
| 第一节 交易前的准备             | 10        |
| 第二节 交易磋商               | 12        |
| 第三节 合同签订               | 15        |
| 关键术语                   | 24        |
| 基本训练                   | 24        |
| <b>第三章 国际商业惯例与贸易术语</b> | <b>25</b> |
| 学习目标                   | 25        |
| 第一节 国际商业惯例与贸易术语        | 25        |
| 第二节 2000 年国际贸易术语解释通则   | 28        |
| 第三节 国际贸易术语的选择          | 35        |
| 关键术语                   | 40        |
| 基本训练                   | 40        |
| <b>第四章 价格的预算与核算</b>    | <b>43</b> |
| 学习目标                   | 43        |
| 第一节 外汇风险及防范            | 43        |
| 第二节 佣金与折扣              | 48        |
| 第三节 银行费用               | 52        |
| 第四节 出口成本的预核算与报价        | 58        |

|                           |            |
|---------------------------|------------|
| 第五节 进口成本的预核算与报价 .....     | 63         |
| 关键术语 .....                | 67         |
| 基本训练 .....                | 67         |
| <b>第五章 合同的标的</b> .....    | <b>70</b>  |
| 学习目标 .....                | 70         |
| 第一节 商品的名称 .....           | 70         |
| 第二节 商品的质量 .....           | 72         |
| 第三节 商品的数量 .....           | 80         |
| 第四节 商品的包装 .....           | 85         |
| 关键术语 .....                | 91         |
| 基本训练 .....                | 91         |
| <b>第六章 国际货物运输</b> .....   | <b>94</b>  |
| 学习目标 .....                | 94         |
| 第一节 国际货物运输方式 .....        | 94         |
| 第二节 海运提单 .....            | 108        |
| 第三节 海上货运单 .....           | 113        |
| 第四节 贸易合同中的运输条款 .....      | 116        |
| 第五节 关于提单运输的国际条约 .....     | 121        |
| 关键术语 .....                | 122        |
| 基本训练 .....                | 122        |
| <b>第七章 国际货物运输保险</b> ..... | <b>125</b> |
| 学习目标 .....                | 125        |
| 第一节 国际货物运输保险 .....        | 125        |
| 第二节 国际货物运输保险险别与条款 .....   | 129        |
| 第三节 国际货物运输保险业务的处理 .....   | 133        |
| 关键术语 .....                | 138        |
| 基本训练 .....                | 138        |
| <b>第八章 货款的结算</b> .....    | <b>141</b> |
| 学习目标 .....                | 141        |
| 第一节 票据的流转与风险 .....        | 141        |
| 第二节 汇付实务 .....            | 149        |
| 第三节 托收实务 .....            | 152        |
| 第四节 信用证实务 .....           | 158        |
| 第五节 国际保理与福费廷 .....        | 174        |
| 第六节 结算方式的选择与应用 .....      | 178        |
| 关键术语 .....                | 181        |

|                       |            |
|-----------------------|------------|
| 基本训练                  | 181        |
| <b>第九章 贸易纠纷与争议处理</b>  | <b>185</b> |
| 学习目标                  | 185        |
| 第一节 商品检验              | 185        |
| 第二节 争议与索赔             | 190        |
| 第三节 不可抗力              | 196        |
| 第四节 仲裁                | 199        |
| 关键术语                  | 204        |
| 基本训练                  | 204        |
| <b>第十章 合同履行及结汇</b>    | <b>207</b> |
| 学习目标                  | 207        |
| 第一节 出口收汇核销            | 207        |
| 第二节 出口退税              | 213        |
| 第三节 进出口业务流程           | 216        |
| 关键术语                  | 226        |
| 基本训练                  | 226        |
| <b>第十一章 单证的流转与审核</b>  | <b>229</b> |
| 学习目标                  | 229        |
| 第一节 信用证的开立            | 229        |
| 第二节 信用证的流转            | 236        |
| 第三节 制单、审单、走单中的注意事项    | 241        |
| 关键术语                  | 249        |
| 基本训练                  | 249        |
| <b>第十二章 EDI 与电子商务</b> | <b>254</b> |
| 学习目标                  | 254        |
| 第一节 电子数据交换概述          | 254        |
| 第二节 电子商务              | 261        |
| 第三节 基于 EDI 的电子商务与国际贸易 | 267        |
| 关键术语                  | 269        |
| 基本训练                  | 269        |
| <b>主要参考资料</b>         | <b>272</b> |

# 第一章

## 导 论

### 学习目标

- ◆ 重点掌握进出口业务基本流程。
- ◆ 掌握进出口业务流程中进出口双方的职责。
- ◆ 了解国际贸易的特点，国际贸易使用的国际惯例、国际公约和国内法等。

### 第一节 进出口业务流程

进出口业务发生在不同的国家或地区之间，这种跨国或跨地区的业务也被称作国际贸易。

#### 一、国际贸易的特点

国际贸易（international trade）是指在两个或多个国家或地区之间进行跨国或跨地区的货物和服务交换的活动。从货物流动的方向来看，其可以分为进口业务和出口业务。国际贸易的交易环境、交易条件、结算方式等都比国内贸易的要复杂得多，其具有的特点如下：

（1）经营环境复杂。国际贸易发生在不同的国家或地区，进出口过程涉及的各方面都有各自的习惯和法律法规条款，这就使得国际贸易的经营环境具有一定的复杂性。由于在世界环境下展开国际贸易，国际政治和经济形势的变化会直接影响国际贸易，一国的经济波动、政治动荡等不仅给本国也会给其贸易伙伴带来一定的影响。同时，由于贸易伙伴存在空间上的距离，彼此对对方的资信状况、经营作风等不大了解，而且国际贸易过程中涉及的机构繁多，在沟通等方面有一定的困难，因此，在国际贸易的过程中，经营变得更为复杂。

（2）贸易风险大。由于国际贸易受国际政治、经济形势及各国内部政策法规的影响，在交易的过程中可能会遇到来自政治、经济、自然、人为等各方面的风险，而且交易的时间长、路途远、运输麻烦，加上国际商品市场本身情况也复杂多

变,所以国际贸易的风险性很大。

(3) 交易过程复杂。国际贸易的交易双方来自不同的国家和地区,除了进出口双方、代理商、供应商外还有很多中间环节,如仓储和运输公司、保险公司、银行、商品检验部门、检验检疫部门、海关等。每个环节都正常工作才能保证整个交易过程顺利进行。

(4) 国际市场竞争激烈。国际贸易中的竞争体现在不同的方面,如商品的竞争、技术的竞争、服务的竞争、市场的竞争、人才的竞争、资源的竞争等。因此,各国在国际贸易中要从各方面入手增强自己的竞争力。

(5) 电子信息技术给国际贸易带来变化。随着电子信息技术的发展,贸易方式等也发生了很大的变化。贸易程序更加简化,更多地走国际化和电子化的道路。国际化和电子化是相辅相成的,只有国际化才能使电子化得以普及应用。联合国于1960年成立了外贸单证简化与标准化工作组(UN/ECE),1972年更名为国际贸易程序简化工作组,专门负责这方面工作。其他一些专业性组织如海关合作理事会(Customs Cooperation Council)于1973年制定了《京都公约》。这些标准化的贸易单证通过计算机的处理加快了国际贸易的进程,减少了贸易结算的环节和手续,是国际贸易结算的历史性革命。这就是众所周知的“电子数据交换”(electronic data interchange, EDI)。第十二章将进一步介绍EDI。

## 二、进出口业务流程

在进出口业务中,由于交易条件和交易对象的区别,整个业务流程也有所区别,主要体现在结算过程要求的单据等方面,但基本流程大致相同。进口和出口作为两个相对的方面,在履行过程中各有侧重,但一般都包括贸易前的准备、贸易磋商、合同签订和合同履行四个阶段,在有争议的情况下,还有索赔阶段。这里仅以进出口业务在合同履行过程中的差异为主线来介绍进出口业务流程。

### 1. 出口业务流程

目前,我国出口合同大多数为CIF合同和CFR合同,并且一般都采用信用证付款方式。在履行这类合同时,出口方主要做好备货、报验、催证、审证、改证、托运、报关、保险、制单结汇等基本环节的工作,具体来说主要有:

(1) 签订合同。进出口双方经过业务磋商后,通常由卖方根据与买方洽谈的条件,缮制售货确认书(sales confirmation)。正本一式二份,买卖双方签章后各执一份,作为合同成立的证据。在函电成交的情况下,则由卖方将缮制的售货确认书寄给买方,要求买方签章退回一份。

(2) 备货。出口方根据合同规定,按合同中规定的时间、数量、质量等准备好应交的货物,按规定交货。

(3) 信用证的审核。在以信用证为支付方式的出口贸易中,信用证开到后,必须经过出口方的审核。如信用证内容与合同条款不符,出口方应尽早要求进口方

修改信用证条款，待信用证改妥后再安排运输工作，并在出运前办理商品检验报验手续。

(4) 商品检验。若出口商品列入国家法定检验范围，或者合同、信用证规定须由出口方提供商品检验检疫局（以下简称商检局）品质检验证明，则出口方在货物出运前必须向商检局申报品质检验。报验的货物应处于打好包、刷好运输标志的状态。

(5) 缮制商业发票和装箱单据。商业发票在出口单据中居于中心地位，其他单据中的有关项目多以它为依据。商业发票载有货物的品名、规格、数量、重量、价格、条款、单价和总价等项目，是出口方的销售凭证，也是买卖双方的结算凭证。装箱单是商品发票的补充单据，商业发票中的计价数量或重量即是装箱单中数量或重量的汇总数。有时需要的是重量单。

(6) 缮制出口货物报关单和出口收汇核销单。出口货物报关单是向海关申报出口供海关查验放行的单据，也是海关总署编制出口统计数字的基础资料。出口收汇核销单（以下简称核销单）是海关凭以受理报关、外汇管理部门凭以核销收汇的凭证，目的是为加强出口收汇管理，防止国家出口外汇的流失。货物报关后，海关在核销单上加盖“放行章”并退给出口单位。出口单位在报关后的规定的时间内将核销单存根、出口报关单的副联以及其他需要的单据送外汇管理局存案。待银行收妥该笔外汇后，出口单位凭银行签章的核销单向外汇管理局销案。

(7) 出口货物的托运、订舱、报关。托运指出口方委托有权受理对外货运业务的单位办理海、陆、空等出口运输业务。订舱指出口方直接或通过货运代理公司向承运单位洽订运输工具。运输工具订妥后，在货物装运前，出口方须向海关申报出口，这就是报关。报关时须提供的是出口货物报关单、核销单以及装货单等运输单据。有些商品还须提供出口许可证或商品检验合格单，来料加工、来件装配业务则须提供海关的“登记手册”。

(8) 保险。出口贸易如使用 CIF 条款或 CIP 价格条款，则应由出口单位办理投保并承担保险费。投保时出口单位须向保险公司填送投保单，保险公司据以缮制和签发保险单。

(9) 缮制运输单据。运输单据包括海运提单、陆运和空运运单、邮政运输的包裹收据、汽车运输的承运收据以及多式联运的联合运输单据（combined transport document）等。这些单据应由承运人缮制，待货物装上运输工具或置于承运人的接管之下，由承运人签发给发货人。

(10) 装船通知。按照国际惯例，货物装运后卖方须将装运情况及时通知买方。国际商会《2000 年国际贸易术语解释通则》在 FOB、CFR、CIF、FCA、CPT、CIP 等价格条件的卖方责任中都明确规定卖方在货物装运后应无延迟地通知买方。装船通知（shipping advice）是卖方的基本义务，通知应是无延迟的，应使买方掌握货运动态，以便买方及时安排货物的转售、分配、调拨、加工，作好货款支付的准备。

装船通知一般采取电讯方式,发出的时间应在货物全部装上运输工具以后,但不可以贻误买方及时办理保险(CFR、FOB、CPT、FCA等条件下)。如买方因卖方未能及时发出装运通知而蒙受损失,必然会谴责卖方并提出索赔。

(11) 审单。出口方应该在各种单证的缮制、签发过程中认真复核,在提交银行前把信用证或合同规定的各种出口单证集中起来全面审核,确保单证的相符和一致。

(12) 交单、议付、结汇、核销。交单指出口方将信用证规定的单证按需要的份数在规定的期限内提交议付银行。议付指议付银行(以下简称议付行)在保留追索权的条件下购买信用证受益人出具的汇票及单据。出口单位将所得的外汇按照外汇牌价卖给银行叫做结汇。交单、议付、结汇是出口单位通过银行办理国际结算的必要程序。远期汇票须在付款承兑到期后方可收汇,但如银行同意扣息贴现,也可在交单后由银行议付结汇。

现以海运出口业务为例简述出口业务流程,如图1—1所示。

## 2. 进口业务流程

目前我国进口合同大多以FOB价格条件成交,以信用证方式结算货款。履行这类进口合同的一般程序是:签订贸易合同、开立信用证、租船订舱、装运、办理保险、审单付款、接货报关、检验、索赔等。

(1) 签订贸易合同。进口业务多数先向有关机关申请进口许可证,取得许可证后才能对外正式签约。进口方对进料加工、来料加工及补偿贸易等进口货物也需向有关管理机构提出申请,被批准后向海关备案,然后才对外签订合同。

(2) 申请开证。如果进口贸易以信用证为付款方式,在合同规定的期限内进口方须按合同条款向开证银行(以下简称开证行)申请开立信用证,并将外汇或外汇额度移存开证行,经银行审核后将信用证开给卖方。

(3) 安排运输工具。大宗商品的进口多采用FOB价格条件,由进口方负责安排运输工具。租船、租机及订舱工作可委托货运代理公司办理,也可联系承运单位办理。运输工具落实后进口方应及时发出到船通知,卖方据此做好发货前的准备工作并与承运人的当地代理人安排装运事宜。

(4) 投保。如果以FOB、CFR、FCA、CPT价格条件成交,进口方要办理运输保险,卖方有义务在货物发运后将装船通知以电讯方式发给进口方,进口方据以缮制投保单并向保险公司办理保险。

(5) 付款赎单。信用证项下的货运单据经进口方所在地银行审核后被送交进口方,再经进口方审核认可后,由银行对外付款或承兑。在审核过程中,如单据不符或有异常情况,进口方应通过银行及时提出拒付或拒绝承兑的理由。

(6) 进口报关。货物运达进口方指定目的地后,进口方应迅速缮制进口货物报关单,持贸易合同、进口发票、装箱单和运输单据等副本向进口地海关申报进口。海关查验单据和货物相符,核定进口关税,进口方付清关税及相关税费,之

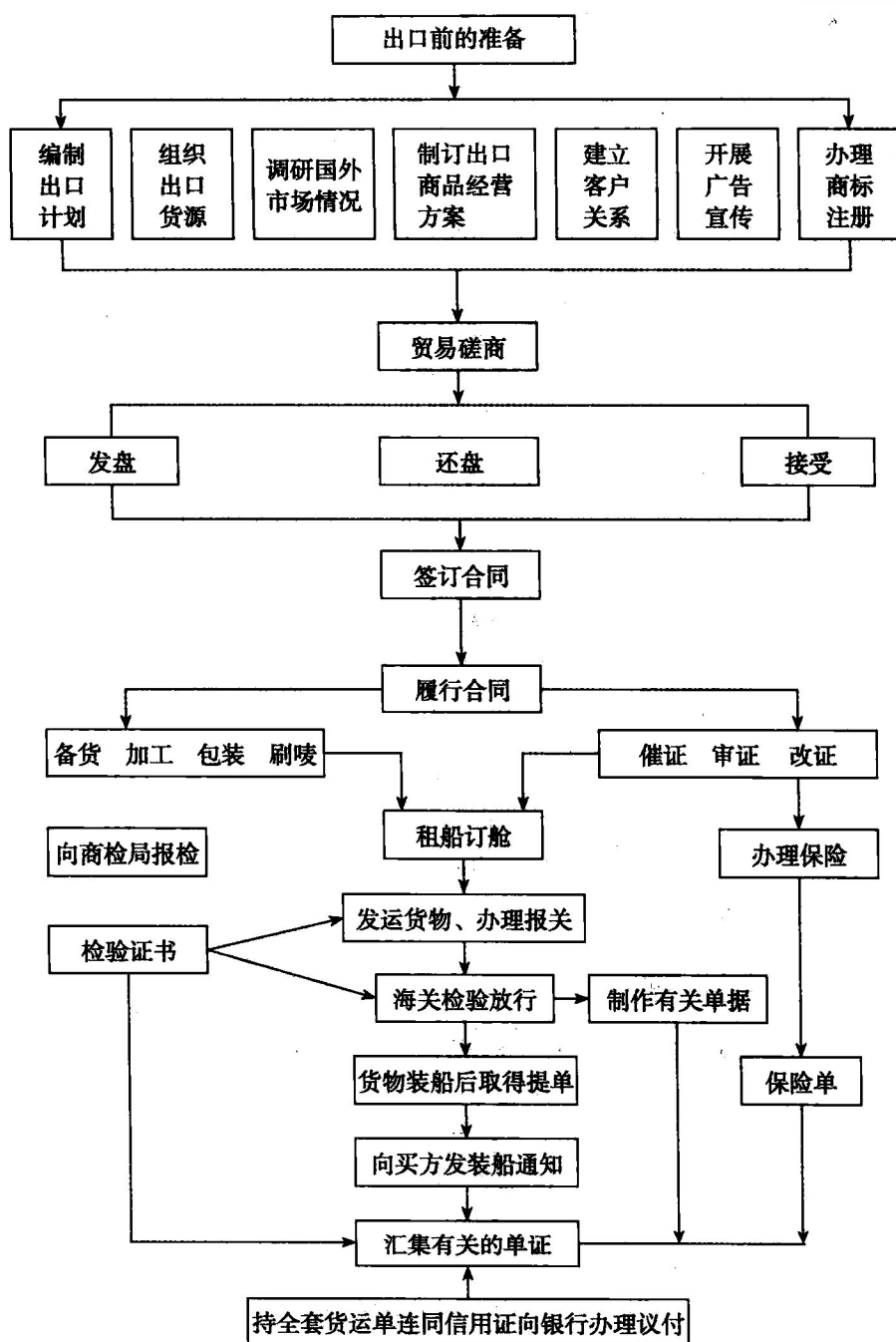


图 1—1 海运出口业务流程示意图

后，进口方即可凭正本运输单据或有关证明向承运单位或其代理人提货。

(7) 检验。货物到达后，进口方应尽快做好数量和质量的检验工作。属于国

家法定的检验商品必须由商检局检验。进口方应在合同索赔有效期内取得商品检验证书。对列入国家规定动植物检疫范围的进口货物,进口方应申请动植物检疫。若在货物卸下后发现有残损,进口方须及时通知保险公司作残损检验并协商索赔和理赔事宜。

(8) 索赔。进口货物经过检验后如出现因卖方责任导致的数量短缺或质量不符等情况,买方须在合同索赔有效期内向卖方提出索赔,索赔时须提供检验证明书、发票、提单等货运单据的副本。

下面以海运进口业务为例简述进口业务流程,如图1—2所示。

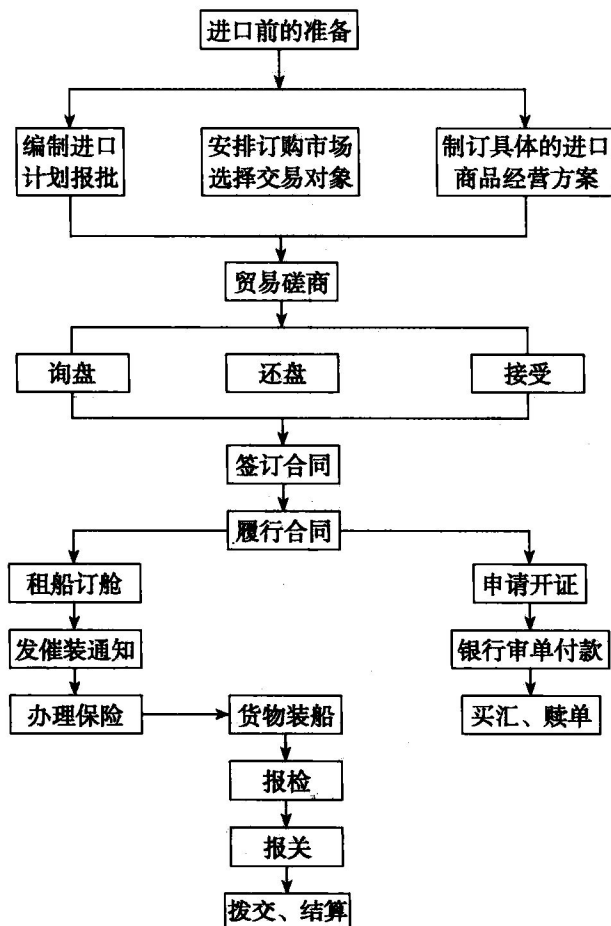


图1—2 海运进口业务流程示意图

## 第二节 贸易法规及依据

国际贸易发生在不同的国家或地区之间,不同的国家或地区具有不同的法律制

度,各国国际贸易所适用的法律法规也有所不同。一般而言,国际贸易所适用的国际惯例和法律法规主要有国际惯例、国际条约和国内法等。

## 一、国际贸易惯例

### 1. 国际贸易惯例的概念

国际贸易惯例是指在国际贸易实践中逐步形成的、具有较普遍指导意义的一些习惯做法或解释。其范围包括国际上的一些组织、团体就国际贸易的某一方面,如贸易术语、支付方式等问题所作的解释或规定。

但是,国际贸易惯例并非是法律,因此它对买卖双方没有约束性,买卖双方可采用也可不采用。作为国际贸易中通行的有确定内容的一些规则,国际贸易惯例可以被用来处理合同双方当事人的权利与义务关系。构成这种惯例的规则应具备两个基本条件:(1)某规则在国际上被反复使用过,具有普遍理解的性质。在一个国家、一个地区、一个港口或某一时间用于合同的规则,不能作为国际贸易惯例。(2)该规则应有确定的内容,可以被用来确定合同双方当事人的权利与义务关系,具有行为规则的性质。适用国际贸易惯例可以帮助解决合同履行中的争议与纷争,节省合同谈判时间,较好地利用国际贸易中的有关实际经验,有针对性地具体地确定当事人在某项交易中的权利与义务关系。这是惯例被广泛运用的主要原因。

因为惯例不是国家权力机关制定的法律规范,所以它并不当然地对合同有强制力,只有在合同中被引用或经权力机关认可后,某项被引用或被认可的惯例才对具体合同产生约束力。即使惯例被引用,当事人也可以协议变更或修改惯例中的任何一条既定规则。其结果是当合同与惯例对同一问题有不同的规定时,买卖双方首先应依合同的规定,合同无规定时才按惯例处理。这个结果已为各国的实践所公认,并明确地反映在一些规则化的惯例中。

### 2. 国际贸易惯例的特征

(1) 国际贸易惯例是在长期的国际贸易实践中自发形成的。其形成的过程不受政府机关的控制和制约。它的成文一般是由商业自治团体自发地编纂而成,这使它有别于依靠国家立法机关制定的国内法以及依靠各国之间的相互谈判、妥协而达成的国际条约。

(2) 国际贸易惯例是为某一地区、某一行业的人们所普遍遵守和接受的。偶然的实践不能成为国际贸易惯例,这是国际贸易惯例的客观特征。这里的普遍遵守和接受并不要求人人都理解和接受,而只要从事这一行业的大多数人都知道和接受即可,这样就可以推定其他人理应知道这种惯例的存在。

(3) 国际贸易惯例必须能使人们产生必须遵照此惯例办理的义务感和责任感,这是国际贸易惯例的主观特征。

(4) 国际贸易惯例具有任意性,没有强制适用力。国际贸易惯例只有在当事人明示或者默示同意采用时,才对当事人具有法律效力。如果当事人明示或者默示

地加以排除,则国际贸易惯例不能强加给当事人。

### 3. 国际贸易惯例的使用

当买卖双方发生争议时,如果合同的规定与惯例矛盾,法院或仲裁机构则以合同的规定为准;如果合同的规定与惯例不抵触,法院或仲裁机构则以国际惯例的规定为准;如果合同中明确规定采用某种惯例,这种惯例就有其强制性。

### 4. 常见的国际贸易惯例

在国际贸易领域常见的国际贸易惯例集中在以下几方面:

(1) 与国际贸易术语有关的国际贸易惯例:①《2000年国际贸易术语解释通则》——国际商会制定;②《1932年华沙—牛津规则》——国际法协会制定;③《1941年美国对外贸易定义修正本》——美国全国对外贸易协会制定。

(2) 与国际支付有关的国际贸易惯例:①《跟单信用证统一惯例》2007年修订本(国际商会第600号出版物,以下简称UCP600)——国际商会制定;②《托收统一规则》1995年修订本(国际商会第522号出版物)——国际商会制定;③《国际保理业务惯例规则》1994年修订本——国际保理商联合会颁布;④《见索即付保函统一规则》1992年修订本——国际商会制定。

(3) 与运输和保险有关的国际贸易惯例:①《中国保险条款》——中国人民财产保险股份有限公司制定;②《伦敦保险协会货物保险条款》——英国伦敦保险协会制定;③《约克—安特卫普规则》——国际海事委员会制定。

(4) 与国际仲裁有关的国际贸易惯例:《联合国国际贸易法委员会仲裁规则》——联合国国际贸易法委员会制定。

## 二、关于国际货物贸易的条约

国际公约是指两个或两个以上的主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的关系、权利和义务缔结的诸如公约、协定和协定书等各种协议的总称。在国际贸易领域,有多个国家参加的国际多边条约比较有影响。一般而言,国际条约只对缔约国有约束力,对非缔约国无约束力,因为国际条约只规定缔约国之间的权利和义务关系,但是在国际贸易中的国际公约通常被认为属于国际贸易业务应遵守的规范,所以往往也会得到非缔约国的遵守。

(1) 关于国际货物贸易合同的条约:《国际货物买卖统一法公约》、《国际货物贸易合同成立统一法公约》、《联合国国际货物销售合同公约》、《联合国国际货物销售合同时效期间公约》。

(2) 关于国际货物运输的条约:《统一提单的若干法律规定的国际公约》、《1968年布鲁塞尔议定书》、《1978年联合国海上货物运输公约》、《国际铁路货物运输公约》、《国际铁路货物联运协定》、《国际公路货物运输合同公约》、《统一国际航空运输某些规则的公约》、《联合国国际货物多式联运公约》。

(3) 关于国际支付的条约:《汇票、本票统一法公约》、《联合国国际汇票与国

际本票公约》、《统一支票法公约》、《解决支票法律冲突公约》、《解决汇票及本票若干法律冲突公约》。

(4) 关于贸易争端解决的国际公约：《承认及执行外国仲裁裁决的公约》、《关于争端解决规则与程序的谅解》。

(5) 关于知识产权的公约：《保护工业产权巴黎公约》、《商标国际注册马德里协定》、《伯尔尼公约》、《世界版权公约》。

### 三、关于国际货物贸易的国内法

虽然在国际货物贸易领域中存在着一些国际惯例和国际条约，在一定程度上已经有了关于国际货物贸易的统一法律规则和制度，但这毕竟只是一定程度上的统一，还没有达到完全的统一。由于国际条约和国际贸易惯例不能包括国际贸易各个领域的一切问题，因此国内法在国际贸易中仍占重要地位。

国内法是指由一个国家制定或认可并在本国主权管辖内生效的法律。由于从事国际贸易的当事人地处不同的国家或地区，受不同的法律制度约束，所以在订立合同时，经常会遇到适用何国法律作为争议处理依据的问题。目前我国的国内法所涉及的有关国际贸易的主要法律有以下五类，分别针对国际货物买卖、国际货物运输与保险、国际货款支付、对外贸易管理和国际商事仲裁几个方面。

(1) 与国际货物买卖有关的国内法：《中华人民共和国合同法》。

(2) 与国际货物运输与保险有关的国内法：《中华人民共和国海商法》。

(3) 与国际货款支付有关的国内法：《中华人民共和国票据法》。

(4) 与对外贸易管理有关的国内法：《中华人民共和国对外贸易法》、《中华人民共和国海关法》、《中华人民共和国进出口商品检验法》。

(5) 与国际商事仲裁有关的国内法：《中华人民共和国仲裁法》。

### 关键术语

国际贸易 进出口业务流程 国际贸易惯例 国际条约 国内法

### 基本训练

1. 进出口业务的基本流程是什么？进出口双方在履约过程中各自有何注意事项？
2. 什么是国际贸易惯例？国际贸易惯例与国际贸易条约有什么异同？
3. 国际贸易适用的法律和惯例在进出口业务中有何作用？

# 第二章

## 交易磋商与合同签订

### 学习目标

- ◆ 重点掌握发盘、接受，合同成立的条件，合同的主要内容与格式。
- ◆ 掌握国际贸易合同磋商的过程。
- ◆ 了解国际商品市场调研的内容、出口商品海外注册的途径及重要性。

### 第一节 交易前的准备

现今的国际贸易在交易前一定要经过信息化准备工作，从而对目标市场有所了解并掌握相关信息。其主要包括作好对国际市场调查研究、制订进出口商品经营方案或价格方案、制订进出口商品生产计划、进行广告宣传等。

#### 一、作好对国际市场的调查研究

(1) 对进出口国或地区的调查研究。出口商在调研时，主要调查有关国家或地区的经济状况、对外政策、对外合作情况，进出口商品的结构、数量、金额，贸易对象国，贸易与外汇管制等有关对外经济往来的情况及特点。进口商进行调研要首先弄清楚打算采购的商品的供应国和主要生产者的供应情况、价格水平，根据商品的不同规格、技术条件进行分析比较，以便在贯彻国家或地区政策的前提下选择产品对路、货源充足、技术水平高、价格低的市场采购。

(2) 对商品市场的调查研究。出口商主要调查贸易对象需要的相关商品的品种、花色、质量、包装、原材料、科学技术水平，以及商品生产、消费、贸易、成本、价格、主要供需国家及其发展状况。进口商的调研不仅要充分了解国外客户的资信情况、经营能力和经营作风、以往外贸企业业务往来情况，还要了解它们的购销渠道（贸易对象本身是贸易商还是厂商），以便正确选择供货对象，减少不必要的中间环节，降低进口成本。

(3) 对交易对象的调查研究。这主要是指调查已有的或潜在的客户的政治态