

21

世纪经管类应用型人才培养系列规划教材

◎ 王 煊 主 编

国际贸易实务新编



Guoji Maoyi Shiwu
Xinbian



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

21

世纪经管类应用型人才培养系列规划教材

国际贸易实务新编



主 编 王 煊

副主编 张 毅 成 林

参 编 (按姓氏笔画排序)

张玉珍 花奇祎 杨 梅 陈燕和

胡 薪 徐艳玲 曹子瑛 鲍 昭



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

内 容 简 介

本教材立足于学生本位,以国际贸易实务流程为主线,解析国际贸易在市场运作中的理论与实战应用。本教材打破传统的国际贸易实务教材习惯从企业管理者的视角以合同条款为主线进行编排的模式,代之以国际贸易实务流程为中心的编排模式,体现了把国际贸易实务各环节中的知识、能力、技能贯穿于国际贸易业务流程中来学习的实战教学方法的思路。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务新编/王焯 主编. —武汉:华中科技大学出版社, 2011.7
ISBN 978-7-5609-7058-5

I. 国… II. 王… 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 (2011) 第 074127 号

国际贸易实务新编

王 焯 主编

策划编辑:肖海鸥

责任编辑:张 琼

封面设计:刘 卉

责任校对:张 琳

责任监印:张正林

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编:430074 电话:(027) 87557437

录 排:武汉楚海文化传播有限公司

印 刷:仙桃市新华印务有限责任公司

开 本:710 mm×1000 mm 1/16

印 张:21.75

字 数:413 千字

印 次:2011 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:37.00 元



本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究

前言

近年来,在国际贸易突飞猛进发展的同时也出现了一些新情况、新问题和新的贸易形式,使得外向型企业对掌握贸易实务的人才需求不断增加;而长期以来,我们在讲授国际贸易实务课程时发现,现有教材普遍存在着重视贸易知识的灌输、忽视实务能力的训练,甚至教材内容体系存在着重“商务合同”、轻“贸易流程”的缺憾。在这样的情况下,基于教材建设是课程建设的基础,课程建设促进专业学科建设的出发点,我们为建设“国际贸易实务”精品课程的需要,特由多所高校的专业教师集体研究、分工协作,编写了这本《国际贸易实务新编》教材。

本教材的特点如下。

一、凸显学生本位、实战教学的思维

从学生本位出发编写教材,这是我们的立足点。打破了传统的国际贸易实务教材以企业管理者视角,突出“合同中心”的内容体系,代之以国际“贸易流程”为中心,体现了把国际贸易实务中的理论知识贯穿于实际贸易业务流程中去学习的实战教学的思路。因为,尽管作为国际贸易管理者在统筹贸易业务的各个环节时是围绕国际货物买卖“合同”进行的,但是,作为学习国际贸易实务的大学生,更关注合同执行过程中实际贸易业务各“流程”的知识、能力及技能的掌握。这样,教材内容体系更有利于学生学习,体现了“学生本位”、“实战教学”的思维特点。

二、凸显明确的定位

本教材内容以国际贸易实务“流程”为主线,重点解析国际贸易商品的品质、数量、包装、价格术语、运输、保险、结算、单据制作、检验等环节在市场运作中的理论与实战应用。凡涉及“合同”的内容均设计为辅助内容。如,把货物买卖合同介绍、常见国际贸易方式作为国际贸易实务课程学习的先期一般了解内容,把交易磋商内容、贸易纠纷的处理内容安排在贸易流程的末端,这部分内容也是“合同”一般了解的内容。强化了贸易术语的选用、单证的制作、各种结算方式的综合运用,新增电子合同运用等实战性强的内容。考虑到使用网络信息技术查询方便快捷和降低教材使用成本等因素,本教材删节了其他同类教材所涉及的单纯的国际贸易理论依据、WTO 相关运行规则和系列法规惯例,如《跟单信用证统一惯例》、主要单证范本等内容。因此,本教材尽管贸易实务内容充实、丰富,但篇幅仍然精要而简洁,难度定位适中。

三、凸显编写方法的创新

在编写方法上,本教材每一章设计有两个国际贸易实务案例:一个是在开篇作为引子案例,提出相关问题,产生悬念,引导学生带着学习目标与要求和问题,有目的、有针对性地学习新知识,培养实务能力;另一个是贸易实务演练,安排在教师讲授完新知识点、学生课堂学习结束后,供学生检验自身学习效果,以及独立解决新问题的能力。教师对贸易实务演练的分析提示,有利于学生课前、课后自学,并能够加深学生对重点、难点的理解和应用。开篇引子案例的内容与本章的学习目标与要求相呼应;课后的贸易实务演练着重针对本章重点知识和重点技能展开训练,达到“实战应会”的目的。

四、凸显知识的系统性

由于本教材是为满足精品课程建设之需要而编写的,选用本教材即可通过主编获得“国际贸易实务新编”精品课程全套网络资料,有文本教案、PPT课件、习题集、试题库、参考答案、案例库、网络课堂、课外学生互动平台等,能为师生教学互动及课外学习提供极大的便利。

参加本教材编写的成员有张毅(第一章),陈燕和(第二章),王焯(第三章),花奇祎(第四章),鲍昭、杨梅(第五章、第六章),成林(第七章、第十二章),曹子瑛(第八章),徐艳玲(第九章),张玉珍(第十章),胡蔚(第十一章)。他们来自不同高校,并为该专业课程的主讲教师,有丰富的实战教学经验。全书由王焯主编设计篇幅和章节内容,并统稿。

本教材在编写和出版过程中得到了武汉科技大学中南分校相关领导的大力支持和同行专家的帮助;正文论述和案例引用时也参考了业内学者的一些优秀行文,我们在此深表诚挚的谢意。由于作者不详或偶有漏注的,在此深表歉意,敬请学者们指教和谅解。同时,也感谢华中科技大学出版社的编辑及工作人员为本书的顺利出版所付出的辛勤劳动!

鉴于编者们的水平能力所限,书中不妥之处在所难免,敬请读者和同行不吝赐教,以便再版时修正和提高。

编 者

2011年4月

目 录

第一章 国际贸易实务概述	(1)
第一节 国际贸易实务的研究对象	(2)
第二节 国际贸易法律及惯例	(5)
第三节 国际货物买卖合同简介	(12)
第四节 国际贸易基本流程	(15)
思考与练习	(23)
第二章 常见国际贸易方式	(24)
第一节 经销与代理	(25)
第二节 对销贸易	(31)
第三节 加工贸易	(38)
第四节 拍卖与寄售	(41)
第五节 招标与投标	(45)
第六节 期货交易	(52)
思考与练习	(58)
第三章 国际货物买卖合同的客体	(59)
第一节 商品的品质	(60)
第二节 商品的数量	(65)
第三节 商品的包装	(70)
思考与练习	(78)
第四章 国际贸易价格术语	(81)
第一节 贸易术语国际惯例	(82)
第二节 INCOTERM 中的贸易术语	(87)
第三节 贸易术语的选用	(107)
思考与练习	(111)

第五章 国际货物装运与交货	(112)
第一节 运输方式	(113)
第二节 装运与交货条款	(126)
思考与练习	(137)
第六章 国际货物运输保险	(139)
第一节 海运货物可承保的常见风险、损失和费用	(141)
第二节 我国货物运输保险的险别	(146)
第三节 伦敦保险协会海运货物保险条款	(154)
第四节 其他运输货物保险	(160)
第五节 我国进出口货物保险的做法	(162)
思考与练习	(170)
第七章 国际贸易货物的计价	(172)
第一节 作价原则和作价方法	(173)
第二节 佣金和折扣	(177)
第三节 出口商品成本核算	(180)
第四节 合同中的价格条款	(185)
思考与练习	(188)
第八章 国际贸易货款的收付	(190)
第一节 汇付	(191)
第二节 托收	(195)
第三节 信用证	(202)
第四节 银行保函和备用信用证	(210)
第五节 主要结算方式的综合运用	(217)
思考与练习	(222)
第九章 出口单证的制作	(224)
第一节 运输单据	(225)
第二节 报关单据	(232)
第三节 议付单据	(259)
思考与练习	(266)

第十章 国际货物买卖合同的磋商与订立	(267)
第一节 交易磋商的程序	(268)
第二节 书面合同的订立	(276)
第三节 电子合同介绍	(281)
思考与练习	(289)
第十一章 进出口合同的履行	(290)
第一节 出口合同的履行	(292)
第二节 进口合同的履行	(300)
思考与练习	(307)
第十二章 货物的检验、索赔与不可抗力	(309)
第一节 货物的检验	(310)
第二节 索赔与定金罚则	(320)
第三节 不可抗力	(325)
第四节 仲裁	(329)
思考与练习	(336)
参考文献	(338)

第一章

国际贸易实务概述

■ 学习目标与要求

- 掌握国际贸易实务的研究内容；
- 理解国际货物买卖合同成立的必要条件；
- 掌握国际货物买卖合同的有效要件和格式；
- 掌握有关国际贸易的法律规范；
- 了解进出口贸易的基本流程。

【开篇案例】

2007年7月17日, L先生接到新西兰客户的订单, 要求订购型号为Q235的角钢若干, 合同总金额约人民币10万元。L先生是SOHO(小型办公室或家庭式办公室)一族, 所以接到订单之后须要挂靠一家公司进行合同和账务来往处理, L先生找了我国杭州M公司, 以该公司名义和新西兰客户签订了工业品供销合同。同年7月22日, L先生又以杭州M公司的名义从邯郸某钢厂采购了Q235角钢, 签订了合同, 约定预付定金30%, 发货时付清。一周后, 货物从我国的邯郸发到天津港口, 正常办理手续后海运到新西兰。由于发货时大雨不断, 雨水导致角钢表面锈蚀严重, 到客户处之后客户不满意, 认为角钢锈多是二手货, 强烈要求退款退货, 并通过MSN邮件发了货物照片给L先生。另一个事实是, 该批Q235角钢从邯郸发货直到客户收到货物, L先生从来没有见到过货物, 所以到底产品如何, L先生也不清楚。L先生不知如何处理。

第一节 国际贸易实务的研究对象

国际贸易实务课程以国际货物买卖为研究对象, 以交易条件和合同条款为核心内容, 以国际贸易法律和惯例为主要依据, 结合我国外经外贸实际, 介绍国际货物买卖合同的基本内容, 以及订立和履行合同的基本环节与习惯做法。

一、国际贸易实务的研究内容

国际贸易实务有时也称为进出口贸易实务, 是专门研究国与国之间货物买卖的实际操作方法与操作技能的应用型学科。开设本课程的目的在于: 使同学们初步掌握从事进出口贸易的基本原理、基本知识和操作技能, 以便将来在进出口业务活动中, 能够按照法律规范和国际贸易惯例, 结合企业的实际经营意图, 独立地从事进出口贸易活动, 并能解决在这一活动中所出现的问题。

国际贸易实务研究的内容跟国际贸易理论既有联系也有区别。应该说, 它跟国际贸易理论一样, 研究的是商品交换, 但并不研究商品交换的前因后果; 而是研究该怎样进行商品交换这个微观活动。比如, 怎样才能定出合理利润下的商品的价格, 怎样便捷地把货物运送到国外, 怎样规避运输途中的风险及怎样顺利收到资金等问题。相对而言, 国际贸易实务研究的对象要更具体一些。

国际贸易实务的研究对象是国际性商品交换的具体运作过程, 包括该过程经历的环节、操作方法和技能, 以及应遵循的法律和惯例等行为规范。

环节是指出口和进口的业务程序, 出口的时候先备货还是先拿钱, 先报关还是先报检, 先投保还是先托运; 进口的时候, 是先检验还是先报关, 先开信用证还是等货到了经过检验没有问题了再开信用证。

方法和技能是指怎样安排工作，如何提高工作效率，并规避业务中的常见问题。对于贸易双方而言，关注的内容不同，自然对贸易技能的要求也不同。比如，对于国际货物买卖的卖方而言，最关心的是安全收汇，因此必须掌握合同条款的制定、结汇单据的制作和信用证的审核三项技能。

“国际贸易实务”是一门综合应用型学科，涉及范围比较广，综合而言，所学的国贸实务主要包括以下几方面的内容。

（一）国际贸易法律规范

这部分内容将在本章第二节进行较为详细的说明。

（二）国际贸易条件

贸易条件即为达成交易时，双方要承担的责任和履行的义务。进出口商为了实现自己的经济目的，在贸易中必然要提出一系列贸易条件。各项贸易条件在进出口商之间达成一致意见后，便以合同的形式把这些条件确定下来，此后，进出口商各自按照事先约定的条件履行义务，因此贸易条件是国际贸易实务活动的基本内容。

各种贸易术语对一部分基本贸易条件作了规定，进出口商除了运用国际贸易术语来确定贸易条件外，还要确定以下几个方面的条件。

1. 商品条件

商品条件包括商品品名、品质、数量及包装。商品条件用来约束出口方应该提交什么商品。

2. 价格条件

价格条件往往与国际贸易术语联系，包括佣金和折扣等。

3. 商品装运条件

商品装运条件包括装运时间、地点、运输方式、是否分批装运、运输单据等。装运条件用来确定出口方怎样把商品交给进口方。

4. 货运保险条件

货运保险条件包括由谁办理保险、投保什么险、保险费由谁支付等。

5. 支付条件

支付条件包括支付工具、支付方式等。支付条件用来确定进口方如何向出口方按价款支付，并保证付款。

6. 争议和违约处理条件

争议和违约处理条件包括商品的检验方法、索赔、不可抗力 and 仲裁。

（三）国际贸易业务操作流程

国际贸易业务操作流程是贸易双方较好地实现共同经济利益的保证，只有按照正确的贸易流程进行实务操作，才能确保在将来获得预期的利润。任何一个程

序中的偏差或失误都可能导致巨大的损失。因此,作为一名外贸业务人员,必须熟练掌握这部分内容,本章第四节将对此做进一步介绍。

(四)国际贸易方式

国际贸易在现代经济中的应用已经相当广泛,同时,国际贸易的方式也在不断地发展,新的贸易方式不断涌现。在外贸实践中,必须学会选择适合于自己的贸易方式,因为它将会直接关系到贸易双方的责、权、利的划分,会影响到双方的合作关系等。

二、国际贸易实务的学习方法

(一)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,将国际贸易理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。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外贸业务问题的能力。

(二)注意外贸业务同法律的联系

国际贸易法律课程的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切。这是因为,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。

(三)加强英语的学习

对于外贸专业人士而言,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、谈判及信函沟通。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,学习过程中,同学们应加强英语的学习,掌握常见外贸专业术语的英语表达方式。

(四)注意本课程同其他相关课程的联系

“国际贸易实务”是一门综合应用型学科,涉及国际商法、国际金融、国际市场营销、国际运输、国际保险等相关知识。在教与学的过程中,应该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、国际金融及货币的内容;讲到国际货物运输、保险内容时,就应去了解运输、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。

(五)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,结合同学们寒暑假到校外参观、实习,以增加感性认识,加强基本技能的训练,注重能力培养。

在教学过程中,只有将理论联系实际,教学与实践相结合,才是培养新型外贸专业人员的一种有效形式。

第二节 国际贸易法律及惯例

国际贸易实务活动须要在一定的法律规范下展开。只有这样,才能保证国际贸易持久、有序而健康的发展,因此,国际贸易法律规范是开展国际贸易实务的基本条件。

(一)国内法

国内法是指各国有关国际贸易的法律。国际货物买卖合同必须符合某个国家制定或认可的法律。比如我国法人订立的合同必须遵守中华人民共和国法律,即使依照法律规定使用外国法律或国际惯例的,也不能违背中华人民共和国的社会公共利益。《中华人民共和国对外贸易法》和《中华人民共和国合同法》是我们在做外贸业务时必须遵守的法律准则。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,而不同的国家对同一问题的有关法律规定往往不一致,一旦发生争议引起诉讼时,就会产生究竟应该适用哪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活动,通常各国会采用在国内法中规定冲突规范的办法。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》第一百二十六条规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律。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。”因此,除法律另有规定的,我国当事人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有关的国际条约来处理合同的争议。如果当事人在合同中并没有做出选择的,则当发生争议时,由受理合同争议的法院或仲裁机构依照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。有的国家认为,与合同联系最紧密的是合同的签约地;有的国家认为是合同的履行地。

1. 大陆法系

大陆法系又称民法法系(civil law system)、罗马-日耳曼法系或成文法系。绝大多数欧洲国家都属于大陆法系,如德国、法国、意大利等,还包括日本及部分非洲国家。大多数欧洲国家以成文法为主,即指包括欧洲大陆大部分国家从19世纪初以罗马法为基础建立起来的、以1804年《法国民法典》和1896年《德国民法典》为代表的法律制度,以及其他国家或地区仿效这种制度而建立的

法律制度。

大陆法系的特点，论者所见不一，概括地说有以下几个。

(1)明确立法与司法的分工，强调成文法典的权威性。虽然也允许法官有自由裁量的余地，并承认判例和习惯在解释法律方面的作用，但一般不承认法官的造法职能，强调立法是议会的权限，法官只能适用法律，决案必须援引制定法，不能以判例作为依据。

(2)比较强调国家的干预和法制的统一，尤其在程序法上如此。例如，许多法律行为需要国家的鉴证、登记，检察机关垄断公诉权，庭审时采取审问制，以及法院的体系统一，等等。

(3)重视法律的理论概括，强调法典总则部分的作用，这是罗马法的一种传统。英美法系至今没有如大陆法系那样严密的理论概括，法令也只着重分则。

(4)讲究法理的逻辑。注重法典的体系排列，讲求规定的逻辑性、概念的明确性和语言的精练。当然，这些特点都只是相对而言的。

随着欧洲一些殖民国家的向外扩张，大陆法系也扩及拉丁美洲、非洲、亚洲等地。

2. 英美法系

英美法系又称普通法法系，是指以英国普通法为基础发展起来的法律的总称。它首先产生于英国，再推广到英国殖民地、附属国的许多国家和地区，包括美国、加拿大、印度、巴基斯坦、孟加拉、马来西亚、新加坡、澳大利亚、新西兰，以及非洲的个别国家和地区。英美法系终于发展成为世界主要法系之一。英美法系中也存在两大支流，这就是英国法和美国法，比较典型的是英国的《1893年货物买卖法》和美国的《1952年统一商法典》。它们在法律分类、宪法形式、法院权力等方面存在一定的差别。

3. 两大法系的区别

两大法系在宏观方面存在以下差别，分别叙述如下。

(1)从法律渊源传统来看，大陆法系具有制定法的传统，制定法为其主要法律渊源，判例一般不被作为正式法律渊源(除行政案件外)，对法院审判无约束力；而英美法系具有判例传统，判例法为其正式法律渊源，即上级法院的判例对下级法院在审理类似案件时有约束力。

(2)从法典编纂传统来看，大陆法系的一些基本法律一般采用系统的法典形式。而英美法系一般不倾向法典形式，其制定法一般是单行的法律和法规。当代英美法系虽然学习借鉴了大陆法系制定法传统，但也大都是对其判例的汇集和修订。

(3)从法律结构传统来看，大陆法系的基本结构是在公法和私法的分类基础上建立的。传统意义上的公法指宪法、行政法、刑法及诉讼法；私法主要是指民

法和商法。英美法系的基本结构是在普通法和衡平法的分类基础上建立的。从历史上看,普通法代表立法机关(议会)的法律,衡平法主要代表审判机关(法官)的法律(判例法),衡平法是对普通法的补充规则。

(4)从法律适用传统来看,大陆法系中先确定事实后再去遵循法的规则;英美法系则多参照以往的判例。即大陆法系是由一般到个别;英美法系则由个别到一般。大陆法系的法官在确定事实以后首先考虑制定法的规定,而且十分重视法律解释,以求制定法的完整性和适用性;英美法系法官在确定事实之后,首先考虑的是以往类似案件的判例,将本案与判例加以比较,从中找到本案的法律规则或原则,这种判例运用方法又称为“区别技术”。

(5)从诉讼程序传统来看,两大法系也存在一些传统的差别,如大陆法系倾向于职权主义,即法官在诉讼中起积极的作用;英美法系倾向于当事人主义,即控辩双方对抗式辩论,法官的作用是消极中立的。

(6)从职业教育传统来看,大陆法系国家中先学法规;而英美法系国家中先学案例。大陆法系在律师和法官的职业教育方面突出法学理论,所以大陆法系自古罗马以来就有“法学家法”的称号;而英美法系的职业教育注重处理案件的实际能力,比如律师的职业教育主要通过协会进行,被称为“师徒关系”式的教育。

(二)国际贸易条约

国际条约也称国际公约、国际协定,是国际之间通过国际组织或国际会议共同制定的、用来明确相互权利和义务关系的书面协议,包括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、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定书等各种协议的总称。而国际贸易条约则指的是,缔约国之间为了确定经济、贸易方面的相互权利与义务关系的书面协议,是缔约国之间开展经济、贸易往来必须遵守的准则。

国际贸易条约正是为了解决各国制定的有关贸易的法律存在着差异这一问题而产生的。随着国际贸易的飞速发展,第二次世界大战后,许多国际组织开始积极从事统一国际贸易法的工作。其中应关注有关国际贸易合同的公约、《濒危野生动植物种国际贸易公约》、自由贸易协定、WTO等。其中与我国进出口货物贸易关系最密切的,也是实务操作中最重要的一项国际贸易条约,是1988年正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》。下面对常用的几个国际贸易条约作简要介绍。

1. 《联合国国际货物销售合同公约》

1930年,罗马国际私法统一协会开始拟订有关国际货物贸易的统一法,以便统一各国关于国际货物贸易的法律。后来由于第二次世界大战爆发而中断。第二次世界大战后,该组织继续进行统一法的起草工作,并于1964年在海牙会议

上正式通过了《国际货物买卖统一法公约》和《国际货物买卖合同成立统一公约》，但是由于许多国家认为这两项公约受大陆法的影响较多，内容比较烦琐，很多概念晦涩难懂，因此这两个公约没有被广泛的采用，迄今为止，只有七八个国家参加这两个公约。

由于上述两个公约没有达到统一国际货物贸易法的预期目的，因此，联合国国际贸易法委员会决定由它来完成这一使命。该委员会在1969年成立了一个专门工作小组，经过10年的努力，于1978年完成了起草工作，之后把两个公约合并为一个公约，并命名为《联合国国际货物销售合同公约》。该公约于1980年3月在维也纳召开的会议上通过，于1988年1月1日起生效。至2010年底有73个国家加入该公约。我国是公约的最早缔约国之一，我国政府派代表参加了1980年的维也纳的会议，并于1986年向联合国秘书长递交了核准书，成为该公约的缔约国。

我国加入《联合国国际货物销售合同公约》时做了两项保留。一是关于适用范围的保留。缔约国可以声明对该公约第一条第一款b项做出保留，以防止公约的扩大适用。我国做出了保留，因此，我国的“公约”版本就是，当某个合同是由在不同国家有营业所的当事人签订并且只有一个国家是缔约国时，“公约”就不适用了，虽然根据国际私法规则应该实施缔约国的法律。二是关于书面形式的保留。即该公约第十一条规定：“销售合同无须以书面订立或书面证明，在形式方面也不受其他任何条件的限制。”但是，由于国际货物销售合同一般标的金额较大，履行期限往往较长，如以书面以外的其他形式订立，一旦发生争议时，往往会遇到取证方面的困难，故宜采用书面形式，以便于正确确定合同内容和正常履行合同，也有利于在发生争议时有处理的依据。因而我国在签署《联合国国际货物销售合同公约》时声明对《联合国国际货物销售合同公约》第十一条做出保留，使之在我国不适用。于是，订立国际货物销售合同，只要有一方当事人的营业地在我国境内，就一定要采用书面形式。

我国在《中华人民共和国合同法》施行之前，一直采用合同形式要件主义，即合同应当为书面形式，口头合同没有法律效力。《中华人民共和国合同法》第三条规定：“经济合同，除即时结清者外，应当采用书面形式。”这意味着非即时结清的口头合同不具有法律效力。《中华人民共和国合同法》（以下简称《涉外经济合同法》）规定，涉外经济合同以书面形式订立。《最高人民法院关于适用〈涉外经济合同法〉若干问题的解答》更明确了未用书面形式的涉外经济合同属无效合同。

但是1999年10月1日施行的《中华人民共和国合同法》的第十条规定：“当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式。”这一规定可以视为我国在立法上将合同形式由生效主义转变为证据主义，即合同形式只是证明合同成立

的依据,而不能把其当作合同成立或生效的要件,实现了与《联合国国际货物销售合同公约》的接轨。根据这一规定的精神,订立国际货物销售合同已不必一定要采用书面形式。即使如此,但由于我国对《联合国国际货物销售合同公约》的此条保留尚未撤销,因此,订立国际货物销售合同时,仍以书面形式为宜。

特别要注意的是,当事人有必要在合同中约定是否适用《联合国国际货物销售合同公约》,一般来说,我国涉外仲裁是尊重当事人的这种选择的。

2. 《日内瓦统一票据法公约》

这是关于支付方面的国际公约,即在国际结算票据方面的必要项目上,应做出的相应安排。国际结算主要依据的法律的区别如下。

(1)《日内瓦统一票据法公约》强调票据上要有票据名称的字样,即标明是汇票或本票或支票,(我国票据法也有此规定)。英国票据法无此要求。

(2)在票据金额方面,《日内瓦统一票据法公约》和英国法都规定如大小写不一致,以大写金额为准(《中华人民共和国票据法》规定,此种票据无效)。《日内瓦统一票据法公约》还规定,如果有两个大写不一致,以数额小的大写为准。

(3)关于票据的收款人抬头,“英国法”规定三种票据均可作记名抬头和来人抬头(我国票据法规定均不可作来人抬头)。

(4)关于出票日期,《日内瓦统一票据法公约》将此作为必要项目(我国票据法有相同规定)。“英国法”认为无出票日期,票据仍然成立。

在其他记载方面,《日内瓦统一票据法公约》和英国法也有一些不同规定。如英国法认为,出票人和背书人可用“免于追索”的文句来免除在票据被拒绝付款时受追索的责任。而《日内瓦统一票据法公约》认为出票人只能免除担保承兑的责任,而不能免除担保付款的责任(我国票据法认为此种责任不可免除)。

3. 《海牙规则》、《汉堡规则》、《维斯比规则》

1924年《海牙规则》、1968年《维斯比规则》和1978年《汉堡规则》是关于国际货物运输方面的国际公约。一般就是指列在提单背面的条款,表明船方和货方在运输货物时的权责安排。

从《海牙规则》到《汉堡规则》,这三个国际公约在内容上发生了质的变化,对当事各方利益的保护更加合理,也适应了不断发展的航运技术的要求。《海牙规则》偏袒船方的利益,《汉堡规则》比较中立。总的来讲,这三个国际公约实质上的区别主要是以下几个方面。

1) 承运人的责任基础不同

《海牙规则》由于在当时的历史背景下,因船东的强大势力和航运技术条件的限制,决定了《海牙规则》对承运人的要求不会十分严格,因此《海牙规则》对承运人责任基础采用了“不完全过失原则”。《维斯比规则》对这点没加任何修订。《汉堡规则》则将其改为了“推定的完全过失原则”。所谓“过失原则”是指