

国际贸易

业务流程 · 案例分析 · 模拟实训

International Trade

Practice · Case · Operation

吴汉嵩 编著

International Trade

Practice · Case · Operation



暨南大学出版社
JIAMOU UNIVERSITY PRESS

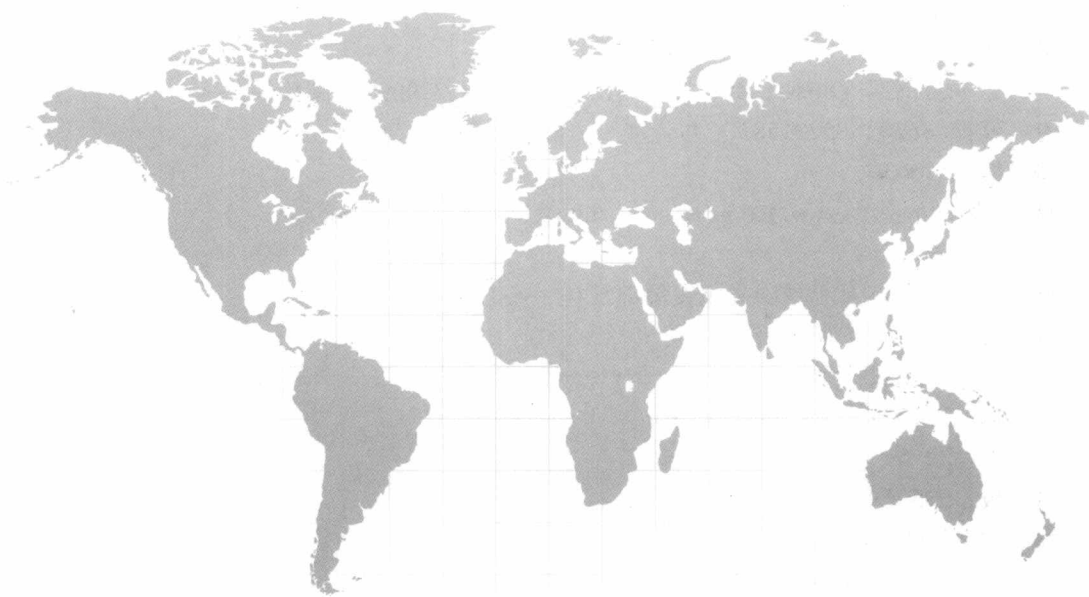
国际贸易

业务流程 · 案例分析 · 模拟实训

International Trade

Practice · Case · Operation

吴汉嵩 编著



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易: 业务流程·案例分析·模拟实训/吴汉嵩编著. —广州: 暨南大学出版社, 2009. 4

(21 世纪应用型本科财经管理系列规划教材)

ISBN 978 - 7 - 81135 - 197 - 2

I. 国… II. 吴… III. 国际贸易—教材 IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 024684 号

出版发行: 暨南大学出版社

地 址: 中国广州暨南大学

电 话: 总编室 (8620) 85221601

营销部 (8620) 85225284 85228291 85220693 (邮购)

传 真: (8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)

邮 编: 510630

网 址: <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版: 广州市天河星辰文化发展部照排中心

印 刷: 湛江南华印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 22.5

字 数: 535 千

版 次: 2009 年 4 月第 1 版

印 次: 2009 年 4 月第 1 次

印 数: 1—3000 册

定 价: 43.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换)

前 言

2008年中国对外贸易总额再创历史新高,超过2.56万亿美元,贸易结构不断改善。这标志着中国作为世界贸易大国的地位已经确立和巩固,并开始站在了从贸易大国走向贸易强国的新起点上。为了适应国际贸易发展的新形势,培养符合我国外贸增长方式转变所需的人才,笔者参与了全国教育科学“十五”国家规划课题——“21世纪中国高等学校应用型人才培养体系的创新与实践”的研究工作,主持了应用型本科院校“十一五”国家课题“我国高校应用型人才培养模式研究”的研究。同时,笔者总结了多年来从事国际贸易工作的实践和教学经验,广泛吸收众多院校的意见和建议,根据教学的实际需要,尤其是普通本科院校培养国际贸易专业应用型人才的需要,并且根据当前国际贸易的新情况编著了本教材。本教材有如下特点:

第一,适合应用型人才培养。坚持理论为实践服务的原则,理论以够用为限,体现精炼、务实的特色,适合本科国际贸易专业应用型人才的培养。

第二,更加注重实际工作能力的培养。本着以提高学生的“基本知识、基本技能、基本能力”为重点,提高学生解决实际问题 and 动手能力为主线的思路,在本教材中,增加大量案例分析和技能实训的内容,使学生更易接受。

第三,突破传统国际贸易教材的编写体例,充分体现国际贸易的前沿性。本教材对传统国际贸易教材的章节重新调整,增加模拟操作的内容,使其符合应用型人才培养的特点。

第四,内容难度适中,体现理论为实践服务。当前国际贸易的教材大部分都是专家、学者编著,内容较深,适合研究型人才培养,不太适合应用型人才培养。本教材围绕国际贸易学科的内容进行编排,不属于本学科的内容一概不列入本教材的编写范围。每一章后面都增加实践实训练习,有利于提高学生的动手能力。

第五,突出国际贸易实务的实践性和操作性。传统的国际贸易教材很少引用国际贸易案例进行分析,对国际贸易业务过程的操作几乎没有涉及。本教材增加了最新的国际贸易手段和国际贸易交易模式等内容,以适应国际贸易发展的需要。

笔者任教前在进出口公司从事过15年的实际工作,积累了比较丰富的国际贸易实际工作经验和处理国际贸易业务的方法。本教材根据笔者从事多年国际贸易的经历,每一章都引用大量的相关案例进行分析。同时选用比较有代表性的资料进行模拟操作,以增强学生对专业知识的理解,提高其解决问题的和实际操作的能力。

根据多年的国际贸易实践和教学工作经验,笔者认为国际贸易专业的学生要真正了解国际贸易的真谛,掌握国际贸易的内涵,最少必须做到“四个100”:

分析“100宗”国际贸易经典案例,以加深对专业知识的理解;



研讨“100个”国际贸易热点问题，以跟踪国际贸易的前沿形势；
模拟“100次”国际贸易业务操作，以熟悉国际贸易的业务流程；
制作“100套”国际贸易常用单证，以提高解决实际问题的能力。

本教材自始至终贯彻以上四方面的内涵，并具有以下四大创新：

第一，每章加入5~10个国际贸易经典案例，全书共100多个案例，学生通过这些案例可以加深对每章内容的理解。

第二，每章附有讨论题，这些讨论题都是最前沿的知识，或者是国际贸易实际工作中最容易出差错的环节，或者是国际贸易业务中最容易发生争议的地方，供学生进行研讨，加深认识。

第三，围绕每章所学内容附有实训练习，培养学生的动手能力和解决实际问题的能力。本教材最后一章（第十五章）还根据国际贸易的特点，把贸易业务流程分八个模块进行模拟操作。

第四，围绕每章所学内容，在每章后面附有知识讲座，这些内容都是根据笔者从事15年的国际贸易实务工作经验总结出来的。

本教材适用于经济管理专业在校研究生和MBA学生；国际贸易专业本科和财经管理专业应用型本科学生；高职高专国际贸易专业学生；外贸从业人员。

由于笔者水平有限，书中难免有一些不足之处，敬请给予指正，谢谢！

感谢为本教材的编写和出版付出心血和提供过帮助的所有人！

编者

2009年1月

目 录

前 言	1
第一章 国际贸易业务的基本流程	1
第一节 国际贸易业务的特点及流程	2
第二节 国际贸易相关法律及惯例	4
第三节 国际贸易遵循的准则	6
第二章 国际贸易交易前的准备	12
第一节 国际市场调研	13
第二节 国际贸易的影响因素	17
第三节 国际贸易交易前的准备	20
第三章 国际贸易货物买卖合同	26
第一节 国际贸易货物买卖合同的含义	27
第二节 国际贸易货物买卖合同的基本内容及有效成立条件	29
第三节 国际贸易货物买卖合同的主要条款	30
第四章 国际贸易术语	41
第一节 国际贸易术语的产生与作用	42
第二节 贸易术语的国际贸易惯例	43
第三节 贸易术语的解释	48
第四节 国际贸易术语的实际应用	60
第五章 国际货物的品名、品质、数量、包装	69
第一节 商品的品名和品质	70
第二节 商品的数量	72
第三节 商品的包装	74
第六章 国际贸易商品价格	85
第一节 国际贸易商品价格的掌握	86



第二节	国际贸易商品作价方法	89
第三节	国际商品计价货币的选择	92
第四节	佣金和折扣	95
第五节	国际贸易货物买卖合同的价格条款	98
第七章	国际货物运输	104
第一节	运输方式	105
第二节	装运条款	118
第三节	主要运输单据	123
第八章	国际货物运输保险	131
第一节	国际货物运输保险概述	132
第二节	国际货物海运保险承保的范围	134
第三节	中国海洋货物运输保险的险别	138
第四节	伦敦保险协会海运货物保险条款	144
第五节	其他运输方式下的货运保险	148
第六节	进出口货物运输保险实务	151
第九章	国际贸易货款的结算	162
第一节	国际贸易常用支付工具	163
第二节	汇付与托收	168
第三节	信用证	177
第四节	银行保函	187
第五节	国际保理业务和福费廷业务	190
第六节	不同支付方式的比较	192
第七节	各种支付方式的巧用	197
第十章	商品的检验检疫	208
第一节	进出口商品检验检疫的意义	209
第二节	商品检验的内容	210
第三节	商品检验机构	213
第四节	国际贸易合同的检验条款	217
第十一章	国际贸易索赔与争议的解决	225
第一节	赔偿	226
第二节	不可抗力	229
第三节	仲裁贸易争端解决机制	231



第十二章 国际贸易磋商	241
第一节 国际贸易磋商的形式和内容	242
第二节 国际贸易磋商的基本过程	243
第三节 国际贸易合同的签订	250
第十三章 国际贸易合同的履行	263
第一节 出口合同的履行	264
第二节 进口合同的履行	273
第三节 主要进出口单据	279
第四节 进出口合同履行时违约及补救	288
第十四章 国际贸易方式与电子商务	298
第一节 经销	299
第二节 代理	301
第三节 寄售	303
第四节 展卖	305
第五节 招标与投标	307
第六节 拍卖	309
第七节 对销贸易	311
第八节 加工贸易	314
第九节 国际电子商务	318
第十节 国际电子商务与国际贸易的结合	321
第十五章 国际贸易业务模拟实训	327
第一节 国际贸易业务模拟实训概述	328
第二节 国际贸易业务模拟实训的内容	330
第三节 国际贸易常用单证汇编	339
参考文献	351

第一章 国际贸易业务的基本流程

【教学要求】

通过本章学习，使学生了解国际贸易与国内贸易的区别及国际贸易的特点；掌握国际贸易的业务流程；理解国际惯例和法律的关系，学会选择贸易合同所适用的法律和遵循的准则。

【学习目标】

基本知识	基本能力	基本技能
国际贸易的特点	了解国际贸易与国内贸易的异同，熟悉国际贸易的特点	掌握国际贸易与国内贸易的区别
国际贸易的业务流程	了解进出口贸易的业务流程的差异	掌握进出口贸易各环节的工作
国际贸易适用法律及惯例	掌握国际贸易适用的法律；理解国际惯例和法律的关系；了解《联合国国际货物销售合同公约》的内容	熟悉常用国际贸易惯例；掌握国际贸易应遵循的准则

【开篇引例】

香港某公司 A 与另一家公司 B 在香港签订了一份设备购买和安装合同，由 B 公司提供一套设备给 A 公司在中国内地石家庄市注册的一家加工企业 C，并负责安装。合同签订后，A 公司预付了一部分货款。但后来 B 公司在中国内地所安装的设备部分零部件不合格，严重影响了企业 C 的生产。于是 A 公司拒付了其余货款，并向石家庄市某法院提起诉讼，要求赔偿损失。在开庭审理时，B 公司以当事人双方都是香港居民，合同也是在香港签订，而且 A 公司已经用港币付了部分货款为由，要求依香港法律确认合同无效。但 A 公司主张应依内地法律确认合同有效。

【分析提示】

因为合同没有选择双方适用法律，问题的关键是合同是否适用内地法律。在本案例中，香港与内地都与合同有密切关系。因为合同的特征性履行（设备安装）所在地比其他联系因素（如合同订立地）重要得多，该所在地（内地）就是与合同最密切联系的因素，也适用该地区的法律。

国际贸易实务是一门主要研究国际货物买卖的具体过程和相关活动内容，以及国际商务运作规范的学科，也是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用学科。对



于国际经贸专业的学生来说,在学习完国际贸易理论之后学习国际贸易实务课程,既可以加深对国际贸易理论的理解,又能学会国际贸易的具体操作,为毕业后从事国际贸易工作打下基础。为了学好本学科,必须先对国际贸易的特点及国际贸易业务流程有所了解。

第一节 国际贸易业务的特点及流程

一、国际贸易的特点

国际贸易包括国际货物贸易、国际服务贸易和生产要素的跨国流动三方面内容,其中国际货物贸易是国际贸易中最主要的组成部分。在国际贸易中不仅要考虑经济利益,还要配合国家的经济贸易政策和外交活动,同时还要遵守国际贸易惯例,按国际贸易规范进行贸易活动,做到“重合同,守信用”,树立良好的国际形象。与国内贸易相比,国际贸易具有以下特点:

(一) 国际贸易难度比较大

由于国际贸易中各国之间使用的语言不同,各国的货币与度量衡不同,各国的贸易政策、贸易法规、贸易措施不同,并且其法律、风俗习惯、宗教信仰等也不完全相同,商人的信用度有差别,因此给国际贸易、国际市场调查与拓展带来一定难度,一旦发生贸易纠纷,由于涉及跨国之间的协调,解决起来也比较困难。

(二) 国际贸易风险比较大

在国际贸易中,自买卖双方接触开始,要经过报价、讨价还价、签订合同、履行合同等多个环节,每个环节都存在各种各样的风险,稍不注意就会“钱货”两空。归纳起来,国际贸易包括以下风险:

第一,商业风险。因货样不符,国际市场行情变化、单证不符、进口方拒收货物或拒付货款、出口方不按时交货等给买卖双方带来的损失。

第二,信用风险。买卖双方财务发生变化,造成履约出现问题,给买卖双方带来的损失。

第三,汇率风险。由于交易双方一般都采用外币计价,如果汇率发生变化就会带来风险。

第四,价格风险。国际市场瞬息万变,对于大宗货物,签订合同后,如果价格上涨或下跌都可能造成损失。

第五,政治风险。一些国家由于政局不稳定,政治动荡,贸易政策法规也会发生变化,对贸易双方也带来风险。

第六,外来风险。由于国际贸易环节很多,在履行合同过程中,每个环节都可能出人意想不到的事情即外来风险,如货物运输过程中碰到海啸等。



（三）国际贸易过程环节比较多

在国际贸易中，交易过程的中间环节很多，如贸易磋商、备货、报检、报关、运输、收款等；在参与人方面，除了双方当事人外，还有中间商、代理商以及贸易过程中的相关部门，如果某一部门出现差错，就会影响交易的正常进行。

（四）国际市场竞争更加激烈

在国际贸易中，一直存在着争夺市场的激烈竞争，竞争的形式多种多样，有价格竞争，也有非价格竞争。在通信技术高度发达的今天，国际竞争更加达到白热化程度，用“商场如战场”来比喻国际竞争再恰当不过了。

（五）对从业人员的素质要求较高

从事国际贸易的人员不仅要精通外语，了解国外的政治、法律、文化、宗教信仰，而且还要有良好的商业信誉。同时还要熟悉国际贸易惯例，掌握各种专业理论知识与国际贸易的基本技能，善于交流，具有较强的运筹和决策能力，具有开拓国际市场的能力。

二、国际贸易的业务流程

国际贸易业务包括出口业务和进口业务。在实际进出口业务中，由于采用的交易方式和成交的条件不同，其业务环节和业务流程也不同。但是，尽管业务环节很多，各个环节是紧密联系的。无论是进口贸易还是出口贸易，就它们的基本业务流程而言，一般包括三个阶段：交易准备阶段、签订合同阶段、履行合同阶段。

（一）交易准备阶段

交易准备阶段就是买卖双方在交易前应该做的事情。

第一，对国际市场进行调查，了解商品的国际行情、国际市场需求状况以及客户的资信情况。

第二，做好宣传广告，制订贸易磋商的方案。

第三，做好备货和备款的准备。

（二）签订合同阶段

签订合同阶段包括贸易磋商和签订合同两方面工作。贸易磋商是通过口头或书面与对方进行贸易谈判，一般包括询价、报价、还价、接受几个环节。签订合同就是指双方就贸易谈判达成一致的内容，签订书面协议。

（三）履行合同阶段

在国际贸易中，出口商和进口商在履行合同阶段所要做的事情差别比较大，而且随着成交的条件不同，如采用的贸易术语不同，买卖双方所要承担的义务也不同。

1. 出口贸易的主要工作

出口贸易的主要工作包括以下几项：

第一，准备货物，按合同规定时间交货。为了按时、按质、按量完成交货义务，还要对货物进行检验检疫，出具检验证书。

第二，落实信用证，即做好“催证、审证、改证”工作。如果是采用信用证付款，



出口方应该认真落实信用证，以免造成“钱货”两空。

第三，租船、订舱、出口报关、办理保险。如果采用 CIF 成交，租船、订舱、办理保险等都是出口方做的事情，还要办理出口报关事宜。注意：对于根据《中华人民共和国货物进出口管理条例》需要办理进出口配额或许可证的货物，在出口报关前要事先向有关部门申请进出口配额或许可证方能出口。

第四，缮制单证，及时向银行交单议付。对于出口商来讲，办理完货物出口后应该及时制作一整套单证向进口商或银行办理收款，如果超过规定时间将收不到货款。

第五，办理出口收汇核销和出口退税。收到货款后，还要到国家外汇管理局办理出口收汇核销，如果依据国家规定可以退税的话，还可以到国家税务局办理出口退税。

2. 进口贸易的主要工作

进口贸易的主要工作包括以下几项：

第一，在合同规定的时间内开立信用证。

第二，租船、订舱、办理保险。如果采用 FOB 成交，租船、订舱、办理保险等都是进口方做的事情。另外，租船、订舱后还要及时把航班、航次告诉出口商。

第三，审核单证，办理付款。

第四，进口报关，接收、验收货物。

以上是进出口贸易的一般业务流程和基本环节。在实际工作中，可能还会碰到一些意外事故，需要买卖双方根据实际情况进行妥善处理。

第二节 国际贸易相关法律及惯例

在国际货物贸易中，买卖双方在订立合同、履行合同、处理合同纠纷时，都应该遵循相关的法律与惯例。由于交易双方所处的国家不同，其所在国的法律体系和法律制度不同，它们处理合同纠纷的方法也可能不同，而且选用的国际惯例以及运用情况也不同。因此，每一笔交易处理争议的法律和惯例就有差别。归纳起来，目前国际货物贸易所适用的法律和惯例有以下三种。

一、与合同有关国内的相关法律

进出口合同双方当事人都要分别遵循各自所在国国内的有关法律。国内法（Domestic Law）是指由某一国家制定或认可，并在本国主权管辖范围内生效的法律。但由于从事国际贸易的当事人地处不同的国度，具有不同的法律制度，一旦发生合同争议，且各自法律对同一问题有不一致的规定时，就涉及适用何国法律作为争议处理依据的问题。为消除这种法律冲突，一般以在国内法中规定“冲突规范”的办法加以解决。例如，根据《中华人民共和国合同法》（以下简称《合同法》）第七条规定：“当事人订立、履行合同，应当遵循法律、行政法规，尊重社会公德，不得扰乱社会经济秩序，损害公共利益。”第八条规定：“依法成立的合同，当事人具有法律约束力。当事人应按照约定履行



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。”由于进出口合同双方当事人所在国的法律制度不同，故对同一问题可能会出现不同的法律规定，为解决这种法律冲突，一般在国内法中都规定了冲突规范的办法。在我国一些商业法律中，对国际贸易惯例的适用均作了相应的规定。例如，《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国海商法》都规定：“中华人民共和国法律或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。”

二、国际协议或国际条约

在国际货物贸易中，国际条约、国际惯例和国内立法的关系，不同法律制度有不同的规定，加之各国贸易利害关系不同，依靠某一国家的国内法已经不能适应解决各国的利害冲突和贸易争议。为此，各国政府和一些国际组织为消除国际贸易障碍和解决争议，相互缔结和订立了一些双边或多边的国际条约和公约，其中一些已为大多数国家所接受，这为解决贸易争议奠定了基础。进出口商在订立合同和履行合同时，还必须符合当事人所在国订立国际条约或缔结的国际公约。一般来说，在许多国家，国际条约有自动生效和非自动生效之分。自动生效的国际条约，一经该国批准，自动产生效力。当事人可直接援引。对于非自动生效的国际条约，即使该国批准，也不对其居民产生直接约束力，只有经该国立法机关制定了有关实施该条约的法律后，才对其居民具有约束力。

在国际协议或国际条约中，《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）是迄今为止对国际货物买卖最重要、最有影响力的国际公约，自1988年1月1日正式生效以来，得到全世界大多数国家的承认。我国是《公约》的缔约国之一，因此《公约》与我国订立国际贸易合同和履行国际贸易合同适用的法律密切相关。

三、国际贸易惯例

国际贸易惯例通常是指由国际组织或商业团体，根据国际贸易长期实践中逐渐形成的一般贸易习惯做法而制定成文的国际贸易规则或国际贸易准则，它是国际贸易法律的重要渊源之一。在经济全球化和各国积极谋求国际贸易法统一化的进程中，国际贸易惯例起着重要的作用。惯例本身不是法律，也不具有法律效力，但通过各国的立法和国际立法可以赋予惯例以法律效力。例如，许多国家在国内立法明文规定了国际惯例的效力。在国际立法中，《公约》对国际惯例的作用作了充分的肯定。根据《公约》规定，当事人在合同中没有排除适用的惯例，或当事人已经知道或理应知道的惯例，以及在国际贸易中被人们经常使用和反复使用的惯例，即使当事人未明确同意采用，也可以作为当事人默示同意的惯例，因而惯例对双方当事人都具有约束力。

在当前国际贸易中，影响力较大而且适应范围较为广泛的国际贸易惯例主要有：国际商会2006年修订的《跟单信用证统一惯例》（UCP600）；1996年1月1日生效的《托收统一规则》（URC522）；1999年1月1日生效的《国际备用信用证惯例》；《2000年国际贸易术语解释通则》以及国际法协会1932年制定的《华沙—牛津规则》等。



以上各种国际贸易惯例，在当事人订立合同、履行合同和处理贸易纠纷时，都被广泛采用。国内外许多法院和仲裁机构审理国际货物贸易争议案件及对其作出判决或裁决时，也都参照或援引上述有关惯例。由此可见，在我国加入 WTO 并强化同国际接轨和按国际规范行事的今天，认真研究国际贸易惯例，学会利用和运用国际贸易惯例，有着重要的意义。

四、国内法、国际条约公约、国际惯例的关系

应该指出，与国际条约相比而言，国内法所涉及的有关国际贸易的范围较广，包括规范国际货物买卖、国际贸易运输、国际贸易保险、国际货款的收付、对外贸易管理、国际贸易仲裁等内容。国际惯例具有民间的非官方性质，因此不需要国家立法机关的批准。国际惯例多与当事人的约定有关，而不与国内法或国际条约相关。在当事人的约定与其采用的国际惯例矛盾时，法院将根据当事人的意图予以解决。

法律与国际贸易惯例有本质的不同。国际贸易惯例本身不是法律，其适用是以当事人的意思自治为基础的，因此，国际贸易惯例对国际贸易双方当事人来说不具有强制性的约束力。但目前国际贸易惯例与国际公约在强制力上的区别已经逐渐淡化，采用国际贸易惯例已经成为国际上的一种趋势。

第三节 国际贸易遵循的准则

一、签订国际贸易合同的准则

为了有效地开展进出口货物贸易，根据国际法律、国内法律和国际货物贸易的实践经验，在对外订立、履行合同和处理合同争议的过程中，必须遵循以下准则：

（一）当事人法律地位平等

在订立进出口合同和履行合同过程中，交易双方当事人的法律地位平等，不论其背景如何，也不论其势力强弱，都处于平等的法律地位，都同样受到法律的约束和保护。我国《合同法》第三条规定：“合同当事人的法律地位平等，一方不得将自己的意志强加于另一方。”这一规定的精神主要体现在三方面：一是交易条件必须由双方当事人平等磋商，合同内容是双方真实意思的表现；二是合同一旦成立，对双方当事人都具有约束力，双方必须严格履行义务，任何一方不得擅自变更或解除合同；三是任何一方当事人违约都必须承担违约责任，并在追究违约责任时当事人都适用同一法律，不得区别对待。

（二）缔约自由

缔约自由是指根据当事人意思自治原则订立合同，这是国际上一般通行的准则。《国际统一私法协会国际商事合同通则》第一条第一款明确规定：当事人有权自由订立



合同,并确定合同的内容。当然需要指出的是,缔约自由并不是意味着当事人可以随意订立合同,而是要依法订立合同,即订立合同的程序和合同的内容都应遵守法律和行政法规。具体地说,当事人在法定范围内有权根据自己的意愿决定是否订立合同,任何单位和个人不得非法干涉。

(三) 公平交易

公平交易是国际上公认的一项通行的准则,与此相对应的是显失公平,即明显地偏袒一方当事人而损害另一方当事人的合法权益。例如,约定的价格明显高于或低于国际价格,或违约责任的约定过于偏向某一方等。我国《合同法》第五条规定:“当事人应当遵循公平原则确定各方的权利和义务。”据此,当事人约定履行的义务和享受的权利应当对等,应当公平合理。否则,受损害一方当事人有权请求法院或仲裁机构予以纠正。

(四) 诚实信用

《公约》和《国际统一私法协会国际商事合同通则》都强调,开展国际贸易必须遵守诚实信用的原则。我国《合同法》第六条规定:“当事人行使权利、履行义务应当遵循诚实信用原则。”由此可见,诚实信用是当事人订立、履行合同和处理合同争议必须遵循的准则。当事人双方应该以诚相待,言而有信,不得歪曲事实真相。总之,诚实信用原则是一项强制性规范,它将道德规范与法律规范融为一体,当事人既不得约定排除其适用,也不得有任何违反此准则的行为。

(五) 恪守合同

进出口合同订立后,交易双方都应严格履行合同约定义务,任何一方都不能擅自变更合同内容或终止合同,如有一方不履行合同约定的条件,即构成违约,另一方就有权追究违约方的责任,除受不可抗力影响等原因以外。一方当事人如果要变更合同或解除合同,需要与对方磋商,征得对方的同意。

(六) 遵守法律

遵守法律是一项最基本的强制性的规范,也是国际上公认的准则。因此,在订立合同、履行合同和处理合同纠纷时,当事人必须具有法律意识和法制观念,严格遵守法律。这里包括三方面内容:一是签订合同是一种法律行为,必须经过一定法律步骤,合同才能依法成立并受到法律保护;二是履行合同也是一种法律行为,它行使合同约定的权利和义务;三是处理合同争议也是一种法律行为,当事人可以选择或约定处理合同争议适用的法律。总之,订立合同、履行合同、处理合同争议都是法律行为,都应遵守法律。

二、我国企业签订外贸合同应遵循的原则

签订外贸合同时一般要遵循以下原则:

(一) 维护国家主权的原则

订立外贸合同时,不得违反我国的司法管辖权、税收管辖权等,不得有损于社会公共利益和社会道德。



(二) 平等互利、协商一致的原则

这一点与国内的合同是相同的。

(三) 适用国际惯例的原则

适用国际惯例是当今国际经济交往的趋势。当前,国际上影响较大的国际惯例有:国际商会制订的《国际贸易术语解释通则》,国际法协会制订的《华沙—牛津规则》以及国际法协会 500 号文件《跟单信用证统一惯例》。此外,还有一些通过标准合同所形成的行业惯例和长期流行于某些行业中的惯例。

【知识讲座】

国际贸易中的法律适用问题

国际贸易中必须解决两个法律问题:一是法律适用问题;二是管辖权问题。

(1) 冲突法,即是适用冲突法还是适用国内法或条约中的实体规范。冲突法是在各国民事法律规定不同而发生法律冲突的情况下,指定以何种法律作为调整某一涉外民事法律关系的边准的法律适用法。国际私法关于合同的准据法有两种观点:

第一,“客观论”。在客观上最适合于解决合同的成立及效力等问题的法律。

第二,“主观论”。首先应是当事人协议选择适用法律,只有在当事人既无明示的选择,又不能依情况推定其欲选择的法律时,才是那个与合同有最密切、最真实联系的法律(意思自治)。意思自治的作用:

第一,预见法律行为的后果,维护法律关系的稳定。

第二,一旦发生争议,能得到迅速解决法律适用条款。体现在合同中“合同适用××国法律”以条款的形式出现在合同中,以便于合同的履行及争议的解决。

(2) 管辖权,即国内法院应不应该受理这一案件,应由何国法院审理。管辖权的意义它是一国法院审理一个案件的前提条件,直接影响其审理结果和诉讼当事人合法权益的取得和保护。具体有以下两种:

①英美法,对人诉讼的管辖权和对物诉讼的管辖权;

②大陆法,属地管辖权(德国、奥地利、日本)和属人管辖权(法国)按案件性质划分:专属管辖权和任意管辖权。

《关于国际管辖权和执行法院判决的公约》如何确定案件管辖权,被告住所地是基本依据特殊管辖权对专属管辖权的案件作了划分,规定了协议管辖的原则。

(3) 如何确定法律适用条款。

第一,当事人自由选定。

第二,根据合同性质、类型等自主选择,可选择当事人共同参加的国际公约,也可是一方国家的法律或国际惯例。

第三,有些国家规定,只能选择实体法,而不能是冲突法,例如中国。



【本章小结】

本章通过对国际贸易与国内贸易的比较,阐述了国际贸易的特点,并简要介绍了国际贸易的业务流程和基本环节;还介绍了国际贸易所适用的法律和国际惯例;最后介绍了从事国际贸易活动应遵循的基本准则。

【案例分析】

案例一

1998年5月,湖南省一家化工厂C利用日本政府贷款从日本某机械设备公司D引进380万美元的成套化工生产设备,该成套设备有三条生产线。交货期分别是1999年年底交第一条生产线的设备,占总金额的30%;2001年年底交第二条生产线的设备,占总金额的30%;2004年年底交第三条生产线的设备,占总金额的40%。2003年该化工厂发现国际市场上有更先进的设备,而且价格比日本公司提供的还低30%,所以向日本机械设备公司提出解除第三批货物的合同,并负责赔偿其损失20%,但日方公司坚持要C工厂履行合同。双方经协商未果,结果C工厂在对方还没有交货时,就已经考虑如何销毁这些已淘汰的设备了。

分析:日方公司虽然不近人情,但没有违反合同。我方企业对国际先进技术进步不了解,同时也反映买方信贷的国际贸易中存在缺点。

案例二

2006年5月,营业注册地均设在香港的A和B两家公司在内地从事加工贸易,A和B两公司在香港签订一份贸易合同,由B公司供给A公司一套设备,为其国内加工企业所用,交货期为2006年11月,交货目的地是合肥,合同没有表明处理争议的适用法律。但B公司没有按时交货,导致A公司不能按时开工而造成损失。双方协调未果,A公司向合肥某中级法院起诉B公司,要求B公司赔偿其损失。但B公司要求该法院撤消A公司的起诉,理由是A、B两家公司都是在香港注册的公司,而且合同是在香港签订的,内地的法院无权受理该合同争议。

分析:虽然A、B两公司是在香港注册,合同也在香港签订的,但内地的法院也有权受理该合同争议。根据我国《合同法》第一百二十六条规定,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或地区的法律。

案例三

西欧某国家有一商人在“广交会”上与广州某国际贸易公司A洽谈进口“五羊牌”自行车10000辆,但要求A公司改用“箭”牌商标,并在包装上不得注明“Made In China”字样。买方为何提出这种要求?A公司能否接受?为什么?

分析:买方这样做的目的有三个:一是为了销往其他国家时,预防某些国家对中