

GUOJIMAOYISHIWUYUANLI

周敏倩 竺杏月 / 主编



国际贸易实务与案例



东南大学出版社
Southeast University Press

经济管理类专业主干课程系列教材

国际贸易实务与案例

主 编 周敏倩 竺杏月
副主编 邹 静 黄友军

东南大学出版社

• 南京 •

内 容 提 要

本书按照四篇十四章的构架全面阐述和介绍了国际贸易实务的主要内容,各章均以先导案例引出本章内容,突出了国际贸易实务内容实践性强的特点。书中以国际货物贸易的交易条件为核心,国际货物贸易标的、商品价格、货物交付、货款结算、争议的预防与解决、合同的商订与履行以及国际贸易方式等均有通俗易懂的阐述,各项内容的阐述均注意了与实例的结合。全书教学资源丰富、数据资料新、结构完整。

本书不仅对相关业务中所涉及的国际惯例及国际商法进行了系统全面的介绍,还很好地体现了国际贸易的新动态,收录并分析了在2007年7月1日生效的《跟单信用证统一惯例(UCP600)》。

本书主要可作为普通高校及大专院校国际贸易专业学生作为教材或参考书,也可供国际贸易、金融等企业相关业务人员使用,并可作为企业国际贸易业务技能培训的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务与案例/周敏倩,竺杏月主编. —南京:
东南大学出版社,2008.1

ISBN 978-7-5641-1114-4

I. 国… II. ①周… ②竺… III. 国际贸易—贸易实务 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 009432 号

国际贸易实务与案例

出版发行:东南大学出版社
社 址:南京四牌楼2号 邮编:210096
出 版 人:江 汉
网 址:<http://press.seu.edu.cn>
电子邮件:press@seu.edu.cn
经 销:全国各地新华书店
印 刷:江苏省地质测绘院印刷厂
开 本:787mm×1092mm 1/16
印 张:20.75
字 数:505千字
版 次:2008年1月第1版
印 次:2008年1月第1次印刷
书 号:ISBN 978-7-5641-1114-4/F·127
印 数:1~3000册
定 价:33.00元

本社图书若有印装质量问题,请直接与读者服务部联系。电话(传真):025-83792328

目录

CONTENTS

导论	1
----	---

第一篇 贸易术语

第一章 贸易术语	11
开篇案例	11
第一节 贸易术语的含义和作用	12
第二节 贸易术语的解释规则——相关的国际惯例	14
第三节 国际贸易中常用的六种贸易术语	19
第四节 其他七种贸易术语	33
第五节 贸易术语的选用	37
本章小结	38
关键概念	39
思考与练习	39

第二篇 国际货物买卖合同条款

第二章 商品品名、品质、数量与包装	45
开篇案例	45
第一节 商品品名	46
第二节 商品品质	48
第三节 商品的数量	60
第四节 商品的包装	68
本章小结	77
关键概念	77
思考与练习	78
第三章 国际货物运输	80
开篇案例	80
第一节 国际海洋货物运输方式	81
第二节 海洋货物运输单据	88
第三节 其他国际货物运输方式	92
第四节 国际货物买卖合同的装运条款	100

本章小结	103
关键概念	103
思考与练习	103
第四章 国际货物运输保险	105
开篇案例	105
第一节 国际货物运输保险概述	106
第二节 海上货物运输保险保障的范围	107
第三节 我国海洋运输货物保险的险别与条款	110
第四节 我国陆运货物、空运货物及邮运货物保险	115
第五节 伦敦保险业协会海运货物保险条款	119
第六节 海洋货物运输保险实务	121
本章小结	125
关键概念	125
思考与练习	125
第五章 商品价格与核算	127
开篇案例	127
第一节 成本核算	127
第二节 商品作价的基本方法	129
第三节 主要贸易术语的价格换算	132
第四节 佣金和折扣	134
第五节 合同中的价格条款	137
本章小结	138
关键概念	138
思考与练习	138
第六章 国际货款的收付	140
开篇案例	140
第一节 国际贸易支付使用的票据	140
第二节 汇付与托收支付方式	147
第三节 信用证支付方式	153
第四节 银行保函与备用信用证	161
第五节 支付方式的选择	165
本章小结	167
关键概念	167
思考与练习	167
第七章 检验、索赔、不可抗力和仲裁	169
开篇案例	169
第一节 国际货物的检验检疫	170
第二节 索赔	176
第三节 不可抗力	179

第四节 仲裁	183
本章小结	186
关键概念	186
思考与练习	186

第三篇 国际货物买卖合同的商订与履行

第八章 国际货物买卖合同的商订与履行	191
开篇案例	191
第一节 国际贸易准备	192
第二节 国际贸易磋商的内容及基本程序	194
第三节 合同的签订	199
第四节 出口合同的履行	202
第五节 进口合同的履行	214
本章小结	217
关键概念	217
思考与练习	217

第四篇 国际贸易方式

第九章 经销与代理	221
开篇案例	221
第一节 经销	221
第二节 代理	223
本章小结	224
关键概念	225
思考与练习	225
第十章 招标与投标	226
开篇案例	226
第一节 招标与投标概述	226
第二节 招标与投标业务的基本程序	228
本章小结	229
关键概念	229
思考与练习	229
第十一章 寄售、展卖与拍卖	230
开篇案例	230
第一节 寄售	230
第二节 展卖	231
第三节 拍卖	232
本章小结	234
关键概念	234

思考与练习	234
第十二章 对销贸易	235
开篇案例	235
第一节 对销贸易	235
第二节 补偿贸易	237
本章小结	238
关键概念	238
思考与练习	239
第十三章 加工贸易	240
开篇案例	240
第一节 加工贸易	240
第二节 对外加工装配业务	241
本章小结	243
关键概念	243
思考与练习	244
第十四章 商品期货交易	245
开篇案例	245
第一节 期货	245
第二节 期货投资	248
本章小结	251
关键概念	252
思考与练习	252
附录一 联合国国际货物销售合同公约	253
附录二 中华人民共和国合同法(摘要)	270
附录三 2000 年国际贸易术语解释通则(摘要)	287
附录四 跟单信用证统一惯例	303
附录五 跟单托收统一规则	318
编后语	325
参考文献	326

导 论

学习目标

○ 把握国际贸易实务的内容及框架,搞清全书的体系结构及内容线索;

○ 掌握国际货物买卖的特点;

○ 明确国际货物买卖合同的法律适用;

○ 掌握进出口贸易的基本业务程序。

国际贸易实务是涉外经济与贸易各专业必修的一门专业基础课程。随着我国社会主义市场经济的完善与发展,我国的涉外经济与贸易活动更加活跃,只有掌握了国际贸易的实务知识,才能在进出口业务活动中,正确贯彻我国对外贸易的方政策和经营意图,确保最佳经济效益,并且能按国际规范办事,使我们的基本做法能为国际社会普遍接受。

在我国加入“WTO”后,随着我国外贸经营权的进一步开放,我国对外贸人才的需求量越来越大,学好国际贸易理论和实务课程是从事各种国际贸易实际工作人员的当务之急。由于进出口贸易具有国际性的特点,业务内容及程序复杂,难度大,风险高,因此,从事国际贸易的企业必须有全球眼光和迅速准确的信息、雄厚的资金和良好的信誉、完备的贸易组织机构,并拥有具备各方面专门知识的人才。国际贸易的业务人员要正派、真诚、谦逊、礼貌、宽容大度、吃苦耐劳、事业心强、意志坚定、观察力敏锐,此外,还要有良好的交际能力和正确的思维方式、理论联系实际的运用技巧以及过硬的业务本领。

一、国际贸易的特点

国际贸易具有不同于国内贸易的特点,其交易过程、交易条件、贸易做法及所涉及的问题,都远比国内贸易复杂。国际贸易具有线长、面广、中间环节多等特点,具体表现如下:

1. 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,就有可能影响经济利益的顺利实现。
2. 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。另外,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到各种自然灾害、意外事故和其他外来风险。所以通常还需要办理各种保险,以避免或减少经济损失。
3. 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。

4. 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。

可见,国际贸易具有线长、面广、环节多、难度大、变化快的特点。因此,凡从事国际贸易的人员,不仅必须掌握国际贸易的基本原理、知识和技能与方法,而且还应具有分析和处理实际业务问题的能力,以确保社会经济效益的顺利实现。这样就要求任课教师必须采用合理的教学方法讲授专业知识,培养合格、优秀的国际贸易专业人才。

二、国际货物买卖合同的法律适用

在国际贸易活动中,合同(Contract)起着十分重要的作用,在业务活动的各个具体环节上,几乎都是通过合同这个形式将有关的当事人联系起来。他们各自按照规定的义务(Obligation)去履行合同,从而使整部国际贸易活动的大机器有秩序、有节奏地运行。例如,在买卖这个环节中,为什么卖方(Sellers)自愿地按时间、品质、数量交付(Deliver)货物,而买方(Buyers)又自愿地按时间、地点接受(Accept)货物,并支付(Pay)价金(Price)。这是因为他们之间已存在一个贸易合同的关系(Contractual Relation),买卖双方都要受这个贸易合同的约束。各国的商法一般都承认:一个依法成立的合同,在当事人之间具有法律效力。因此,合同对买卖双方均具有一种无形的约束力(Binding Force),使双方当事人各自履行义务,否则就要承担相应的法律责任。

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,一旦发生争议,究竟采用哪个国家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。

1. 适用当事人选择的某一国家的法律

2. 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。当然,本例也可适用于某一国际贸易惯例,或某一国际条约。

3. 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具有普遍意义的一些习惯性做法和解释。它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 500 号出版物)、《托收统一规则》(第 522 号出版物)已为大多数国家的银行、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。

4. 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》、《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》)已成为我国进行国际货物买卖最重要的一项国际公约。我国在核准《公约》时作了两项保留: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、终止等均应采用书面形式。

三、国际贸易的基本业务程序

国际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,还经常出现先后交叉进行的情况。总的说来,国际贸易进出口业务程序大体可分为交易前准备、磋商和签订合同以及履行合同三个阶段(图 1.1 和图 1.2)。这既是国际贸易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。

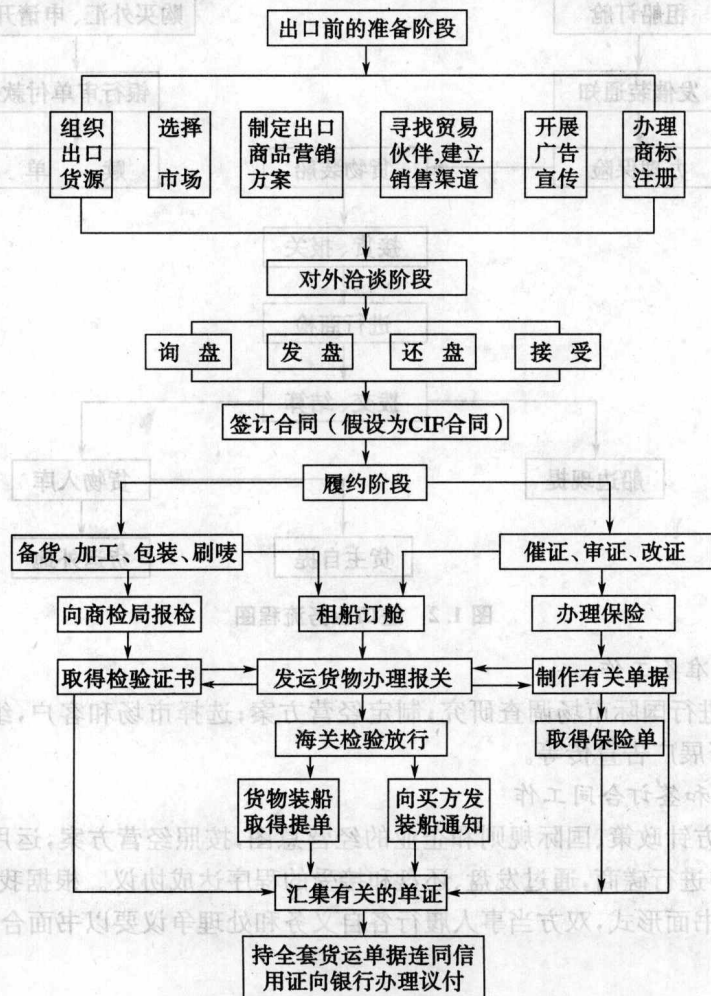


图 1.1 出口业务流程图

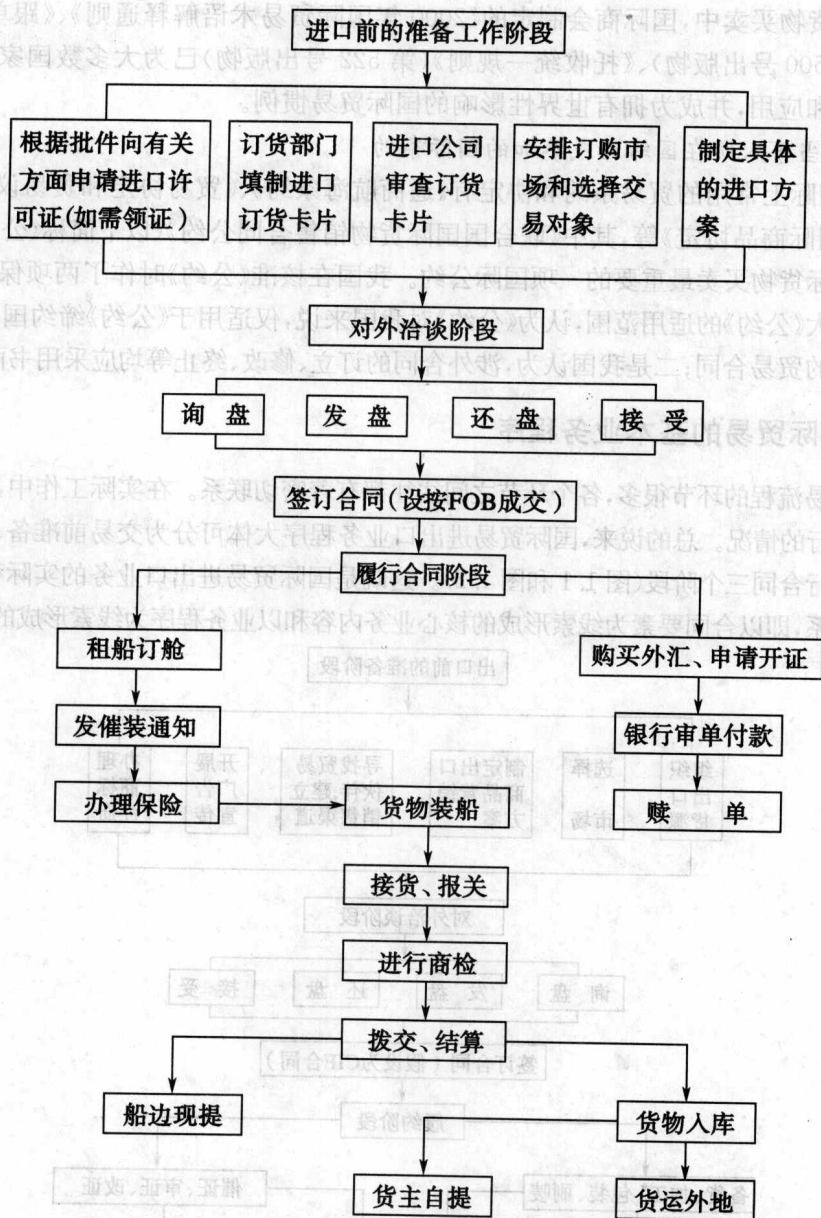


图 1.2 进口业务流程图

1. 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；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

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，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 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。

就进出口企业而言,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,则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)、报验、报关、保险、装船等工作;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等手续。履行进口合同,则与出口内容相对应,后面章节均有详细介绍。

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,则应以合同条款为依据,按照法律和惯例进行处理。

四、课程的主要任务与学习内容

国际贸易实务是一门专门研究国际商品交换具体过程的学科,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。它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识的运用。

国际贸易实务课程的主要任务是,针对国际贸易的特点和要求,从实践和法律的角度,分析研究国际贸易适用的有关法律与惯例和国际商品交换过程的各种实际运作;总结国内外实践经验和吸收国际上一些行之有效的贸易习惯做法,以便掌握从事国际贸易的“生易经”;学会在进出口业务中,既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策和经营意图,确保最佳经济效益,又能按国际规范办事,使我们的贸易做法能为国际社会普遍接受,做到同国际接轨;研究如何协调国际货物买卖当事人之间的关系,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,乃是本课程研究的中心课题。

基于上述研究对象和课程任务,本课程的内容设置主要包括以下四篇:

第一篇为贸易术语。贸易术语是在长期的国际贸易实践中产生和发展起来的专门术语,有关贸易术语的国际惯例主要有三种,其中运用较广的是国际商会新修订的《2000年国际贸易术语解释通则》。该通则共有13种贸易术语,分为4种基本类型。实际业务中运用较多的主要是FOB、CFR、CIF术语以及FCA、CPT、CIP术语等。

第二篇为国际货物买卖合同条款,具体包括:

1. 商品品名、品质、数量与包装。在国际货物买卖合同中,品名、品质、数量和包装条款是合同中的主要条款,有关国际公约及各国法律对上述条款都有具体的规定。因此,订好这些条款有着重要的法律和实践意义。

2. 国际货物运输。国际货物运输是国际贸易中的一个重要环节,国际货物运输可使用的运输方式有多种,各种运输方式都有其各自的特点和独特的运营方式。不同的运输方式使用不同的运输单据,各种运输单据的性质和作用也不尽相同。海上货物运输主要使用海运提单,近年来也有使用不可转让海运单的。国际货物买卖合同中的装运条款主要包括装运时间、装运港(发货地)和目的港(目的地)以及分批装运和转运等。

3. 国际货物运输保险。在国际贸易中,货物要经过长途运输,可能会遇到各种风险而遭受损失,所以,都要办理货物运输保险,以使货物遭到损失时得到经济补偿。在海运货物

保险中保险公司所承保的范围包括可保障的风险、可补偿的损失和可承担的费用。中国人民保险公司对海、陆、空等运输方式的货物运输制定有保险条款。在海运货物保险中,世界上许多国家都制定有货物运输保险条款,其中以英国伦敦保险协会制定的《协会货物条款》应用最为广泛。

4. 商品价格与核算。在国际货物买卖中,价格是买卖双方共同关心的一个问题。合同中的价格条款反映了交易双方的利益。买卖双方为了顺利达成交易,都要从各自的情况出发,正确掌握作价原则和合理的差价,认真核算价格、预算盈亏、了解主要贸易术语的价格构成和换算方法。使用不同的作价方法,灵活运用佣金和折扣,结合经营意图,在平等互利的基础上确定合同的价格条款。

5. 国际货款的收付。国际货款的收付,大多使用非现金结算,即使用票据支付。票据主要包括汇票、本票和支票,而汇票是使用最多的一种支付工具。在国际贸易中使用的支付方式主要有汇付、托收和信用证,银行保函可根据其不同用途分为投标保函、履约保函和还款保函。在国际贸易中,一笔交易大多使用一种支付方式,但有时根据不同需要,也可把两种或两种以上的支付方式结合使用。

6. 检验、索赔、不可抗力 and 仲裁。在国际货物买卖中,进出口商品只有通过检验,才能确定其品质、数量、包装等是否符合合同的规定。商品检验条款应明确检验时间、地点、检验机构、检验证书等;买卖双方履约中如发生争议,可进行索赔与理赔,合同中的索赔条款有异议与索赔条款和罚金条款两种订法;不可抗力是买卖合同中的一种免责条款,不可抗力有其特定的含义;解决国际货物买卖中的争议方式有多种,其中仲裁方式有其优点,如采用仲裁方式,争议双方应订有仲裁协议。

第三篇为国际货物买卖合同的商订与履行。国际货物买卖合同的商订是一项十分重要的工作,要做好此项工作,洽商交易人员事前应做好各项准备,了解和掌握我国《合同法》和《联合国国际货物销售合同公约》对发盘、还盘、接受的规定。在磋商交易的各个环节中要善于应变、多谋善断,争取在平等互利的基础上达成交易和签订合同。

“重合同、守信用”是履行合同的重要原则。一笔出口交易,如采用即期信用证支付,按 CIF 或 CFR 术语签订合同,为了切实履行出口合同,卖方应抓好货、证、船、款四个环节;在履行按 FOB 成交采用即期信用证支付的进口合同时,买方应按约定条件及时开出信用证,并应办理租船订舱和货运保险,装运单据到达后及时付款赎单,并做好报关和提货工作,如发现到货的质量、数量和包装等方面有问题,买方还应分清责任及时向有关责任方提出索赔。

第四篇介绍国际贸易方式。随着国际贸易的发展,贸易方式也在不断发生变化,适当运用各种不同贸易方式,有利于扩大出口、全方位地开拓和发展市场。在国际贸易中,被采用较多的贸易方式是逐笔售定,又称单边出口、单边进口的方式。在长期的贸易实践中又形成了各种不同的贸易方式,如:经销、代理、招标、拍卖、寄售、期货交易、加工贸易、对销贸易等。这些贸易方式各有不同的特点。

五、课程的学习方法

根据国际贸易实务课程的性质、特点、任务和基本内容,在学习过程中,必须掌握正确的方法并注意下列事项:

1. 贯彻理论联系实际的原则

在学习本课程时,要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导,将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。教师在讲课过程中,对涉及的内容,可有针对性地带领学生回顾一下,力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来,不断提高分析与解决实际问题的能力。

2. 注意业务同法律的联系

国际贸易法律课的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切,因为,国际货物买卖合同的成立,必须经过一定的法律步骤,国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为,处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且,不同法系的国家,具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

3. 加强英语的学习

对于外贸专业人员而言,不仅要掌握一定的专业知识,而且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。如果专业英语知识掌握不好,就很难胜任工作,甚至会影响业务的顺利进行。因此,在教学工作中,教师应要求学生加强英语的学习,掌握外贸专业术语。

4. 注意本课程同其他相关课程的联系

国际贸易实务是一门综合性的学科,与其他课程内容紧密相关。在教与学的过程中,应将各门知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识;讲到商品的价格时,就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容;讲到国际货物运输、保险内容时,就应去了解运输学、保险学科的内容;讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时,就应去了解有关法律的知识等等。

5. 贯彻“洋为中用”的原则

为了适应国际贸易发展的需要,国际商会等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。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例,被人们普遍接受和经常使用,并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此,在学习本课程时,必须根据“洋为中用”的原则,结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则,并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法,以便按国际规范办事,在贸易做法上加紧同国际市场接轨。

6. 坚持学以致用原则

本课程是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中,要重视案例、实例分析和平时的操作练习,并组织学生到校外参观、实习,以增加感性知识,加强基本技能的训练,注重学生能力培养。在培养规模上突出应用性,加强实践性,注意灵活性。

在教学过程中,根据本门课程的内容、特点,通过走出去、请进来等方式,精心组织实施教学计划。如讲到国际贸易运输学时,应到码头实地了解货物运输等全过程;讲到商品的品质、数量、包装时,应去有关厂家了解商品生产、储藏的程序;讲到报关、报检、报验时,应到海关了解进出口报关的各个环节,掌握进出口报关的实际业务技能;讲到合同的履行时,应到外贸公司了解商品进出口的各个环节,并就有关进出口实务单证进行模拟练习,并请有关人员介绍国际贸易惯例和国际贸易中出现的典型案例,组织学生对案例进行深入讨论和分

析,给学生提供上岗操作的机会,从中总结出一些带有规律性的经验和教训。通过听、看、做使一些看起来繁杂的专业知识很快被学生理解和掌握。在教学过程中,只有将理论联系实际,教学与实际相结合,才是培养新型外贸专业人员的一种有效形式。

本章小结

◇ 国际贸易实务是国际商品交换或买卖的作业活动,包括进口和出口。在进出口过程中,业务人员必须运用和把握国际买卖的条件、操作方法,并拥有防范和处理贸易纠纷的能力。分处于买方和卖方角色的单位涉及生产者、批发商、零售商、进口商、出口商、消费者以及各种代理商。直接买卖的双方及中间商拥有各自的权利、责任和义务。国际贸易总的特点是交易规范、风险大、难度高、复杂、重合同、参与单位多,函电往来比较普遍。

◇ 国际货物买卖合同又称对外贸易合同或进出口合同。在业务活动的各个具体运转环节上,几乎都是通过合同将买卖双方联系起来,买卖双方依合同规定履行义务。由于没有一个通用的国际法律适用国际买卖合同,因此合同的法律适用一般通过四个途径:一是适用当事人选择的某一国家的法律;二是适用与合同有最密切关系的国家的法律;三是适用国际惯例;四是适用相关的国际公约。

◇ 进出口贸易的基本业务程序是国际贸易的运行过程,是本书另一个重点学习内容。总的说它包括三大步骤,即交易前的准备工作、交易磋商和签订合同以及合同的履行。

关键概念

◆ 国际贸易实务(Foreign Trade Practice)

◆ 合同(Contract)

◆ 国际贸易惯例(Customs and Practice of International Trade)

思考与练习

1. 国际货物买卖有哪些特点?
2. 国际贸易实务研究的主要内容是什么?
3. 目前在国际上有哪些主要的国际贸易惯例和公约?
4. 进出口业务的基本操作程序如何?
5. 国际货物买卖合同的主要条款包括哪些内容?

第一篇

贸易术语

