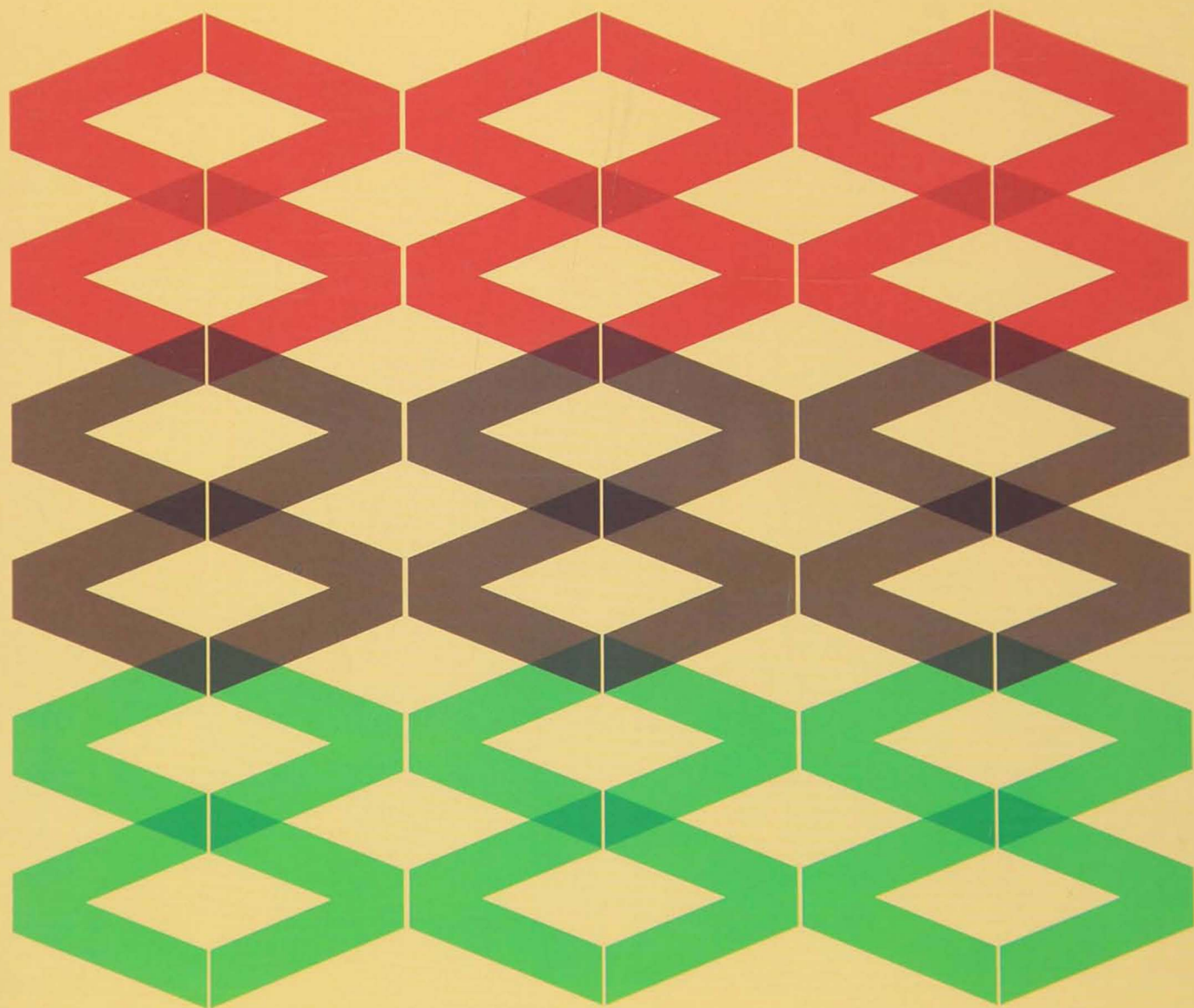




高职高专国际经济与贸易专业工学结合规划教材



国际贸易实务

唐军荣 主编

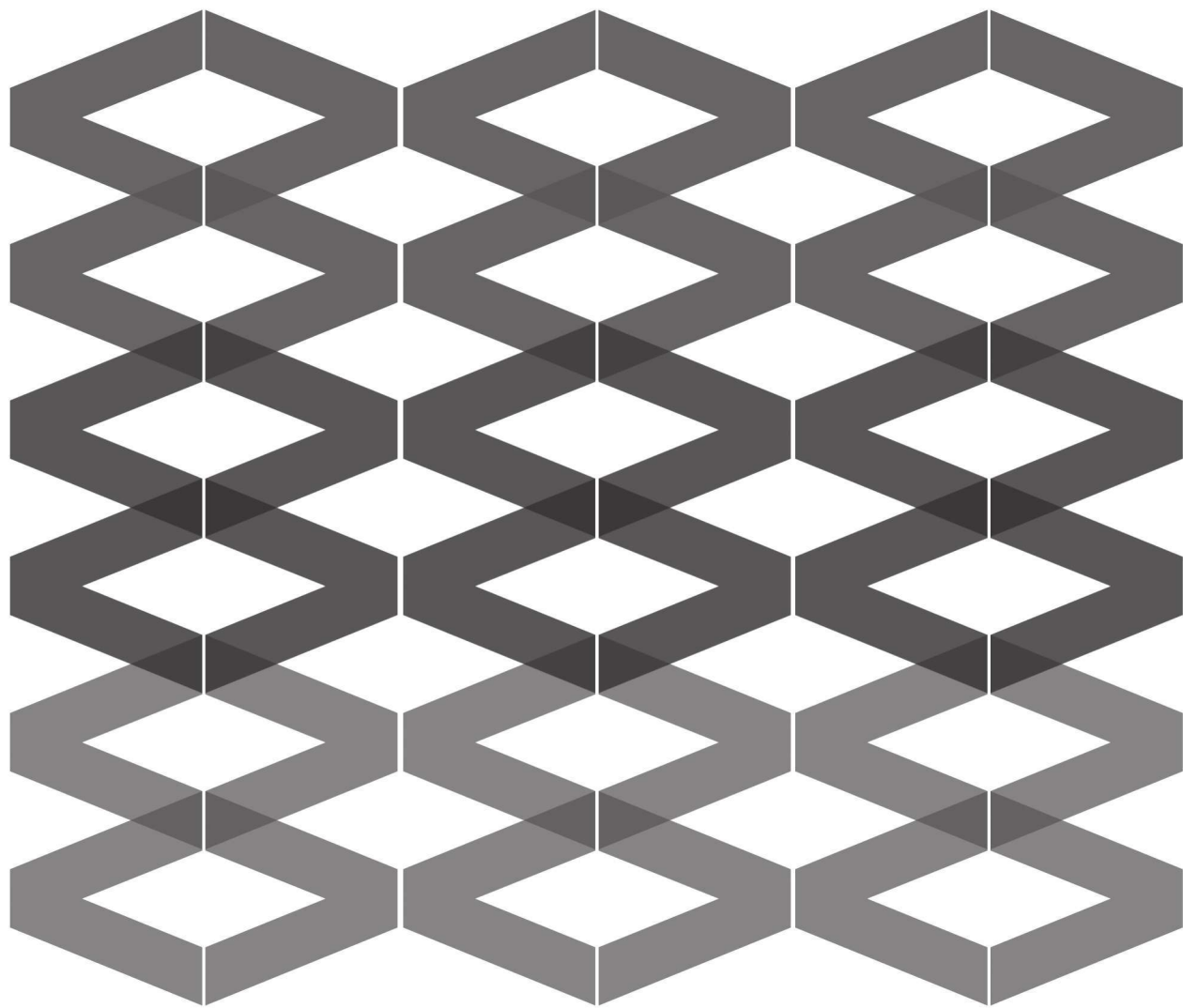


ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社



高职高专国际经济与贸易专业工学结合规划教材



国际贸易实务

唐军荣 主编



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 唐军荣主编. —杭州:浙江大学出版社, 2015.11
高职高专国际贸易专业工学结合规划教材
ISBN 978-7-308-14892-4

I. ①国… II. ①唐… 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 (2015) 第 162946 号

国际贸易实务

唐军荣 主编

责任编辑 曾 熙 (zxpeggy@zju.edu.cn)

责任校对 张一弛

封面设计 周 灵

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 浙江时代出版服务有限公司

印 刷 富阳市育才印刷有限公司

开 本 787mm×1092mm 1/16

印 张 15.25

字 数 334 千

版 印 次 2015 年 11 月第 1 版 2015 年 11 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-14892-4

定 价 30.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部联系方式: (0571) 88925591; <http://zjdxcbbs.tmall.com>

前 言

国际贸易实务是国际商务、国际物流、国际航运、货代与报关等专业的一门核心专业课程。随着高职高专教学改革的深入,传统教材的知识体系结构和知识阐述方式已经不能适应教学的需要。为此,我们联合了高等职业院校具有长期外贸实践经验和丰富教学经验的教师,根据高职高专教育的特点,采用“项目导入、任务驱动”的先进教学理念,结合近年来国际贸易发展的实际情况编写了本教材。

本教材以工作过程为导向,在对外贸业务职业岗位进行分析的基础上,根据外贸业务的工作任务,工作流程中的知识、技能及态度等要求,构建了五个学习项目:认识国际贸易实务,国际贸易前的准备工作,进出口合同的洽商和订立,合同条款的拟定,合同的履行。每个项目又分解为若干任务,便于学生在执行任务的过程中不断学习、理解和运用所学的专业理论知识。和传统教材相比,本教材的编写体例和设计更加突出了学生对专业知识的运用,重点培养了学生的职业能力。

本书由湖北交通职业技术学院唐军荣担任主编并统稿,武汉工商学院邓雪菲、湖北工业大学商贸学院胡懿、湖北交通职业技术学院任翔参与了编写。在本教材编写过程中,我们参阅、借鉴、吸收了不少专家学者的研究成果、著作、教材和文献,在此谨向各位表示衷心的感谢!

由于编者水平有限,书中难免存在不足和缺陷,敬请广大师生和读者提出宝贵意见并批评指正。

编者

2015年9月20日

目 录

项目一 认识国际贸易实务.....	(1)
任务一 了解国际贸易实务.....	(1)
任务二 了解与国际贸易有关的法律与惯例.....	(7)
任务三 了解国际贸易方式	(10)
项目二 国际贸易前的准备工作	(27)
任务一 出口交易前的准备工作	(27)
任务二 进口交易前的准备工作	(33)
项目三 进出口合同的洽商和订立	(37)
任务一 进出口交易的磋商	(37)
任务二 进出口贸易合同的订立	(45)
项目四 合同条款的拟定	(53)
任务一 合同的主体和标的物条款	(53)
任务二 进出口商品的价格条款	(77)
任务三 国际货款结算条款.....	(115)
任务四 进出口货物运输条款.....	(142)
任务五 国际货物运输保险条款.....	(163)
任务六 商品检验条款.....	(185)
任务七 争议的预防和处理条款.....	(197)
项目五 合同的履行.....	(215)
任务一 出口合同的履行.....	(215)
任务二 进口合同的履行.....	(231)
参考文献.....	(236)

▶▶项目一

认识国际贸易实务

任务一 了解国际贸易实务

【知识目标】

了解国际贸易与国内贸易的含义。
了解国际贸易和国内贸易之间的相同点。
重点掌握国际贸易与国内贸易的异同点。

【技能目标】

懂得国际贸易的含义。
能进行国际贸易的国际性判断。
理解国际贸易和国内贸易的区别。

【引导案例】

美国某公司在阿根廷设立了一个分公司,阿根廷公司与美国总公司签订了一份来料加工合同,合同规定阿根廷公司从美国总公司购买机器设备,从美国分公司购得原材料并加工为成品,由美国分公司负责将加工后的成品回购再转卖给美国总公司,由总公司在国际市场销售。

请思考:这项涉外经贸活动中所包括的货物贸易是否具有“国际性”?

 案例分析

《联合国国际货物销售合同公约》对货物贸易是否具有“国际性”采用了单一的“营业地标准”,即以买卖双方的营业地处于不同国家为标准。本案例中,阿根廷公司从美国分公司购买原材料,美国分公司从阿根廷公司回购产成品的交易,两个公司营业地均在同一个国家——阿根廷,因而它们之间的贸易不具有国际性,属于国内贸易。阿根廷公司从美国总公司购买机器设备,美国分公司将回购的产品再卖给美国总公司的交易属于营业地不在同一国家的两家公司间的贸易,属于国际贸易。

一、国际贸易的含义

国际贸易又称世界贸易,是指世界各国、各地区之间所进行的商品交换活动。国际贸易有广义和狭义之分,广义上的国际贸易,既包括各种有形的、物质性的商品(如货物)贸易,还包括劳务、技术贸易以及其他相关的经济联系与往来。狭义的国际贸易是指国际货物贸易。国际贸易是各国之间分工的表现形式,反映了世界各国在经济上的相互依赖。

从一个国家或地区的角度来看,该国与世界上其他国家或地区之间所进行的商品交换活动就称为对外贸易。某些国家,如英国、日本等,也常常把对外贸易称为海外贸易。国际贸易与对外贸易是两个相互联系又有区别的概念,两者都是指跨国界的商品交换活动,但两者的角度和范围是不同的,是一般与个别的关系。

二、国际贸易和国内贸易的异同点

国际贸易与国内贸易既有一定的共同性,又存在着一定程度的差别。

(一)国际贸易和国内贸易的共同性

国际贸易和国内贸易的共同性主要表现在以下三个方面:

1. 在社会再生产中的地位相同

国际贸易是国家间商品和劳务的交换,国内贸易是国界内的商品和劳务的交换,虽然活动范围有所不同,但都是商业活动,都处在社会再生产过程中的交换环节,处于社会再生产过程中的中介地位。

2. 有共同的商品运动方式

国际贸易与国内贸易的交易过程大同小异,但商品流通运动的方式却完全一样,即: $G-W-G'$ 。商品经营的目的都是通过交换获得更多的经营利润。

3. 基本职能一样,都受商品经济规律的影响和制约

国际贸易与国内贸易的基本职能都是促成商品交换,即做买卖,其他活动如融资、储存、运输、报关都是为它服务的;同时,都必须遵循商品经济的基本规律,如价值规律、

供求规律、节约流通时间规律等。这些规律均会在一定时间和程度上影响国际和国内贸易。不管是从事国际贸易还是国内贸易,都必须遵循这些经济规律,不得违背。

(二)国际贸易和国内贸易的主要区别

国际贸易和国内贸易的主要区别表现在以下三个方面。

1. 国际贸易比国内贸易困难

(1)语言文字不同

在国际贸易中,目前大多数国家使用英语,也有国家使用其他语种,如日语、德语等。而英语又可分为英式英语和美式英语,发音不同,个别单词的意义和拼写也不同。例如“corn”一词,在英式英语中理解为小麦,在美式英语中则理解为玉米,若交易双方使用的英语国别不同则有可能产生争议。

(2)法律、风俗习惯不同

由于自然条件及社会文化等的不同,各国在法律、风俗习惯方面存在差异。例如,在中国人眼中“出淤泥而不染,濯清涟而不妖”的莲花,在日本一般仅在葬礼上使用,被视为不祥之物,因此中国产品销往日本时要慎用莲花作为商标或印刷在商品的包装上。

(3)贸易障碍多

例如,近几年来新出现的“绿色壁垒”,某些国家就利用这一风行世界的“绿色浪潮”——环保之风,借着保护环境、保障人民生命安全的名义将大量的进口商品阻拦在国门之外。又如,美国曾与墨西哥发生了关于金枪鱼进口的贸易纠纷,美国借口墨西哥的渔民在捕捉金枪鱼的时候伤害了经常跟在金枪鱼鱼群之后的海豚,而拒绝墨西哥的金枪鱼进入美国市场。还有在使用电子数据交换(EDI,即 Electronic Data Interchange)之后,出现了带有歧视性通关秩序的安排,即优先安排利用 EDI 报关的西方发达国家商品的进出口,将未能广泛利用 EDI 的发展中国家的进出口商品滞后安排。这些新的壁垒给国际贸易造成了许多新的障碍。

(4)市场调查困难多

为了进行国际贸易,开拓国外市场,出口厂商必须随时掌握市场动态,进行市场调查和市场预测,更多了解贸易对象的资信状况。因国际市场大且多变,在国际贸易中收集和分析这些资料不如国内贸易来得容易。此外,开拓国外新市场、选择何种销售渠道进入、如何定价及选择贸易伙伴都有一定的难度。

(5)交易接洽困难多

交易磋商方面,与交易对方讨论接洽,最终签订贸易合同,不仅要熟悉和掌握各种国际条约和通行的国际贸易惯例,还要了解对方国家的各种贸易规定,以减少和避免贸易纠纷的发生。一旦某个环节有所疏漏,就可能造成巨大的经济损失。因此,在交易接洽时要考虑各种风险因素,有一定的难度。

2. 国际贸易比国内贸易复杂

(1)各国的货币与度量衡差别较大

各国使用的货币不一样,而且币值在不同时间不同地点差异较大。另外,各国使用的度量衡制度也不一样,不同的度量衡制度下表示的货物的数量差别较大。

(2) 商业习惯复杂

各国各地市场商业习惯不同。在交易中双方怎样进行有效沟通? 国际贸易中的规约与条例解释与本国习惯是否一致? 国际贸易比国内贸易复杂, 在处理时稍有不慎, 便会影响整个贸易的进行。

(3) 海关制度及相关贸易法规不同

各国都设有海关, 对于货物进出口都有许多规定。就出入海关的手续而言, 一般要向海关提交进口许可证、产地证明书、卫生检疫证、海运提货单、进口报关单、商业发票等, 而且不同国家的海关所要求提交的海关文件也是不同的, 如丹麦等国就要求提交特殊格式的海关文件。

(4) 国际汇兑复杂

国际贸易货款的清偿多以外汇支付。不同国家有不同的货币和货币制度, 每单位货币又有不同的名称, 代表不同价值量, 具有不同的购买力, 而且一个国家的货币一般不能在另一个国家流通, 因此, 如何实行不同货币的计价和结算, 如何选定合适的国际汇兑方法, 用何种支付工具清偿国际的债权债务, 都须细心考虑。且各国采取的汇率制度、外汇管理制度均不同, 这就使得汇兑更复杂了。

(5) 货物的运输与保险复杂

商品国际贸易运输, 一要考虑选择适当的运输工具, 二要考虑制定运输合同的条款、缴付运费及承运人与托运人的责任、风险的划分, 还要办理装卸、提货手续, 对于装卸费用, 双方还要进行洽谈由谁承担和如何承担的问题。

国际贸易的货物运输过程一般较长, 为避免国际贸易货物在运输途中的损失, 还要给运输货物投放保险, 选择何种保险, 由何方办理保险并支付保费, 也需进一步洽谈。

(6) 经济环境与政治制度复杂

国内贸易面对的是相对稳定而又比较熟悉的国内经济环境, 包括本国的经济制度、经济政策、市场规模、消费水平和基础设施等。相对于本国单一的经济环境, 国际贸易所面对的则是立体的经济环境, 比国内贸易更复杂多变。

3. 国际贸易风险大

(1) 信用风险

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, 直到履约等各个环节。由于资信调查上的困难, 在交易进行的过程中, 有可能会因一方违约而造成信用风险, 进而带来另一方的经济损失。

(2) 商业风险

在国际贸易中, 因货样不符、交货期晚、单证不符等, 进口商往往会拒收货物或拒绝支付货款, 从而给出口商造成了商业风险。

(3) 汇兑风险

在国际贸易中, 交易双方必有一方要以外币计价。如果外汇汇率不断变化, 信息不灵, 措施不力, 就会出现汇兑风险。在多种货币流通的国际贸易活动中, 各国的货币制度、国际金融市场的动荡和所使用货币汇率的波动, 都会对贸易当事人的经济利益造成



影响。如果不能及时、全面地洞察经济形势及制度的变化,就会给贸易一方带来巨大的损失。

(4) 运输风险

因国际贸易货物运输里程一般超过国内贸易,因而引起运输风险的概率明显高于国内贸易。

(5) 价格风险

国际市场价格变幻莫测,贸易双方签订合同之后,货价可能上涨或下降,无论出现何种情况,都会给贸易一方造成经济损失,对外贸易多是大宗商品的交易,故价格风险更大。

(6) 政治风险

在国际贸易活动中往往会受到所在国或有关国家政治因素的影响,特别是政府干预经济生活而产生的风险,而且一些国家的政局变动、政权更迭、民族纠纷、军事冲突、贸易政策法令不断修改,以及国际社会对某些国家实行的经济制裁,都会给国际贸易带来影响。

(三) 国际贸易中“国际性”的判定标准

货物贸易是否具有“国际性”,是区分国际贸易与国内贸易的一个重要标准。在货物贸易中,有时会发生一些争议或违约,解决争议或处理违约往往会涉及相关法律,而国际贸易和国内贸易所适用的法律是有所不同的,因此,明确贸易是否具有“国际性”,具有很重要的实际意义。

何谓“国际性”(internationality)?许多国家的法律和国际条约对其界定采用了不同的标准,具体来说主要包括以下判定标准:①买卖双方当事人营业地处于不同的国家;②货物须由一国运往另一国;③订立合同的行为完成于不同的国家;④当事人具有不同的国籍。

对这些标准,有的国家采用其中一个来判定“国际性”,有的国家采用多个来判定。例如,英国《1977年不公平合同条款法》(*Unfair Contract Act, 1977*)中规定,如合同当事人营业地处于不同的国家,且符合下列情况之一时,即认为具有“国际性”:①货物将由一国领土运往另一国领土;或②构成要约和承诺的行为完成于不同国家的领土之内;或③合同所供应的货物须交付到完成上述行为的国家以外的其他国家。

《联合国国际货物销售合同公约》采用单一的“营业地标准”,把合同当事人双方的营业地不同作为交易“国际性”的唯一标准。

三、国际贸易实务

国际贸易的内容总体上包括三个部分,即国际贸易理论、国际贸易政策和国际贸易实务,本教材属于第三部分的内容。

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。交换的商品包括货物和服务两类,近年来又将技术贸易从服务类中分离了出来。本教材讨论的内容为国际货物交换实务。全书的框架主要由合同内容、交易与履约活动及各种贸易

方式等构建而成。

四、国际贸易技术

国际贸易技术是指在经营和从事国际商品买卖中所必须具备的专门知识与实际应用技能,这种知识与技能作用于进出口贸易实际业务内容与操作过程中。国际贸易技术可以概括为三个方面:

1. 对国际买卖条件的把握与运用

主要包括品质、数量、包装、价格、交货、运输、保险、支付、检验等合同要素。

2. 整个贸易过程的操作方法

主要包括调研、交易洽商、签约、履约等技术技能与方法。

3. 防范与处理贸易纠纷的能力

主要包括洽商和签约过程中对贸易规则及相关法律约束的把握和履约时对贸易纠纷及索赔的恰当处理。

五、国际贸易中的买方、卖方及代理

一宗交易,必有一个买方和一个卖方。买方可能是一个消费者,也可能是批发商、零售商、出口商(在本地购进商品再行出口)或进口商(向外埠购入商品转售给本地市场);卖方可能是一个生产者,也可能是批发商、零售商、出口商或进口商。譬如,甲工厂将它的制成品售给乙工厂作加工原料,甲工厂是卖方,乙工厂是买方;进口商将它从海外购得的商品转售给批发商,进口商是卖方,批发商是买方。这里的甲工厂和乙工厂,进口商和批发商的关系是直接买卖的关系。

但有时在买、卖双方之间也有一个至两个居间人,这就是买方或卖方的代理人(Agent),由这些代理人代表买方或卖方签订合同。但实际上履行合同的的责任还是在买方和卖方。买方或卖方可以随自己的意愿定价买卖;代理人则不能,只可以根据买方或卖方所定的价格购进或卖出,由买方或卖方给予一定的佣金作酬。

在一些三边的交易中,居间人看似代理实为经销,是直接的买方和卖方。比如,甲向乙购进商品,转售给丙,购销合同用甲的名义签订的话,甲对乙来说是直接的买方;对丙来说是直接的卖方。无论甲方在这宗交易中是赚取佣金还是从价格中赚取利润,乙、丙双方都是没有关系的。代理人在签订合同时,应该明确自己在交易中的地位(代理或经销),才能知己知彼。例如,买方代理人的购买合同可作如下措辞:“我公司代表××公司(下称买方)同意向××公司购买下列商品……”卖方代理人的销售合同亦可同样处理。

很多厂商都喜欢进行直接交易。直接出口,必须有一批具有出口业务常识的从业人员,并设置专事处理出口工作的部门。这不是规模较小的厂商可以做到的。因此,“装运代理”(shipping agent 或 forwarding agent)就应运而生。这种代理替客人处理商品装运、制作装运单据、投保、代客洽兑汇票等一切出口手续,向托运商品的客人收取手续费用。



六、国际贸易中买卖双方的业务特征

(一) 卖方的业务特征

在国际贸易中,出口主要是指将本国的产品或服务出售给别的国家或地区。出口商是和远离出口国的外国进口商进行买卖的,因此,国际信息交流就要靠信函、电报、电传、传真、互联网或互访来完成。由于国与国之间在商业惯例、法律法规以及宗教信仰上存在差异,因此,在出口贸易上要求做到:①订立正式的书面合同;②合同术语规范化、标准化;③对信用证(L/C)、承兑交单(D/A)或付款交单(D/P)等支付方式,要做出特殊的安排;④订出解决争端的合同条款。

由于客户身在国外,这就使出口业务具有了一些特殊性。为了赢得出口销售的客户,兜揽生意的联系函必须写好,而且要有效地分发出去,同时要通过一些有影响的人物、厂家或银行的介绍取得与客户的联系;任何洽商都应具有说服力,出口业务更要在语言上畅通无阻;时间性也是非常重要的,特别是季节性的商品,竞争更加激烈,时间就显得尤为重要,如果商品卖不出去,很可能导致合同中止,因此,出口商不能一门心思只靠合同;为了保证支付,对不可撤销的信用证或其他适当的支付手段必须做出安排。总之,对于卖方而言,一要找到买主,二要确保安全收汇。

(二) 买方的业务特征

上述关于出口的重点,也适用于进口。但对进口商来说,最重要的是合同商品的质量和对方按期交货。信用证不可能满足这方面的要求。如果有必要,进口商应派遣自己的雇员检查商品质量,或者组成检查团体去做这项工作。

任务二 了解与国际贸易有关的法律与惯例

【知识目标】

了解国际贸易适用的法律与惯例。

【技能目标】

能用相关的法律和惯例来指导国际贸易实务操作。

【引导案例】

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产生了争议。

请分析解决此项纠纷适用中国香港法律还是美国法律?

 案例分析

应适用美国法律。

理由:合同与美国关系最密切。因为订约地和履约地都在美国。在按 CIF 香港条件成交的合同中,出口方在出口国装运港履行交货义务,所以履约地在美国装运港,而非目的地中国香港。

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,因此履行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、与合同有关国相关的国内法律(Domestic Law)

国内法是由某一国家制定或认可并在本国主权范围内生效的法律。国际货物买卖合同当事人要分别遵循各自所在国国内的有关法律。由于从事国际贸易的当事人地处不同的国度,身处不同的法律制度环境,一旦发生合同争议引起诉讼时,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,《中华人民共和国合同法》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“与合同有最密切关系的国家”的法律进行处理。

二、国际贸易惯例(International Trade Practice)

国际贸易惯例一般是指在长期国际贸易实践中,逐渐形成和发展,并经过国际组织加以解释和编纂的一些行为规范和习惯做法。

(一)构成国际贸易惯例的条件

构成国际贸易惯例一般应具备以下三个条件:

- (1)国际贸易惯例应是在一定范围内的人们经长期反复实践而形成的某种商业方法、通例或行为规范。
- (2)国际贸易惯例的内容必须是明确肯定的,并被许多国家和地区所认可。
- (3)国际贸易惯例必须是在一定范围内众所周知的,被从事该行业的人们认为是具有普遍约束力的。



(二) 国际贸易惯例的作用

国际贸易惯例的作用主要表现在以下几方面:

(1) 国际贸易惯例有利于买卖合同的顺利磋商和订立。因为国际贸易惯例可以简化进出口交易的相关手续,节省费用开支,缩短商务谈判的时间,从而在国际贸易的发展方面发挥重要的作用。

(2) 通过理解和掌握国际贸易惯例,可以帮助解决合同履行中的争议与纠纷。某些国际贸易合同订立时,考虑不严谨,法律适用不明确,会使履约中的争议与纠纷不能依照合同的规定得到很好的解决,此时,当事人可以援引国际贸易惯例来处理,争取到有利的地位,从而将损失降到最低。

(3) 国际贸易惯例的运用,有利于国际贸易中的各个环节相互衔接,帮助银行、船舶公司、保险公司、海关、商检等机构开展业务和处理进出口业务实践中所遇到各种问题。

(三) 国际贸易惯例的适用

国际贸易惯例是在国际贸易长期实践的基础上逐渐形成和发展起来的,是人们从事国际贸易货物买卖活动的行为规范和应当遵守的准则,也是国际贸易法律制定的重要渊源之一。

在我国的一些商业法律中,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和中华人民共和国缔结或者参加的国际条约没有规定的,可以适用国际惯例。”

应该指出,法律与国际贸易惯例是有本质不同的。国际贸易惯例的效力低于合同和公约的法律效力。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。但如果买卖双方在合同中约定采用某种惯例,该惯例就成为合同的一部分,具有法律的强制性。当合同中做出与惯例相抵触的规定时,本着法律优先于惯例的原则,应以买卖合同为准。

(四) 涉及国际贸易的惯例

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:

(1) 国际商会 2010 年修订的《2010 年国际贸易术语解释通则》。

(2) 《跟单信用证统一惯例》UCP 600(2007 年修订本,国际商会第 600 号出版物),即 *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 2007 Revision, ICC Publication No. 600*。

(3) 《托收统一规则》URC522(1995 年修订本,国际商会第 522 号出版物),即 *Uniform Rules for Collections, 1995 Revision, ICC Publication No. 522*。

三、国际条约或协定(International Treaty or Agreement)

在国际贸易中,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。

国际条约是指两个或两个以上的主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的关系、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。

国际条约依法缔结生效后,即对当事各方具有拘束力,必须由当事各方善意地履行。对此,国际法上有一项“条约必须遵守”的基本原则,即缔结条约以后,各方必须按照条约规定,行使自己的权利,履行自己的义务,不得违反。因此,国际条约是国际贸易所应遵守的重要法律之一。

在国际法中,按照缔约方的数目,国际条约可划分为双边条约和多边条约(又称公约)。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。另外,《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》提出了两点保留意见: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缔约国,则解决其争议所适用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。

关于国际条约、国际惯例和国内立法的关系,不同法律制度有不同的规定。一般地,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。

任务三 了解国际贸易方式

【知识目标】

了解国际贸易的基本方式和灵活运作的方式。

掌握各种贸易方式的内容、运行过程及其适用条件。

【技能目标】

明确各种方式的特点和异同,并能处理相应的协议与条款。

【引导案例】

德克罗·沃尔公司将装饰用花砖在英国的独家销售权授予马克丁公司。但该合同没有订明多长期限,而是凭合理的通知予以确定。在合同订立两年以后,德克罗·沃尔



的商品在英国的销售点达 780 个。马克丁公司花在该产品上的广告费达到 3 万英镑,又额外雇用了 6 个专门的销售员。但是,由于马克丁公司付款稍迟,故在其提出新订单时,遭到德克罗·沃尔公司的拒绝。与此同时,德克罗·沃尔公司把该产品的专销权授予另一家公司,并指控马克丁公司因拖延付款违反了合同,要求法院宣布马克丁公司不再是该产品的包销人。但马克丁公司向法院提出反诉。经法院判决,马克丁公司胜诉。

根据合同的规定,该项包销合同只有通过合理的通知才能终止,这种通知的合理期限应为 12 个月。因此,马克丁公司稍迟付款,虽属违约行为,但只需赔偿卖方因迟收款而遭受的利息损失,不应承担被终止合同的责任。



案例分析

上例是一桩经销合同的纠纷案。经销是国际贸易中重要的贸易方式,但不是唯一的方式,国际贸易方式有逐笔售定、经销、代理、招标与投标、寄售、拍卖、对销贸易、加工贸易和商品期货交易等,每一种方式都有其特定含义和做法。

国际贸易方式是指国际贸易中所采用的各种具体交易办法的总称,即通过什么渠道、途径、方法和形式,迅速有效地将商品销售出去,或买进合适的商品。随着国际贸易的发展,贸易方式也日趋多样化,除逐笔销售外,还有经销、代理、寄售、招标、投标、拍卖、对销贸易、加工贸易和商品期货交易等。

一、经销、代理与寄售

(一)经销

1. 经销的含义及其种类

在国际贸易往来中,经销(Distribution)是指进口商与国外出口商订立经销协议(Distributorship Agreement),承担在规定的期限和地域内购销指定商品义务的一种方式。

经销方式:一种是独立经销(Sole Distribution),也称包销(Exclusive Sale),指在协议规定的期限和地域内,对指定商品享有独家专营权的经销方式。另一种是一般经销,也称定销,指经销商不享有独家专营权,供货商可在同一时间、同一地区内,确定几个商家经销同类商品。

2. 经销的特点

经销业务中的经销商是买方,供货商是卖方,二者是买卖关系。供货人供应指定商品,经销人以自己的名义买进,自行销售,自负盈亏。经销人转售商品时,也以自己的名义进行。

3. 经销协议

经销协议(Distributorship Agreement)是经销商和供货商规定双方权利和义务、确立双方法律关系的契约。

经销协议一般包括:①商品范围;②区域;③数量和金额;④作价方法;⑤经销期限和终止;⑥经销商的其他义务,如广告宣传、市场调研和维护供货人权益等。此外,还规定不可抗力及仲裁等交易条件。经销协议也有定销和包销两种,具体要求视情况而定。

【小资料 1-3-1】

独家经销的缺陷:①如市场情况发生变化,或独家经销商资信不佳和经营能力有限,就可能出现“包而不销”的情况,从而给出口商带来不利的影响。②独家经销商有可能凭借其独家经营的地位,操纵和垄断市场,甚至对出口商供应的商品故意挑剔或进行压价。③出口商一般只能同独家经销商打交道,而不能同其他客户普遍联系成交,因而缺乏机动灵活性。

(二)代理

1. 代理的含义及其种类

代理(Agency)是指代理人(Agent)按照委托人(Principal)的授权,代表委托人与第三人订立合同或实施其他法律行为,而由委托人负责由此产生的权利与义务的贸易方式。

国际贸易中的代理按委托人授权的大小分为总代理、独家代理和一般代理。

代理按照行业性质不同可分为销售代理、购货代理、运输代理、广告代理、诉讼代理、仲裁代理、银行代理和保险代理等。国际贸易中的代理主要指的是销售代理。

2. 销售代理的特点

代理人接受委托指示行事;代理人有推销商品的义务,但没有必须购买商品的责任;代理人居间介绍,赚取佣金,不负盈亏责任。

3. 销售代理协议

销售代理协议(Selling Agent Agreement)是明确规定委托人和代理人之间权利与义务的法律文件。其内容包括:①订约双方名称、地址及订约的时间、地点。②商品种类、地区范围以及商标等。③代理的委任、受任及法律关系。④委托人的权利与义务。接受和拒绝订货的权利;维护代理人权益的义务;向代理人提供广告资料(样品、样本、目录等);保证向代理人支付佣金等。⑤代理人的权利与义务。代理人的权利范围;代理人积极促销的义务;代理人保护委托人财产、权利的义务;代理人的推销组织方式;代理人对客户资信进行调查的义务;代理人提供售后服务的义务;代理人向委托人汇报市场情况的义务;保密问题等。⑥佣金支付。佣金率、佣金的计算基础、佣金支付时间和方法等。⑦协议的期限和终止。⑧不可抗力和仲裁。

【小思考 1-3-1】

在经销与代理两种方式中,当事人双方的关系有什么区别?

【微型案例 1-3-1】

我国 A 公司与美国 B 公司签订“一份独家代理协议”,A 公司把该公司经营的皮革制品在美国的独家代理权授予 B 公司,期限为一年。一年来,由于 B 公司销售不力,致使 A 公司蒙受很大损失。

试分析 A 公司蒙受损失的原因。