

国际贸易实务

PRACTICES OF INTERNATIONAL TRADE

尤宏兵 编著

21 世纪高等学校国际经济与贸易系列教材



INTERNATIONAL
ECONOMY & TRADE



中国工信出版集团



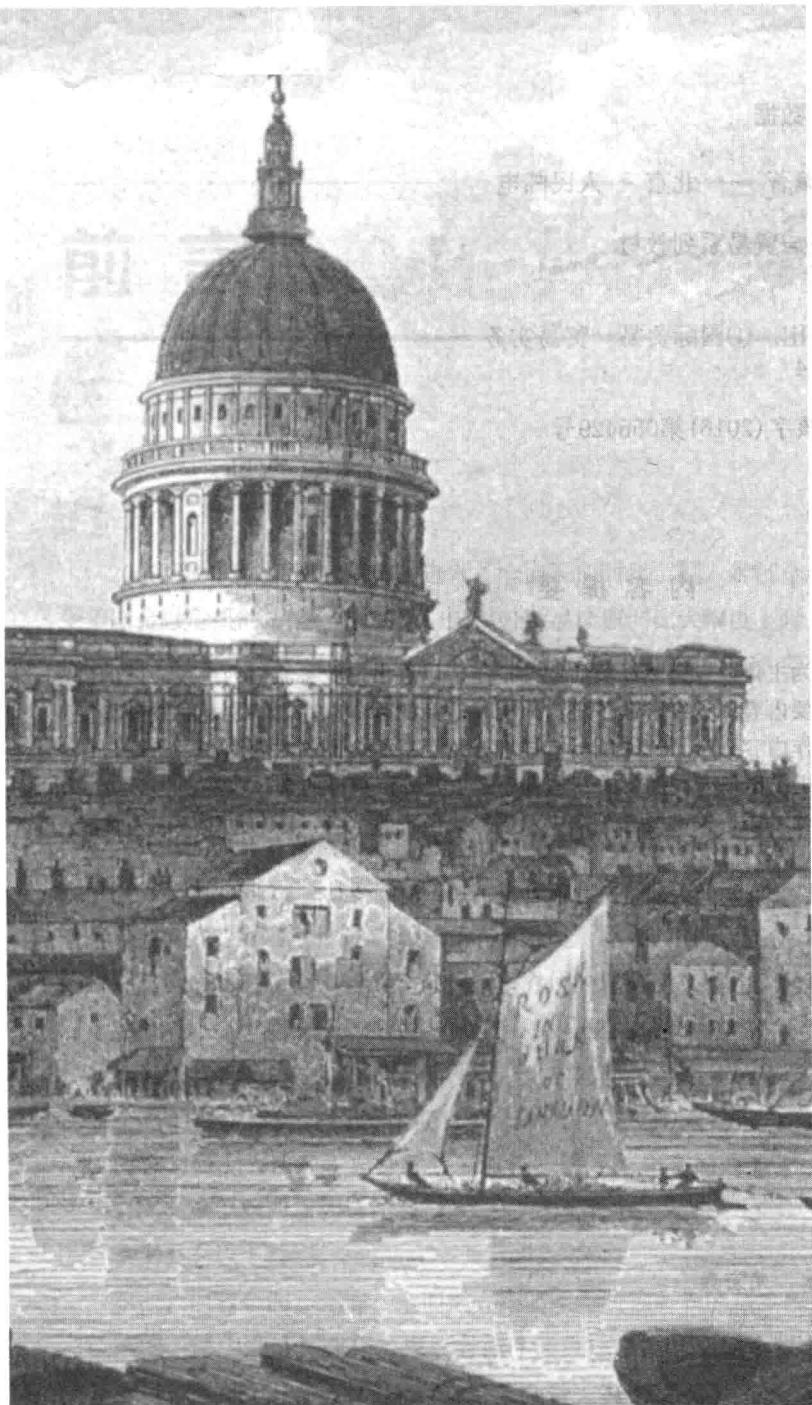
人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

国际贸易实务

PRACTICES OF INTERNATIONAL TRADE

尤宏兵 编著

21 世纪高等学校国际经济与贸易系列教材



INTERNATIONAL
ECONOMY & TRADE

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务 / 尤宏兵编著. — 北京: 人民邮电出版社, 2016. 6

21世纪高等学校国际经济与贸易系列教材

ISBN 978-7-115-42023-7

I. ①国… II. ①尤… 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(2016)第056429号

内 容 提 要

本书以货物为中心,以企业为主体,以国际经贸惯例为指导,以进出口业务流程为主线,以出口为例分析了交易前准备工作的主要内容;详细解读了进出口交易磋商的基本程序,特别是对发盘和接受这两个交易磋商必经环节的工作内容进行了深入剖析;详细介绍了书面合同的主要内涵、特征与订立的基本规范;并以出口为例分析了出口合同履行的基本程序及主要外贸单证的制作方法。

本书对国际货物贸易中的主要术语、关键概念等均以双语形式呈现给读者,以帮助读者深入掌握国际货物贸易业务流程。

本书可供高等院校的财经类、管理类的本科生及其他有志于从事国际贸易的人士使用。

-
- ◆ 编 著 尤宏兵
 - 责任编辑 武恩玉
 - 执行编辑 孙燕燕
 - 责任印制 沈 蓉 彭志环
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
 - 邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
 - 网址 <http://www.ptpress.com.cn>
 - 大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷
 - ◆ 开本: 787×1092 1/16
 - 印张: 19 2016年6月第1版
 - 字数: 435千字 2016年6月河北第1次印刷
-

定价: 46.00 元

读者服务热线: (010)81055256 印装质量热线: (010)81055316

反盗版热线: (010)81055315

前言 FOREWORD

2001 年中国入世标志着中国进入了全面开放时代,融入经济全球化的进程进一步加快。虽受美国金融危机的影响,2009 年中国对外贸易增速同比大幅度下降,但该年中国货物出口总额提高到 12 016.1 亿美元,成功跃居世界第一大出口国;2013 年中国货物进出口总额达到 41 589.9 亿美元,超过美国成为全球货物贸易第一大贸易国。2014 年中国进出口总额为 43 030.38 亿美元,同比增长 3.4%。相比于 2008 年美国金融危机爆发前的 30 年间,中国货物进出口贸易的增速确实趋缓,但中国已成为世界第一大贸易国,并将维持较长一段时间;2010 年中华人民共和国商务部颁布的《后危机时代中国外贸发展战略研究》报告,明确了未来一段时期中国外贸发展的方向:当前及今后,货物进出口依然是企业及自然人进入国际市场最基本、最容易的方式,并继续推进着社会经济的发展。此外,国际贸易活动需要从业者具有扎实的外语特别是英语功底、敏锐的风险意识、全方位的思维观。因此,国际贸易实务技能的学习无论对指导中国外贸的发展,还是对提升读者的综合能力均具有重要的意义。

本书以货物为中心,以国际经贸法律与惯例为指导,以国际货物贸易实务流程为线索,从五个方面分别展开介绍国际贸易实务知识:开篇的绪论部分简要介绍了本课程的研究对象、内容与研究方法以及主要国际贸易机构;第一篇为交易前准备;第二篇为交易磋商;第三篇为合同条款;第四篇为合同履行。

本书具有以下特点。

第一,内容全面。系统、全面地介绍了国际货物买卖的基本理论与技能。

第二,循序渐进。充分考虑读者循序渐进地掌握国际货物贸易业务流程的需要,按国际贸易业务流程进行分析,即按照交易前准备、交易磋商、书面合同签订及合同履行安排内容,使读者在阅读中能感受到自己逐渐融入角色。

第三,突出实务。不仅系统介绍了国际贸易实务基本理论,更重要的是通过案例点评、实例展示及案例练习等途径,全方位帮助读者学以致用。

第四,中英对照。对于国际贸易实务中的关键词汇、关键做法与规程的相关法律、惯例的规定,均采用中、英对照的模式进行表述,以帮助读者熟练掌握国际贸易实务英语,为实战奠定良好的基础。

第五,内容新颖。在编写时,充分地吸收及严格按照当前正在生效的国际贸易实务相关的法律、惯例精神,对相关内容进行了分析,具有很强的时代特色。

南京理工大学隶属于工业和信息化部，国家首批“211 工程”重点建设高校。从 1985 年起，该校即开始了国际贸易学科的建设工作，至今已有近 30 届毕业生。学校目前设有国际经济与贸易本科、第二学位及国际贸易学硕士、国际商务硕士专业学位三个层次的项目，其中本科及国际贸易学硕士均单独招收国际学生班。

本书的立项及编写得到了南京理工大学教务处及人民邮电出版社的鼎力支持，同时，感谢业界及同行在国际贸易实务领域的研究与著述的启发与帮助，在此深表感谢。当然，在此也对本书的读者表示诚挚的感谢，你们在本书使用过程中的意见、建议一定会有助于本书的修订与完善！

尤宏兵

2016 年 1 月于南京

目 录 CONTENTS

开篇

第一章 绪论 / 2

- 第一节 国际贸易实务的研究对象与研究内容 / 2
 - 一、什么是国际贸易实务 / 2
 - 二、国际贸易的特点 / 2
 - 三、国际贸易实务的研究对象与内容 / 4
- 第二节 国际贸易相关机构 / 6
 - 一、国际性机构 / 7
 - 二、境内机构 / 8
- 第三节 国际贸易实务课程学习方法 / 11
 - 一、理论与实务相结合 / 11
 - 二、业务与法律相结合 / 11
 - 三、理论与实践相结合 / 11
 - 思考题 / 11

第一篇 交易前准备

第二章 交易前准备工作 / 13

- 第一节 出口交易前准备工作 / 13
 - 一、海外市场调研 / 13
 - 二、落实出口货源 / 14
 - 三、制订出口商品经营方案 / 15
 - 四、经贸洽谈人员的选派 / 15
 - 五、交易磋商内容的确定 / 16
 - 六、出口商品的广告宣传 / 16
 - 七、出口商标及域名注册 / 16
 - 八、建立业务关系 / 17
- 第二节 进口交易前准备工作 / 19
 - 一、调查研究 / 19
 - 二、制订商品进口经营方案 / 20
 - 三、进口成本核算 / 20
 - 四、落实进口许可证/配额 / 21

第二篇 交易磋商

第三章 交易磋商与合同签订 / 23

第一节 交易磋商概述 / 23

- 一、交易磋商的含义及其基本原则 / 23
- 二、交易磋商的形式 / 23

第二节 交易磋商一般程序 / 24

- 一、询盘 / 24
- 二、发盘 / 26
- 三、还盘 / 31
- 四、接受 / 32

第三节 书面合同的签订 / 35

- 一、签订书面合同的意義 / 36
- 二、书面合同的形式与种类 / 36
- 三、书面合同的内容 / 38
- 思考题 / 43

第三篇 合同条款

第四章 品名、品质、数量和包装 / 48

第一节 品名 / 48

- 一、列明品名的重要性 / 48
- 二、品名条款的内容 / 48
- 三、规定品名条款的基本要求 / 49

第二节 品质 / 49

- 一、品质含义及其重要性 / 49
- 二、品质表示方法 / 50
- 三、合同中的品质条款 / 55

第三节 数量 / 58

- 一、数量的计算方法 / 58
- 二、计算重量的方法 / 60
- 三、合同中的数量条款 / 61

第四节 包装 / 63

- 一、包装的种类 / 63
- 二、运输包装标识 / 67
- 三、中性包装和定牌 / 70
- 四、合同中的包装条款 / 71

第五章 价格 / 76

第一节 价格术语含义及其国际贸易惯例 / 76

- 一、价格术语的含义及作用 / 76
- 二、国际贸易惯例 / 77
- 三、有关价格术语的国际贸易惯例 / 78

第二节 主要价格术语 / 83

- 一、仅适用于海洋及内河运输方式的术语 / 84
- 二、适用于任何运输方式的主要价格术语 / 91

第三节 其他价格术语 / 94

- 一、EXW (insert named place of delivery)
INCOTERMS®2010 / 94
- 二、DAT (insert named terminal at port or place of
destination) INCOTERMS®2010 / 95
- 三、DAP (insert named place of destination)
INCOTERMS®2010 / 95
- 四、DDP (insert named place of destination)
INCOTERMS® 2010 / 95
- 五、FAS (insert named port of shipment)
INCOTERMS® 2010 / 96

第四节 进出口价格确定原则与定价方法 / 96

- 一、进出口价格确定原则 / 96
- 二、定价方法 / 103

第五节 合同中的价格条款 / 105

- 一、单价 / 105
- 二、总值 / 106

思考题 / 106

第六章 国际货物运输 / 113

第一节 运输方式 / 113

- 一、海洋运输 / 114
- 二、铁路运输 / 119
- 三、航空运输 / 120
- 四、公路运输与邮包运输 / 121
- 五、集装箱运输 / 122
- 六、国际多式联运 / 124

第二节 运输单据 / 125

- 一、海运提单与海运单 / 125
- 二、铁路运输单据 / 133
- 三、航空运单 / 133

四、邮包收据 / 133

五、多式联运单据 / 133

第三节 海运出口货物托运程序 / 133

一、出口货物海运托运程序 / 133

二、集装箱运输托运程序 / 134

第四节 合同中的运输条款 / 135

一、装运时间 / 135

二、装运港和目的港 / 136

三、分批装运和转船 / 136

四、装运通知 / 138

五、装卸时间、装卸率与滞期、速遣条款 / 138

思考题 / 138

第七章 国际货物运输保险 / 144

第一节 保险当事人与保险基本原则 / 144

一、保险的当事人 / 144

二、保险基本原则 / 145

第二节 海洋货物运输保险承保范围 / 146

一、保障的风险 / 146

二、损失 / 147

三、费用 / 149

第三节 我国海洋运输货物保险的险别 / 149

一、基本险 / 149

二、附加险 / 151

三、海洋运输货物专门保险 / 154

第四节 我国陆运、空运与邮运货物保险险别 / 154

一、陆上运输货物保险 / 154

二、航空运输货物保险 / 155

三、邮包保险 / 156

第五节 伦敦保险业协会海运货物保险条款 / 156

一、《协会货物条款》简介 / 157

二、ICC主要条款下保险公司的责任范围与除外责任 / 157

三、责任起迄 / 160

第六节 保险程序 / 160

一、确定投保的金额 / 160

二、填写投保单 / 161

三、取得保险单 / 162

四、提出索赔手续 / 162

第七节 合同中的保险条款 / 163

一、出口合同中的保险条款 / 163

二、进口合同中的保险条款 / 164

第八节 出口信用保险 / 164

一、出口信用保险的内涵与特征 / 164

二、出口信用保险的类型 / 164

思考题 / 165

第八章 国际货款的支付 / 171

第一节 支付工具 / 171

一、汇票 / 171

二、本票 / 175

三、支票 / 175

第二节 汇款与托收 / 176

一、汇款 / 176

二、托收 / 177

第三节 信用证 / 183

一、信用证的定义 / 184

二、当事人 / 184

三、信用证的特点 / 186

四、信用证的基本内容 / 187

五、信用证的行为 / 187

六、信用证支付的一般程序 / 191

七、信用证的种类 / 192

第四节 银行保函 / 199

一、银行保函的含义 / 199

二、银行保函的当事人 / 200

三、银行保函的主要内容 / 200

四、银行保函的种类 / 201

第五节 国际保理 / 202

一、国际保理的概念 / 202

二、保理业务的程序 / 202

三、保理业务的特点 / 203

第六节 合同中的支付条款 / 203

一、汇付方式 / 204

二、托收方式 / 204

三、信用证的方式 / 205

四、部分信用证、部分托收 / 205

五、托收与汇付相结合 / 206

思考题 / 206

第九章 商品检验 / 212

第一节 商检内涵与商检条款内容 / 212

一、商品检验的含义与作用 / 212

二、商检条款的内容 / 212

第二节 商检证书 / 217

一、商检证书的作用 / 217

二、商检证书的种类 / 218

第三节 合同中的商检条款 / 219

一、出口合同中的商品检验条款 / 219

二、进口合同中的商检条款 / 220

思考题 / 220

第十章 索赔、仲裁与不可抗力 / 223

第一节 争议、索赔与理赔 / 223

一、争议 / 223

二、不同法律对违约后果的不同解释 / 224

三、索赔与理赔的含义 / 226

四、买卖合同中的争议、索赔条款 / 227

五、索赔、理赔的手续及应注意的问题 / 229

第二节 仲裁与诉讼 / 229

一、协商和解 / 229

二、仲裁 / 230

三、诉讼 / 232

第三节 不可抗力 / 233

一、不可抗力条款的含义 / 233

二、不可抗力事件的认定 / 233

三、不可抗力事件发生后对合同的处理 / 234

四、买卖合同中的不可抗力条款 / 234

思考题 / 236

第四篇 合同履行

第十一章 进出口合同的履行 / 242

第一节 履行合同的义务 / 242

第二节 出口合同的履行 / 243

一、货 / 243

二、证 / 244

三、船 / 248

四、款 / 249

第三节 进口合同的履行 / 251

一、开证和改证 / 251

二、运输与保险 / 252

-
- 三、审单付款 / 253
 - 四、报关提货 / 253
 - 五、验收和拨交货物 / 253
 - 六、对外索赔 / 253
 - 思考题 / 256

第十二章 出口贸易单证概要与制作 / 257

第一节 出口贸易单证工作的基本要求 / 257

- 一、正确 / 257
- 二、完整 / 258
- 三、及时 / 258
- 四、简明 / 259
- 五、整洁 / 259

第二节 出口贸易单证的制作 / 259

- 一、发票 / 259
- 二、装箱单 / 262
- 三、汇票 / 263
- 四、提单 / 264
- 五、保险单 / 266
- 六、原产地证明书 / 267
- 思考题 / 268

附录 / 275

参考文献 / 292

第一章

目录

第一节 国际贸易的定义

一、什么是国际贸易

开篇

国际贸易的特点

(2) 不同的法律、货币制度、各贸易国家地区的商业习惯、度量衡制、宗教习俗等等至全一致，差别很大，这给国际贸易带来许多困难。

(3) 更多的贸易机会。国际贸易使各国之间可以互通有无，调剂余缺，扩大生产，促进经济发展。国际贸易为各国提供了广阔的市场，为各国企业提供了更多的机会。

国际贸易的定义：国际贸易是指不同国家或地区之间进行的商品和服务的交换活动。它包括进口和出口两个方面。国际贸易是国际经济活动的重要组成部分，对促进全球经济增长和贸易自由化具有重要意义。

国际贸易的特点：国际贸易具有以下几个特点：1. 跨国性：国际贸易涉及不同国家或地区之间的交易。2. 复杂性：国际贸易涉及不同的法律、货币、度量衡和习俗。3. 风险性：国际贸易面临汇率波动、信用风险、运输风险等多种风险。4. 竞争性：国际贸易竞争激烈，各国企业需要不断提高竞争力。5. 互利性：国际贸易为各国提供了更多的贸易机会，促进了全球经济的繁荣。

国际贸易的定义：国际贸易是指不同国家或地区之间进行的商品和服务的交换活动。它包括进口和出口两个方面。国际贸易是国际经济活动的重要组成部分，对促进全球经济增长和贸易自由化具有重要意义。

国际贸易的特点：国际贸易具有以下几个特点：1. 跨国性：国际贸易涉及不同国家或地区之间的交易。2. 复杂性：国际贸易涉及不同的法律、货币、度量衡和习俗。3. 风险性：国际贸易面临汇率波动、信用风险、运输风险等多种风险。4. 竞争性：国际贸易竞争激烈，各国企业需要不断提高竞争力。5. 互利性：国际贸易为各国提供了更多的贸易机会，促进了全球经济的繁荣。

第一章 绪论



学习目的

通过本章学习，理解和掌握国际贸易实务的研究对象与内容，掌握国际贸易的特点，熟悉国际贸易活动涉及的相关机构名称及其基本职能。

第一节 国际贸易实务的研究对象与研究内容

一、什么是国际贸易实务

国际贸易实务（International Trade Practices）是指营业地在不同国家/地区的当事人之间通过签约方式进行的货物买卖活动（The Sale of Goods between Parties Whose Places of Business are in Different States.）。

这一概念包含三个基本要素。

第一，国际贸易实务交易的对象为货物。随着经济、技术及社会的发展，国家间的经济活动内容越来越广泛，且仍处于不断扩大之中，但国际贸易实务仅研究有形商品的买卖。

第二，国际贸易实务当事人的营业地位于不同国家/地区，而不同国家/地区有不同的法律、惯例。故国际贸易从业者需主动学习和了解相关法律和惯例，以更好地从事国际贸易实务活动。

第三，国际贸易实务的开展需要通过签约方式进行。鉴于这一合约是由营业地在不同国家/地区当事人就货物买卖所达成的协议，故该合约被称为国际货物买卖合同（Contract for the International Sale of Goods）。

二、国际贸易的特点

在本质上，国际贸易与国内贸易相同，均是商品从生产领域向消费领域的转移过程，经营者的目的均是取得利润或经济效益。但鉴于国际贸易发生在营业地在不同的国家/地区之间的双方，因而又充分表现出其自身应有的特点。概括而言，与国内贸易相比，国际贸易具有困难更大、程序更复杂、风险更大及影响更深四个特点。

（一）国际贸易的困难更大

这主要与以下几个因素有关。

（1）不同的语言。在国际贸易中各国如使用同一种语言，不会有语言困难。但实际上各国语言差别很大，为使交易顺利进行，必须采用一种共同的语言。当今国际贸易中最通行的商业语言是英文。但英文在有些地区的使用仍不普遍。因此，除通晓英文外，有时如能掌握对方国家的语言，如法语、西班牙语等，将有助于促进交易的达成。

(2) 不同的法律、风俗习惯。各贸易国家/地区的商业法律、风俗习惯、宗教信仰并不完全一致,有的差别很大,这些都给国际贸易的顺利进行造成了很大的困难。

(3) 更多的贸易壁垒。为争夺市场,保护本国工业和市场,各国往往以关税壁垒与非关税壁垒来限制外国商品的进口,这给对外贸易带来了许多障碍。尽管1995年1月1日成立的WTO在原则上限制非关税措施,但由于WTO例外条款的存在及金融危机以来贸易保护主义在一些国家开始抬头,国际贸易中各种贸易壁垒特别是非关税壁垒仍然存在,且随着国际贸易的发展及人们对环境保护意识的增强,还可能会出现一些新的贸易壁垒。

(4) 复杂的市场环境。进行对外贸易,开拓国外市场,出口商需随时掌握国际市场动态,了解贸易对象的资信状况。但受语言、地理距离及时间等多方面因素的限制,要准确及时地收集和分析这些信息不如国内贸易来得容易。

(5) 不同的货币与度量衡制度。在国际贸易中,应采用何种货币计价?两种货币如何兑换?各国度量衡不一致时如何换算?凡此种种,导致对外贸易均比国内贸易复杂。

(二) 国际贸易程序更复杂

国际贸易活动的开展不仅要求有关进出口商与外部相关单位和机构取得联系,而且业务活动的开展也需公司内部各部门间的相互协调。

以出口为例,为使出口贸易顺利开展,在境内外,出口商均需与不同的机构和部门打交道,任何一个环节出现问题,小则影响到贸易活动的及时推进,大则影响到整个合同的顺利履行,甚至影响到国家间经贸关系的发展。

在境外,出口商首先必须打交道的是境外进口商。此外,可能还需要与进口地银行、进口地海关、进口地商检机构、进口国家/地区政府甚至进口地消费者协会等发生联系。

在境内,出口业务的开展既需要出口公司内部各部门之间的协调,如公司内部销售部门、财务部门、单证部门等;又需要与公司外部一系列的机构保持联系,主要可能涉及的公司外部机构包括:制造商(Manufacturers)、出口国海关(Customs)、报关行(Customs Broker)、银行(Bank)、保险公司(Insuring Company or Underwriter),有时还需要与商检机构(Inspection Bureau)、运输公司(Transportation Co.)、税务部门(Tax Department)、外汇管理部门(Department of Foreign Exchange Control)、商会(Chamber of Commerce)、港口/火车站/机场(Port/Railway Station/Airport)、出口国外贸主管机构等。不仅业务的开展需要与这些机构中的数个机构保持联系或者得到他们的积极配合,而且在联系的先后顺序上也有讲究。

(三) 国际贸易的风险更大

与国内贸易相比,国际贸易面临更多、更大的风险,具体包括:

(1) 信用风险(Credit Risks)。国际贸易活动的开展,自买卖双方接洽开始,要经过报价、还价、接受、订约及履约等多个环节。在此期间,买卖双方自身的经营状况及/或外部环境均可能发生变化,并可能危及履约,从而出现信用风险。2008年美国金融危机启示我们,加强国际贸易风险预警与管理非常必要。

(2) 商业风险(Commercial Risks)。在国际贸易中,因货样不符、交货期晚、单证不符等,进口商均可能会提出索赔,甚至拒收货物,从而给出口商造成了商业风险。而当买方选

择预付货款后, 卖方倒闭破产, 也会使进口商利益受损。

(3) 汇率风险 (Foreign Exchange Risks)。对世界上绝大多数国家/地区而言, 国际贸易活动均需以外币计价计算, 虽然更多地使用国际可自由兑换货币, 但在浮动汇率制度下, 不可避免地存在汇率风险。

(4) 运输风险 (Transport Risks)。国际贸易货物运输距离遥远, 在运输过程中发生的风险也随之增多。其中一些风险固然可通过投保方式, 将风险转移给保险公司。然而, 有的风险是保险公司不承担的, 只能由买方或卖方自行承担。

(5) 价格风险 (Price Risks)。贸易双方签约后, 货价可能上涨或下跌, 给买卖双方造成风险。特别是对于大宗交易而言, 进出口商面临的价格风险更大。

(6) 政治风险 (Political Risks)。一些国家因政治变动, 贸易政策法令不断修改, 常常使经营贸易的厂商承担很多政治变动带来的风险。

(四) 国际贸易的影响更深

国内贸易的一切后果或影响都留在国内, 它与别国几乎无任何关系。国际贸易则不同, 由于它涉及国与国之间的关系, 常常使各贸易国处于不同的地位, 获得不同的利益。如就贸易利益而言, 在国内贸易的条件下, 不管交易条件如何, 贸易的所有利益均在国内, 但在国际贸易中, 交易条件的变动直接影响到各国/地区贸易利益的分配, 从而给各国/地区带来不同的影响。

因此, 作为国际贸易从业者, 必须具备长远的眼光、良好的商业信誉、丰富的专业理论与知识、灵通的商业信息、丰富的资金及完备的组织机构。

三、国际贸易实务的研究对象与内容

(一) 国际贸易实务的研究对象

在我国, 过去将“国际贸易实务”称为“进出口业务”或“进出口贸易实务”, 作为一门课程, 它是以有形商品为对象, 以企业 (当然也包括具有外贸经营资格的自然人) 为中心, 以国际货物买卖合同为主线, 以国际贸易法律及相关惯例为指导, 研究国际货物买卖活动的学科。它具有涉外性强、实践性强等特点。

(二) 国际贸易实务的研究内容

国际贸易方式多种多样, 逐笔成交固然最为常见, 但也有加工贸易、补偿贸易、寄售等贸易方式; 现汇贸易 (Cash Trade), 即以货币为媒介的交易最为普遍, 但也不乏易货贸易 (Barter Trade)。但逐笔交易、以货币为媒介进行结算的交易是国际贸易的主体, 我国对外贸易也不例外。故本课程将以逐笔交易、货币结算的单边进出口贸易实务为主线, 并按贸易流程进行分析。具体而言, 本课程的研究内容可分为交易前准备、交易磋商、书面合同条款订立及履行合同四个部分。当然, 作为教材, 本书的结构安排上, 增加了开篇的绪论部分, 概括本书的研究对象、内容及学习方法, 并简要介绍了与国际贸易活动相关的国内、国际主要机构; 对于具体研究对象分为以下四篇分别展开分析。

1. 交易前准备

对出口商而言, 在决定产品进入国际市场前, 需要解决“5W”问题, 即: (1) Where to

sell (向何处卖); (2) When to sell (何时卖); (3) How to sell (怎么卖); (4) Whom to sell (卖给谁); (5) “Which price” (以什么价格卖)。这些问题看似简单,但实际并不容易。此外,出口企业还需确定谈判方案、进行出口商标注册等多项工作。对于进口商而言,其交易前准备工作内容与出口商既有相似之处,但也因其身份与出口商不同而存在差异。“良好的开端,成功的一半。”以往众多的贸易实践启示我们,交易前准备工作内容看似“虚”,但很“实”,如能做好,将有助于整个交易进程的顺利开展。本书将从出口商及进口商的角度,分别介绍其交易前准备工作的内容及必要的注意事项。

2. 交易磋商

交易磋商,又称商务谈判(Business Negotiation)。国际贸易磋商则是进出口双方为达成交易,就有关交易条件进行磋商的一个过程。通常,进出口交易磋商程序由询盘、发盘、还盘及接受等四个环节组成,且其中仅有发盘和接受两个环节为每笔交易成立所必经的环节,但是对全部四个环节的理解,特别是对其中两个必经环节,即发盘及接受,绝不能简单地从字面上去理解,需从法律层面上进行分析和掌握,并充分关注国际贸易实践。

“考虑到在平等互利基础上发展国际贸易是促进各国间友好关系的一个重要因素,认为采用照顾到不同的社会、经济和法律制度的国际货物销售合同统一规则,将有助于减少国际贸易的法律障碍,促进国际贸易的发展(Considering that the development of international trade on the basis of equality and mutual benefit is an important element in promoting friendly relations among States. Being of the opinion that the adoption of uniform rules which govern contracts for the international sale of goods and take into account the different social, economic and legal systems would contribute to the removal of legal barriers in international trade and promote the development of international trade)”,联合国于1980年4月11日在奥地利首都维也纳(Vienna)订立了《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)[United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980), CISG],《公约》于1988年达到法定批准国家数后,于当年1月1日正式生效。

截至2014年6月,核准和参加《公约》的有阿尔巴尼亚、阿根廷、亚美尼亚、澳大利亚、奥地利、白俄罗斯、比利时、波斯尼亚和黑塞哥维那、保加利亚、布隆迪、加拿大、智利、中国、哥伦比亚、克罗地亚、古巴、塞浦路斯、捷克共和国、丹麦、多米尼加共和国、厄瓜多尔、埃及、萨尔瓦多、爱沙尼亚等81个国家。

《公约》由联合国制定,其成员不断扩大,美国、日本、85%以上的欧盟成员、瑞士、加拿大、澳大利亚、新西兰、韩国,俄罗斯联邦均是《公约》成员,我国也是《公约》签字国之一^①。《公约》对于交易磋商,特别是对于发盘与接受均做了明确具体规定,本部分的分析将以《公约》为基础进行。同时,鉴于《公约》的国际影响力,又系统地对国际货物买卖合同各环节进行了规定和解释,故本书其他部分的分析有时也以其为分析依据。

^① 1986年12月11日我国交存核准书,在提交核准书时,提出了两项保留条件: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《公约》第11条可用书面以外的其他形式订立、修改和终止合同的规定。但对于保留条件“2”,2013年1月我国政府正式通知联合国秘书长,撤回对《公约》所做“不受公约第11条及与第11条内容有关的规定的约束”的声明,该撤回已正式生效,即我国承认可用书面以外的其他形式订立、修改和终止合同。当然,需要注意的是,即便如此,鉴于书面合同举证更易,且更严密,建议坚持以下原则,即以书面以外的其他形式订立、修改和终止合同。