

GUOJI-----
MAOYI SHIWU

国际 贸易实务

21世纪高等教育新理念精品规划教材

主 编/成喜玲 孙林霞
副主编/成立功 孔 薇



天津大学出版社
TIANJIN UNIVERSITY PRESS

21 世纪高等教育新理念精品规划教材

国际贸易实务

主 编 成喜玲 孙林霞
副主编 成立功 孔 薇



内容提要

本书结合了编者多年的国际贸易工作实践与国际贸易实务的教学经验,以国际贸易惯例及相关法律法规为指导,以进出口贸易程序为线索,分两部分共十六章,系统、全面地介绍了进出口贸易流程、国际货物买卖合同和国际贸易方式。本书内容新颖,包含了国际商会最新修订的《2010 年国际贸易术语解释通则》;同时借鉴了大量相关教材,尽量做到重点突出、简明扼要。

本教材适用于国际经济与贸易及相关专业的本科生、研究生,也可供参与国际经济与贸易研究、实际业务活动的相关人士参考使用。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/成喜玲,孙林霞主编. —天津:天津大学出版社,2013. 1

21 世纪高等教育新理念精品规划教材

ISBN 978-7-5618-4602-5

I. ①国… II. ①成… ②孙… III. ①国际贸易—贸易实务—高等学校—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 019530 号

出版发行 天津大学出版社
出 版 人 杨欢
地 址 天津市卫津路 92 号天津大学内(邮编:300072)
电 话 发行部:022-27403647
网 址 publish.tju.edu.cn
印 刷 昌黎太阳红彩色印刷有限责任公司
经 销 全国各地新华书店
开 本 185mm × 260mm
印 张 18
字 数 449 千
版 次 2013 年 3 月第 1 版
印 次 2013 年 3 月第 1 次
定 价 36.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页等质量问题,烦请向我社发行部门联系调换

版权所有 侵权必究

前言

自 2001 年加入世界贸易组织(World Trade Organization, WTO) 以来, 中国的对外贸易得到了空前的发展。据海关统计, 2011 年中国对外贸易突破 3.6 万亿美元, 再创历史新高。目前, 中国已成为世界第一大出口国和仅次于美国的第二大进口国, 占世界贸易比重的 10.6%, 连续三年居各国之首。中国对世界贸易的发展起着举足轻重的作用。同时, 对外贸易已成为推动我国经济发展的重要力量。虽然我国已进入贸易大国的行列, 但是与贸易强国相比还有很大的差距, 要想尽快缩短这一差距, 国际商务人才的培养是解决这一问题的关键。与此同时, 大量来华投资设厂和从事国际贸易活动、国内从事国际贸易的企业也大量增加, 其中还有一些企业需要走出国门进行跨国经营。国际贸易应用型、复合型人才的需求也比以往更加迫切, 要求也比以往更高。

本教材结合了编者多年的外贸实践和国际贸易教学经验, 根据有关国际贸易的法律和惯例, 结合我国的外贸实际, 同时参阅了诸多同行的著作文献, 以外贸业务流程为主线来编写。本教材具有以下特点。

采用了最新的国际贸易惯例。教材采用了 2011 年 1 月 1 日生效的《2010 年国际贸易术语解释通则》和 2007 年 7 月 1 日生效的《跟单信用证统一惯例》(UCP600)。

通过“链接”的形式, 介绍了有关章节的背景知识, 旨在扩充知识面, 激发学生的学习兴趣, 开阔学生的眼界。

教材内容共分十六章, 由成喜玲副教授(西安建筑科技大学)设计、策划、组织和统稿。孙林霞(西安建筑科技大学)、成立功(西北大学现代学院)、孔薇(西安建筑科技大学)参与编写。本教材由成喜玲编写第一、六、十四、十五、十六章; 孙林霞编写第三、四、十二、十三章; 成立功编写第五、七、八、九章; 孔薇、成喜玲共同编写第二、十、十一章。

本教材适用于国际经济与贸易及相关专业的本科生、研究生, 也可供参与国际经济与贸易研究、实际业务活动的相关人士参考使用。

在编写过程中, 我们参阅了大量的国内外有关国际贸易理论和实务的著作、教材和文献资料, 借鉴了不少国内外学者的研究成果。在此, 表示衷心的感谢。

由于编者的水平所限, 书中难免有不妥之处, 敬请广大读者批评指正。

编者

2013 年 2 月

目 录

第一部分 国际货物买卖合同

第一章 绪论	(3)
第一节 国际贸易实务的基本概念	(3)
第二节 进出口贸易的基本程序	(6)
第三节 国际货物贸易适用的法律与惯例	(8)
第二章 国际货物买卖合同的标的	(11)
第一节 商品的名称	(11)
第二节 货物的品质	(12)
第三节 货物的数量	(22)
第四节 货物的包装	(27)
第三章 国际贸易术语及价格	(35)
第一节 国际贸易术语概述	(35)
第二节 2010 年国际贸易术语解释通则(Incoterms [®] 2010)	(39)
第三节 进出口商品的价格	(57)
第四节 主要贸易术语的商品价格的构成与核算	(61)
第五节 国际货物买卖合同中的价格条款	(66)
第四章 国际货物运输	(68)
第一节 主要运输方式	(68)
第二节 国际货物买卖合同中的装运条款	(80)
第三节 运输单据	(85)
第五章 国际运输保险	(99)
第一节 海上货物运输保险保障的范围	(99)
第二节 中国海洋货物运输保险的险别	(102)
第三节 伦敦保险协会海洋运输货物保险条款	(105)
第四节 其他运输方式下货物运输保险	(107)
第五节 国际货物买卖合同中的保险条款	(114)
第六章 国际货款结算	(116)
第一节 国际结算中的票据	(116)
第二节 银行信用的结算方式	(124)
第三节 商业信用的结算方式	(137)
第四节 商业信用下的融资担保方式	(145)

第五节 国际货物买卖合同中的支付条款	(151)
第七章 进出口商品检验检疫与索赔	(158)
第一节 进出口商品检验检疫的作用及范围	(158)
第二节 国际货物买卖合同中的商品检验检疫条款	(160)
第三节 索赔与理赔	(167)
第八章 不可抗力与仲裁	(170)
第一节 不可抗力	(170)
第二节 仲裁	(171)
第九章 国际货物买卖合同的签订与履行	(176)
第一节 国际货物买卖合同的签订	(176)
第二节 出口合同的履行	(184)
第三节 进口合同的履行	(196)
第四节 违约及其救济方法	(200)

第二部分 国际贸易方式

第十章 经销与代理	(205)
第一节 经销	(205)
第二节 代理	(207)
第十一章 寄售、展卖与外包	(211)
第一节 寄售	(211)
第二节 展卖	(212)
第三节 外包	(214)
第十二章 拍卖、招标与投标	(216)
第一节 拍卖	(216)
第二节 招标与投标	(218)
第十三章 加工贸易、补偿贸易与对销贸易	(224)
第一节 加工贸易	(224)
第二节 补偿贸易	(227)
第三节 对销贸易	(228)
第十四章 商品期货交易	(232)
第一节 商品期货交易概述	(232)
第二节 商品期货市场的构成	(235)
第三节 期货交易的种类	(237)
第四节 进出口商的套期保值做法	(240)
第十五章 国际租赁贸易	(243)
第一节 国际租赁概述	(243)
第二节 国际租赁的种类	(246)
第三节 国际租赁的业务程序及合同内容	(250)

第十六章 国际工程承包	(253)
第一节 国际工程承包概述	(253)
第二节 国际工程承包的业务范围及方式	(255)
第三节 国际工程承包的合同种类及业务程序	(256)
附录 《联合国国际货物销售合同公约》	(263)
参考文献	(280)

第一部分

国际货物买卖合同

第一章 绪 论

本章教学目的及要求

通过本章的学习,学生应对国际贸易实务这门课有一个大致的了解。包括掌握国际贸易实务的含义及内容;理解国际贸易实务与以往所学的国际贸易理论、政策的关系以及国际贸易的特点;熟悉进出口贸易的基本程序;了解国际货物贸易适用的法律与惯例。

国际贸易实务,又称进出口贸易实务,是国际经贸类专业的一门必修的专业基础课程。它是一门研究国际货物买卖的有关理论和实践活动的学科,也是一门具有涉外商务活动特点的综合性应用学科。通过本课程的学习,学生可初步掌握有关国际贸易的基本理论、基本知识和基本技能。

要想学生学好这门课程,就要让学生了解与该学科相关的知识和概念,其中包括国际贸易实务与以往学过的国际贸易理论、政策的关系,国际贸易的特点,进出口贸易的基本程序,国际贸易活动所应遵循的国际惯例和规则等内容。

第一节 国际贸易实务的基本概念

一、国际贸易实务研究的内容

国际贸易实务是国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例以及国际金融与国际保险、国际技术贸易与国际服务等多学科的基本理论与基本知识的具体实践和运用。国际贸易实务从广义上说,既包括国际商品贸易实务,又包括国际技术贸易、国际服务贸易。从狭义上说,国际贸易实务主要是指国际商品贸易实务,即商品进出口业务,是研究国际货物买卖的有关理论和实际业务操作的过程。

国际货物买卖是通过磋商、订立和履行国际货物买卖合同进行的。要订立和履行好国际货物买卖合同,就必须掌握其条款的内容和规定方法,熟悉合同磋商、订立和履行的基本环节。由于各国存在法律上的不同规定和贸易习惯的差异,当涉及买卖双方的利害关系时,经常会出现矛盾和博弈,面临各种问题和风险。因此,学会运用有关国际惯例和法律规则处理纠纷、防范风险是很有必要的。本教材有关国际货物买卖合同的内容主要包括:国际贸易惯例与国际贸易术语,国际货物买卖合同条款中的商品品质、数量和包装,商品价格,国际货物运输与保险,货款结算,检验检疫,索赔,不可抗力与仲裁,合同的签订与履行等。

随着国际政治经济的变化及国际贸易的进一步发展,国际货物贸易除了传统的经营方式以外,还产生了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新的国际贸易方式,致使目前的国

际贸易活动除了采用单纯的货物买卖以外,还可以采用代理、寄售、拍卖、招投标、加工贸易、期货交易以及租赁和工程承包等国际贸易方式。

二、国际贸易实务与国际贸易理论、政策的关系

国际贸易实务与国际贸易理论和政策有着密切的关系,它是国际贸易理论与政策的具体实践和运用。

(一) 国际贸易理论与国际贸易实务

国际贸易理论是研究国际贸易的产生、发展和贸易利益,揭示其中运动特点与运动规律的学科。国际贸易理论是在社会经济发展到一定阶段,国际分工发展到一定程度的基础上产生的,随着社会经济和经济学理论的发展而发展。

国际贸易理论要回答的问题是:为什么要进行国际贸易?如何进行国际贸易?国际贸易有什么利益?

通过上述问题,我们可以明白一个国家参与国际分工和国际贸易的目的和动机;了解一个国家参与国际分工的生产结构和分工结构,进而了解其国际贸易中商品进出口的结构特征;把握国际贸易中的利益所在以及贸易所得利益在不同国家生产者与消费者中的分配和变化。

国际贸易理论的发展大致经历了古典、新古典、新贸易理论以及新兴古典国际贸易理论四大阶段。古典的国际贸易理论是在批判重商主义的基础上发展起来的,从劳动生产率的角度说明了国际贸易产生的原因、结构和利益分配,认为具有绝对优势成本或相对优势成本差异的不同国家之间,通过贸易可以节约劳动,或增加产出总量,通过贸易可以为双方带来比较优势利益。新古典贸易理论提出要素禀赋说,提出多要素禀赋差异的资源国际配置,即通过国际贸易使不同资源禀赋的国家之间实现生产要素的国际合理配置,从而对参与国际分工与贸易的国家带来比较优势利益。针对产业内贸易的迅速发展,20世纪七八十年代以来出现了规模经济、不完全竞争等新贸易理论,试图回答相同要素禀赋或相同产品之间国际贸易产生的原因和利益分配问题。但新贸易理论并不能取代传统贸易理论。新兴古典经济学是20世纪80年代以来新兴的经济学流派。新兴古典贸易理论依托新兴古典经济学的新框架,将贸易的起因归结为分工带来的专业化经济与交易费用两难冲突相互作用的结果,从而对贸易的原因给出了新的解释思路,使贸易理论的核心重新回到分工引起的规模报酬递增,是一种内生动态优势模型,是贸易理论和贸易政策统一的模型,是国内贸易和国际贸易统一的模型,能够整合各种贸易理论,是贸易理论的新发展。

一个国家进口什么、出口什么必须依据国际贸易理论所揭示的本国的资源禀赋和比较优势进行选择,同时要根据贸易对象的要素禀赋,实现国内市场与国际市场的统一配置。在科学技术日益发展的当代国际贸易活动中,也要重视规模优势和不完全竞争市场对进出口商品结构的影响。

(二) 国际贸易政策与国际贸易实务

国际贸易政策是国际贸易理论的具体表现。所谓国际贸易政策是指一个国家所采取的控制和管理对外贸易的各种政策与措施的总和。一国的对外贸易政策依据其贸易理论制定,并与其贸易理论相适应。在一个国家发展的不同时期,根据其社会经济变化的变化采取不同的国际贸易政策。

国际贸易政策是一国经济政策体系和对外关系的重要组成部分。因此,采用何种对外

贸易政策,既与该国的国内经济发展目标与政策密切相关,又要考虑世界社会经济发展与经济关系的发展变化。

国际贸易政策有两种:一是自由贸易政策,二是保护贸易政策。自由贸易政策的主要内容是国家取消对进出口的各种限制和障碍,取消对本国进出口的各种特权和优待,使商品自由进出口,在国内外市场上自由竞争,逐步形成统一的国际商品市场。而保护贸易政策的主要内容是国家限制商品的自由贸易,借助于各种贸易壁垒,限制商品进口的数量、种类、价格等,保护国内市场免受外国商品的竞争。对本国的商品则通过补贴或税收优惠等手段鼓励出口。

国际贸易政策与贸易实务关系更为密切。不同国家采取的贸易政策不同,直接影响到商品交易的进行。例如,关税高低、配额多少、商检程序、结汇规定等都直接影响商品进出口的结构和规模,也影响着贸易利益在不同国家间的分配。

三、国际贸易的特点

国际贸易是国内贸易向国际的延伸。从一个国家来看,其国际贸易和国内贸易都是商品和劳务的交换,商品都是从生产者向消费者转移。而且,出口要以国内的生产或采购为前提,进口要以国内市场的销售为目标,通过进出口使得国内市场与国际市场融为一体。但是国际贸易和国内贸易相比具有难度大、风险高、程序复杂、竞争更加激烈等特点。

(一) 难度大

国际贸易和国内贸易在本质上说都是商品交换活动,在商品从生产者向消费者转移过程中大体都要经过相同的环节,如贸易洽商、合同签订、合同履行等。更具体的还有商品的质量、品名、数量、价格、包装、运输、保险以及货款的结算等。但与国内贸易相比,对外贸易涉及的各个国家在语言、风俗习惯、宗教信仰、政治制度、法律体系等方面存在着巨大的差异,从而使得贸易洽商、合同签订、合同履行等方面具有更大的难度。

(二) 风险高

国际贸易的买卖双方分处不同的国家和地区,商品的跨国交易往往需要越洋跨海经过长时间远距离运输才能从生产者转移到消费者。因此买卖双方要承受不同国家、不同市场中资信、汇率、外贸政策与措施等方面的信用风险、汇率风险、市场风险,还要承受远洋运输的过程中可能遇到的自然灾害、意外事故和其他外来风险。可见对外贸易远比国内贸易有更多的风险。

(三) 程序复杂

在国际贸易中,交易双方相距遥远,交易过程涉及的地域广、期限长、中间环节多,所有这些使得国际货物买卖更加复杂。具体来说,国际货物买卖的每笔交易除了买卖双方以外,还涉及各种中间商、代理商以及国内外的运输、保险、港口、海关、检验与检疫、银行、政府机关等部门的协作配合,或接受其监督与管理。交易过程的关系错综复杂,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,从而影响交易的完成与合同的履行。

(四) 竞争更加激烈

国际贸易的竞争更加激烈。国际贸易当事人不仅要面临国内竞争对手,还要面临来自不同国家的竞争对手的挑战。竞争的形式虽表现为商品竞争、市场竞争、技术竞争、服务质量竞争,但归根到底,竞争的实质还是人才的竞争。因此,我们必须增强竞争意识,提高国际贸易从业人员的整体素质和竞争能力,才能在国际市场竞争中立于不败之地。

第二节 进出口贸易的基本程序

在进出口贸易中,由于交易方式和成交条件不同,其业务环节也不尽相同。各环节的工作,有的分先后进行,有的先后交叉进行,也有的齐头并进。但是,不论进口或出口交易,就其业务程序而言,一般都包括交易前的准备、交易磋商和合同订立、合同的履行三个阶段。现将进出口贸易的业务程序分别介绍如下。

一、出口贸易的基本业务程序

(一) 出口交易前的准备

出口交易前的准备工作,主要包括对国际市场的调查研究、制定商品经营方案、落实货源或指定出口商品计划、进行广告宣传、选定客户并与之建立关系等。

1. 做好对国际市场的调查研究

对国际市场的调查研究、分析和对其发展趋势的预测,是开展出口贸易前首先应当做好的工作。只有做好这项工作,才能做到知己知彼,掌握主动,做出正确的经营决策。对国际市场的调查研究,可分为对进口国别(地区)的调查研究、对商品市场的调查研究及对交易对象的调查研究。

对进口国别(地区)的调查研究主要是调查有关国家或地区的经济状况、对外政策、与我国的关系、进出口商品结构、数量、金额、贸易对象国、贸易与外汇管制以及与我订立或共同参加的双边或多边的国际条约等有关对外经济往来的情况。

对商品市场的调查研究主要是有关商品及相关商品的品种、质量、包装、原材料、科技水平以及生产、消费、贸易、成本、价格、主要供应国与消费国及其发展状况。

对交易对象的调查研究主要是调查现有及潜在客户的资信状况、经营范围和经营能力等方面,以利于选择客户。

2. 制定出口商品经营方案或价格方案

在对国际市场调查研究的基础上,外贸经营单位应对所经营的出口商品制定经营方案或价格方案。出口经营方案是根据国家的方针政策和本企业的经营意图对该出口商品在一定时期内所做出的全面业务安排。一个企业在分析市场、选定自己的目标市场以后,就要针对目标市场的需求、影响市场销售的不可控的宏观因素以及本企业可以控制的营销因素,最有效地利用本身的人力、物力资源,趋利避害,扬长避短,设计企业的销售策略,制定最佳的综合销售方案,即出口商品经营方案,以便达到企业的预期目标。出口商品经营方案内容通常包括:国内货源情况、国外市场与目标市场情况、历史经营情况、计划安排和实现计划的措施,如市场安排、物色客户、广告宣传、贸易方式、价格、支付等交易条件的选择、运用和掌握以及成本和经济效益的核算等。

3. 落实货源、制订出口商品生产计划

在制定出口商品经营方案或价格方案的同时或先后,应按不同商品的具体情况和特点,及时根据经营方案,与生产、供货部门落实货源收购、调运或制订出口商品生产计划。

4. 广告宣传

广告宣传工作是出口商品经营方案的重要内容。在用广告宣传前,应先有明确的目标,才能保证做到有的放矢。广告宣传的内容及其采用的方式与手段要针对不同市场和商品的特点,要注意效果并体现出我国特有的风格。目前外贸企业使用的宣传方式和广告媒体非常多,如报纸、期刊、专业印刷品(商业指南、贸易年鉴、手册)、视听广告(电视、电影、广播)、户外广告(招贴、广告牌、交通车辆、电气广告)、直接邮寄广告(样本、实物样品、商品目录、图片说明书、通告函)、商品陈列展览等。

5. 选定客户和建立业务关系

在对交易对象调查的基础上,选定资信情况良好、经营能力强、对我国友好的客户,通过采取主动发函、发电和参观访问等方式进行初步联系,并与之建立业务关系。

如果出口商品属国家配额或许可证管理范围者,出口企业在对外磋商交易前,应根据有关规定向国家外经贸管理部门申请并取得出口配额或出口许可证。

(二) 出口交易磋商和合同订立

在做好上述准备工作之后,即通过函电联系或当面洽谈等方式,同国外客户就出口交易的具体内容与对方进行实质性的谈判,即交易磋商。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节。当一方的发盘被另一方接受后,交易即告达成,合同就算订立。在实际业务中,为了明确责任,便于履行,当事人双方签署一份有一定格式的书面合同。

(三) 出口合同的履行

出口合同订立后,交易双方就要根据重合同、守信用的原则,履行各自承担的义务。如按 CIF 条件和信用证付款方式达成的交易,就卖方履行出口合同而言,主要包括下列各环节的工作。

1. 准备货物

根据出口合同的规定按时、按质、按量准备好货物,并按照有关法律和行政法规报请主管机构检验检疫,在取得检验检疫合格证书后,方能对外装运货物。

2. 落实信用证

落实信用证包括催证、审证和修改信用证等工作,如国外客户未能按合同规定的时间开立信用证,应向国外客户催开信用证。收到信用证后,要根据合同规定和《跟单信用证统一惯例》审查信用证,如发现有与合同不符又不能接受的或难以做到的条款,应立即要求客户通过银行修改信用证,直至我方可以接受为止。

3. 安排装运

货物备妥,收到信用证并经审核无误后,即可安排装运货物。外贸企业需要及时租船订舱,办理托运手续,明确载货工具后,必须及时办理保险,并向海关办理出口报关手续。经海关查验放行后,将货物交由承运人接管或装上指定的载货工具,并从承运人处取得由其签发的运输单据。货物装运后,外贸企业应立即将装运情况通知买方,以便买方安排接货和支付货款等事宜。

4. 制单结汇

货物装运后,应缮制和备妥各种单据。所需单据一般包括商业发票、运输单据和保险单等。单据备妥后,即可向有关银行交单,收取货款。最后还应及时办理出口收汇核销和出口退税手续。

二、进口贸易的基本业务程序

进口贸易的业务程序也分三个阶段: 交易前的准备、交易磋商和合同订立及合同的履行。

(一) 进口交易前的准备

在进口交易前的市场调研中, 首先要了解清楚拟采购商品的供应国和生产国的供应情况、价格水平, 根据商品的不同规格、技术条件, 进行分析比较, 以便在贯彻国别(地区) 政策的前提下, 选择从产品对路、货源充足、技术水平高、价格较低的市场采购; 其次, 对客户的调研, 不仅要充分了解他们的资信情况、经营能力和经营作风, 还要了解他们的购销渠道, 本身是贸易商还是生产厂家, 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, 节约外汇支出。

根据《中华人民共和国货物进出口管理条例》的规定, 凡属限制进口的货物, 进口经营者应根据不同货物事先向主管部门办理进口配额或进口许可证。

(二) 进口交易磋商和合同订立

进口贸易的交易磋商和合同订立的做法与出口基本相同。但应强调指出的是, 如属购买高新技术、成套设备或大宗交易, 更应注意选配好洽谈人员, 组织一个包括有各种专长的专业人员的精明能干的谈判班子, 并切实做好比价工作。

在通过发盘与接受达成交易后, 大都还需签署一份有一定格式的书面合同, 以利合同的履行。

(三) 进口合同的履行

履行进口合同与履行出口合同的程序相反, 工作侧重点也不一样。如按 FOB 条件和信用证付款方式成交, 买方履行合同的程序一般包括: 向银行申请开立信用证、租船订舱、催促卖方备货装船、办理货运保险、付款赎单、进口报关、接卸货物、进口报检、拨交货物等环节。

以上是进出口贸易的基本业务程序。如果在订立合同后, 合同没有履行, 或履约当中一方出现违约情况, 致使对方蒙受经济损失, 则受损害方有权采取各种必要的救济方法, 这就会产生索赔、理赔与处理纠纷的问题。针对合同订立后可能出现的这些问题, 当事人在订立买卖合同时, 即约定不可抗力、索赔和仲裁条款, 以明确处理争议的依据和办法。

第三节 国际货物贸易适用的法律与惯例

国际货物贸易适用的法律, 概括起来, 有国内法、国际贸易惯例、国际公约。

一、国内法(合同当事人所在国的有关法律)

国际货物贸易合同必须符合双方当事人所在国的国内法。所谓国内法(Domestic Law)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。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的法律, 即使依照法律规定适用外国法律或者国际惯例的, 也不得违反中华人民共和国的社会公共利益。但是, 由于国际货物贸易合同的当事人所在的国家不同, 他们又都要遵守各自所在国的国内法, 而不同的国家往往对同一问题的相关法律规定不相一致, 因而一旦发生争议引起诉讼时, 就会产生究竟应适用哪国法律, 即

以哪国法律处理有争议的问题。为了解决这种“法律冲突”,以利于正常的国际往来,通常采用在国内法中规定冲突规范的办法。我国《合同法》第126条规定“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。”

二、国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Trade Custom),也是国际货物贸易合同应当遵循的重要法律规范。

国际贸易惯例是在国际贸易长期实践的基础上逐渐形成和发展起来的,并经过国际组织或商业团体加以解释和编纂成文的一些行为规范和习惯做法。它是人们从事国际货物买卖活动的行为规范和应当遵守的准则,也是国际贸易法律的重要渊源之一。

国际贸易惯例不是法律,它对合同当事人不具有强制性,只有买卖双方在合同中约定采用某种惯例,该项惯例才具有强制性,对买卖双方都具有约束力。与法律相比,国际贸易惯例具有可选择性、可变更性,能够弥补法律的不足,有利于解决进出口业务各环节可能遇到的问题,起到规范贸易行为、促进贸易正常进行的作用。

当买卖合同中作了与国际贸易惯例相抵触的规定,本着法律优先于惯例的原则,在履行合同和处理争议时,应以买卖合同的规定为准。

当前国际贸易中影响很大和广泛使用的国际贸易惯例有国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》和《托收统一规则》。

三、国际条约

国际条约是指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、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。按照缔约方的数目,国际公约可划分为双边条约和多边条约(又称“公约”)。在国际贸易领域,影响力最大的当属多边国际条约,即由多个国家缔结的国际公约。国际条约依法缔结生效后,对当事各方都具有约束力。

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、仲裁等方面的协定或公约。其中,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》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG)是与我国进行货物进出口贸易关系最大、也是最重要的一项国际条约。《联合国国际货物销售合同公约》(简称《公约》),由序言和四个部分组成,共101条187款。截至2010年,参加该公约的国家已有76个。我国于1986年12月11日加入该公约成为成员国,并对该公约提出了两项保留。

(一) 关于公约适用范围的保留

根据《公约》第1条第(1)款a项的规定,如果合同双方当事人的营业地处于不同的国家,而且这些国家都是该公约的缔约国,该公约就适用于他们之间订立的买卖合同。该款中的b项又规定,只要双方当事人的营业地是处于不同的国家,即使他们的营业地所在国不是公约的缔约国,但如果按照国际司法的规则导致适用某一缔约国的法律,则该公约也将适用于这些当事人之间订立的国际货物买卖合同。这项规定的目的是为了扩大公约的适用范围。我国在核准《公约》时完全同意a项的规定,但对于b项规定提出了保留,不同意扩大

公约的适用范围,我国认为该公约的适用范围仅限于双方营业地分处于不同缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同。

(二) 关于合同形式的保留

《公约》第 11 条规定“销售合同无须以书面订立或书面证明,在形式方面也不受任何其他条件的限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”按此规定,国际货物买卖合同不一定要以书面的形式订立或以书面来证明,在形式方面不受任何其他条件的限制,口头合同和书面合同均有效力。公约的这一规定同我国当时的《涉外经济合同法》关于涉外经济合同必须采用书面形式订立的规定是不一致的。因此,我国在核准该公约时,对此提出了保留。但是,我国《合同法》第 10 条已经不再要求合同必须采用书面形式订立,此规定已经与《公约》第 11 条的规定相一致,我国对公约的这一保留已经没有实际意义。

思考题

1. 国际贸易实务与国际贸易理论、政策的关系如何? 了解它们之间的关系对从事国际商务活动有何实际意义?
2. 国际贸易的特点是什么?
3. 进口贸易和出口贸易的一般业务程序各包括哪些环节和内容?
4. 在我国进出口贸易中为什么要遵循《联合国国际货物销售合同公约》的有关规定?
5. 了解国际货物买卖适用的法律和国际贸易惯例对从事国际贸易有何作用?