



21世纪经济与管理规划教材

国际经济与贸易系列

2nd edition

国际贸易实务 (第二版)

Practice of
International Trade

冷柏军 主编



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

国际贸易实务 (第二版)

Practice of
International Trade

冷柏军 主编



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/冷柏军主编.—2版.—北京:北京大学出版社,2012.2

(21世纪经济与管理规划教材·国际经济与贸易系列)

ISBN 978-7-301-19668-7

I. ①国… II. ①冷… 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(2011)第222846号

书 名: 国际贸易实务(第二版)

著作责任者: 冷柏军 主编

周 婷 魏铁梅 李 洋 副主编

策 划 编 辑: 李 娟

责 任 编 辑: 李 娟

标 准 书 号: ISBN 978-7-301-19668-7/F·2938

出 版 发 行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路205号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752926

出版部 62754962

电 子 邮 箱: em@pup.cn

印 刷 者: 北京宏伟双华印刷有限公司

经 销 者: 新华书店

787毫米×1092毫米 16开本 20印张 459千字

2009年10月第1版

2012年2月第2版 2012年2月第1次印刷

印 数: 0001—4000册

定 价: 38.00元

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

举报电话:010-62752024 电子邮箱:fd@pup.pku.edu.cn

丛书出版前言

作为一家综合性的大学出版社,北京大学出版社始终坚持为教学科研服务,为人才培养服务。呈现在您面前的这套《21 世纪经济与管理规划教材》是由我国经济与管理领域颇具影响力和潜力的专家学者编写而成,力求结合中国实际,反映当前学科发展的前沿水平。

《21 世纪经济与管理规划教材》面向各高等院校经济与管理专业的本科生,不仅涵盖了经济与管理类传统课程的教材,还包括根据学科发展不断开发的新兴课程教材;在注重系统性和综合性的同时,注重与研究生教育接轨、与国际接轨,培养学生的综合素质,帮助学生打下扎实的专业基础和掌握最新的学科前沿知识,以满足高等院校培养精英人才的需要。

针对目前国内本科层次教材质量参差不齐、国外教材适用性不强的问题,本系列教材在保持相对一致的风格和体例的基础上,力求吸收国内外同类教材的优点,增加支持先进教学手段和多元化教学方法的内容,如增加课堂讨论素材以适应启发式教学,增加本土化案例及相关知识链接,在增强教材可读性的同时给学生进一步学习提供指引。

为帮助教师取得更好的教学效果,本系列教材以精品课程建设标准严格要求各教材的编写,努力配备丰富、多元的教辅材料,如电子课件、习题答案、案例分析要点等。

为了使本系列教材具有持续的生命力,我们将积极与作者沟通,争取三年左右对教材不断进行修订。无论您是教师还是学生,您在使用本系列教材的过程中,如果发现任何问题或者有任何意见或者建议,欢迎及时与我们联系(发送邮件至 em@pup.cn)。我们会将您的宝贵意见或者建议及时反馈给作者,以便修订再版时进一步完善教材内容,更好地满足教师教学和学生学习的需要。

最后,感谢所有参与编写和为我们出谋划策提供帮助的专家学者,以及广大使用本系列教材的师生,希望本系列教材能够为我国高等院校经管专业教育贡献绵薄之力。

北京大学出版社
经济与管理图书事业部
2012 年 1 月

总 序

应北京大学出版社之约,长期工作在国际经济与贸易专业教学科研第一线的大位教师编写了这套本科专业系列教材,这是我国高校国际经济与贸易专业建设中的一件大事,对于特色专业建设和提高高等教育质量具有重要意义,也是对我国在新的历史起点上扩大对外开放、提高开放型经济水平所做出的积极贡献。

总结改革开放以来中国经济发展的经验,积极扩大对外开放作为一条基本国策得到了贯彻,在过去的三十年中发挥了积极的作用,在今后的几十年中仍将发挥重要的作用。国际经济与贸易专业人才的培养是实施扩大对外开放基本国策的基础保障,在以往的专业人才培养方面我国高校的同行教师积累了丰富的经验,其心血成果凝结在已出版的各类教材之中,尤其是一些知名高校专业教师所出版的教材在全国产生了较大的影响,这是支撑我国改革开放事业的基石,我国几代对外经贸战线上的领导和专业人员都是在这些教材的武装下走在对外经贸事业最前沿的。随着经济全球化的日益发展和我国对外开放格局的变化,当今我国对外经济贸易关系涉及的领域和问题进一步扩大,国际经济与贸易专业人才的培养环境和专业要求也发生了很大的变化,要求本专业人才在理论素养、专业知识和运作技能三方面能够更好地结合,成为一名复合型的国际化人才。可喜的是,全国的学术同行对此已有了比较充分的准备,他们的教学科研能够做到与时俱进,反映时代对人才培养的要求。呈现在读者面前的这套教材代表了我国国际经济与贸易专业教育的水平。

我国已有 520 多所高校设置了国际经济与贸易专业,就读于本专业的学生一般是所在高校的佼佼者,这种持续热门的现象一方面反映了社会对本专业的需求一直比较大,另一方面也表明本专业的学生综合素质高,能够适应社会需求及其变化。反映在专业培养定位上,就是体现通识教育和专业技能教育相结合的原则,充分发挥生源综合素质较好的优势,加强通识教育,打好理论基础,拓展学生的国际视野;加强专业技能教育,借助先进的教学手段,培养学生的基本操作技能和商务现实感;通过第二课堂和实习,取得理论与实践相结合的初步经验。本套教材从选题、写作大纲论证到体例编排上都体现了上述的认识,是全体编写者集体智慧的体现。

本套教材的编写者均是各高校的专业骨干教师,其中对外经济贸易大学的教师占多数,这也体现了对外经济贸易大学在国际经济与贸易专业教育方面所取得的成绩和社会认可度。在全国高等教育质量工程建设中,对外经济贸易大学被教育部批准为“国际经济与贸易国际化人才培养”第二类特色专业建设点,对全国的同类专业建设具有示范意义,本套教材是特色专业建设工程的重要组成部分,相信对全国的国际经济与贸易专业建设具有积极的推动作用。

鉴于教材编写人员均承担繁重的教学科研任务,在编写过程中难免存在疏漏不足。

另外,国际经贸领域日新月异,理论与实务的最新发展往往难以及时并准确地收入教材之中,偏颇之处在所难免,希望使用本套教材的教师和同学们提出批评建议,以便在今后再版时能更趋完善。

赵忠秀

对外经济贸易大学

国际经济贸易学院院长

2007年10月15日

第二版前言

本书第一版出版至今已逾两年,其间国际贸易惯例和我国涉外经济贸易法规、条例又有新的发展和变化,这其中最重要的是国际商会于2011年1月1日实施的《国际贸易术语解释通则2010》(简称《Incoterms 2010》)和于2010年7月1日正式生效的《见索即付保函统一规则国际商会第758号出版物》(简称《URDG 758》)。这次再版,为稳定教材,便于课堂讲授和自学,我们在第一版基础上做了适当的修订,特别是增加了《Incoterms 2010》和《URDG 758》的内容,有利于广大读者及国际商务人员熟悉最新国际贸易惯例与规则。

《Incoterms 2010》是国际商会根据国际货物贸易的发展,对《Incoterms 2000》的修订。2010年9月27日,国际商会在巴黎召开国际贸易术语解释通则2010出版物的全球发布会,正式推出其完成修订的《Incoterms 2010》。这标志着被贸易界使用了近十年的 Incoterms 即将被新版本取代。新版本已于2011年1月1日正式生效。随着国际贸易环境的不断改善,自由贸易区得到不断扩展,电子贸易日益普及,《Incoterms 2010》简化了术语体系,扩展了使用范围,明晰了责任及风险划分,反映了新时代发展的特点,对新时期国际运输与保险等的发展以及国际及地区间比较优势的最大化,将发挥重要的积极作用。而《URDG 758》是国际商会最新制定的一部适用于见索即付保函的统一规则,是针对1992年《URDG 458》的修改,它经过国际商会12年的研究,于2010年7月1日正式实施,是目前保函领域中最新出台的规则。该规则一方面继承了458规则的基本精神,坚持了独立性原则,强调了表面相符;另一方面,改进了458规则的具体操作,突出了单据化特征。目前,《Incoterms 2010》和《URDG 758》已为众多的国际组织、金融机构以及大贸易商所接受。可以预见,这些国际贸易惯例与规则的最新变化,必然会对国际贸易实务产生重要的影响。

本书第二版在修订和出版过程中,得到了北京大学出版社有关编辑的大力支持和热情帮助,在此表示感谢。同时,我们也期盼得到学术界同行们的斧正。

冷柏军

2011年7月于北京

前 言

国际贸易实务是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合应用性学科,其研究对象是国际商品交换的具体运作过程,涉及交易前的准备、交易磋商、进出口合同履行的各个环节、操作方法和技能,以及交易所运用的各种传统和现代的国际贸易方式。

自改革开放以来,中国的对外贸易得到了突飞猛进的发展。2008年,我国进出口贸易总额已经达到2.56万亿美元,其中出口总额为1.43万亿美元,进口总额为1.13万亿美元,在世界各国贸易排名中位居第二位,我国已经成为名副其实的世界贸易大国。

为了适应中国对外经济贸易的发展形势和国际贸易业务操作方法的改革,同时便于读者对进出口贸易内容的理解,我们将多年收集和积累的有关资料和信息,针对国际贸易的特点和要求,从业务实践和有利于教学的角度编写成书。本书与国内同类教材相比有一定的创新,特别是增加了国际商会《跟单信用证统一惯例》2007年第600号出版物(UCP 600)的内容,有利于国际商务人员熟悉最新国际贸易惯例与规则。此外,本书采取了统一的写作格式和体例,每章开篇有案例导入,正文穿插有相关案例点评,结尾有小结和案例思考,结构新颖,构思巧妙,使其富有时代气息。通过本书的学习,有助于提高学生和从事国际经贸业务的专业人员在国际贸易中的综合实践能力。

本书由对外经济贸易大学国际经济贸易学院冷柏军教授担任主编,对外经济贸易大学国际经济贸易学院周婷博士、魏铁梅副教授和李洋博士担任副主编;对外经济贸易大学研究生汪璐、王燕、邢旻、寇瑜薇、周京坤、李延强、于燕等也参加了本书部分章节的资料收集和讨论。此外,本书在写作和出版过程中,得到了北京大学出版社李娟编辑的大力支持和热情帮助。在此,对上述所有人员表示感谢。

在编写过程中,部分案例参考和引用了国内外关于国际贸易实务方面的各类权威性书籍、报刊的有关资料,在此谨致谢忱。

本书可作为高等院校经管类专业学生和教师学习和教学的通用教材,也可供从事国际商务工作的专业人员学习与参考。

由于编者水平有限,不妥之处在所难免,敬请斧正。

冷柏军

2009年9月于北京

目 录

1 第一章 国际贸易规范

- 2 第一节 国际贸易的基本流程
- 4 第二节 国际货物买卖合同概述
- 7 第三节 国际贸易所适用的法律法规

13 第二章 国际贸易术语

- 15 第一节 贸易术语概述
- 20 第二节 EXW 和 FAS 组术语精解
- 25 第三节 FOB、CFR 和 CIF 术语精解
- 37 第四节 FCA、CPT 和 CIP 术语精解
- 42 第五节 DAT、DAP 和 DDP 术语精解
- 49 第六节 选用贸易术语的原则

53 第三章 国际货物买卖中的标的物

- 55 第一节 商品的品名
- 56 第二节 商品的品质
- 62 第三节 商品的数量
- 66 第四节 商品的包装

75 第四章 国际货物运输

- 77 第一节 海洋运输
- 85 第二节 铁路运输与航空运输
- 89 第三节 集装箱运输与国际多式联运
- 93 第四节 大陆桥运输
- 95 第五节 公路、内河、邮政和管道运输
- 96 第六节 买卖合同中的运输条款

101 第五章 国际货物运输保险

- | | | |
|-----|-----|----------------|
| 103 | 第一节 | 保险概述 |
| 105 | 第二节 | 海洋运输保险 |
| 108 | 第三节 | 我国海运货物保险的险别 |
| 112 | 第四节 | 陆运、空运货物与邮包运输保险 |
| 114 | 第五节 | 伦敦保险协会海运货物保险条款 |
| 117 | 第六节 | 出口信用保险 |
| 120 | 第七节 | 买卖合同中的保险条款 |

123 第六章 国际货物买卖的价格

- | | | |
|-----|-----|-------------|
| 125 | 第一节 | 国际贸易商品价格的掌握 |
| 127 | 第二节 | 主要出口价格及其换算 |
| 129 | 第三节 | 价格条款的制定 |
| 131 | 第四节 | 佣金和折扣的运用 |
| 133 | 第五节 | 对外报价的核算 |

139 第七章 国际贸易结算中的支付票据

- | | | |
|-----|-----|-------|
| 141 | 第一节 | 票据 |
| 142 | 第二节 | 汇票 |
| 148 | 第三节 | 本票与支票 |

155 第八章 国际贸易结算中的支付方式

- | | | |
|-----|-----|-------------|
| 157 | 第一节 | 汇付与托收 |
| 168 | 第二节 | 信用证 |
| 182 | 第三节 | 银行保函和备用信用证 |
| 191 | 第四节 | 各种支付方式的合理安排 |

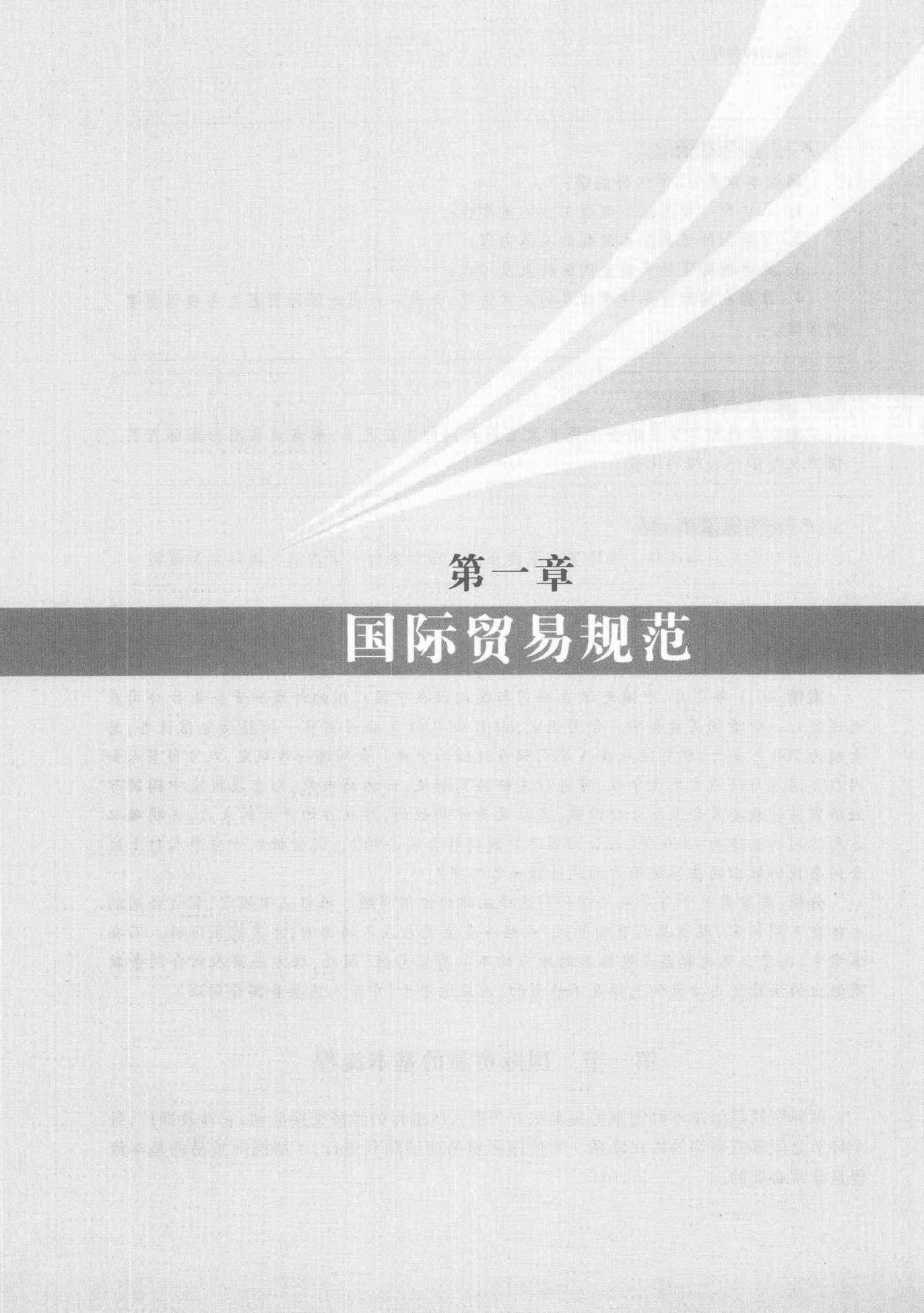
195 第九章 国际贸易结算中的单证实务

- | | | |
|-----|-----|-------|
| 197 | 第一节 | 汇票与发票 |
| 204 | 第二节 | 运输单据 |
| 210 | 第三节 | 保险单据 |
| 213 | 第四节 | 其他单据 |

219 第十章 国际贸易商品检验

- | | | |
|-----|-----|----------|
| 221 | 第一节 | 商品检验的重要性 |
|-----|-----|----------|

222	第二节	检验时间和地点
224	第三节	检验机构与检验证书
228	第四节	免检商品
231	第十一章 国际贸易争议与处理	
233	第一节	异议与索赔
236	第二节	违约金与定金条款
241	第十二章 国际贸易中的不可抗力	
243	第一节	不可抗力概述
244	第二节	不可抗力的法律后果及处理
249	第十三章 国际贸易仲裁	
251	第一节	仲裁是解决争议的重要方式
253	第二节	仲裁协议
255	第三节	仲裁裁决的承认与执行
257	第十四章 国际货物交易前的准备	
259	第一节	谈判班子的组成
260	第二节	国际商品市场调研
263	第三节	企业进入国际市场的渠道
265	第四节	进出口商务计划
266	第五节	商标的国外注册与广告宣传
271	第十五章 国际货物买卖的磋商与订立	
273	第一节	国际货物买卖的交易磋商
281	第二节	国际货物买卖合同的签订
285	第十六章 进出口合同的履行	
287	第一节	出口合同的履行
297	第二节	进口合同的履行
305	参考文献	
306	国际贸易相关网站	



第一章 国际贸易规范



教学目的

通过本章学习,学生将能够:

1. 认识国际贸易基本流程工作的重要性;
2. 了解国际贸易基本流程的具体内容;
3. 熟悉国际货物买卖合同的特点及形式;
4. 掌握在国际贸易中所涉及的法律法规,为进一步规范国际贸易业务提供重要的保障。



重点难点

重点是进出口贸易的各个环节及它们之间的内在联系;难点是常用的国际贸易惯例及与国际公约的比较。



关键术语

出口贸易基本流程 国际货物买卖合同 国际条约 国内法 国际贸易惯例

[引导案例]

案情:2011年7月,中国天津A公司与某国设在中国广州的外商独资企业B公司在大连签订一份货物买卖合同。合同规定,由B公司向A公司出售一批移动通信设备,总金额为200万美元,交货地点在A公司设在沈阳的仓库。合同进一步规定,双方当事人如因在合同履行过程中发生争议,可进行友好协商解决;如协商未果,则自愿提交中国国际经济贸易仲裁委员会深圳分会仲裁,其结果为终局性的,对双方均产生约束力,并明确双方所适用的法律为1980年《联合国国际货物销售合同公约》。试分析双方当事人对上述合同条款所做出的法律适用方面的选择是否恰当?

分析:本案是关于当事人签订合同选择法律的适用问题。根据法律规定,签订合同的主体在不同国家,或商品具有国际性,或经济发生关系在不同国家,才具有国际性。而在本案中,由于上述内容甚至包括签约地点均不具有国际性,因此,双方当事人对合同条款所做出的法律适用方面的选择是不恰当的,而应适用于《中华人民共和国合同法》。

第一节 国际贸易的基本流程

国际贸易是处于不同国家的买卖双方当事人所进行的经济交换活动,它涉及面广,各个环节之间具有密切的内在联系。为使国际贸易能够顺利进行,了解国际贸易的基本流程是非常必要的。

一、出口贸易的基本流程

出口贸易的基本流程在通常情况下可分为:交易前的准备工作阶段、交易磋商和签订合同阶段以及出口合同履行阶段三大环节。

(一) 出口交易前的准备工作阶段

为了做好国际贸易这项艰难复杂而又十分重要的工作,必须事先做好充分准备。出口交易前需要准备的事项很多,其中主要包括下列工作:选配参加谈判的人员、选择目标市场、选择交易对象、制订出口商品经营方案、做好出口商品商标的国外注册工作等。

(二) 交易磋商和签订合同阶段

交易磋商的目的是买卖双方通过磋商能够取得一致意见,达成交易。交易磋商具有高度的政策性、策略性和技术性,只有真正做到知己知彼,使自己尽可能处于主动地位,方能稳操胜券。磋商的内容主要包括买卖商品的品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、商品检验、争议、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件。只有买卖双方就此达成共识,交易才成立。交易磋商在形式上可分为口头和书面两种,当然,在特殊情况下,一项交易的达成也可以通过买卖双方既已成为习惯的某些行为予以确认。交易的一般程序应包括邀请发盘、发盘、还盘、接受和签订合同等环节,其中发盘和接受是交易成立的基本环节,也是合同成立的必要条件。

(三) 出口合同履行阶段

在国际贸易中,买卖合同一经依法有效成立,有关当事人就必须履行合同规定的义务。目前绝大多数出口合同为 CIF 合同,并且一般都采用信用证付款方式,在履行这类合同时,必须切实做好各个环节的工作。在这些环节中,以备货、催证、审证和改证,租船订舱与保险,制单结汇,收汇核销及出口退税等环节的工作最为重要。

二、进口贸易的基本流程

与出口贸易类似,进口贸易的基本流程也包括三个阶段,但在具体内容上,与出口贸易又有所不同。进口贸易的基本流程一般分为:进口交易前的准备工作阶段、交易磋商与签订进口合同阶段、进口合同的履行阶段。

(一) 进口交易前的准备工作阶段

进口交易前的准备工作主要有编制进口计划、合理安排商品数量与时间及采购市场、选择目标市场和交易对象、严格掌握交易价格、制订进口商品经营方案以及灵活选择交易条件与贸易方式等。

(二) 交易磋商与签订进口合同阶段

进口交易磋商与出口交易磋商的程序基本相同。但在实际业务中,进口交易磋商还应注意的问题有:不要向同一地区过多询盘,防止国外商人乘机抬价;对不同国家或地区的报价要仔细综合比较,做好货比三家的工作。此外,对合同交易条件的磋商应尽可能详细、具体,并争取有利的价格及其他的交易条件。进口书面合同的形式和内容基本上与出

口合同相似,但合同名称多为购买合同和购货确认书。

(三) 进口合同的履行阶段

进口货物大多数是按 FOB 条件并采用信用证方式成交,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、验收与拨交货物和办理贸易索赔等。

案例 1-1

下面将使用中国出口商和美国进口商的例子来说明一笔典型的交易中整个过程是如何运作的。

(1) 美国进口商向中国出口商下订单,并且询问中国出口商是否愿意接受信用证付款。

(2) 中国出口商同意以信用证方式结算并讲明价格和交货等条件。

(3) 美国进口商向美洲银行提出申请,开立以中国出口商为受益人的信用证,用来进口货物。

(4) 美洲银行开立以中国出口商为受益人的信用证并将信用证送达中国出口商的银行,即中国银行。

(5) 中国银行把信用证开立事宜通知中国出口商。

(6) 中国出口商将货物通过中国外运承运人发往美国进口商,承运人向出口商签发提单。

(7) 中国出口商依据信用证的有关条款向美洲银行开出 90 天付款的远期汇票,并把汇票提交给中国银行。中国出口商将提单背书,这样货权就转给了中国银行。

(8) 中国银行将汇票连同提单送达美洲银行。美洲银行承兑汇票,取走单据并且承诺 90 天后兑现已承兑的汇票。

(9) 美洲银行将已承兑的汇票返给中国银行。

(10) 中国银行通知中国出口商已收到 90 天付款的承兑汇票。

(11) 中国出口商把汇票以面值贴现方式卖给中国银行并为此获得汇票的贴现现金价值。

(12) 美洲银行通知美国进口商单据已收到。美国进口商同意 90 天后支付美洲银行。美洲银行向美国进口商发放单据,美国进口商就可以取得货物了。

(13) 90 天后,美洲银行获得进口商支付的货款。

(14) 90 天后,到期汇票的持有人把汇票提交给美洲银行要求兑现,美洲银行予以支付。

(15) 出口商办理出口收汇核销及出口退税业务。

第二节 国际货物买卖合同概述

一、国际货物买卖合同的含义

按照《联合国国际货物销售合同公约》的规定,国际货物买卖合同是指营业地处于不

同国家的当事人所订立的货物买卖合同。

货物买卖合同是指卖方为了取得货款而把货物的所有权移交给买方的一种双务合同。所谓双务合同(Bilateral),是指合同当事人双方互相享有权利、相互负有义务的合同。例如,卖方负有将出卖的物品交付给买方的义务,同时享有请求买方支付价款的权利;买方负有向卖方支付价款的义务,同时享有请求卖方交付出卖物归其所有的权利。卖方的基本义务是交出货物的所有权,买方的基本义务是支付货款,这是货物买卖合同区别于其他种类合同的一个主要特点。

二、国际货物买卖合同的特点

(一) 国际货物买卖合同具有国际性

国际货物买卖合同与国内货物买卖的基本区别就在于其具有国际性。按照我国的有关规定,国际性的标准则为交易双方当事人的营业地处于不同的国家。营业地是指固定的、永久性的、独立进行营业的场所,所以代表处机构所在地的处所就不是《联合国国际货物销售合同公约》意义上的“营业地”。这些机构的法律地位实际上是代理关系中的代理人,代表其本国公司进行活动。因此,某国当事人和外国公司驻该国的常驻代表签订的货物买卖合同,仍然具有该公约意义上的“国际性”。

(二) 国际货物买卖合同的标的物是货物

货物买卖合同的标的物是货物,但究竟什么是货物,或者货物如何确定,世界各国对此也曾经过长期探讨。一是以英美法系国家的买卖法为代表,把买卖合同的调整范围限于货物买卖,即卖方的基本义务是向买方转移货物的所有权,买方的基本义务是支付相应的价款;二是以大陆法系的一些国家和地区为代表,将买卖的标的不只限于货物的所有权,还包括其他的财产权利。

《联合国国际货物销售合同公约》则采取了排除法,即将下列产品排除在其适用范围之外:① 供私人、家属或家庭使用而进行的购买;② 经由拍卖方式进行的买卖;③ 根据法律执行应进行的买卖;④ 各种债券或者货币的买卖;⑤ 船舶、气垫船或飞机的买卖;⑥ 电力的买卖。从这些规定,我们可以看出,该公约主要适用以商业为目的的有形的动产销售。

(三) 国际货物买卖合同的性质为买卖

所谓买卖合同,按照《英国货物买卖法》的规定,是指由卖方将货物的所有权转换给买方,以换取买方的金钱作为对价。这一特征是买卖合同与其他类型的合同如租赁合同、承揽合同等的重大区别。例如,在光船租赁合同中,出租人并不将船只的所有权转移给承租人,承租人取得的是船只的使用权而非所有权,而出租人取得的是租金亦非价款。

三、订立国际货物买卖合同应遵循的原则

订立与履行合同,应当遵循国际有关公约和当事人选择的合同法的基本原则。这些基本原则如下:

（一）平等原则

平等原则是指地位平等的合同当事人,在权利义务对等的基础上,经充分协商达成一致,以实现互利互惠的经济利益目的的原则。

（二）自愿原则

自愿原则是合同法的重要基本原则,合同当事人通过协商,自愿决定和调整相互权利义务关系。合同当事人从事何种经济交易,是否订立合同,与谁订立合同,都是当事人自己的事。

（三）公平原则

公平原则主要是指合同当事人对经济活动所带来的预期利益,不能存在显失公平的情形。它要求合同双方当事人之间的权利义务要公平合理,强调一方给付与对方给付之间的等值性,合同上的负担和风险的合理分配。

（四）诚实信用原则

诚实信用原则要求当事人在订立、履行合同以及合同终止后的全过程中,都要诚实,讲信用,相互协作。

（五）合法和尊重社会公德的原则

合法和尊重社会公德的原则主要是指合同当事人的主体资格要合法,合同内容要合法,履行合同要合法。如果违反合法原则,合同就失去了法律效力,失去了合同存在的基础,也就得不到法律的保护。

四、国际货物买卖合同的形式

合同的形式是交易双方当事人就确立、变更、终止民事权利义务关系达成一致的方式,是合同当事人内在意思的外在表现形式。根据《联合国国际货物销售合同公约》和《中华人民共和国合同法》的有关规定,当事人订立合同,有书面形式、口头形式和其他形式。

（一）书面形式

书面形式是指合同书、信件以及数据电文等可以有形地表现所载内容的形式。采用这种形式订立合同,可以加强当事人的责任心,督促全面、正确地履行合同;在发生纠纷时,便于举证和分清责任。因此,它是合同的主要形式。

（二）口头形式

口头形式是交易双方当事人之间通过对话方式,包括当面谈判和通过电话方式而订立的合同。采用这种形式简便易行,对保证交易迅速达成起着一定的作用。但因缺乏文字依据,一旦发生纠纷,当事人往往举证困难,不易分清责任。

（三）其他形式

其他形式是指可能存在的除书面形式、口头形式之外的合同形式。例如,通过发运货物或者预付货款等行为形式表示对合同内容的确认。