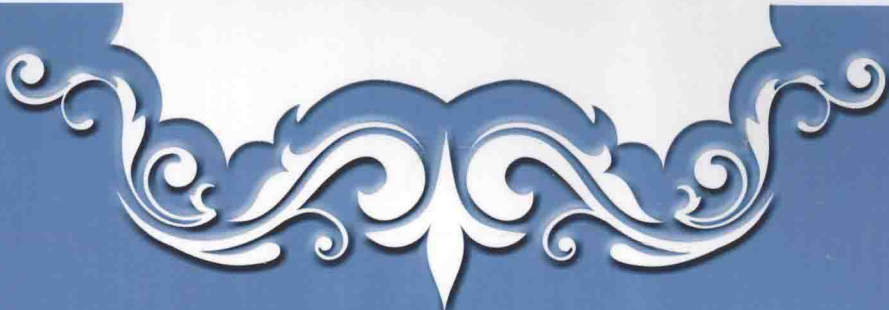


普通高等教育“十二五”应用型规划教材

国际贸易系列



国际贸易实务

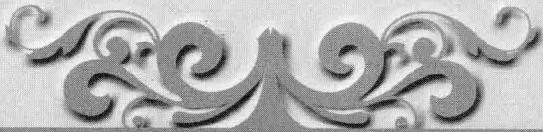


主 编 刘俊霞
副主编 毛 青

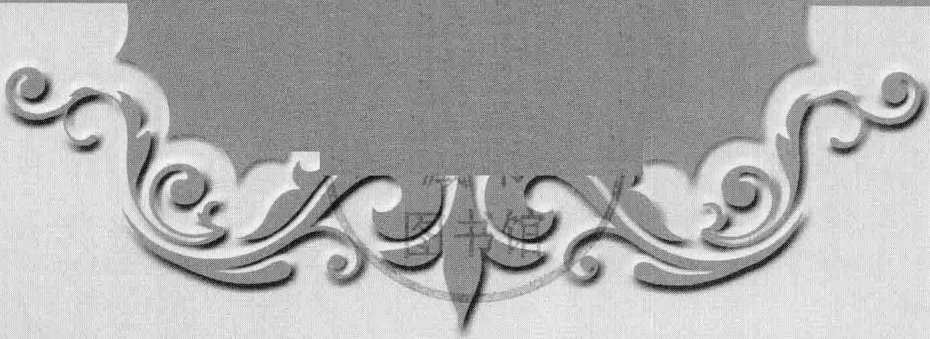
 中国人民大学出版社

普通高等教育“十二五”应用型规划教材

国际贸易系列



国际贸易实务



主 编 刘俊霞

副主编 毛 青

中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/刘俊霞主编. —北京: 中国人民大学出版社, 2015. 9
普通高等教育“十二五”应用型规划教材·国际贸易系列
ISBN 978-7-300-21742-0

I. ①国… II. ①刘… 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 (2015) 第 175262 号

普通高等教育“十二五”应用型规划教材·国际贸易系列

国际贸易实务

主 编 刘俊霞

副主编 毛 青

Guoji Maoyi Shiwu

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

电 话 010-62511242 (总编室)

010-82501766 (邮购部)

010-62515195 (发行公司)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com>(人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京七色印务有限公司

规 格 185 mm×260 mm 16 开本

印 张 15.75

字 数 363 000

邮政编码 100080

010-62511770 (质管部)

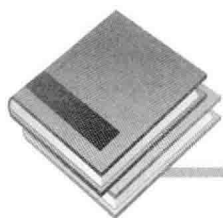
010-62514148 (门市部)

010-62515275 (盗版举报)

版 次 2015 年 9 月第 1 版

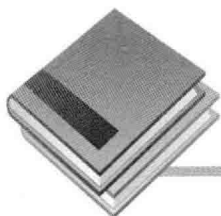
印 次 2015 年 9 月第 1 次印刷

定 价 32.00 元



课程负责人简介

刘俊霞，女，汉族，甘肃镇原人，博士，副教授，中共党员，主要从事国际贸易理论与政策、世界经济史等方面的研究，长期从事国际贸易学、国际贸易实务、国际贸易理论与实务的教学工作。



前 言

《国际贸易实务》是一本基于国际货物进口和出口贸易的具体业务运作过程所设计的应用型教材。其目标在于为应用技术型大学的国际经济与贸易专业、物流管理专业、电子商务专业提供一本知识内容丰富、实践指导性强的专门教学用书教材，内容体系设计强调职业应用能力的培养。

本教材的主要特点为：

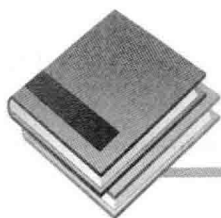
1. 教学内容体系更加完善。全书围绕国际货物贸易的具体业务运作，以货物进出口贸易的基本流程为主线，对进出口业务的基本认识、准备工作、签订合同、履行合同、争议的解决与处理等方面加以论述，形成了清晰的逻辑框架，并突出了教材实践性强的特点。

2. 教材的应用性更加突出。为便于学习，每章设有知识运用、案例引导、提示、知识链接等；章末设有本章小结、思考题、计算题、案例分析题等。通过与国际贸易从业技能综合实训软件相配合，教材将国际货物进出口的理论和具体的运作过程结合起来，注重知识的转化，更能体现知识的应用性。

3. 教材动态化表现更加明显。本教材在体系设计上去掉了介绍国际贸易方式的相关内容，主要原因在于其内容主要介绍性质，不涉及实践，通常在国际贸易学或国际贸易原理等前序课程中有相关介绍，在国际贸易实务中加入显得重复，也与实践性、应用性关系疏散；另外强化了《国际贸易术语解释通则 2010》(INCOTREMS 2010) 和《中国国际经济与贸易仲裁委员会仲裁规则》(2015 版) 中的新变化，提醒读者在实践应用中了解业务规则、具体操作和业务知识方面的新变化。

本教材共十二章。其中，刘俊霞编写第一章、第三章；马祯编写第二章；储伶俐编写第八章、第十一章；毛青编写第五章、第六章、第十二章；李娜编写第九章、第十章；王丹编写第四章、第七章。本教材在编写过程中，充分借鉴了近年来专家和学者们的研究成果，采集众家之长，特别感谢董秘刚教授在教材编写体例和大纲方面的指导。同时，由于编写时间仓促，限于作者水平，书中不足及疏漏之处在所难免，欢迎广大读者批评指正。

编者

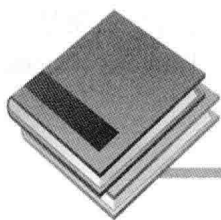


目 录

第一章 国际货物买卖合同概述	1
第一节 国际货物买卖的特点	1
第二节 国际货物买卖合同	2
第三节 国际货物贸易所适用的法律与惯例	6
第四节 进出口贸易的业务程序简介	9
第二章 国际贸易术语	20
第一节 国际贸易术语的概念与惯例	20
第二节 《通则 2000》的贸易术语	26
第三节 《通则 2010》的贸易术语	39
第四节 贸易术语的选用	40
第三章 商品的名称与质量	47
第一节 商品的名称	47
第二节 商品的质量	50
第三节 商品质量的规定方法	51
第四节 买卖合同中的品名和品质条款	55
第四章 货物的数量和包装	61
第一节 商品的数量	61
第二节 买卖合同中的数量条款	65
第三节 商品的包装	68
第四节 买卖合同的包装条款	73
第五章 进出口业务中商品的价格	77
第一节 商品的作价方法	77
第二节 佣金与折扣	79
第三节 进出口商品的成本核算	81
第四节 进出口商品的经济效益分析	86
第五节 进出口商品的价格条款	87
第六章 国际货物运输	91
第一节 运输方式	91



第二节	运输单据	100
第三节	合同中装运条款的订立与履行	104
第七章	国际货物运输保险	109
第一节	运输保险的基本概述	110
第二节	我国海洋运输保险	114
第三节	伦敦保险协会海运货物保险条款	118
第四节	其他货物运输保险	120
第五节	合同的保险条款及我国保险的基本做法	123
第八章	货款的支付	128
第一节	支付工具	128
第二节	支付方式	133
第三节	合同中的支付条款	142
第九章	检验、索赔、不可抗力和仲裁	147
第一节	商品检验	147
第二节	索 赔	153
第三节	不可抗力	155
第四节	仲 裁	157
第十章	国际贸易买卖合同的磋商和签订	163
第一节	贸易谈判的准备工作	163
第二节	交易磋商的基本策略	165
第三节	交易磋商的内容与程序	167
第四节	交易磋商中的两个基本环节	169
第五节	签订书面合同	173
第十一章	国际货物买卖合同的履行	177
第一节	买卖双方的义务	178
第二节	出口方对合同的履行	179
第三节	进口方对合同的履行	186
第四节	违约处理	191
第十二章	跨境电子商务	196
第一节	电子商务	197
第二节	跨境电子商务	200
第三节	跨境电子商务服务平台	203
附件一	联合国国际货物销售合同公约	206
附件二	外贸常用英语词汇大全	236
参考书目		242



第一章

国际货物买卖合同概述



知识运用

- 掌握国际货物买卖、进出口业务的基本概念、特点；
- 能够阅读合同条款，并熟知合同内容；
- 能够了解订立和履行国际货物买卖合同所适用的国内法、国际惯例和国际条约。



案例引导

原告某外贸进出口公司于2014年2月8日向被告某毛纺厂发出一份传真，询问被告是否有1703人字呢（一种毛呢），如有，希望被告报价，原告欲购买5 000米。被告答复：有现货出售，每米价格为15元，如欲购买，需付10%的预付款。原告复函表示同意购买，但要求签订合同书。被告立即寄去该厂拟定的合同文本，原告在收到文本后立即在合同上签字，并将毛呢价格由每米15元改为每米14.50元，同时汇去预付款7 250元，但在合同的最后一款中写明“交货时间应以我方确认为准”。被告收到该书面合同后，立即组织货源，于10天后备齐毛呢5 000米，于是被告向原告发函要求发货。原告提出因无仓库存放，暂缓供货。被告再次去函，如原告不能立即收货，该批货物将另作处理。原告复函，希望推迟1个月交货。被告认为时间太长，遂将该批货物转售他人，并退回了预付款。原告在1个月后，得知该批货物已转卖他人，而被告又不能很快组织货源，遂向法院起诉，请求被告承担违约损害赔偿赔偿责任。

试分析，本案中被告是否应承担违约责任？

国际货物买卖合同是进行商品交易活动的基础，学习国际贸易的具体操作过程，必须掌握国际货物买卖合同的相关内容。本章首先介绍国际货物买卖的特点，其次详细介绍国际货物买卖合同，然后介绍国际货物贸易所适用的法律与惯例，最后对国际贸易的具体流程进行介绍。

第一节 国际货物买卖的特点

一、国际货物买卖的概念

国际贸易根据交易标的不同，分为国际货物贸易、国际技术贸易和国际服务贸易。国



际货物买卖 (International Goods Trade) 即国际货物贸易, 其用于交换的商品主要是以实物形态表现的各种实物性商品, 因此, 也称为有形 (商品) 贸易 (Tangible Goods Trade)。近年来, 国际技术贸易和国际服务贸易的地位不断上升, 但国际货物贸易仍然是世界贸易的主体。

二、国际货物买卖的特点

国际货物买卖同国内货物买卖相比较在内容上无太大差别, 与国内贸易相比较, 国际货物买卖的主要特点如下:

(一) 国际性

由于国际货物买卖是在不同国家之间所进行的商品交易, 国际性成为国际货物买卖的最大特点。不同国家的法律及有关的国际条约, 可能对国际货物贸易的国际性作不同的规定, 即以不同的标准来确定一个贸易是否是国际货物贸易。一般地, 确定国际性的标准主要有: 营业地分处不同国家的当事人之间的货物买卖; 作为交易标的的货物跨越国境的货物买卖; 不同国家的当事人之间的货物买卖。

(二) 复杂性

由于国际货物买卖的交易双方处在不同国家和地区, 在洽商交易和履约的过程中, 涉及各自不同的经济制度、政策措施、法律、惯例和习惯做法, 情况错综复杂。稍有疏忽, 就可能影响经济利益的顺利实现。

(三) 风险性

首先, 国际贸易的中间环节多, 涉及面广, 除交易双方当事人外, 还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题, 就会影响整笔交易的正常进行, 并有可能引起法律上的纠纷。其次, 在国际贸易中, 交易双方的成交量通常都比较大, 而且交易的商品在运输过程中可能遭遇各种自然灾害、意外事故和其他外来风险。再次, 国际市场广阔, 交易双方相距遥远, 加之国际贸易界的从业机构和人员情况复杂, 故易产生欺诈活动, 稍有不慎, 就可能受骗上当, 货款两空, 蒙受严重的经济损失。

(四) 不稳定性

国际贸易易受政策、经济形势和其他客观条件变化的影响, 尤其在当前国际局势动荡不定、国际市场竞争和贸易摩擦愈演愈烈以及国际市场汇率经常浮动和货价瞬息万变的情况下, 国际贸易的不稳定性更为明显, 从事国际贸易的难度也更大。

因此, 国际货物贸易线长、面广、环节多、难度大、变化快, 其对从业人员的要求更高。凡从事国际贸易的人员, 不仅需要掌握国际贸易的基本原理、知识和技能与方法, 而且还应掌握分析和处理实际业务问题的能力, 以确保社会和经济效益的顺利实现。

第二节 国际货物买卖合同

国际货物买卖合同 (International Trade Contract) 是国际贸易交易中最重要的一



种合同，是各国经营进出口业务的企业开展货物交易最基本的手段。国际货物贸易在很大程度上是以国际货物买卖合同为中心进行的，国际货物买卖能否顺利进行，在很大程度上取决于国际货物买卖合同的签订情况。

一、国际货物买卖合同的概念

国际货物买卖合同即营业地在不同国家的双方当事人之间所订立的货物买卖合同，是经济合同的一种，是国际贸易活动得以正常进行的重要保证。但各国对国际货物买卖合同的具体规定不尽相同。

（一）中国的规定

《中华人民共和国合同法》规定“合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议”。“买卖合同是出卖人转移标的物的所有权于买受人，买受人支付价款的合同。”

（二）大陆法国家的规定

大陆法国家认为，合同是经济活动中当事人之间意思表示一致的法律形式。

（三）英美法国家的规定

英美法国家认为，合同是一种许诺，履行许诺被认为是义务，违反许诺则法律给予救济。

二、国际货物买卖合同的重要性

（一）国际货物买卖合同是国际货物买卖顺利进行的法律保障

由于国际货物买卖合同的签订是建立在法律基础上的，其对当事人具有很强的约束力，国际货物买卖合同中对买卖双方当事人的权利与义务有明确的规定，这可以迫使贸易当事人履行自己的承诺。

（二）国际货物买卖合同有利于维护交易双方的经济利益

在国际贸易中，一方当事人违反合同内容，必然会给另一方造成损失。如，卖方的交货数量、交货品质不符合合同规定，那么买方将面临一定的风险和损失。因此，合同一般要规定相应的条款来避免或减少相关的风险，通常在合同中规定违背合同条款的当事人要对另外一方当事人进行补偿，即法律意义上的违约救济。各国的法律对违反合同的行为都规定了救济的方法，从而能用以保证交易当事人的经济利益。

（三）国际货物买卖合同是解决国际贸易争议的依据

在国际货物买卖过程中，争议和纠纷的发生是不可避免的。解决争议的方式有协商、调解、仲裁和诉讼等。但无论何种方式，明确责任和提出解决的方法必须有依据，而国际货物买卖合同则是最基本和最重要的依据。

（四）国际货物买卖合同是国际贸易实务活动的核心和主导

国际货物买卖的具体操作过程都是围绕合同进行的。交易双方要对交易条件进行磋商，主要包括商品的品质、数量、包装、价格、交货、支付等，合同的签订意味着双方交



易磋商的结束，交易磋商结束后各当事人均要按合同的规定履行自己的义务、行使自己的权利，合同是具体交易活动的核心和主导。

三、国际货物买卖合同的内容

国际货物买卖合同，是地处不同国家的当事人双方买卖一定货物而达成的协议，是当事人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、处理争议的依据。为此，一项有效的国际货物买卖合同，必须具备必要的内容，否则就会使当事人在履行义务、进行违约补救或处理争议时产生困难。

合同的内容，又称合同条款，是确定合同双方当事人权利与义务关系的重要依据，同时也是判断合同是否有效的客观依据。一般说来，国际货物买卖合同应包括以下七个方面的基本内容：

（一）品质条款（Quality Clause）

品质条款的基本内容是所交易商品的品名、等级、标准、规格、商标或牌号等。

（二）数量条款（Quantity Clause）

数量条款的基本内容是规定交货的数量和使用的计量单位。如果是按重量计算的货物，还要规定计算重量的方法，如毛重、净重、以毛作净、公量等。

（三）包装条款（Packing Clause）

包装条款主要包括商品包装的方式、材料、包装费用和运输标志等内容。

（四）价格条款（Price Clause）

价格条款是由单价（Unit Price）和总值（Amount）组成，其中单价包括计量单位、单位价格金额、计价货币、价格术语四项内容。

（五）支付条款（Terms of Payment）

支付条款主要包括汇付方式下的支付条款、托收方式下的支付条款和信用证方式下的支付条款。使用汇付方式时，应在合同中明确规定汇付的时间、具体的汇付方式和汇付的金额等。使用托收方式时，应在买卖合同中明确规定交单条件、方式和买方的付款或承兑责任以及付款期限等。使用信用证方式时，应在合同中明确受益人、开证行、开证时间、信用证的种类、金额、有效期和到期地点等方面的内容。

（六）违约条款（Breach Clause）

异议与索赔条款的主要内容为一方违约，对方有权提出索赔。这是索赔的基本前提。此外还包括索赔依据、索赔期限等。索赔依据主要规定索赔必备的证据及出证机构。另外也涉及罚金条款，该条款主要规定当一方违约时，应向对方支付一定数额的约定罚金，以弥补对方的损失。罚金就其性质而言就是违约金。

（七）不可抗力条款（Force Majeure Clause）

不可抗力条款实际上也是一项免责条款。如发生了不可抗力事件，遭受意外事故的一方可以免除履行合同的责任或可以延期履行合同，另一方无权要求损害赔偿。



四、国际货物买卖合同的形式

(一) 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。

1. 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，督促其全面、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。

2. 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。

3. 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。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。

(二) 相关的规定

1. 国际上的规定

国际上，对货物买卖合同的形式没有特定的限制，《联合国国际货物销售合同公约》（简称《公约》）第11条规定：“销售合同无需以书面订立或书面证明，在形式方面也不受任何条件限制。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”国外的法律对货物买卖合同大多也没有作特别的规定，也就是说，买卖合同的形式可以是书面形式，也可以是信件、电报、电传、传真形式，甚至可以是口头形式，只要能证明该形式的存在即可。随着电子数据交换（EDI）的推广使用，合同用电子形式亦可。

2. 中国的规定

《中华人民共和国合同法》第二章第10条规定：“当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式。”第11条规定：“书面形式是指合同书、信件和数据电文（包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件）等可以有形地表现所载内容的形式。”

需要注意的是：中国虽然允许当事人以口头形式和其他形式订立合同，但同时又规定：“法律、行政法规规定采用书面形式的，应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的，应当采用书面形式。”另外，我国政府在1986年12月向联合国交存的对《联合国国际货物销售合同公约》的核准书中，对《公约》的第11条、第29条和有关规定提出了保留：我国不同意国际货物买卖合同采用书面形式以外的形式订立、更改或终止。因此，我国对外贸易经营者在与国外客户签订买卖合同时，应当采用书面形式。





《联合国国际货物销售合同公约》概况：

自 20 世纪 20 年代以来，一些国际组织着手制定统一的国际货物买卖公约和国际贸易惯例，推动国际贸易法律的统一，这一活动被称为国际贸易统一法运动，《联合国国际货物销售合同公约》就是这一运动的产物。1966 年，第 21 届联合国大会根据匈牙利代表的提案，通过关于加强国际贸易法的决议，并决定成立联合国国际贸易法委员会。这一组织以“促进国际贸易法律的逐步协调和统一”为宗旨。该委员会于 1978 年完成了国际货物销售合同公约的起草工作，决定将 1964 年海牙外交会议通过的两个公约，即《国际货物买卖统一法公约》和《国际货物买卖合同成立统一法公约》合并为一个公约，定名为《国际货物销售合同公约》(Convention on Contracts for the International Sale of Goods)。该公约于 1980 年 4 月 10 日在维也纳外交会议上获得通过。我国于 1986 年 12 月 11 日向联合国交存批准文书。根据该《公约》第 99 条的规定，该《公约》于 1988 年 1 月 1 日起对我国与意大利、美国等 11 个国家生效。

第三节 国际货物贸易所适用的法律与惯例

由于国际货物贸易是不同国家之间所进行的商品交易，这种交易活动必然会受到相应游戏规则的制约。与国际货物贸易相关的游戏规则主要体现在各国有关国际贸易惯例、国际条约和国际货物买卖的国内法等方面。

国际货物买卖合同是货物贸易能否顺利进行的保障，合同对当事人构成的约束力是建立在法律基础之上的。国际货物买卖合同遵循的法律规范较多，学习和掌握有关国际货物贸易的法律知识，对于顺利开展国际贸易、维护我国的对外贸易利益具有重要意义。

一、国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Trade Practice)是国际贸易法的渊源之一。在国际货物买卖中，双方当事人可以在其买卖合同中规定采用某种国际贸易惯例，用以确定当事人之间的权利和义务。我国《民法通则》第八章第 142 条规定：“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，可以适用国际惯例。”

(一) 概念

国际贸易惯例也称国际商业惯例，是指在国际贸易的长期实践过程中逐渐形成的一些较为明确和具有固定内容的贸易习惯、一般做法与先例；通常是由国际性的组织或商业团体制定的有关国际贸易的成文的原则、准则和规则。

(二) 性质

(1) 准强制性。国际贸易惯例的采纳与适用以当事人的意思自治为基础，只有双方当



事人在订立的国际贸易合同中采用了某些惯例来确定他们之间的权利与义务时,该惯例才适用于该合同,并对当事人产生约束力。

(2) 任意性。惯例本身不是法律,对当事人不具有强制性或法律约束力,双方当事人可以采用,也可以不采用,采用时也可以对某些内容作出变更或补充。具体采用与否,如何采用,均由当事人决定。

(三) 种类

本课程所涉及的国际贸易惯例主要有以下几大类:

(1) 与贸易术语有关的国际贸易惯例:主要包括《国际贸易术语解释通则》、《华沙—牛津规则》、《1941年美国对外贸易定义修订本》。

(2) 与国际结算有关的国际贸易惯例:主要包括《跟单信用证统一惯例》、《托收统一规则》、《国际保理业务惯例规则》、《见索即付保函统一规则》等。

(3) 与运输、保险有关的国际贸易惯例:主要包括《中国保险条例》、《伦敦保险协会货物保险条款》、《约克—安特卫普规则》等。

(4) 有关国际仲裁的国际贸易惯例:主要有《联合国国际贸易法委员会仲裁规则》。

二、国际条约

在国际货物贸易中,各国政府和一些国际组织为了消除国际贸易障碍和解决国际贸易争议,相继缔结或参加了一些双边或多边的国际贸易方面的协定、条约或公约,其中有的已被大多数国家所接受,并且行之有效。我国《民法通则》第八章第142条规定:“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。”

(一) 概念

国际条约(International Treaties)是两个或两个以上主权国家以国际法为准则,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。

(二) 性质

通常而言,国际条约只对缔约国有约束力,对非缔约国则无约束力。但国际贸易方面的国际条约通常被认为是国际贸易业务开展过程中应遵守的基本规则,因此也常常受到非缔约国贸易经营者的遵守。

(三) 种类

(1) 关于国际货物买卖方面的国际公约:主要包括《国际货物买卖统一法公约》、《联合国国际货物销售合同公约》、《联合国国际货物买卖时效期限公约》。

(2) 关于国际货物运输方面的国际公约:主要包括《统一提单的若干法律规则的国际公约》、《有关修改统一提单的若干法律规则的国际公约的议定书》、《联合国海上货物运输公约》(简称《汉堡规则》)、《统一国际航空运输某些规则的公约》(简称《华沙公约》)、《修改华沙公约的议定书》(简称《海牙议定书》)、《国际铁路货物联运协定》(简称《国际货协》)、《国际铁路货物运输公约》(简称《国际货约》)、《联合国国际货物多式联运公约》。



(3) 关于国际支付方面的国际公约：主要包括《汇票、本票统一法公约》、《解决汇票、本票法律冲突公约》、《统一支票法公约》、《解决支票法律冲突公约》、《联合国国际汇票与国际本票公约》。

(4) 关于对外贸易管理方面的国际公约：主要是《世界贸易组织协议》。

(5) 关于贸易争端解决方面的国际公约：主要包括《关于承认和执行外国仲裁裁决的公约》、《关于争端解决规则和程序的谅解》。

(6) 关于国际投资方面的国际公约：主要包括《解决一国与他国国民投资争议的公约》(简称《华盛顿公约》)、《多边投资担保机构公约》(简称《汉城公约》)。

(7) 关于知识产权方面的国际公约：主要包括《保护工业产权巴黎公约》、《商标注册马德里公约》、《伯尔尼公约》、《世界版权公约》。

其中，《联合国国际货物销售合同公约》是目前为止关于国际货物买卖的最重要的国际公约。

三、各国国内法

国内法(National Law)是指一国制定或认可并在本国范围内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合国内法。为了解决这种法律冲突，通常采用在国内法中规定冲突规范的方法。我国《合同法》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。”

(一) 大陆法：民法典

大陆法国家的国际货物买卖合同法，一般在它们的民法典里，即民商合一。但也有一些国家除民法典之外，还制定商法典，以民法作为普通法，以商法作为特别法，即民商分立。大陆法系中的买卖法主要有《法国民法典》、《德国民法典》、《日本民法典》等。

(二) 英美法：成文法与判例法

英美法国家关于货物买卖的成文法代表，是英国的《货物买卖法》(Sale of Goods Act)和美国的《统一商法典》(Uniform Commercial Code, 简称UCC)。

英美法中的买卖合同法典型判例对世界影响很大。但要熟悉浩繁的判例是很困难的，美国法学会为此汇编了《第二次法律重述》，虽然它不是立法机关的立法，但法院很重视。其中的《合同法重述》与国际货物买卖法密切相关。



美国《统一商法典》：

英国1893年《货物买卖法》为英美法系各国制定各自的买卖法提供了一个样板。美国1906年《统一买卖法》(Uniform Sale of Goods Act, 1906)就是以其为蓝本制定的。该法曾被美国36个州所采用，但是，随着时间的推移，该法已不能适应美国经济发展的要求。因此，从1942年起，美国统一州法委员会和美国法学会即着手起草美国《统一商法典》(Uniform Commercial Code, 简称UCC)。该法典于1952年公布，其后曾作过多次

修订,现在使用的是1998年修订本。该法典第二编的标题就是“买卖”,对货物买卖的有关事项作出了具体的规定,其内容在世界各国的买卖法中是最为详尽的。

但是,美国《统一商法典》与大陆法国家的商法典有所不同,后者是由立法机关制定并通过的法律,而前者却不是,只是由一些法律团体起草,供美国各州自由采用的一种法律样本,它的法律效力完全取决于各州的立法机关是否予以采纳。由于美国《统一商法典》能适应当代美国经济发展的要求,因此,到1990年,美国各州都通过各自的州立法程序采用了美国《统一商法典》,使它成为本州的法律。但有的州并不是全部采用,路易斯安那州就没有采用该法典的第二篇——买卖法,据说是因为该州的买卖法与美国《统一商法典》的买卖法十分类似,所以就无须采用《统一商法典》的文本。由此可见,美国《统一商法典》是由各州赋予其法律效力的,而不是美国联邦的立法,所以,它是州法而不是联邦法。自美国《统一商法典》施行后,1906年《统一买卖法》即被废止。

(三) 中国法:《中华人民共和国合同法》

中国是成文法国家,有关国际货物买卖合同的法律,主要是《中华人民共和国合同法》“总则”与“买卖合同”分则。与合同有关的法律规定,还有与判断合同效力、时效等方面有关的《民法通则》、《对外贸易法》等法律、行政法规、地方法规、规章、司法解释等。

中国有关货物买卖的法律主要包括:《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国海商法》、《中华人民共和国票据法》、《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》以及《中华人民共和国仲裁法》。

第四节 进出口贸易的业务程序简介

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,有的先后交替进行,也有的齐头并进。但是,不论进口或出口交易,一般都包括交易前的准备、交易磋商和签订合同、履行合同三个阶段。交易磋商前的准备阶段是交易磋商能否顺利进行的保证,也是履行合同的基础,而交易磋商是能否达成协议和确定双方权利、义务与责任的关键阶段;履行合同则是买卖双方按照合同条款履行自己的权利和义务。

一、出口贸易的业务程序

(一) 交易前的准备工作

交易前的准备工作主要包括基本情况调研、商品市场调研、客户调研、广告宣传和商标注册等工作,并在调研的基础上制定进出口商品经营方案。作为出口方,面对的国际市场极为广阔,在出口前必须对国际市场进行综合调研。

1. 对销售市场的调研

对外贸易要面对大约200个国家和地区,交易前,需对国外市场进行选择,以便顺利进入市场,推动业务的不断开展。为了选择适当的销售市场,应首先做好调查研究工



作，以此为出口方的产品设计、生产和进入国际市场创造条件。

(1) 要对市场适销品种进行研究。在国外同一销售市场上，销售着各国同类的商品。它们在品质、规格、花色品种、包装等方面都不完全相同，对市场的适销情况也不一样。我们应摸清这些不同品种对市场的适销情况，特别要研究市场畅销、竞争商品的特点，以便使出口商品更加适应市场的需要，增强商品的适销性。同时，还要了解国外产品的先进生产技术和工艺水平，听取国外经营者和消费者对出口商品品质、规格等方面的反映和意见，以便协助生产部门研究改进商品质量，以利扩大出口。

(2) 要对市场供求关系进行研究。市场供求关系的变动，对我国出口商品的销售和价格的制定有着直接的影响。选择销售市场，应深入研究供求关系的变化。国际市场商品供求关系的变化是极不平衡的，时而供过于求，时而供不应求。但是，各种商品供求关系变动的基本趋势是受再生产周期发展规律支配的。同时，各种商品生产周期的长短、季节性变动、消费者的习惯爱好等多方面因素，对供求关系的变动也有一定的影响。因此，研究各销售市场供求关系变化时，应在掌握其基本发展趋势的基础上，结合当前市场条件和我国商品出口的情况进行具体分析，搞清商品的供应来源和需求方向，以及供求的数量变化，做到比较确切地掌握市场容量和当前市场供求变化的特点，以便为我国的出口商品选择最适当的销售市场，使我国商品在市场上立于不败之地。

(3) 要对市场价格进行研究。商品市场发生的种种变化，往往都会通过价格的波动表现出来。同时，价格的波动反过来又会影响市场的全面变动。因此，对市场价格的研究，是我们对国外销售市场调研的主要内容之一。

研究国际市场的价格，首先要掌握价格变动的基本规律，特别是在估计价格的长期变动趋势时，更要注意价值和价格之间的变动关系。国际市场价格的剧烈波动，除去受价值变动的作用外，还经常地受政治的、经济的和自然的多种因素的影响。诸如市场供求关系的变化、垄断和竞争、投机性活动、有关国家的政策措施等，都会引起市场价格的波动。

对国外销售市场的调研，除了包括上述各项内容外，有关各个市场的商业习惯、销售渠道、市场竞争、消费者心理、当地的外贸管制法令、关税税率、航运港口等情况也属调查研究的范围。为了做到心中有数，把生意做活，还应对商品销售的可能性、存在的问题以及应采取的措施等进行认真分析。

2. 对目标客户的调研

(1) 政治背景情况：主要是指企业的政治背景、与政界的关系、企业负责人参加的党派及对外国的政治态度等。

(2) 资信情况：客户的资信包括企业的资金和信用两个方面。资金是指企业的注册资本、实交资本、公积金、其他财产以及资产负债的情况等。信用是企业的经营作风。

(3) 经营范围：主要是指企业经营的商品类别、企业的性质。

(4) 经营能力：主要是指企业的活动能力、销售的渠道、贸易关系、经营做法以及经营历史长短等。

全面地了解客户的上述情况，对于我们拓展国外市场、扩大经营效果都是十分重要的。

3. 制定出口商品经营方案

出口商品经营方案，是根据对外贸易政策原则，在对市场已作调查研究的基础上，按