

高等学校“十二五”应用型经管规划教材

国际贸易实务

肖春蓉 主 编 ©



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

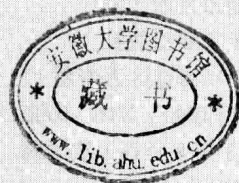
高等学校“十二五”应用型经管类

国际贸易实务

肖春蓉 主 编 ◎

陈彦章 吕 白 副主编 ◎

陈文汉 主 审 ◎



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

内 容 简 介

本书系统地介绍了国际贸易业务的整个流程、各个阶段的程序及应注意的问题,涵盖了交易的准备、签约、履约和违约处理过程;介绍了不同的贸易方式及电子商务下国际贸易实务的前沿发展。本书内容全面,将时效性、实用性、逻辑性和全面性结合在一起。特别是在时效性方面,力求体现当今国际贸易实务领域的新变化和趋势,如对《2010 年国际贸易术语解释通则》的全面阐释、跨境贸易人民币结算试点的介绍、国际贸易争端解决机制的介绍等。本书深入浅出,实践性和操作性强,既可供国际经济与贸易及相关专业的本科生和研究生使用,也可供各类有志于从事国际贸易的企业管理人员和业务人员使用。

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。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 肖春蓉主编. —北京: 电子工业出版社, 2013.8

高等学校“十二五”应用型经管规划教材

ISBN 978-7-121-21208-6

I. ①国… II. ①肖… 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 183710 号

责任编辑: 刘淑敏

文字编辑: 吴亚芬

印 刷: 涿州市京南印刷厂

装 订: 涿州市京南印刷厂

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 787×1092 1/16 印张: 18 字数: 461 千字

印 次: 2013 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 38.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

前言

随着经济全球化的深化和中国加入世贸组织，中国已经日益融合到贸易、投资一体化的国际环境当中。在此背景下，培养既具有扎实的国际贸易专业知识，又拥有娴熟业务操作技能的复合型人才，已成为高校专业教育中不可缺少的重要方面。此外，《2010年国际贸易术语解释通则》的颁布、跨境贸易人民币结算试点的实施，也要求有一本与国际贸易实践发展相适应的全新教材，基于此，我们组织编写了本书。

为适应读者需求，本书在编写过程中体现了如下特点：第一，每章都有案例导读，以引导读者对本章内容进行深入思考；第二，系统地介绍了国际贸易理论知识，尽量与国内外最新的法规、条约和惯例等保持高度一致；第三，每章均配有综合练习，这些多源于一线教师在多年教学中总结的学生易错问题，学习针对性强。

本书由肖春蓉担任主编并统稿，陈彦章、吕白担任副主编，陈文汉主审，具体编写分工如下：第一～二章由肖春蓉编写；第三～四章由吕白编写；第十章由付永昌编写；第五～六章由陈彦章编写；第七章由陈文汉编写；第八～九章由吴翠编写。

在本书编写过程中参考了大量资料，借鉴了不少专家学者的研究成果，在此特向他们表示感谢。

由于编者水平有限，书中不足之处在所难免，敬请专家、读者指正。编者邮箱：cwhan2008@163.com。

编者

反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可，复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为；歪曲、篡改、剽窃本作品的行为，均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人应承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序，保护权利人的合法权益，我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为，本社将奖励举报有功人员，并保证举报人的信息不被泄露。

举报电话：(010) 88254396；(010) 88258888

传 真：(010) 88254397

E-mail: dbqq@phei.com.cn

通信地址：北京市万寿路 173 信箱

电子工业出版社总编办公室

邮 编：100036

目 录

第一章 国际贸易实务概述 1

- 第一节 国际货物买卖业务的特点 2
- 第二节 国际货物买卖合同 3
- 第三节 国际货物买卖合同的法律、
惯例及公约的适用 4
- 第四节 国际贸易业务的基本流程 5
- 第五节 国际贸易实务的研究对象 7
- 综合练习 8
- 技能训练 9

第二章 贸易术语与国际贸易惯例 10

- 第一节 贸易术语的含义及作用 10
- 第二节 与贸易术语相关的国际
贸易惯例 12
- 第三节 《2010 通则》中适合任何
运输方式的贸易术语 15
- 第四节 《2010 通则》中适合水上
运输方式的贸易术语 24
- 第五节 贸易术语的选用 32
- 综合练习 34
- 技能训练 36

第三章 合同的标的 38

- 第一节 商品的品名和品质 38
- 第二节 商品的数量 47

- 第三节 商品的包装 53
- 综合练习 58
- 技能训练 60

第四章 国际货物运输 62

- 第一节 海洋运输方式 63
- 第二节 集装箱运输方式 69
- 第三节 其他运输方式 74
- 第四节 运输单据 79
- 第五节 合同中的装运条款 86
- 综合练习 97
- 技能训练 100

第五章 国际货物运输保险 104

- 第一节 保险的基本原则和海洋
运输货物保险的范围 104
- 第二节 我国海运货物保险的险别 111
- 第三节 伦敦保险协会海运货物
保险条款 117
- 第四节 我国陆运、空运货物与邮包
运输保险 119
- 第五节 合同中的保险条款 122
- 第六节 保险索赔 125
- 综合练习 127
- 技能训练 129

第六章 进出口商品的价格 132

- 第一节 进出口商品作价原则及影响因素 132
- 第二节 进出口商品的作价方法 134
- 第三节 主要贸易术语的价格构成与换算 137
- 第四节 佣金与折扣 139
- 第五节 出口商品的成本核算 141
- 第六节 合同中的价格条款 143
- 综合练习 145
- 技能训练 147

第七章 货款的支付 150

- 第一节 支付工具 150
- 第二节 汇款 154
- 第三节 托收 156
- 第四节 信用证 161
- 第五节 银行保证函和备用信用证 175
- 第六节 各种支付方式结合使用 179
- 第七节 合同中的支付条款 180
- 第八节 跨境贸易人民币结算 182
- 综合练习 185
- 技能训练 187

第八章 商品的检验、索赔、不可抗力和仲裁 189

- 第一节 商品检验的重要性 189
- 第二节 商品检验机构 191
- 第三节 合同中的检验条款 194
- 第四节 违约责任与索赔 198
- 第五节 不可抗力事件 202
- 第六节 仲裁 205
- 综合练习 210
- 技能训练 213

第九章 国际货物买卖合同的磋商 215

- 第一节 交易磋商前的工作 216
- 第二节 交易磋商的程序 224
- 第三节 买卖合同的订立 231
- 综合练习 234
- 技能训练 237

第十章 进出口合同的履行 238

- 第一节 出口合同的履行 239
- 第二节 进口合同的履行 247
- 第三节 主要进出口结汇单据 252
- 综合练习 273
- 技能训练 277

参考文献 281

第一章

国际贸易实务概述



案例导读：没有书面合同，向谁追讨货款

国内出口企业 A 和 B 自 201× 年 6 月起累计向以色列买家 C 公司出运价值 70 万美元的冬季服装，支付方式分别为 OA（赊账）90 天和 OA 60 天。C 公司收货后，未按合同约定付款。由于投保了出口信用险，A、B 两家公司遂以买家拖欠货款为由向中国出口信用保险公司（以下简称中国信保）通报出险情况，同时委托中国信保介入调查追讨。

中国信保经调查发现，A、B 两家公司分别自 1999 年及 2001 年与 C 公司建立贸易关系，其后一直合作良好，考虑涉案金额较大，买家拖欠动机不明，中国信保接到出险通知后，立即委托以色列律师进行调查。律师介入后，C 公司也委托其律师向中国信保出具书面声明，全盘否认与 A、B 两家公司之间的贸易关系，声称其只与另一家中国 D 公司存在贸易关系。

据 A、B 两公司介绍，C 公司是一家以色列家族企业，资金实力较强，每年均保持赴中国采购 2~3 次的频率。C 公司在中国的采购过程，每次均由 D 公司带领其直接到 A 和 B 公司看样、下单，A 和 B 公司一直认为 D 公司即 C 公司在中国地区的采购代理。因此，对于 C 公司完全否认贸易关系，A 和 B 两公司均感到意外。另据了解，除 A 和 B 公司外，C 公司还通过 D 公司向中国多家出口企业采购，目前拖欠货款总额达 100 多万美元。

根据买卖双方提供的信息，结合双方历史交易记录，中国信保初步推测，C 公司之所以一反常态、否认交易，很可能是其经营和资金出现了严重问题。而进一步的调查，初步验证了中国信保的判断：由于以色列 201× 年下半年气候反常、冬季推迟，C 公司从中国采购的冬季服装严重滞销，加之一个重要客户突然倒闭，导致 C 公司大量应收账款无法收回，元气大伤。至此，C 公司通过否认交易以达到逃避到期债务的企图逐渐浮出水面。

A、B 两公司虽然与 C 公司有多年交易历史，但一直未曾签订正式的贸易合同。虽然提单、发票等单据资料可在一定程度上佐证或还原贸易事实，但作为证明 A、B 与 C 公司存在合同债权债务关系的直接证据，法律效力有限。因此，如何确立 A、B 两公司与 C 公司的合同债权，成为本案后续追偿工作的难点。

A、B 两公司与 C 公司在未签订任何书面合同的情况下保持了多年的贸易关系，这种表面上的风平浪静往往容易造成出口上的麻痹大意，从而忽视了潜在的交易风险。一旦买家的偿付能力或偿付意愿发生恶化，出口商通常只能“哑巴吃黄连”，付出惨重的代价。

资料来源：陈文汉．国际贸易实务．北京：中国人民大学出版社，2012



启示

国际货物买卖涉及不同的国家和地区,情况相当复杂。因此,国际货物贸易相比国内贸易,风险要大得多。要能正常开展国际贸易,必须了解国际贸易的特点,掌握国际贸易业务流程。这也是国际贸易活动的第一步。本章从进口和出口两个方面介绍国际贸易的基本业务流程。

国际贸易就其具体活动而言,主要包括国际货物贸易、国际技术贸易、国际服务贸易和国际投资。近些年来,国际技术贸易、国际服务贸易和国际投资在国际贸易活动中所占的比重逐步加大且发展迅速,但国际货物贸易仍然居于最主要的地位。

从学科的角度来看,“国际贸易实务”是一门主要研究国际货物买卖的具体过程,以及相关活动内容与商务运作规范化的学科,也是一门具有涉外商务活动特点的实践性很强的综合性应用学科。从贸易活动来看,国际贸易实务是指国际商品交换或买卖的作业活动,包括进口和出口两个业务环节。

第一节 国际货物买卖业务的特点

第一,国际货物买卖活动的困难大于国内货物买卖。这主要表现在:交易双方语言不通;法律、风俗习惯不同;贸易过程中障碍相对较多;市场调查不方便或不容易,难以了解交易伙伴的资信状况;交易技术复杂,交易洽谈不易等。

第二,国际货物买卖活动涉及的要素比国内货物贸易复杂。这主要表现在:国际货物买卖活动一般路途遥远,运输困难,往往会受到自然灾害等因素的影响;各国度量衡制度不同、商业习惯不一样、海关制度等相关贸易法规也不相同;国际市场汇率波动较大等,使得国际货物买卖活动中保险、商检、索赔和理赔难度加大。

第三,国际货物买卖活动的风险要比国内货物买卖大。这主要表现在:交易双方的成交量大,交易金额大,如有闪失,企业会面临破产的境地;此外,国际货物买卖活动还要承受政治风险、信用风险和海盗风险等,这些都加大了国际货物买卖活动的风险。

第四,国际货物买卖活动的营销手段比国内货物买卖活动多。这主要表现在:除通常的产品、价格、渠道、促销四大组合外,还有政治力量、公共关系,以及其他的超经济、超国家的手段等;贸易参与者更多,立法人员、政府代理人、政党、社会团体也会参与进来。因而,国际货物买卖活动的行动规模与关系都是国内贸易难以相比的。

第五,以信函、电子邮件往来为主要业务沟通形式。由于国际货物买卖活动中交易各方相隔甚远,面对面沟通只能通过展销会或出国推销等形式进行。因此,绝大多数的交易都是通过信函、电子邮件往来传递信息的。有的交易甚至从头至尾双方都未曾谋面,全凭一纸信函的沟通。

由于国际货物买卖活动的这些特点,决定了从事国际商务活动的要求高、难度大。因而国际货物买卖活动的从业人员,不仅必须掌握国际货物买卖活动的基本原理、基本知识和基本技能与方法,还应该具备开拓创新的思维能力、驾驭市场和解决实际问题的应变能力。只有这样才能在国际货物买卖活动中取得佳绩,立于不败之地。

第二节 国际货物买卖合同

在国际商务活动中,合同起着十分重要的作用,在业务活动的各个具体环节,几乎都是通过合同的形式把有关当事人联系起来的。他们各自按照规定的义务去履行合同,从而使得国际商务活动能够有条不紊地进行。

1. 合同的一般概念

合同是指两个或两个以上的当事人,以发生、变更或消除某种民事法律关系为目的而达成的协议。所谓民事法律关系,一般是指依法律规范在当事人之间形成的民事权利与义务的关系。这种民事关系主要是指财产所有权关系、债权关系、继承权关系。由于合同涉及不同的民事法律关系内容,所以也就有不同的种类。

2. 货物买卖合同

货物买卖合同是买卖合同的一种,它买卖的是货物而不是其他东西。货物买卖合同一般是两个或两个以上的当事人,就指定的货物所有权,由卖方有偿地转让给买方而达成的协议。这个协议的主要内容是:卖方将属于他所有的货物交付给买方所有,而买方接收所交付的货物,并支付价金。这种口头或书面的协议,就是货物买卖合同。从上述概念来看,货物买卖合同有以下几个特点。

(1) 合同的主体,即当事人是买方或卖方。

(2) 合同的客体,即标的物是货物。

(3) 合同的主要内容,即主要的权利和义务是卖方交付货物,买方接收货物并支付价金。而且一方的权利也是另一方的义务,双方的权利和义务是对等的。

3. 国际货物买卖合同的概念及涉外要素

国际货物买卖合同是指处于不同国家的买方和卖方之间达成的将有动产作为出入境或关境交易标的的共同意思表示。国际货物买卖合同是货物买卖合同的一种,但它含有涉外因素。这种货物买卖合同,从国与国的关系来看,称为国际货物的买卖合同;从一个国家的角度来看,称为对外贸易合同或出口贸易合同、进口贸易合同。国际货物买卖合同与国内货物买卖合同的主要区别是前者含有涉外因素。所谓涉外因素,一般表现在以下几个方面。

(1) 合同的主体。从当事人一方来看,另一方当事人是外国人(自然人或法人)或受外国法律所支配的人。

(2) 合同的客体,即货物。从买方当事人来看,货物是存在国外的,货物的交付必须从卖方当事人的国境或关境内运往另一方当事人的国境或关境内,或者第三方当事人的国境或关境内。

(3) 合同的内容,即权利和义务。如双方当事人发生权利和义务的纠纷或争议,可能发生法律效力冲突,从而在解决纠纷时可能出现法律适用、法律选择及国际惯例的引用问题。由于国际货物买卖合同含有涉外因素,所以,解决国际贸易的纠纷要比解决国内贸易的纠纷复杂得多。

第三节 国际货物买卖合同的法律、惯例及公约的适用

合同中有关当事人双方的权利、义务是受到法律保护的,但国际货物买卖合同的双方当事人分处不同国家,各国法律又有所不同,一旦双方发生争议,究竟用哪个国家的法律裁决就成了双方当事人所关心的问题。因此,在合同中订明有关法律适用条款是解决国际贸易中“法律冲突”的唯一办法。国际货物买卖合同的法律适用有以下几种情况。

第一,适用当事人选择的国家的法律。如果当事人在合同中明确选择 A 国家的法律来解释,则该合同就适用 A 国的法律。

第二,适用与合同有最密切联系的国家的法律。如果当事人没有选择适用国家的法律,则适用与合同有最密切联系的国家的法律。至于与合同有最密切联系的国家,则应视合同的具体情形由受理合同争议的仲裁机构或法院确定。例如,我国境内的某专业公司与一美国境内的百货公司在长春签订了一份纺织品买卖合同,价格条件是大连港船上交货。合同中并未提及该合同所适用的法律,但由于该合同的缔约地在长春,履约地在大连,均在中国境内,按国际私法的一般规则,可以认为中国与该合同有最密切的联系,应当适用中国法律。本例也可适用某一国际贸易惯例或某一国际条约。

第三,适用国际贸易惯例。国际贸易惯例是指在国际贸易长期实践中形成的,为国际社会所普遍接受的通行做法和解释,但在法律上没有明文规定。

国际贸易惯例不同于各国的共同立法,也不是某一国的法律,除非另有规定,否则对买卖双方无强制性。有关国际贸易惯例的约束力问题,有以下几种情况。

一是如果合同中做出了与惯例相反的约定,只要这些约定是合法的,就将得到有关国家法律的承认和保护;二是如果合同明确表示采用某种惯例,则此惯例对双方有约束力;三是当双方在合同中对某些问题没有做出明确规定,尽管在合同中也未规定采用某些惯例,但事后双方又在该问题上发生争议而提交仲裁,各国法庭或仲裁机构往往会引用某些公认的或影响较大的惯例作为判决或仲裁案件的依据。因此,国际贸易惯例只有在当事人承认或在实践中采用时才对当事人有法律约束力。

在国际货物买卖中,国际商会制定的《2000 年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》(第 600 号出版物)和《托收统一规则》(第 522 号出版物),已被大多数国家的银行、进出口商接受和应用,并成为拥有世界性影响的国际贸易惯例。随着国际贸易的迅速发展,有些惯例中的内容已逐渐被某些国家的国内法所吸收,还有些内容则被国际条约所采纳。国际贸易惯例在国际贸易中起着举足轻重的作用。

第四,适用当事人所在国缔结或参加的国际条约。目前国际上常用的贸易条约和协定有通商航海条约、贸易协定和贸易议定书、支付协定和国际商品协定等,其中《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》,于 1988 年 1 月 1 日起正式生效)已成为我国进行国际货物买卖时所依据的最重要的一项国际公约。我国在批准《公约》时做了两项保留:一是我国不同意扩大《公约》的适用范围,认为《公约》对我国来说,仅适用于《公约》缔约国之间的有关当事人签订的贸易合同;二是我国认为,涉外合同的订立、修改、终止等均采用书面形式。

第四节 国际贸易业务的基本流程

对外贸易流程的环节很多,各个环节之间往往都有着密切联系。在实际工作中,还经常出现各环节先后交叉进行的情况。总体来说,进出口业务程序大体可分为交易前准备、交易磋商和签订合同,以及履行合同三个阶段(见图 1.1 和图 1.2)。这既是进出口业务的实际程序,也是本书的框架体系,即以合同要素为线索形成的核心业务内容和以业务程序为线索形成的操作内容。

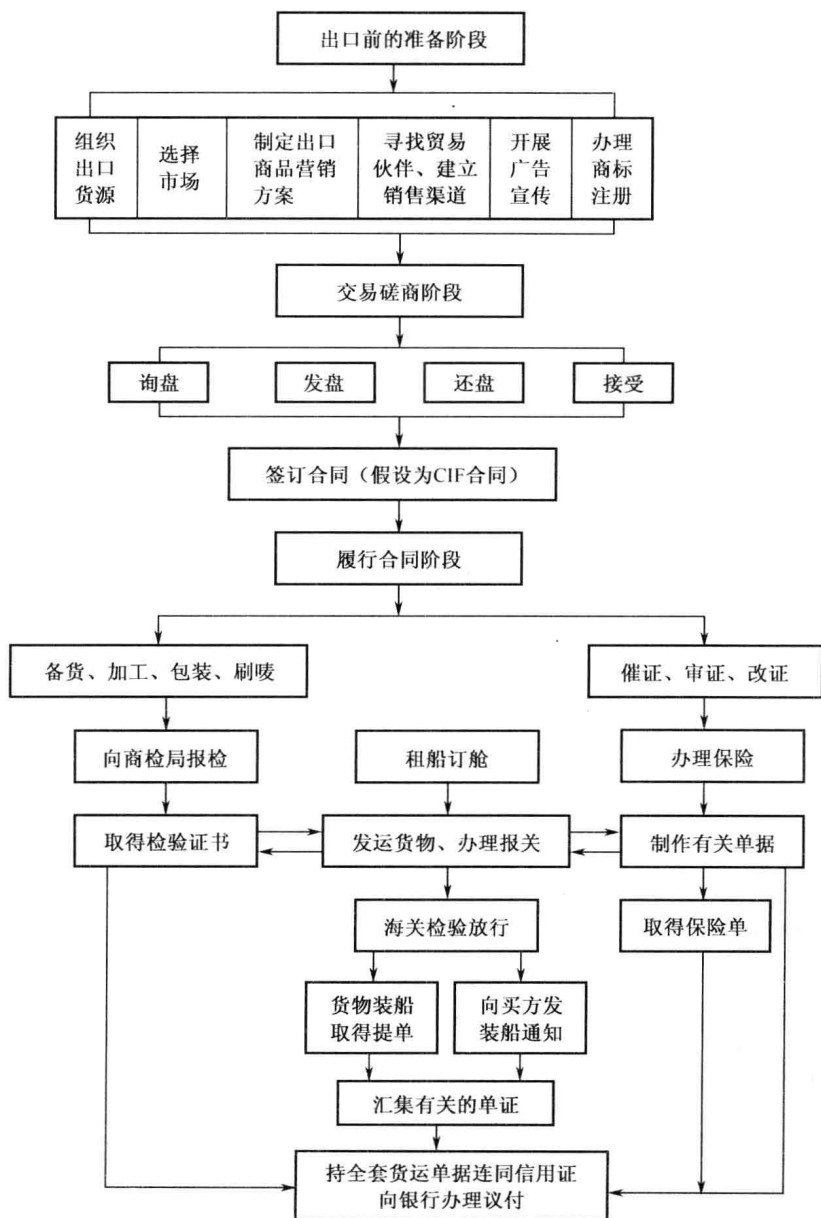


图 1.1 出口业务流程

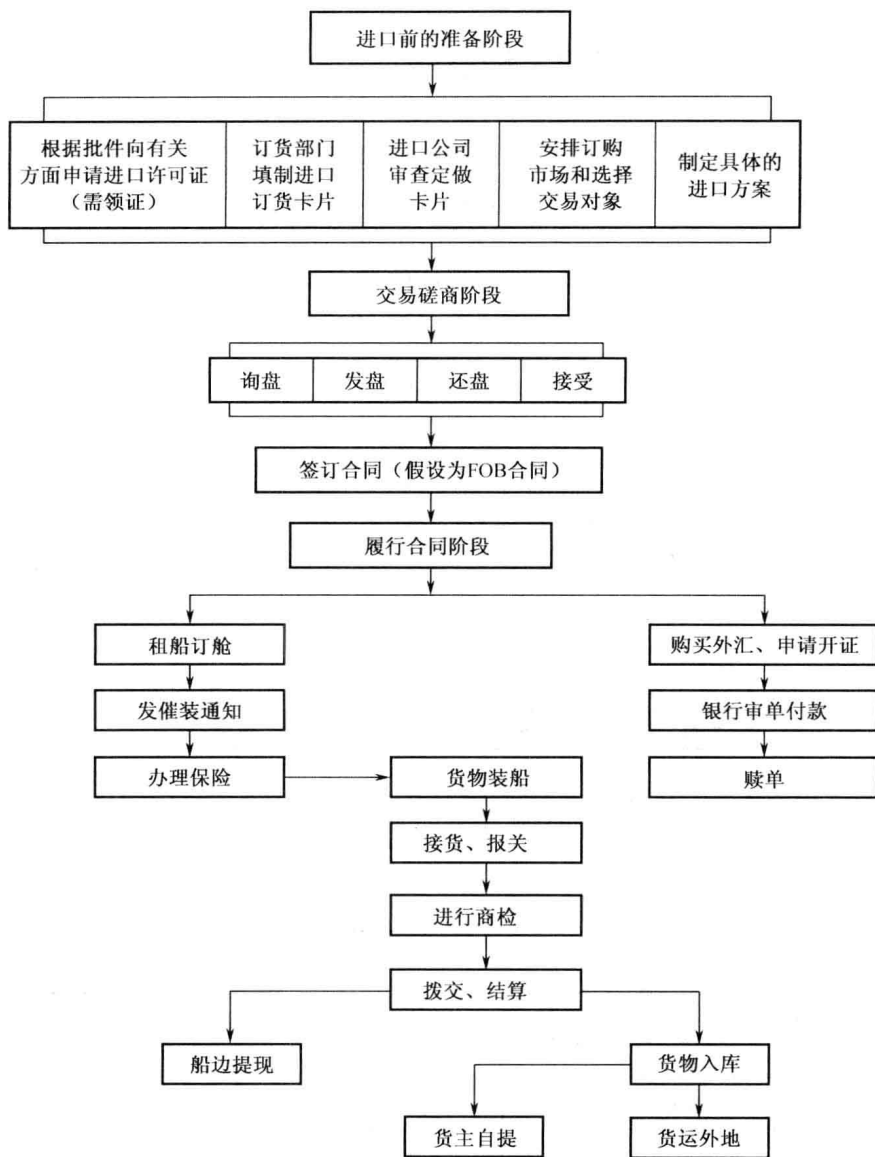


图 1.2 进口业务流程

1. 交易前的准备工作

交易前的准备工作主要包括进行国际市场调查研究，制定经营方案，按经营方案选择市场和客户，组织和落实货源（买主或卖主），开展广告宣传等。

2. 交易磋商和签订合同工作

交易磋商和签订合同工作主要是根据方针政策、国际规则和企业的经营意图，按照经营方案，运用国际市场通用做法，与国外客户就所经营的货物及其交易条件进行磋商，通过发盘、还盘和接受的程序达成协议。根据我国法律，对外贸易合同必须采用书面形式，买卖双方当事人履行各自义务和处理争议要以书面合同为依据。

3. 履行合同

履行合同即买卖双方当事人根据合同规定各自履行自己的义务。任何一方违反合同的规定,并使对方遭受损失时,均应依法承担赔偿责任对方损失的责任。

对出口企业而言,履行出口合同的工作主要包括:按照合同备妥货物,如系采用信用证方式收汇的交易,要向客户催开信用证并于收到后根据合同进行审核,发现不符又不能接受的,应立即通知客户修改;然后向运输机构办理委托运输和装运等手续,其中,包括租船(订舱)、报检、报关、保险、装船(或其他运输工具)等工作;在货物装运后,缮制单据,办理申领必要的出口凭证和证件;最后进行交单和向银行办理结汇(收取货款)等手续。履行进口合同则与出口内容相对应,后文均有详细介绍。

在履行合同过程中,若发生违约并造成一方受损时,就要进行索赔和理赔工作。在处理索赔、理赔过程中,如果发生争议,应以合同条款为依据,按照法律和惯例进行处理。

第五节 国际贸易实务的研究对象

“国际贸易实务”课程针对国际货物买卖活动的特点和要求,从实践和法律的角度,分析了国际货物贸易适用的法律和惯例,国际货物买卖过程的实际运作和总结国内外实践经验,以保证做到既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策,创造最佳经济效益,又能按国际规范办事,广交朋友,做到与国际市场接轨。

国际商品交换的具体过程,从一个国家的角度看,具体体现在进出口业务活动的各个环节。在这些环节中,由于存在彼此法律上的不同规定和贸易习惯上的差异,所以在涉及买卖双方的利害关系时,往往会出现矛盾和斗争。研究如何协调这种关系,在平等互利、公平合理的基础上达成交易,完成约定的进出口任务,就是本课程研究的中心。具体地说,本课程研究对象,主要包括以下几个方面。

1. 国际货物贸易有关法律与惯例的运用

国际货物贸易必须按照国际货物买卖的有关法律与惯例进行,在洽商交易、订立合同、履行合同和处理货物贸易争议时,都离不开国际货物买卖的相关法律和惯例。这些相关的法律与惯例,是本课程必须研究的主要内容。

鉴于完成每笔交易,不仅需要销售合同,还需要运输合同、保险合同和融资合同,而《国际贸易术语解释通则》(以下简称《通则》)专对销售合同中买卖双方交接货物所承担的责任、风险和费用的划分做了具体解释。因此,本书特将有关贸易术语的惯例及解释与运用单独作为一章加以详细阐述,而其他国际贸易惯例,则结合其他章的有关内容,分别予以介绍和说明。

2. 国际货物买卖合同条款的约定

合同条款是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现,也是交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。按照各国法律规定,买卖双方可以根据“契约自主”的原则,在不违反法律的前提下,规定符合双方意愿的条款,这必然导致合同内容的多样性。因此,研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系,是本课程研究最基本的内容。

在国际货物买卖合同中,除订明采用何种贸易术语成交外,应就合同的主体和成交商品

的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力与仲裁等交易条件做出明确具体的规定。由于这些交易条件的内涵及其在法律上的地位和作用互不相同,所以了解各种合同条款的基本内容及其规定办法,有着重要的法律和实践意义。

鉴于合同条款的重要性及其涵盖的内容很广泛,所以本书以较大的篇幅将各项条款的内容分别加以介绍和说明。

3. 国际货物买卖合同的商订与履行

在国际货物贸易中,交易双方通过函电洽商和当面谈判就各项交易条件达成一致后,交易即告达成。一般来说,合同既告成立,买卖双方当事人就存在合同关系,彼此就应重合同、守信用,各自履行约定的义务。

合同的履行,是指实现货物和资金按约定方式转移的过程。在履约过程中,环节很多,程序繁杂,情况多变,如稍有不慎,或者某些环节出问题,或者合同当事人违约,都会影响合同的履行,甚至引起争议或法律纠纷。因此,外经贸人员不仅要了解合同成立的法律步骤和履行合同的基本程序,还应了解如何处理履约当中产生的争议,并掌握违约的救济方法,以保障合同当事人的合法权益。

鉴于订立、履行合同和处理合同争议,都涉及合同当事人的正当权益,所以研究如何依法订立合同、正确履行合同和妥善处理合同争议,就成为本课程不可缺少的一项重要内容。

4. 国际贸易方式的运用

随着国际经济关系的日益密切和国际贸易的进一步发展,国际贸易方式、渠道日益多样化和综合化。除传统的贸易方式外,还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型国际贸易方式。在国际贸易方式中,除单边进口和单边出口外,还包括包销、代理、寄售、展卖、商品期货交易、对销贸易、加工贸易、无纸贸易与电子商务等。介绍和阐述各种贸易方式的性质、特点、作用、基本做法与选用时的注意事项,也属于本课程必须研究的一个重要方面。

综合练习

一、名词解释题

国际贸易 国际贸易实务 货物买卖合同

二、问答题

1. 国际货物买卖有哪些特点?
2. 国际货物买卖合同由哪几部分构成?具体包括哪些条款?
3. 合法、有效的合同应具备哪些要素?
4. 国际货物买卖合同纠纷的法律适用应按哪些办法来确定?
5. 进出口业务的基本操作程序是什么?

三、案例分析题

1. 阅读完开篇案例后,你的初步感受是什么?
2. 仅从开篇案例反映出的问题来看,你认为业务员应具备哪些知识与素养?
3. 从开篇案例的案情来看,该项业务处于出口程序中的哪个阶段?具体涉及了哪些业务内容?

技能训练

实训主题：利用网络寻找客户。

实训地点：教室/网络实验室。

实训目的：熟悉国际贸易的业务流程。

背景材料：利用 B2B 网站或搜索引擎寻找欧洲市场上经营化妆品或扫描仪的客户。

实训过程设计：

- (1) 将全班同学平均分成小组，按每组 5~6 人进行实训。
- (2) 根据寻找到的客户资料，以小组为单位编写一封希望建立业务关系的信函。
- (3) 把写好的信函发给其他小组，请他们审阅并回函。

第二章

贸易术语与国际贸易惯例

案例导读：选择正确的贸易术语签订国际买卖合同

北京某企业曾通过铁路运输方式向境外出售一批纺织品，该企业按约定的交货时间，将备好的货物发运出去，取得了铁路承运人签发的运输单据。当买方在目的地车站凭单提货并验收后，却发现货物数量短少，遂以卖方违约为由，向卖方提出索赔。卖方则出具承运人签发的运输单据，证明自己是按合同规定数量发运的，并未违约。买方则认为自己所提供的货物数量短少的证明文件是由双方认可的检验机构出具的，是合法有效的凭证。经协商不能取得一致意见后，买方依据合同中的仲裁条款提请仲裁。

仲裁庭在审理该争议案时发现，双方在买卖合同中对于交货地点和风险转移的界限问题未做出明确规定，合同自始至终没有出现国际货物买卖合同中普遍采用的贸易术语。询问当事人时，其答复是“缺乏经验，做法不规范”。正是这种不合规范的做法，给解决合同争议带来了很大的困难。

资料来源：黎孝先，国际贸易实务，北京：对外经济贸易大学出版社，2010

启示

在国际货物买卖中，交易双方之所以产生纠纷，往往是没有明确规定各自应承担的义务，包括有关风险、责任和费用的划分等问题。如果每次交易都对这些进行磋商，费时费力，而且极易造成交易不成功。事实上，在国际贸易的长期发展实践中，形成的各种贸易术语及其有关国际惯例，已经明确当事人的基本义务和合理规定价格。本章就对这些术语和惯例进行介绍。

第一节 贸易术语的含义及作用

由于贸易与商品价格的关系密切，通常贸易术语也被称为价格术语。但事实上贸易术语不但涉及商品的价格，也涉及交易的许多方面。本章将介绍贸易术语的国际惯例、主要国际惯例对贸易术语的解释、常用的贸易术语的使用等方面的知识。