

 高等财经院校“十二五”精品系列教材

国际贸易实务

(第四版)

李金萍 朱庆华 张照玉 主编

**International
Trade Practice**



经济科学出版社
Economic Science Press

013060830

F740.4-43
93-4

高等财经院校“十二五”精品系列教材



国际贸易实务

(第四版)

李金萍 朱庆华 张照玉 主编

International Trade Practice



北航

C1667260



经济科学出版社
Economic Science Press

F740.4-43

93-4

JINGPIN XILIE JIAOCAI

088080810

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务 / 李金萍, 朱庆华, 张照玉主编. —4 版.
—北京: 经济科学出版社, 2013. 6
高等财经院校“十二五”精品系列教材
ISBN 978-7-5141-3284-7

I. ①国… II. ①李…②朱…③张… 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 079342 号

责任编辑: 柳 敏 宋 涛

责任校对: 徐领柱

版式设计: 齐 杰

责任印制: 李 鹏

国际贸易实务

(第四版)

李金萍 朱庆华 张照玉 主 编

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编辑部电话: 010-88191217 发行部电话: 010-88191522

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

天猫网店: 经济科学出版社旗舰店

网址: [http://jjkxcbs. tmall. com](http://jjkxcbs.tmall.com)

北京汉德鼎印刷厂印刷

华玉装订厂装订

710×1000 16 开 25.5 印张 460000 字

2013 年 6 月第 1 版 2013 年 6 月第 1 次印刷

印数: 0001—3000 册

ISBN 978-7-5141-3284-7 定价: 41.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换。电话: 010-88191502)

(版权所有 翻印必究)

参编人员

(按章节顺序)

李金萍	朱庆华	张照玉	王珩
仪珊珊	戚建梅	宗慧隽	

总 序

大学是研究和传授科学的殿堂，是教育新人成长的世界，是个体之间富有生命的交往，是学术勃发的世界。^{*}大学的本质在于把一群优秀的年轻人聚集一起，让他们的创新得以实现、才智得以施展、心灵得以涤荡，产生使他们终身受益的智慧。

大学要以人才培养和科学研究为己任，大学教育的意义在于它能够给人们一种精神资源，这一资源可以帮助学子们应对各种挑战，并发展和完善学子们的人格与才智，使他们经过大学的熏陶，学会思考、学会反省、学会做人。一所大学要培养出具有健全人格、自我发展能力、国际视野和竞争意识的人才，教材是实现培养目标的关键环节。没有优秀的教材，不可能有高质量的人才培养，不可能产生一流或特色鲜明的大学。大学教材应该是对学生学习的引领、探索的导向、心智的启迪。一本好的教材，既是教师的得力助手，又是学生的良师益友。

目前，中国的大学教育已从“精英型教育”走向“平民化教育”，上大学不再是少数人的专利。在这种情况下，如何保证教学质量的稳定与提升？教材建设的功能愈显重要。

为了全面提高教育教学质量，培养社会需要的、具有人文精神和科学素养的本科人才，山东财经大学启动了“十二五”精品教材建设工程。本工程以重点学科（专业）为基础，以精品课程教材建设为目标，集中全校优秀师资力量，编撰了高等财经院校“十二五”精品系

^{*} 雅斯贝尔斯著，邹进译：《什么是教育》，生活·读书·新知三联书店1991年版，第150页。

列教材。

本系列教材在编写中体现了以下特点:

1. 质量与特色并行。本系列教材从选题、立项,到编写、出版,每个环节都坚持“精品为先、质量第一、特色鲜明”的原则。严把质量关口,突出财经特色,树立品牌意识,建设精品教材。

2. 教学与科研相长。教材建设要充分体现科学研究的成果,科学研究要为教学实践服务,两者相得益彰,互为补充,共同提高。本系列教材汇集各领域最新教学与科研成果,对其进行提炼、吸收,体现了教学、科研相结合,有助于培养具有创新精神的大学生。

3. 借鉴与创新并举。任何一门学科都会随着时代的进步而不断发展。因此,本系列教材编写中始终坚持“借鉴与创新结合”的理念,舍其糟粕,取其精华。在中国经济改革实践基础上进行创新与探索,充分展示当今社会发展的新理论、新方法、新成果。

本系列教材是山东财经大学教学质量与教学改革建设的重要内容之一,适用于经济学、管理学及相关学科的本科教学。它凝聚了众多教授、专家多年教学的经验和心血,是大家共同合作的结晶。我们期望摆在读者面前的是一套优秀的精品教材。当然,由于我们的经验存在欠缺,教材中难免有不足之处,衷心期盼专家、学者及广大读者给予批评指正,以便再版时修改、完善。

山东财经大学教材建设委员会

2012年6月

前 言

《国际贸易实务》作为涉外经贸类专业的一门基础必修课程，其突出特点是实践性、操作性较强。随着我国改革开放的进一步深化、国际经济形势的变化以及科学技术的发展，国际货物买卖的方式、做法、遵循的法律和惯例等都会发生重大变化。为了及时把握国际贸易领域的新动态和新变化，以满足我国外贸教学及科研需要，并为国际贸易经营者提供理论依据和实务指导以提高其业务水平，我们适时对教材进行了多次修订。

2011年，原山东经济学院与原山东财政学院合并成立山东财经大学，国际经贸学院国际商务教学团队的实力大大增加，我们集合两院优势力量，在长期国际贸易实务教学积累的基础上，借鉴国内现有的研究成果，对《国际贸易实务》教材内容进行了充实和更新。新修订教材与以往教材比较，有以下特点：

1. 继续坚持原教材编写的科学性、系统性、新颖性、实用性的原则，继续突出案例教学特色，强调英文教学特点。
2. 将有关国际贸易方面法律及惯例的修订新内容及时充实到教材中，删减、增加或更新相关内容，并对文字措辞进行修改，力求严谨、简练和通俗易懂。
3. 在教材编排上，每章开始部分增加了学习目标、本章的重点与难点，并同时对课后的案例与练习、链接网址进行了更新，更方便有关人员的学习。

本书由长期从事国际贸易实务教学和实践，有20多年教龄的李金萍老师负责总体思路与章节结构设计，朱庆华教授和张照玉副教授负责总体统稿。具体分工如下：李金萍（导论、第三、第六章和附录部分）、朱庆华（第一章）、张照玉（第二、第九章）、王珩（第四、第八章）、仪珊珊（第五章）、戚建梅（第七章）、宗慧隽（第十章）。

本书编写过程中，我们参考了国内已出版的相关教材和著作，在此向作者表示衷心的感谢。本教材的修订得到了国际经贸学院有关领导和同事的大力支持，也得到了有关专家学者的热情指导与帮助，在此一并表示真诚的谢意！

由于编者水平有限，书中难免有不足之处，敬请读者批评指正。

编 者

2013年4月

目 录

导 论	1
第一章 商品的品名、品质、数量和包装	10
第一节 商品的品名	11
第二节 商品的品质	12
第三节 商品的数量	23
第四节 商品的包装	30
第二章 贸易术语	41
第一节 贸易术语与国际贸易惯例	42
第二节 六种主要的贸易术语	46
第三节 其他贸易术语	60
第四节 贸易术语的选用	65
第三章 商品的价格	70
第一节 商品的作价原则和作价方法	71
第二节 计价货币的选择	75
第三节 佣金与折扣的运用	77
第四节 出口报价及盈亏核算	79
第五节 买卖合同中的价格条款	85
第四章 国际货物运输	88
第一节 运输方式	88
第二节 买卖合同中的装运条款	108

第三节	运输单据	115
第五章	国际货物运输保险	128
第一节	保险的基本原则	129
第二节	海上货物运输保险的承保范围	133
第三节	我国海洋货物运输保险的险别	140
第四节	英国伦敦保险协会海运货物保险条款	148
第五节	海运货物保险实务	153
第六节	其他方式货物运输的保险	161
第六章	国际贸易的货款结算	166
第一节	国际贸易的结算工具	166
第二节	汇付	174
第三节	托收	178
第四节	信用证	187
第五节	银行保函	206
第六节	国际保理	209
第七节	国际贸易结算方式的选用	214
第七章	检验、索赔、不可抗力与仲裁	219
第一节	商品的检验	219
第二节	索赔与理赔	230
第三节	不可抗力	235
第四节	仲裁	239
第八章	交易磋商和合同订立	247
第一节	交易磋商的形式与内容	247
第二节	交易磋商的一般程序	249
第三节	进出口合同的签订	262
第四节	电子合同	266
第九章	进出口合同的履行	272
第一节	出口合同的履行	273

第二节 主要出口结汇单据	287
第三节 进口合同的履行	296
第四节 违约及其救济方法	303
第十章 国际贸易方式	309
第一节 经销与代理	309
第二节 寄售与展卖	317
第三节 招投标与拍卖	323
第四节 加工贸易	328
第五节 对销贸易	332
第六节 电子商务	336
案例评析参考	343
附录	353
附录1: 销售确认书	353
附录2: 海运提单	357
附录3: 海运货物保险单	359
附录4: 发票	361
附录5: 汇票	362
附录6: SWIFT 信用证	363
附录7: 出境货物报检单	367
附录8: 出口货物报关单	369
附录9: 《联合国国际货物销售合同公约》	370
参考文献	391

大智若愚 大巧若拙 (二)

在古今中外，许多事情之所以能成功，往往不是因为其本身有多么复杂，而是因为其本身有多么简单。大智若愚，大巧若拙，这是许多成功者的共同特点。在贸易领域，也是如此。许多复杂的贸易操作，往往可以简化为几个简单的步骤。这就是为什么在贸易领域，简单往往比复杂更有效的原因。

导 论

贸易实务第一讲 国际贸易导论 (二)

国际贸易的范围包括货物贸易、技术贸易和服务贸易三大部分。随着科技进步、生产力提高和国际分工的深化，以许可证贸易为主要形式的技术贸易，以及以包括交通运输、银行、保险、旅游等在内的服务贸易在整个国际贸易中所占比重不断提高，但是货物贸易一直是国际贸易中最主要的部分。有关技术贸易和服务贸易的业务操作，很多都是直接沿袭货物买卖的基本做法或对其基本操作的灵活应用。因此，有关国际货物买卖的基本理论和实务操作，仍然是每个从事国际经贸有关工作人员必备的基本知识。

国际贸易实务是一门研究国际货物买卖有关理论和实际业务的课程，是一门理论与实际相结合、实践性很强的课程。

一、国际货物买卖的特点

国际货物买卖是指在两个或两个以上国家之间进行的商品交换活动，会涉及不同的法律制度、习惯做法和文化背景。因此，与国内贸易相比，具有情况复杂和风险性大的特点。具体来讲：

(一) 国际货物买卖线长、面广、环节多，交易过程复杂多变

首先，在国际货物买卖过程中，从买卖双方合同签订时起到交付货物收取货款时止，中间除双方通力合作外，还要取得国内外运输部门、保险公司、进出口商检机构、进出口国海关、双方所在地银行等部门的协作配合，涉及面广、环节多，其中任何一个环节出了问题，整个贸易过程就无法顺利进行；其次，跨国交易涉及不同国家法律制度、外贸政策措施、管理体制、习惯做法，情况比国内贸易复杂；最后，国际局势变动和政策不断变化，使得整个贸易过程更加复杂多变。

(二) 国际货物买卖的风险性大

国际贸易中的货物从生产国运至消费国,中间要经过长距离运输,中途需要多次装卸和搬运,遭受自然灾害、意外事故造成货损货差的风险性较大;国际货物买卖受国际政治局势变动、汇率波动、商品价格波动的影响较大,因此,遭受政治风险、汇率波动风险和价格风险可能性较大。此外,国际货物买卖成交金额大,履约时间长,贸易双方距离遥远,履约过程中的变数较多,信用风险大。

二、国际货物买卖的一般业务流程

国际货物买卖的中间环节很多,各环节之间环环相扣、紧密相连,但是不同的交易条件和贸易方式下,其环节又有所不同。总体来讲,无论货物的进口还是出口,一般都包括三个阶段,即交易前的准备、进出口合同的商订和进出口合同的履行。

(一) 交易前的准备

交易前的准备是交易程序的第一个阶段,也是整个交易的基础。无论是进口交易还是出口交易,交易前的准备一般都包括选择合适交易对象、进行国际市场行情调研和制定进出口商品经营方案等几大环节。

1. 选择合适的交易对象。寻找合适的交易对象,与之建立长期友好业务关系,是企业开展国际货物买卖至关重要的问题。企业寻找客户的渠道有很多,大体有以下三种类型:一是他人介绍,即企业通过驻外使领馆的商务参赞、代办处,国内外各种商会、银行及有业务关系的企业介绍来寻找客户;二是媒体寻找,即企业利用各国商会、工商团体、国内外出版的企业名录及国内外报纸、杂志上的广告以及互联网中提供的客户信息查找客户;三是通过在国内外参加或举办各种交易会、洽谈会或展览会的方式寻找客户。

2. 进行国际市场行情调研。国际市场行情调研主要包括对国际市场的环境、商品、营销及国外客户的调研。

企业对国际市场环境的调研主要包括对国外经济、政治和法律环境以及风俗文化环境的调研。经济环境主要指一国宏观经济政策、经济结构和产业结构特点、经济发展水平、经济发展前景、就业、消费水平等;政治和法律环境指一国政府重要经济政策、鼓励和限制进出口的各项政策法规等;风俗文化环境指一国风俗习惯、文化传统、消费偏好等。

企业对国际市场商品调研主要是针对某一具体进出口商品,调查其国外目标市场的供需状况、市场价格及变动趋势、技术水平和成本、产品性能或特点、该产品市场竞争和垄断程度等内容,目的在于确定该商品贸易是否具有可行性、获益性。

企业对国际市场营销调研除商品及价格外,一般还应包括:商品销售渠道,包括销售网络设立、进出口批发商或零售商的经营能力、经营利润、售后服务等;广告宣传,包括消费者购买动机、广告内容、广告时间、方式、效果等;竞争分析,包括竞争者产品质量、价格、政策、分配路线、占有率等。

企业对国外客户调研主要包括欲与之建立贸易关系的国外厂商的政治背景、对我国的政治态度;客户资信状况、经营业务范围以及客户经营能力等。进出口企业要选择那些在政治上对我们友好,信誉良好,经营能力强的客户建立业务关系。

3. 制订进出口商品经营方案。进出口商品经营方案是外贸经营单位根据国家方针政策和本企业经营意图,对在一定时期内某一种或几种商品的进出口所做出的全面业务安排。它可使交易有计划、有目的地顺利进行,是对外贸易经营者同客户洽商交易的依据。

(二) 进出口合同的商订

在与国外潜在客户建立起业务关系后,双方就可以对进出口商品交易的具体条件进行洽商,即进入交易的磋商阶段。交易的磋商可以通过传真、电子邮件、信函等书面形式,也可以通过面谈、电话磋商等口头方式,或通过在线网上谈判形式进行。交易磋商的内容为买卖货物的主要交易条件,即合同的主要条款。交易磋商过程一般经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节;其中,发盘和接受为必备的两个环节。发盘在法律上称为要约,而接受在法律上称为承诺。要约一经承诺,合同即告成立。

(三) 进出口合同的履行

进出口合同有效成立后,买卖双方就应该根据合同规定,认真履行各自义务。出口商和进口商在合同中要履行义务的差异性很大,现分述如下:

1. 出口合同的履行。不同的贸易术语和支付条件下,出口商承担的责任义务各不相同。在 CIF (成本、保险费加运费) 术语和信用证支付条件下,出口合同的履行主要包括以下环节:

(1) 备货、报检和报关。合同签订后,出口商应根据合同规定,按时、按

质、按量地备妥货物，打包装箱；对属于法定检验检疫的货物，出口商还需向出入境检验检疫局申请检验检疫，取得合格证书后向海关办理出口报关手续。

（2）落实信用证。在履行以信用证方式付款的合同时，落实信用证是履行出口合同不可或缺的重要环节，主要包括催证、审证和改证三项内容。出口商应催促对方及时开证。信用证到达后，出口商要根据合同和《跟单信用证统一惯例》等有关银行惯例的规定认真审查信用证，一方面保证信用证与合同一致，另一方面保证信用证的各项条款规定合理，我方能够做到；否则，就应该要求对方立即对信用证做出修改。收到信用证修改通知书后，出口商才可以根据合同和信用证规定安排货物装运。

（3）安排装运和办理保险。出口商要根据合同和信用证的规定租船订舱，支付运费至指定目的港；向保险公司办理货物运输保险，缴纳保险费；将货物按合同和信用证规定清点、装箱、刷制唛头，然后发运至港区仓库；经海关查验放行后，将货物装上指定的运输工具，并取得承运人签发的运输单据。货物装运后，出口商应立即向国外进口商发出装运通知，以便对方做好接货报关和支付货款的工作。

（4）制单结汇。货物装运出口取得运输单据后，出口商应及时缮制和备妥各种单据，一起提交银行结算货款。

2. 进口合同的履行。不同的贸易术语和支付条件下，进口商承担的责任义务各不相同。在 FOB（装运港船上交货）术语、信用证方式条件下，进口商的履约程序一般包括开立信用证、租船订舱、办理保险、付款赎单、报检报关、接货与拨交货物等环节。

总之，进出口合同履行是一个漫长而复杂的过程，其中涉及环节很多，货物不同、贸易条件不同、贸易对象国不同，履约的过程和环节各有不同，实际工作中需要根据实际情况具体掌握。

三、国际货物买卖合同适用的法律与惯例

国际货物买卖合同是进行国际商品交换的最主要、最基本合同，国际货物买卖是以其为中心进行的。当然，国际货物买卖过程中，还要涉及运输合同、保险合同、货款代收合同等辅助性合同。

国际货物买卖合同体现了合同双方当事人的权利和义务，其签订和履行既是一种经济行为，又是一种法律行为。合同的签订和履行只有符合有关法律规范和国际贸易惯例的规定，才能使合同当事人受法律约束的同时，权利得到保护。国

际货物买卖合同适用的法律与惯例主要有:

(一) 国内法

国内法 (Domestic Law) 是由主权国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物买卖合同的双方当事人首先必须遵守各自所在国的法律法规。

对外贸易法是一个国家对外贸易总政策的集中体现,各国对外贸易企业首先应该遵守本国的对外贸易法。我国现行的《对外贸易法》自2004年7月1日起施行。全文共11章70条,分为总则、对外贸易经营者、货物进出口与技术进出口、国际服务贸易、与对外贸易有关的知识产权保护、对外贸易秩序、对外贸易调查、对外贸易救济、对外贸易促进、法律责任和附则等内容,是我国外贸领域一项最重要、最基本的法律。《对外贸易法》第2条规定:“本法适用于对外贸易以及与对外贸易有关的知识产权保护。本法所称对外贸易,是指货物进出口、技术进出口和国际服务贸易。”

合同法是关于市场交易规则的法律。它是规范市场交易行为、保护合同当事人的合法权益、维护社会经济秩序的主要法律之一,也是各国对外贸易当事人必须遵守的基本法律。《中华人民共和国合同法》(以下简称《合同法》)第7条规定:“当事人订立、履行合同,应当遵守法律、行政法规,尊重社会公德,不得扰乱社会经济秩序,损害社会公共利益。”第8条规定:“依法成立的合同,对当事人具有法律约束力。当事人应当按照约定履行自己的义务,不得擅自变更或者解除合同。依法成立的合同,受法律保护。”

由于每个国家的法律制度不同,而国际货物买卖合同的双方当事人又身处不同国家,一旦发生贸易纠纷和争议,就会出现“法律适用”和“法律冲突”的问题。各国法律对此大都有具体的规定。我国《合同法》第126条第1款规定:“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,适用与合同有密切关系的国家的法律。”世界各国法律的规定与我国基本相同。由此可见,合同双方当事人可以自主选择处理合同争议所适用的法律是一般的国际惯例,但我国《合同法》第126条第2款也原则性地规定:“在中华人民共和国境内履行的中外合资经营合同、中外合作经营合同、中外合作勘探开发自然资源合同,适用中华人民共和国法律。”

(二) 国际条约或协定

国际条约或协定 (International Treaty or Agreement) 是指两个或两个以上的

主权国家为确定彼此间的经济贸易关系而缔结的双边或多边书面协议。目前，与我国对外贸易关系密切的国际条约和协定主要有我国与其他国家缔结的双边或多边的贸易协定、贸易议定书、支付协定，以及我国缔结或参加的有关国际贸易、国际海运、陆运、空运、工业产权保护等方面的国际公约。与国际货物买卖关系最大、最重要的一项国际公约就是《联合国国际货物销售合同公约》。

《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）（United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG）是由联合国国际贸易法委员会根据1964年海牙会议上通过的两个统一法，即《国际货物买卖统一法》和《国际货物买卖合同成立统一法》制定的，1980年在由62个国家代表参加的维也纳外交会议上通过，1988年1月1日起生效。目前我国的主要贸易伙伴中，除英国外，其余都是《公约》的成员国。

《公约》除序言外，共分四部分，101条。第一部分共13条，对《公约》的适用范围和总则做出规定；第二部分共11条，规定合同订立程序和规则；第三部分共64条，就货物买卖的一般规则、买卖双方的权利义务、风险的转移等做出规定；第四部分是最后条款，对公约的保管、签字、加入、保留、生效、退出等做出规定。

我国在1986年交存的批准书中声明：中国不受《公约》第1条第1款第(b)、第11条及与第11条内容有关规定的约束。对第一项保留，理论界习惯上称之为“国际私法规则保留”，中国不同意扩大《公约》适用范围，对中国企业来讲，《公约》仅适用于公约缔约国的当事人之间订立的合同；第二项保留则被称为“合同形式保留”，即我国企业对外订立、修改、协议终止合同应采用书面形式（该项保留是依据当时有效的《中华人民共和国合同法》做出的，1999年10月1日新《合同法》生效后，对合同形式已没有书面要求；尽管如此，在中国没有撤销有关保留前，该保留仍然有效）。

按照法律原则，国际法优先于国内法。根据我国法律规定，中华人民共和国缔结或参加的与合同有关的国际条约或协定同中华人民共和国法律有不同规定的，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。

（三）国际贸易惯例

国际贸易惯例（International Trade Practice）是人们在长期的国际贸易实践中逐渐形成和发展起来的一些较为明确和固定的贸易习惯和做法，由国际性组织或商业团体修订整理成文并推荐使用。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,不具有强制性,只有各有关当事人在合同中明确规定加以采用时,才对当事人具有强制性和法律约束力,因此,它是以当事人的意思自治为基础的。如果双方在合同中的规定与国际惯例发生矛盾,以合同为准;合同中没有规定的事项,以惯例为准。

国际贸易惯例虽然不具有强制性,但对国际贸易实践具有较强的指导性。首先,在长期的国际贸易实践中,国际贸易惯例已被大多数国际贸易界人士所熟知、接受和遵守。采用和遵守国际贸易惯例对于简化贸易程序、节约费用开支、减少贸易纠纷有重要作用。其次,在贸易双方发生纠纷或争议,而合同未明确规定适用的法律,也未明确排除适用国际贸易惯例时,法院或仲裁机构一般会引用国际贸易惯例作为裁决依据。因此,国际贸易惯例对国际贸易实践活动具有重要的指导作用,另外它还可以弥补法律的空缺和立法的不足,稳定双方当事人的经济和法律关系。

我国《民法通则》第142条明确规定:“中华人民共和国法律、中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有具体规定的,可以适用国际贸易惯例。”

国际货物买卖中常用的国际贸易惯例

有关贸易术语的国际贸易惯例	• 《国际贸易术语解释通则》(International Rules for the Interpretation of Trade Terms, Incoterms® 2010) • 《华沙—牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules 1932) • 《美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definitions)
有关货款结算的国际贸易惯例	• 《跟单信用证统一惯例》(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, UCP600) • 《跟单信用证统一惯例关于电子交单的附则》(The Supplement to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits for Electronic Presentation, eUCP 1.1) • 《审核跟单信用证项下单据的国际标准银行实务》(International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under Documentary Credits, ISBP) • 《国际备用证惯例》(International Standby Practice, ISP98) • 《托收统一规则》(Uniform Rules for Collections, URC522) • 《见索即付保函统一规则》(Uniform Rules for Demand Guarantee, URDG758)

四、国际货物买卖合同的基本内容

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、处理纠纷和争议的法律文件。因此,国际货物买卖合同的内容必须明确而