



“十一五” 高职高专财经类规划教材

国际贸易实务

GUOJI MAOYI SHIWU

● 主编 李志敏



河南科学技术出版社

“十一五”高职高专财经类规划教材

国际贸易实务

主编 李志敏

河南科学技术出版社

· 郑州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易实务/李志敏主编. —郑州: 河南科学技术出版社, 2008. 7
(“十一五”高职高专财经类规划教材)
ISBN 978 - 7 - 5349 - 4007 - 1

I. 国… II. 李… III. 国际贸易 - 贸易实务 - 高等学校: 技术学校 - 教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 075069 号

出版发行: 河南科学技术出版社

地址: 郑州市经五路 66 号 邮编: 450002

电话: (0371) 65737028 65788613 65788631

网址: www.hnstp.cn

策划编辑: 陈淑芹

责任编辑: 韩家显

责任校对: 柯 姣

封面设计: 李 冉

版式设计: 采 风

印 刷: 焦作市远航印业有限公司

经 销: 全国新华书店

幅面尺寸: 185 mm × 260 mm 印张: 17.5 字数: 403 千字

版 次: 2008 年 7 月第 1 版 2008 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 29.50 元

如发现印、装质量问题, 影响阅读, 请与出版社联系。

《“十一五”高职高专财经类规划教材》

编审委员会名单

主 任	王金台			
副 主 任	李喜婷	李杰虎	王生交	肖宪堂
	褚素萍	付子顺	杨紫元	王景山
编 委	(以姓氏笔画为序)			
	万久玲	王长安	王生交	王金台
	王景山	付子顺	杨紫元	李杰虎
	李东营	李喜婷	肖宪堂	汪 泉
	周慧玲	侯丽平	银加峰	葛元月
	程礼忠	谢 桦	褚素萍	潘玉尚

《国际贸易实务》编写人员名单

主 编 李志敏
副 主 编 孙言雅 张广克 李玉梅
编 者 (以姓氏笔画为序)
 王家显 孙大刚 孙言雅
 李 静 李玉梅 李志敏
 张广克 姜跃进

前 言

国际贸易实务课程是经济类与管理类专业的一门主干课程。本书依据《2000年国际贸易术语解释通则》最新的国际贸易惯例，以国际货物买卖合同为中心，以进出口贸易实践为背景，介绍了从事国际贸易的基本业务知识和程序、具体操作技能和主要法律惯例，并新增了电子报关口岸和电子商务，以适应国际贸易业务的发展需要。

通过本课程的学习，使学生了解当代国际经济贸易的发展现状，掌握国际贸易的基本知识和基本技能，熟悉通行的国际贸易规则和惯例，以及中国对外贸易政策法规。本着“理论够用，实践为重”的高职教育指导思想，兼具知识性、实用性和可操作性；体现注重实践技能训练的特色，本书在内容上尽可能地采用实务、实例来说明问题，并在每章后附有相应的思考题和案例分析，使学生身临其境般感受实际进出口业务中面对的各种复杂情况以及单据处理流程，从而达到培养实践应用技能的目的。

本书可作为高等院校的教材，还可供企业经营管理人员在外贸业务培训中参考。参加国际商务师、外销员、报关员以及其他相关资格考试的人员，选用本书也大有裨益。

本书由李志敏担任主编，孙言雅、张广克、李玉梅担任副主编，李静、孙大刚、王家显、娄跃进为参编人员。具体分工为：孙言雅编写第一章、第六章；张广克编写第二章、第四章；孙大刚编写第三章；李玉梅编写第五章、第十二章；王家显编写第七章；李志敏编写第八章、第十章；李静编写第九章；娄跃进编写第十一章。李志敏负责提纲拟定和全书的统稿工作。

本书的编写和出版得到河南科学技术出版社、兄弟院校、国际贸易及企业从业人员的大力支持和帮助，在此深表谢意。在编写中，借鉴和吸收了国内外专家、学者的大量研究成果，在此一并致谢。

由于时间仓促，加之编者水平所限，书中可能存在疏漏、不足甚至错误，敬请读者批评指正。

编 者

2008年4月

编写说明

近年来,我国高职高专财经类专业的课程改革已经取得了令人欣慰的成绩,课程设置越来越贴近社会需求和个体需求。专业课程与职业资格证书衔接,增设了大量的专业选修课程和技能课程,完善了实训课程体系,这一切都较好地反映了劳动力市场变化、学生择业观念的更新。用人单位对劳动力的选择将不再仅凭一张文凭,而要看他是否具有实际操作能力。

本套教材紧密结合高职高专教育的办学指导思想、高职高专财经类专业人才培养目标和高职高专课程改革的最新成果,在内容的把握上突出了下列四个特性:

1. 适应性。本套教材的体系设置、内容安排,都与高职高专财经类专业的发展方向、培养目标、业务规格、岗位职业能力需求相适应。教材根据高职高专培养目标所建立的新的理论教学体系和实践教学体系,以及学生所应具备的相关应用能力培养体系,构建了职业应用能力训练模块。实训教材体系的完善是本套教材的一大亮点。

2. 应用性。专业基础课教材以应用知识为主,达到为专业课服务的目的;专业课教材强调知识的应用,加强对专业能力的培养。

3. 先进性。在满足本学科知识的连贯性与专业课需要的前提下,精简理论的推导,删除过时的内容。本套教材在编写过程中,参阅了大量最新、最具权威的文献资料,如中华人民共和国财政部2006年颁布的《企业会计准则》及其应用指南,中国注册会计师协会主编的2008年的《会计》、《税法》、《审计》、《经济法》、《财务成本管理》考试用书,财政与金融领域最新政策、法规和制度等,使本套教材适应新形势的特点得到突显。

4. 通俗性。本套教材内容宽泛浅显,力戒文字抽象、深奥,有利于教师教学和学生自学。

本套教材内容以技能为主,知识以够用为度;尽量拓宽知识面,增加信息量,很少涉及偏深偏难又不实用的内容;不刻意追求理论性、系统性、学科性,内容选取简单实用;紧跟政策与科学、技术的发展,反映新准则、新方法和新技术;融教学法于教材之中,便于教学,体现能力本位的职业教育思想。

本套教材可作为高职高专会计学专业以及其他经济、管理类专业用书,也可供会计实际工作者、经济管理人员在职学习或参考。

在本套教材的编写过程中,各位编者多次开会研讨,共商编写事宜,反复协商,达成共识,进而明确了本套教材的体系规划、设计思路、编写理念、应有特色和预定目标,力争使本套教材做到起点高、立意新、注重实践、突出质量。但由于时间仓促,经验有限,并做了许多新的尝试,不足之处在所难免,恳请各位专家、同仁批评指正。

王金台

2008年6月

目 录

第一章 导论	(1)
第一节 概述	(1)
第二节 国际贸易的基本条件	(4)
第三节 国际贸易行为规则	(6)
第四节 国际贸易业务程序	(8)
第二章 国际贸易术语与惯例	(12)
第一节 国际贸易术语的含义和作用	(12)
第二节 关于贸易术语的国际贸易惯例	(14)
第三节 六种主要贸易术语	(19)
第四节 其他贸易术语	(28)
第三章 标的物及其质量、数量与包装	(34)
第一节 商品的名称	(34)
第二节 商品的品质	(38)
第三节 商品的数量	(42)
第四节 商品的包装	(46)
第四章 进出口商品的核算及价格条款	(56)
第一节 价格核算与作价方法	(56)
第二节 计价货币的选择	(60)
第三节 佣金与折扣的运用	(63)
第四节 价格条款	(65)
第五章 国际货物运输	(69)
第一节 运输方式	(69)
第二节 运输单据	(81)
第三节 合同中的装运条款	(87)
第六章 国际货物运输保险	(94)
第一节 保险概述	(94)
第二节 海运货物保险承保的范围	(97)
第三节 我国海洋货物运输保险的险别	(100)
第四节 ICC 货运保险及其他方式货运保险	(104)
第五节 进出口货物运输保险实务	(106)
第七章 国际货款的收付	(113)
第一节 支付工具	(113)



第二节 汇付与托收	(117)
第三节 信用证	(123)
第四节 银行保函、备用信用证与国际保理	(130)
第五节 支付方式的选用	(133)
第八章 争议的预防与处理	(138)
第一节 商品检验	(138)
第二节 索赔的含义及索赔对象	(145)
第三节 不可抗力	(148)
第四节 仲裁	(150)
第九章 国际货物交易的程序	(155)
第一节 国际市场调研	(155)
第二节 交易磋商	(158)
第三节 买卖合同的签订	(162)
第四节 进出口合同的履行	(168)
第十章 进出口货物的报关	(195)
第一节 进出口货物的国家管理制度	(195)
第二节 进出口货物通关制度	(201)
第三节 进出口货物的征税及出口退税	(223)
第四节 电子口岸、电子报关与电子通关系统	(226)
第十一章 国际商务谈判概述	(231)
第一节 国际商务谈判的含义与特征	(231)
第二节 国际贸易谈判风格的国别比较	(241)
第三节 国际贸易谈判礼仪	(245)
第十二章 国际贸易方式	(253)
第一节 经销与代理	(253)
第二节 招标与投标	(256)
第三节 拍卖与寄售	(259)
第四节 对销贸易	(261)
第五节 加工贸易	(263)
第六节 期货交易	(266)
参考文献	(270)

第一章 导论



学习目标

1. 了解国际贸易的产生与发展及在我国的发展状况。
2. 熟悉国际贸易的基本条件、国际贸易行为准则。
3. 掌握进出口业务基本程序。

第一节 概述

一、国际贸易的产生及发展

国际贸易是指世界各国（地区）之间货物、知识和服务的交换，是各国（地区）之间分工的表现，反映了世界各国（地区）在经济上的相互依靠。对外贸易是在一定历史条件下产生和发展起来的。社会生产力的发展和社会分工的扩大，是对外贸易产生和发展的基础。在奴隶社会初期，由于阶级矛盾形成了国家。国家出现后，商品交换超出国界，便产生了对外贸易。

1. 近代贸易的形成与发展：国际贸易是自古就有的，世界的联系也不像我们今天理解的一样封闭，地中海地区早已成为欧洲的中心，成为连接中东、西非、西北欧的枢纽。奴隶制时期的希腊，中世纪的威尼斯、佛罗伦萨、热那亚等都是盛极一时的贸易中心，其中威尼斯成为地中海的海上霸主。地理大发现使得西欧的一些国家将目光投向了深邃的海洋，这就改变了古代国际贸易的格局，扩展了贸易范围，将国际贸易真正拓展到了世界的各个角落。它们建立了现代商业模式，促使资本主义的发展，进一步深化了国际贸易的盈利特性，使国际贸易在经济中的地位日益提高，直到不可或缺。

随着蒸汽机的发明，英国成为世界上第一个工业化国家，国际专业化分工开始形成。英国吸收了葡萄牙、西班牙殖民经济经验，学习与完善了荷兰商业模式的开拓，从18世纪后开始成为世界国际贸易的头号垄断者。19世纪中叶，欧洲贸易占全球贸易总量的70%左右，西北欧的贸易收入占全球的1/3左右，但总人口只占全球人口总数的10%略多。其中英国的人均国民收入最高，全世界大约1/3装有固定蒸汽动力的工厂在英国，20%的国际贸易进出英国或者经由英国而进行。当时，英伦三岛的总人口



数不足世界的2%。

1776年,远离英伦半岛3000千米之外的美洲大陆宣布独立,一个以自由与民主为终身理想的国家开始出现了。它挺过了英国的战争、贸易封锁和金融打压而发展起来。世界贸易形成了以欧洲和美国为中心的全球经济体系。

2. 战时的国际贸易:两次世界大战对于全世界都是一个灾难,英国的霸主地位也在一系列战争中消失殆尽,美国(其实还有苏联)因此成为世界的巨头。世界大战对于贸易的巨大影响在于它对世界贸易格局的重新洗牌,美国由于长期脱离于实际战争,损失很小,同时其制造业得到迅速发展,仅1913~1925年,它的产出就增加近一半,美国的全球贸易比率从1/5上升到1/3,与此同时欧洲几乎发展停滞。此外,英国从1846年以来形成的完全开放型贸易体系终于解体,金本位制度也同时在其他国家的经济国家主义与贸易保护主义思潮中停止实施。

3. 第二次世界大战后的世界贸易:20世纪第二次世界大战后,在第三次科技革命推动下,在投资国际化和贸易自由化的推动下,国际贸易取得重大发展。世界货物贸易额从1950年的607亿美元增加到2000年的63265亿美元,增加了103倍,年均增长率达到11%,远远高于历史上1870~1900年的3.2%和1900~1913年的3.8%。国际服务贸易额从1985年的3775亿美元增加到2000年的13306亿美元。但随着世界经济增长的放慢,2001年货物贸易出现5%的负增长,服务贸易出现1%的负增长。全球资金流动急剧下落,2001年外国直接投资流入量从2000年的14913亿美元剧降到7351亿美元,流出量从2000年的13795亿美元剧降到6207亿美元。

4. 第二次世界大战后世界经济的格局:第二次世界大战结束至20世纪60年代末,美国称霸世界经济格局。1948年,美国工业生产总值占资本主义世界的56.6%,出口贸易占32.5%,黄金储备占74.6%。社会主义经济体虽然发展迅速,但不足以影响世界经济全局。此外,布雷顿森林体系的建立,世界贸易组织(WTO)前身关贸总协定的产生,使资本主义国家之间的贸易日益增强,当然它们与社会主义国家是绝缘的。

20世纪70年代初至80年代末,美、日、欧三足鼎立。净出口额下降,布雷顿森林体系解体,两次石油危机都给美国经济带来巨大冲击,到1975年,美国工业生产、出口贸易与黄金储备在资本主义世界中所占份额分别下降至38.7%、13.4%和27%,但其经济实力仍然居世界领先地位。西欧在美国马歇尔计划支援下迅速复兴,发展起了欧洲经济共同体,1973年,其世界贸易中的比重达到40%,1980年国民生产总值超过美国,达到26780亿美元。日本由于其自身原有基础与民众的高储蓄率,在美国的援助下,经济增长速度高于同期的美国与西欧,70年代日、美、欧的增长速度分别为4.9%、2.7%、3.3%,80年代为4.2%、2.3%、2%。1988年,日本国民生产总值达到2.9万亿美元,成为世界第二经济大国,外汇储备、海外净产值居世界之冠,成为世界最大债权国。

20世纪90年代以来,欧盟、北美自由贸易区、亚太经合组织的成立,密切了各国之间的联系,促进世界贸易的高速发展。

5. 当代国际贸易的特征:国际贸易中工业制成品的比重大大增加;服务贸易迅速发展,成为国际贸易的重要组成部分;发达国家之间的贸易成为主要的贸易流向,“北

北贸易”取代“南北贸易”，成为主要的贸易模式；区域性自由贸易迅速发展；世界贸易发展速度高于国内生产年均增长率，对外贸易依存度在不断提高；跨国公司成为世界贸易的主要力量；国际分工向纵深发展。

二、我国对外贸易的发展

1. 中国近代的对外贸易活动：清代以前，中国各代政府积极鼓励对外贸易，官方、民间贸易往来频繁。清代前期在闭关自守政策之下，洋行贸易、买办经济产生。1840年鸦片战争，中国被迫卷入资本主义世界市场体系。列强通过一次次侵略战争的发动，一个个不平等条约的签订，通商口岸、租界、租借地、势力范围的划定，中国市场不断向列强开放，外国商品和资本如潮水般涌入中国，中国自然经济不断解体。中国市场不断开放，近代对外贸易活动不断发展。

1927年大革命失败后，封建官僚买办资本，即官僚资本产生。官僚资本，中国经济的畸形儿，勾结帝国主义，压制民族经济，它以四大家族为代表。它是代表大地主大资产阶级利益的国民政府赖以存在的物质基础。它控制工商业，独占金融，操纵中外贸易，1949年被人民政府没收为国有经济。

2. 新中国的对外贸易：改革开放前，新中国冲破帝国主义封锁，发展对外经济。为了冲破帝国主义的包围和封锁，新中国在外交上“一边倒”，在经济上，积极发展与苏联、东欧社会主义国家的贸易往来，以恢复发展国民经济，这也给当时中国的对外贸易体制打下了深深的计划经济体制的烙印。为活跃国民经济，引进中国必需的生产生活资料，新中国充分利用香港这个国际自由港，既大力发展与香港的贸易往来，同时以香港为中转站，发展与资本主义国家的贸易活动，这对当时中国弥补经济的不足，争取更多的外汇发挥了重要作用。新中国为打破帝国主义的孤立，发展国际反帝统一战线，中国尽己所能，大力援助亚非拉第三世界国家，发展相互间的经济文化交流，加深了中国与各国人民的友谊，这对中国冲破重重阻碍，重返联合国，跻身世界政治大舞台，发挥了积极作用。

1978年后，中国全方位对外开放。为引进外资、技术设备、经营管理方法和经验，将中国商品打入国际市场，逐渐向世界敞开了中国国门，形成了经济特区—沿海开放城市—沿海经济开放区—内地，这样一个多层次、有重点，点、线、面相结合的对外开放新格局。中国加入APEC、WTO等国际经济组织，积极参与世界经济竞争，促进世界经济协调发展。在积极发展对外贸易中，中国政府始终坚持独立自主的对外贸易政策，主动开放，积极发展，严格规范所有对外贸易行为，既尊重外国风俗习惯，遵守他国法律和世界贸易规则。

【小知识】

何谓对外贸易经营者？

对外贸易经营者，是指依法办理工商登记或者其他执业手续，依照《中华人民共和国对外贸易法》和其他有关法律、行政法规的规定从事对外贸易活动的法人、其他组织或者个人。现在国家对企业申请进出口权的政策已放开，并无注册资金及年出口额的限制，只要企业有营业执照就可以申请，民营企业与个体工商户也可申请进出口权。



第二节 国际贸易的基本条件

一、国际贸易实务的主要内容

国际贸易实务是一门实践性、技术性、操作性、实用性很强的课程，主要包括以下五个方面。

(一) 国际贸易术语

国际贸易术语主要包括常用 6 种国际贸易术语、其他 7 种国际贸易术语和国际贸易术语的选用 3 个内容。

(二) 国际货物买卖合同条款

国际货物买卖合同条款是本课程的重要内容。一般而言，国际货物买卖合同条款有 11 个。其中，主要条款有 7 个，即品质条款、数量条款、包装条款、价格条款、装运条款、保险条款、支付条款或收付条款。其余 4 个为一般条款，包括检验条款、索赔条款、不可抗力条款、仲裁条款。

(三) 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与履行具体介绍国际货物买卖合同的磋商、订立，以及履行的全过程，包括国际货物买卖合同的交易磋商、出口合同的履行和进口合同的履行。

(四) 与国际货物买卖有关的主要法律法规、国际条约、国际惯例

通常，与国际货物买卖相关的法律法规很多，本课程着重学习《联合国国际货物销售合同公约》、《2000 年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》、《托收统一规则》、《中华人民共和国合同法》等。

(五) 国际贸易方式

经销与代理、招投标、拍卖、寄售、展卖、易货、互购、租赁、加工贸易、期货贸易、补偿贸易等现代国际贸易方式是本课程介绍的内容。

二、国际贸易的主要特点

国际贸易与国内贸易相比，虽然都属于商品交换，但由于国际货物买卖是在国家（地区）与国家（地区）之间进行的，因此更具有复杂性和风险性。具体表现为以下几个方面。

(一) 复杂性

国际货物买卖是国家（地区）与国家（地区）之间的商品交换，势必涉及两个不同国家或地区在法律体系方面可能存在的差异与冲突，受到有关国家或地区对外贸易政策、法律法规以及外汇管制等方面的制约，其所涉及的问题和范围远比国内贸易复杂。

从具体业务来看，国际贸易线长面广，中间环节多。每笔交易除了买卖双方之外，通常还与国内外的运输、保险、海关、检验与检疫、银行、政府机关等部门有一定的

关联。由于关系错综复杂,稍有不慎,就有可能造成损失或引起纠纷,导致提请仲裁或司法诉讼,从而影响交易的达成与合同的履行。

【小知识】

国际货物贸易中的当事人

买方和卖方是国际货物贸易主体,但在国际贸易中,还有许多其他个人、机构或组织会参与到贸易中来。一般而言,根据交易的目的、商品、进出口国的贸易政策不同,参与国际贸易的还会有运输人、保险公司、银行、检验与公证机构、领事馆、仲裁机构或法院等。

(二) 风险性

国际货物买卖的交易数量和金额通常都比较大,从合同的商订开始,一直到最后合同的履行,间隔时间往往比较长,货物由出口国运到进口国大都需要经过长途运输,有的还需要使用多种运输方式才能完成。因此,买卖双方在交易过程中承担的商业风险、信用风险、商品风险、运输风险等比国内贸易大得多。

国际货物买卖还会受到交易双方所在国家的政治、经济以及其他客观条件的影响,因而较国内贸易具有更大的不稳定性。尤其是在当前国际局势动荡不定,市场竞争日益激烈,贸易摩擦时有发生,各国货币汇率浮动频繁,货价经常波动,经济、金融危机难以准确预测的情况下,买卖双方在交易过程中所承担的政治风险、价格风险、行情风险、汇兑风险等大大超过了国内贸易。

由此可见,从事进出口贸易的难度大、要求高,加上国际市场广阔,从业机构和人员的情况复杂,所以极易产生争议,发生纠纷,或出现欺诈案件,使贸易商蒙受严重的经济损失。

三、从事国际贸易的基本条件

由于进出口业务特殊性和繁杂性,因而,从事对外贸易业务的企业必须要具备一定的条件,并且要拥有高素质的管理人员和业务人员,这是企业能够开展对外贸易业务的基本保障。

(一) 从事进出口贸易须具备的条件

1. 具有全球眼光和获取信息的能力:从事国际贸易的商人必须对经济理论与经济知识了如指掌,适应政治、经济、文化、战争以及自然灾害等因素的变化,做出正确的决策,能够在纷繁复杂的信息中迅速获取有价值的部分。

2. 拥有雄厚的资金和良好的信誉:拥有雄厚的资金是企业进行国际贸易的前提条件之一,特别是从事国际贸易的制造业,需要配备大量的机械设备、原材料。如果出现资金问题,就会影响到企业的信誉。同时,企业要重合同、守信誉,按合同规定办事,在交易中不失信。

3. 具有完备的组织结构:建立系统、严密和科学的组织,是企业从事对外贸易的基础和保障。只有这样,才能取得优异的经营效果,实现经营目标。

4. 拥有高素质的进出口业务操作与管理人才:对外贸易企业必须拥有自己的专业人才队伍,包括不同层次的管理者,以及从事一线业务的业务操作人员。人才优势是



企业获胜的法宝。从事国际贸易的人员应具备更复杂的知识——国际贸易理论知识、经济学理论知识、法律知识、营销知识和管理知识等；同时，从事对外贸易业务的人员还必须懂外语，具备与外商交流的能力。

（二）业务员的基本素质

从事进出口贸易的业务员除了具备丰富的专业知识和操作技能外，还应具备如下的素质或能力：

1. 人品高尚：业务员要思想正派，待人真诚，谦虚礼貌，吃苦耐劳，具有强烈的事业心和责任感。

2. 具有良好的沟通能力：能够在不同场合做到让人喜欢，受人欢迎，容易取得别人的信任。只有具有良好的沟通能力，才能最终赢得客户。

3. 具有开拓创新的能力：创新是社会进步的动力，也是企业发展的动力所在。沿着别人走过的路，不会有光明的前途。企业必须不断创新，勇于开拓，才能不断获得市场，实现企业发展。

【小资料】

外销员及外销员考试

外销员，是外经贸行业外销业务员的简称。凡在具有进出口经营权的企业从事进出口贸易活动的工作人员统称为外销业务员。

外销员资格考试。1989年，外经贸部决定对全国经贸行业的外销员进行岗位培训，并组织全国统一考试。1990~2000年共组织了12次统考。外经贸部于1991年底制定和公布了《全国外经贸行业外销员管理暂行规定》和《外销岗位规范》，1991年7月1日起全国经贸行业外销员实行持证上岗制度。1997年改为外销员资格考试。2001年12月我国加入WTO后，随着外经贸体制改革的不断深入，具有进出口经营权的企业和外商投资企业大量增加，为满足各类企业对具备《外销员资格证书》的进出口贸易专业人才的需求，1999年外经贸部决定外销员资格考试面向社会。被人们称为“入世驾照”的《外销员资格证书》考试，越来越受到社会各界的广泛关注。

第三节 国际贸易行为规则

国际货物买卖活动，不仅是一种经济活动，而且是一种法律行为。因此，国际货物买卖合同，不仅体现了双方之间的买卖关系，即经济关系，而且也包含了双方的法律关系。当事人双方所签订的合同必须得到有关法律的承认，当事人的权利要得到法律的保护，其义务要受到法律的监督和约束，它必须是符合法律规范的合同。

国际货物买卖合同适用的法律，概括起来有国内法、国际贸易惯例、国际贸易条约和协定三种。具体内容如下：

一、国内法

国内法是指由国家制定或认可并可在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物买

买卖合同必须符合国内法,即符合某个国家制定或认可的法律。例如,按照我国法律,订立合同,包括涉外合同都必须遵守中华人民共和国法律,即使依照法律规定适用外国法律或者国际惯例的,也不得违反中华人民共和国的社会公共利益。但是,由于国际货物买卖合同的当事人所在的国家不同,他们各自又都要遵守所在国的国内法,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,就产生究竟应适用何国法律,即以何国法律处理争议的问题。为了解决这种“法律冲突”,以利于正常的进出口贸易,通常采用在国内法中规定解决冲突的规范办法。

我国法律对涉外经济合同的冲突规范也采用上述国际上的通用规则,并在《中华人民共和国合同法》第126条中做了原则规定:“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法律。”例如,除法律另有规定外,我国当事人只要与国外当事人达成协议,可在合同中选择处理合同争议所适用的法律或国际条约,既可选择按我国法律,也可选择按对方所在国法律或双方同意的第三国法律或者有关的国际条约来处理本合同的争议。如果当事人未在合同中做出选择,则当发生争议时,由受理合同争议的法院或仲裁机构依照法院或仲裁机构视交易具体情况认定的“与合同有最密切联系的国家”的法律进行处理。

二、国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Trade Practice)又称为国际商业贸易惯例(International Commercial Practice),也是国际货物买卖合同应当遵循的重要的法律规范。国际贸易惯例是国际贸易法的主要渊源之一,它是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。它通常是由国际性的组织或商业团体制定的有关国际贸易的成文的通则、准则和规则。

虽然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。但是,国际贸易惯例可以弥补法律的空缺和立法的不足,起到稳定当事人的经济关系和法律关系的作用。然而,必须指出的是,正由于国际贸易惯例不是法律,对当事人无普遍的强制性,所以,当事人在采用时,可以对其中的某项或某几项具体内容进行更改或补充。如果在国际货物买卖合同中作了与国际贸易惯例不同的规定,在解释合同当事人义务时,应以合同规定为准。

目前被世界上绝大多数国家的贸易商和银行广泛使用的国际贸易惯例主要有:国际商会制订的《国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》和《托收统一规则》。

《中华人民共和国民法通则》第142条明确规定:中华人民共和国法律和中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有规定的涉外民事关系,可以适用国际惯例。

三、国际贸易条约和协定

订立和履行国际货物买卖合同还必须符合当事人所在国缔结或参加的与合同有关



的双边或多边的国际条约。

国际条约是两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。

目前与我国对外贸易有关的国际条约，主要是我国与其他国家缔结的双边或多边的贸易协定、支付协定，以及我国缔结或参加的有关国际贸易、海运、陆运、空运、工业产权、知识产权、仲裁等方面的协定或公约。其中，自1988年1月1日起正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》（United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods，缩写为CISG），是与我国进行货物进出口贸易关系最密切，也是最重要的一项国际条约。

该公约共有4个部分：①适用范围和总则。②合同的订立。③货物销售。④最后条款。全文共101条。我国是最早加入该公约的缔约国之一。我国政府派遣的代表参加了1980年的维也纳会议，对公约的定稿和通过做出了一定的贡献。我国在1986年12月11日核准该公约时，曾根据该条约第95条和第96条的规定，对该公约的适用范围和合同形式提出了重要的保留。

此外，《中华人民共和国民事诉讼法》第142条又明确规定：“中华人民共和国缔结或者参加的国际条约同中华人民共和国的民事法律有不同规定的，适用国际条约的规定。但中华人民共和国声明保留的条款除外。”由此可见，根据“条约必须遵守”的原则，在法律适用的问题上，国家缔结或参加的有关国际条约，除国家在缔结或参加时声明保留的条款以外，优先于国内法。

【小资料】

我国在加入《联合国国际货物销售合同公约》时的两项保留

第一，关于国际货物买卖合同书面形式的保留。《公约》规定，即国际货物买卖合同可以用口头或书面形式成立。而我国认为国际货物买卖合同必须采用书面形式，关于合同形式的规定不适用于我国；第二，对《公约》第一条（一）款（b）项提出保留，因为这一项规定扩大了《公约》的适用范围，限制了缔约国有国内法的适用并容易使公约的适用产生不确定性。我国只承认《公约》的适用范围限于营业地分处于不同的缔约国的当事人之间所订立的货物买卖合同。

第四节 国际贸易业务程序

国际贸易是一种比较复杂的经济活动。它不仅要遵守各种规则，还要与各类机构、部门发生业务关系。一笔国际经济交易要经过一系列业务程序才能顺利完成。任何一个贸易商都处于一个巨大的网络中，都必须受制于其中的各个网络，经历各项业务程序。

一、进出口贸易网络

任何一个贸易商都处于一个巨大的网络中，并且无可奈何地受制于其中的各个网