

应用型

主 编/侯学文

副主编/杨子江 张新坡

国际贸易实务

*International
Business Practice*



清华大学出版社

应用型

主 编/侯学文

副主编/杨子江 张新坡

国际贸易实务

*International
Business Practice*

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

国际贸易实务是高等院校国际经济与贸易专业必修的一门专业核心课,也是外贸人员从业资格培训的必修课程。本书依据《跟单信用证统一惯例》(UCP600)、《2000年国际贸易术语解释通则》等国际贸易领域最新规则及惯例,对国际贸易实务的重要知识点及具体操作流程作了系统阐述,每章都按照教学目的和要求精心设计和编排了基本概念、思考题、案例分析和小资料,并在书后附录中提供了《UCP600》、中英文对照的国际贸易用语及世界著名港口等内容,便于读者查阅,充分体现出本书的应用型特色。

本书不仅可作为应用型本科高等院校及高职高专院校相关专业学生的教材,同时也可作为外贸从业人员资格培训的教材。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/侯学文主编. —北京:清华大学出版社, 2009.2

ISBN 978-7-302-19392-0

I. 国… II. 侯… III. 国际贸易-贸易实务-高等学校-教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 009015 号

责任编辑:杜春杰 孙 斌

封面设计:唐韵设计

版式设计:杨 洋

责任校对:姜 彦

责任印制:孟凡玉

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:北京四季青印刷厂

装 订 者:三河市新茂装订有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印 张:18.75 字 数:375 千字

版 次:2009 年 2 月第 1 版 印 次:2009 年 2 月第 1 次印刷

印 数:1~5000

定 价:29.00 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:032420-01

前 言

在经济全球化的背景下,我国改革开放 30 年、尤其是加入世界贸易组织(WTO)以来,我国的对外贸易取得了辉煌的成就,进入到一个崭新的发展阶段。对外贸易作为一国参与国际经济合作与竞争的重要方式和渠道,是我国对外开放的核心内容与出发点。对外经济贸易的蓬勃发展,需要大量高素质的专业人才,而传统的教学模式和方法已很难适应时代发展的要求。为此,我们在参考、借鉴国内外同类专业文献资料的基础上,结合多年的教学实践,本着“实用、创新”的原则,编写了这本《国际贸易实务》教材。

本教材在编写过程中力求体现如下特点:

(1) 从培养国际经济与贸易专业人才必须具备的知识结构和素质出发,注重“三基”(基本概念、基本理论、基本知识)等内容的系统阐述及重要知识点的详细介绍,在每一章的章首提出明确的教学目的和要求(含重、难点);在每一章的章末列出基本概念、思考题以及案例分析等,使读者能够更好地理解和掌握所学知识,增强了本教材的系统性。

(2) 以国际贸易的主要业务流程为主线,以贸易合同的商定与履行为中心,通过生动的案例剖析,全面介绍了各业务环节的操作知识和相关单证的缮制,为读者营造了一个将所学理论运用于实践的模拟场景,增强了本教材的操作性。

(3) 在确定内容结构和编写体例时,特别在每一章的章末附有精心设计的相关外贸知识的小资料,并在书后附录部分为读者提供了《跟单信用证统一惯例》(UCP600)、中英文对照国际贸易用语及世界著名港口等内容,便于读者查阅、运用及进行更加深入的学习和研究,增强了本教材的实用性。

(4) 力求体现当代国际经济与贸易领域的最新理论和实践成果,特别是由于《跟单信用证统一惯例》(UCP600)正式实施以来出现的新情况、新变化,帮助读者及时地学习和研究新知识,准确地掌握和运用新惯例,未雨绸缪,积极面对新挑战,更切实地保护进出口企业的自身利益,增强了本教材的创新性。

本教材由侯学文任主编,杨子江、张新坡任副主编,具体分工如下:吴凤娇(导论)、王翬(第一章)、侯学文(第二、五章)、吴惠明(第三章)、杨子江(第四章)、张新坡(第六、八章)、越大志(第七章)、陈敏(第九章)、杨青芬(第十章)。全书由杨子江、张新坡负责初审;侯学文负责全书总体框架与编写大纲的拟定、编纂及最终

定稿。

在本教材的编写过程中，参阅了许多文献，除在参考文献中列出以外，还有许多文献无法一一列出，在此谨向所有文献的作者表示由衷的感谢！

由于作者水平有限，再加上成书时间仓促，书中难免存在不足甚至错误之处，敬请专家及广大读者批评指正。

编 者

2009 年元旦于仰恩湖畔

目 录

导 论	1
第一章 进出口合同的商订	10
第一节 进出口合同的形式和内容	10
第二节 进出口交易磋商	13
第三节 进出口合同的订立	24
第二章 国际贸易术语	30
第一节 国际贸易术语概述	30
第二节 装运港交货的三种常用贸易术语	32
第三节 货交承运人的三种贸易术语	39
第四节 其他贸易术语	41
第五节 贸易术语的选用	44
第三章 进出口合同的标的物	48
第一节 进出口商品的品名	48
第二节 进出口商品的品质	50
第三节 进出口商品的数量	58
第四节 进出口商品的包装	63
第四章 国际货物运输	75
第一节 运输方式	75
第二节 装运条款	85
第三节 运输单据	91
第五章 国际货物运输保险	102
第一节 海运货物保险承保的范围	102
第二节 海运货物保险的险别	110
第三节 我国陆运、空运与邮包运输保险	120
第四节 我国进出口货物保险实务	124

第六章 进出口商品价格	135
第一节 进出口商品的作价依据	135
第二节 进出口商品作价方法	143
第三节 佣金与折扣	147
第四节 价格换算与价格改报	151
第五节 计价货币的选择与合同中的价格条款	157
第七章 国际贸易货款的结算	162
第一节 国际贸易中货款结算的支付工具	162
第二节 国际贸易货款的支付方式	170
第八章 进出口商品检验、索赔、不可抗力与仲裁	195
第一节 进出口商品检验	195
第二节 违约与索赔	207
第三节 不可抗力	212
第四节 仲裁	216
第九章 进出口合同的履行	224
第一节 出口合同的履行	224
第二节 进口合同的履行	239
第十章 国际贸易方式	247
第一节 经销、代理与寄售	247
第二节 招标、投标与拍卖	253
第三节 加工贸易	258
第四节 对等贸易	261
参考文献	269
附录 A 跟单信用证统一惯例 (UCP600)	270
附录 B 国际贸易用语 (中英文对照)	283
附录 C 世界著名港口 (中英文对照)	291

导 论

教学目的和要求

通过对本章的学习，了解国际贸易的特点，掌握进出口贸易的基本流程和国际贸易惯例的含义，并掌握学习国际贸易实务这门课程的方法。

一、国际贸易的特点

国际贸易与国内贸易同属商品买卖活动，两者并无实质差别，但是由于各国在语言文化、法律制度、风俗习惯与经济发展水平等方面不尽相同，两者之间还是存在很多差异。与国内贸易相比，国际贸易有以下特点：

（一）国际贸易难度大

1. 国际间贸易障碍多

国际贸易涉及国家之间的重大经济利益。为争夺国际市场，保护本国产业和国内市场，各国往往运用关税和非关税壁垒，扩大本国产品的出口、限制外国产品的进口。各种贸易壁垒的存在都或多或少地给国际贸易的顺利进行设置了障碍。

2. 比国内贸易更复杂

由于各国语言、法律和风俗习惯不同，国际贸易的复杂程度要比国内贸易大得多。如在国际贸易中一旦发生贸易纠纷，就需要根据国际规则进行解决，这远比国内贸易纠纷的解决要复杂得多。此外，在国际贸易过程中，经常因为各国商业习惯及风俗的不同而产生误解或矛盾。因此贸易商必须通晓各国语言、法律和风俗习惯，才能顺利开展国际货物买卖活动。

3. 调查对方资信更困难

要想顺利进入国际市场，必须对国外市场进行深入的调查研究。然而由于国外市场调查资料的获得渠道较少，资料不易搜集完整，并且费用高昂，因此对国外市场的情报搜集是十分困难的。另外，为降低风险并避免日后恶意索赔的发生，贸易商必须对交易对方进行资金和信用调查，但这种调查也相当困难。

4. 国际贸易的不稳定性明显

国际贸易易受国家政策、经济形势和其他客观条件变化的影响, 尤其在国际局势动荡不定、国际市场竞争和贸易摩擦激烈、国际市场汇率经常浮动以及商品价格瞬息万变的情况下, 国际贸易的不稳定性更为明显, 从事国际贸易的难度也就更大。

(二) 国际贸易风险多

在国际贸易中, 自买卖双方接洽开始, 要经过报价、还价、确认而后订约, 直到履约的整个基本流程。在此期间将有可能发生各式各样的风险, 主要表现在以下几个方面:

1. 信用风险

信用风险是指由于交易对手不履行契约或履约不完全所产生的风险。在交易过程中, 买卖双方的财务状况可能发生变化, 有时甚至危及履约, 出现信用危机。

2. 汇兑风险

汇兑风险是指在交易期限内, 因合同计价货币汇率变动所产生的风险。交易期限越长, 交易风险愈大。广义的汇兑风险, 除汇率变动风险外, 还包括外汇转移风险, 即因外汇不足或政府实施外汇管制, 导致无法汇出外汇的风险。

3. 政治风险

政治风险即因国内政治情况发生变化或法令规章有所变动导致无法履行合约的风险。有些国家由于自身经济等方面的问题, 贸易政策法规不断修改, 再加上一些国家内部的政局变动, 经常使国际贸易商承担许多国内贸易不需承担的政治风险。

4. 价格风险

对外贸易多是大宗交易, 贸易双方签约后, 货价可能上涨或下跌, 对买卖双方而言存在价格风险。

5. 商业风险

国际贸易中由于买卖双方在订立合同前没有进行充分的磋商, 导致进口商在履约时往往以货样不详、交货期晚、单证不符等各种理由拒绝收货, 这对出口商而言就是商业风险。这些理由在货物被拒收前是无法确定的。

6. 其他外来风险

国际贸易中货物要经过长途运输, 在运输过程中可能会遇到各种自然灾害、意外事故和各种其他意想不到的外来风险。

(三) 国际贸易的市场竞争更加激烈

在国际贸易中, 一直存在着激烈的市场竞争。竞争形式有的表现为价格竞争, 有的

表现为非价格竞争，竞争手段繁多。

（四）对从事国际贸易的人才素质要求更高

从事国际贸易的人员不仅要精通外语，了解国外的政治、法律制度、风俗习惯和文化，而且还要有良好的商业信誉、熟悉国际贸易惯例，掌握各种贸易理论知识与基本技能，具备开拓创新能力、驾驭市场的能力和善于应战与随机应变的能力。

二、国际贸易的基本流程

在实际的国际贸易业务中，与国内贸易相比较，由于运用的交易方式不同和采用的成交条件不同，其业务环节也不尽相同。但是无论是出口贸易，还是进口贸易，就它们的基本业务程序而言，均可概括为以下三个阶段：准备阶段、磋商和订立合同阶段、履行合同阶段。下面以出口贸易业务为例，简要介绍进出口贸易的基本业务程序和不同阶段的主要工作内容。

（一）出口交易前的准备

出口交易前的准备工作，主要包括以下事项：

- （1）进行对国外市场与客户的调查研究，并选择适销的目标市场和资信好的客户。
- （2）制定出口商品经营方案或价格方案，以便在对外洽商交易时做好充分准备。
- （3）组织货源或制定出口商品的生产计划。
- （4）开展多种形式的广告宣传和促销活动，进行广泛的市场开拓。

（二）出口交易磋商和合同订立

贸易商在与选定的国外客户建立业务关系后，即可就出口交易的具体内容与对方进行实质性谈判，即交易磋商。交易双方既可通过书面形式，也可通过电话、当面谈判的口头形式就买卖货物的各项交易条件进行磋商。交易磋商一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等环节。除非另有规定，国际货物买卖合同于接受生效时即告成立。不过为了明确责任、便于履行，双方当事人一般都会签署一份有一定格式的书面合同。

（三）出口合同的履行

国际货物买卖合同有效订立后，买卖双方就应根据合同规定，各自履行自己的义务。若有违反或不履行，致使对方蒙受损失，违约方必须承担对方损失的法律 responsibility。出口方在履约阶段，需要进行的工作包括以下内容：

1. 备货

出口商在订立合同后应与生产厂家联系货源, 保证按时、按质、按量交付合同约定的货物。在备货过程中, 还应根据有关法律和法规报请主管机构检验, 或自行安排检验。在检验合格后, 才能对外装运出口。

2. 催证、审证和改证

如果国外客户未能按合同规定及时开来信用证, 出口商应向国外客户催开信用证。在收到信用证后, 还要根据合同规定和《跟单信用证统一惯例》审查信用证, 如发现与合同相歧义条款或难以实现的条款, 应当立即要求客户修改信用证, 使之符合出口合同规定或便于自身履行。

3. 及时办理运输、保险和出口报关

出口商在收到信用证经审核无误后应及时办理发货装运手续。在办妥托运手续、明确载货工具和出运日期后, 必须及时办理运输保险, 然后向海关办理出口报关手续。经海关查验放行后, 将货物装上指定的载货工具, 并向承运人取得运输单据。货物装运后, 出口商应及时将装运情况通知进口商, 以便对方准备收货和支付价款等事宜。如果货物运输保险是由买方办理, 出口商则应适当提前发出装运通知的时间, 以便买方有足够的时间办理保险手续。

4. 缮制单据, 及时向银行交单结汇

货物装运后, 出口商应备妥单据, 包括商业发票、运输单据和保险单等主要单据以及其他单据。单据缮制后, 应立即按合同规定向有关银行交单, 收取货款。

以上是出口贸易业务的基本环节。进口贸易的业务程序有许多与出口贸易相同, 同样可分为: 交易前准备、交易磋商和合同订立以及合同履行三个阶段。但是由于进口商与出口商所处的地位不同, 各阶段的某些业务内容有所不同, 如进口商在履行阶段的主要环节是开立信用证、交付货款和验收货物。在此不再赘述。

倘若在订立合同后, 一方不履行或在履行中有违反合同规定的情形, 都会使对方蒙受损失。此时, 受害方有权按合同规定向违约方提出索赔甚至解除合同。如果买卖双方对是否违约或对损失金额意见不一致, 就会产生索赔与理赔以及处理争议的问题。

下面是出口业务流程图, 如图 0-1 所示。

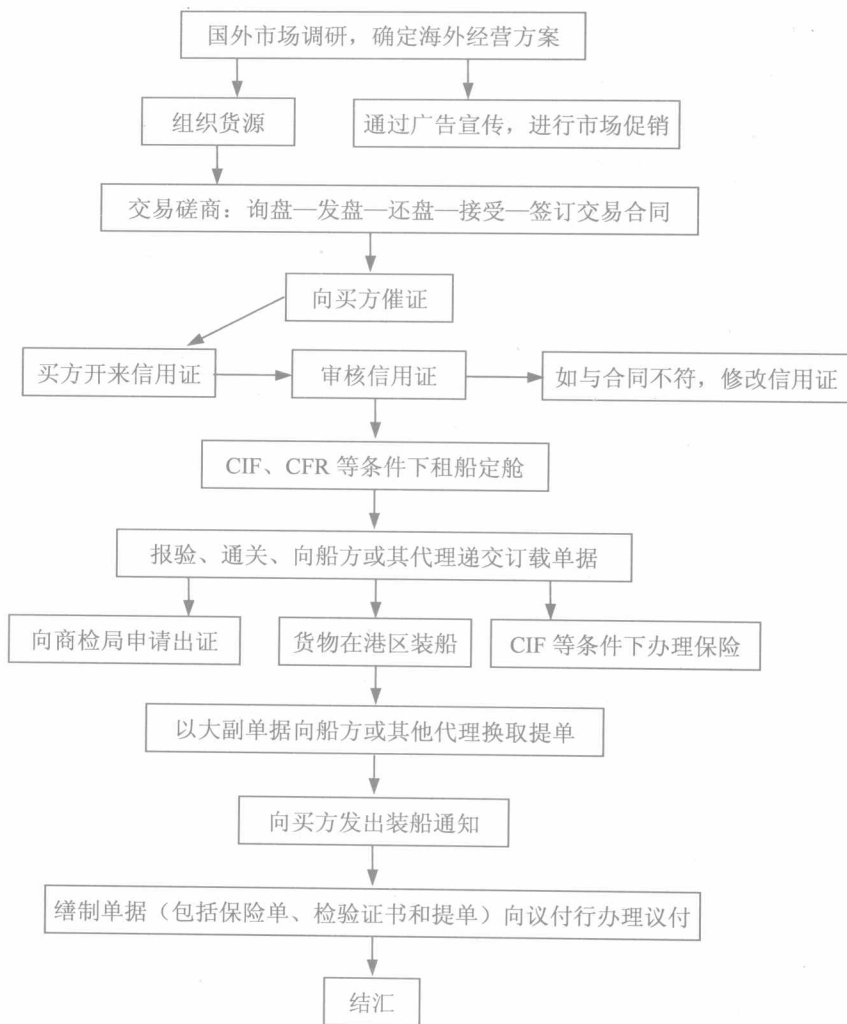


图 0-1 出口业务流程图

三、国际贸易适用的法律与惯例

在国际货物贸易中，买卖双方订立、履行合同和处理争议时，都应遵循相关的法律和惯例。由于交易双方分处不同国家，其所在国对外签署的国际条约以及对国际贸易惯例的选用也都存在差异，因此每项合同和处理争议所适用的法律与惯例就互有差异。概

括起来,国际贸易所适用的法律与惯例,一般有下列三种类型。

(一) 与合同有关国内的相关法律

国际货物买卖合同当事人都要分别遵循各自所在国国内的有关法律。但是由于当事人所在的国家不同,而不同的国家往往对同一问题的有关法律规定不相一致,因而一旦发生争议引起诉讼时,就会产生究竟应适用何国法律的问题。为了解决这种法律冲突,一般在国内法中规定了对冲突规范的办法。例如,我国《合同法》第126条中规定:“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。”据此,我国贸易商对外签订的进出口合同中,除法律另有规定外,交易双方可协商约定处理合同争议适用的法律法规。若买卖双方未在合同中作出选择,则当发生争议时,由受理合同争议的法院或仲裁机构依照“与合同有最密切关系的国家”的法律进行处理。

(二) 国际条约

在国际货物贸易中,由于各国国内法的规定差异较大,因此单靠某一国家的国内法,已经不足以解决各国的国际贸易争议。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,相继缔结了一些双边或多边的国际条约。因此,国际货物买卖合同还必须符合交易双方所在国缔结或参加的与合同有关的国际条约。我国缔结或参加的涉及国际货物贸易的国际条约颇多,其中对我国国际贸易影响最大的是WTO协定及其附件所包括的各种协议。其次,《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)是迄今为止关于国际货物买卖的一个最重要的国际条约,于1988年1月1日正式生效。我国在1986年12月11日向联合国递交了《公约》核准书,但对《公约》提出了两点保留:一是我国不同意扩大《公约》的适用范围。对我国贸易商来说,只同意该公约的适用范围限于营业地分处于不同缔约国的当事人之间所订立的买卖合同。因此,如果合同争议双方同属该公约缔约国,则解决其争议所适用的法律就以该公约的规定为准。二是对《公约》第11条、第29条及有关规定提出保留。即我国企业对外订立、修改协议、终止合同应采用书面形式。

(三) 国际贸易惯例

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中逐渐形成的一些有较为明确和固定内容的贸易习惯和一般做法,通常由国际性的组织或商业团体制定。国际贸易惯例不是法律,它对合同当事人没有普遍的强制性,只有当事人在合同中规定加以采用时,才对合同当事人有法律约束力。如当事人在采用国际贸易惯例时,可以对其

中的某一或某几项具体内容进行更改或补充。

在当前国际货物贸易中,影响较大且适用范围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》以及国际商会 1999 年修订的《2000 年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2000)等。

四、本课程的研究对象与学习方法

(一) 本课程的研究对象

国际贸易实务是一门研究国际货物买卖的具体过程及相关活动内容的学科,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。具体而言,本课程以货物的国际市场进入为导向,以国际货物买卖业务为对象,以国际贸易交易合同为中心,对各个业务环节的基本知识与技能进行介绍,并阐述当今国际贸易中广泛使用的各种贸易方式。

(二) 学习本课程的方法

基于本课程的研究内容和特点,在本课程的学习过程中,应运用科学合理的学习方法,做到以下“三个注意”,才能够全面熟练地掌握有关的基本知识、基础理论和基本技能,并学会如何在实际业务中灵活运用。

1. 注意理论联系实际

本课程是一门实践性很强的课程。因此,在学习中以国际贸易基本原理为指导,将所学到的基础理论和基本政策加以具体运用,并时刻关注现实国际贸易领域的新变化,不断提高理解、分析和解决国际贸易业务问题的能力。同时,本课程涉及不同的交易背景、法律法规以及复杂的交易过程。因此,单凭抽象的理论学习很难完全领会其中的道理,重要的是结合实际,才能在纷繁复杂的国际贸易中游刃有余。

2. 注意国际贸易惯例的研究和运用

在国际贸易业务操作中,国际贸易惯例起着十分重要的作用。为了适应国际贸易发展的需要,国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则,如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已经成为国际贸易从业人员在实务中公认的一般操作准则。因此,在学习本课程时,要熟知这些通行的国际贸易惯例并学会灵活运用,以便按国际规范办事。

3. 注意本课程与其他相关课程的联系

国际贸易实务是一门综合性的学科,与其他课程内容关联紧密。在学习过程中,为

了更好地理解相关的内容,在学习时要阅读相关的教材和参考资料以丰富知识面,系统掌握相关的学科知识,并将其综合运用。比如,商品的品质、数量和包装等内容涉及到商品学的相关内容,国际货物运输与保险则涉及到运输学与保险学的内容,货款的支付又涉及国际结算的相关内容等,因此,在本课程的学习中还应了解相关课程的内容,以做到融会贯通。



基本概念

国际贸易 信用风险 汇兑风险 国际贸易惯例



思考题

1. 国际贸易与国内贸易相比,有什么特点?
2. 国际贸易所适用的法律与惯例一般有哪几种类型?
3. 国际贸易实务课程的研究对象是什么?怎样学好这门课程?



案例分析

有一美国商人出售一批医疗器械给中国香港商人,按 CIF 香港条件成交,合同在美国签订。后双方在执行合同的过程中,对合同的形式及合同有关条款的解释发生了争议。

请分析:解决此项纠纷应适用中国香港法律还是美国法律?



小资料:《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》(United Nations Convention on Contracts of International Sales of Goods)是由联合国国际贸易法委员会主持制定的,1980年在维也纳举行的外交会议上获得通过。《公约》于1988年1月1日正式生效。1986年12月11日我国交存核准书,在提交核准书时,提出了两项保留意见:(1)不同意扩大《公约》的适用范围,只同意《公约》适用于缔约国的当事人之间签订的合同;(2)不同意用书面以外的其他形式订立、修改和终止合同。截至2005年上半年,核准和参加该公约的共

有 65 个国家。

《公约》共分为四个部分：（1）适用范围；（2）合同的成立；（3）货物买卖；（4）最后条款。全文共 101 条。公约的主要内容包括以下四个方面：

1. 基本原则。建立国际经济新秩序的原则、平等互利原则与兼顾不同社会、经济和法律制度的原则。这些基本原则是执行、解释和修订公约的依据，也是处理国际货物买卖关系和发展国际贸易关系的准绳。

2. 适用范围。第一，公约只适用于国际货物买卖合同，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，但对某些货物的国际买卖不能适用该公约作了明确规定。第二，公约适用于当事人在缔约国内有营业地的合同，但如果根据适用于“合同”的冲突规范，该“合同”应适用某一缔约国的法律，在这种情况下也应适用“销售合同公约”，而不管合同当事人在该缔约国有无营业场所。对此规定，缔约国在批准或者加入时可以声明保留。第三，双方当事人可以在合同中明确规定不适用该公约。（适用范围不允许缔约国保留）

3. 合同的订立。包括合同的形式和发价（要约）与接受（承诺）的法律效力。

4. 买方和卖方的权利义务。第一，卖方责任主要表现为三项义务：交付货物；移交一切与货物有关的单据；移转货物的所有权。第二，买方的责任主要表现为两项义务：支付货物价款；收取货物。第三，详细规定卖方和买方违反合同时的补救办法。第四，规定了风险转移的几种情况。第五，明确了根本违反合同和预期违反合同的含义以及当这种情况发生时，当事人双方所应履行的义务。第六，对免责根据的条件作了明确的规定。

第一章 进出口合同的商订



教学目的和要求

通过对本章的学习，了解进出口合同的含义、形式和书面合同的主要内容；认识交易磋商的重要性及复杂性，了解进出口交易磋商所采取的各种形式，掌握交易磋商中的四个基本环节，重点理解发盘和接受的定义、生效要件和作出后的法律后果；掌握合同生效的法律要件和合同成立的时间、地点。

第一节 进出口合同的形式和内容

一、进出口合同的含义及其特征

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。进出口合同作为合同类别之一，是指营业地在不同国家的当事人之间就有关货物买卖的权利义务关系而达成的协议。与国内货物买卖合同相比，进出口合同具有以下特征：

（一）进出口合同具有国际性

进出口合同与国内货物买卖合同的基本区别就在于其具有国际性。根据《公约》的规定，一个货物买卖合同是否具有国际性，不在于双方当事人的国籍，而在于双方的营业地。因此，某国当事人和该国驻外国的常驻代表签署的货物买卖合同，也具有《公约》意义上的“国际性”。

（二）进出口合同的客体是跨越国境流通的货物

进出口合同的客体是货物，是毋庸置疑的。值得注意的是，按照《公约》解释，部分跨越国境流通的货物排除在适用范围之外，它包括：（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、气垫船或者飞机的买卖；（6）电力的买卖。