

普通高等教育“十一五”国家级规划教材修订版

国际贸易实务 与案例教程

(第三版)

*International
Business*

张亚芬 主 编

李 红 副主编

普通高等教育“十一五”国家级规划教材修订版

国际贸易实务与案例教程

Guoji Maoyi Shiwu yu Anli Jiaocheng

(第三版)

张亚芬 主 编

李 红 副主编



高等教育出版社·北京
HIGHER EDUCATION PRESS BEIJING

内容提要

本书是普通高等教育“十一五”国家级规划教材修订版。

本书主要内容包括：绪论；国际贸易术语；进出口商品的名称、品质、数量与包装；进出口商品的价格；国际货物运输；国际货物运输保险；国际货款结算；检验、索赔、不可抗力与仲裁；交易磋商与合同签订；进出口合同的履行；国际贸易方式。

本书融知识性和实用性于一体，结构合理，系统完整；简明扼要，详略得当，重点突出；通俗易懂，图表丰富；案例分析全面，例题解答详细。每章列出所要掌握的知识目标和能力目标；章后以知识结构图对本章内容加以总结，思路清晰，便于掌握；每章附有一则经典案例供参考；思考与技能实训供学生用所学专业相关知识思考、分析并解决问题，用掌握的专业技能进行实际操作。本书附送 PPT 教学课件供教师授课之用，并附每章同步测试供学生练习之用。

本书既适合于高等职业院校、高等专科学校、应用型本科院校、成人高校、民办高校的国际经济与贸易、国际商务、物流管理、市场营销等专业的教学，也可作为外经贸工作者的业务参考及专业培训之用。

本书提供数字课程的学习，欢迎读者登录高等职业教育教学资源中心，获取相关教学资源，进行自主学习及交流活动，同时完成在线实训项目。网址：<http://hve.hep.com.cn>。具体登录使用方法见书后“郑重声明”页。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务与案例教程 / 张亚芬主编. —3 版.
—北京：高等教育出版社，2013.11
ISBN 978-7-04-038321-8

I. ①国… II. ①张… III. ①国际贸易—贸易实务—
高等教育—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 200030 号

策划编辑 刘方媛
责任编辑 刘方媛
封面设计 张雨薇
版式设计 王艳红

责任编辑 刘方媛
责任印制 刘思涵

封面设计 张雨薇

版式设计 王艳红

出版发行 高等教育出版社
社 址 北京市西城区德外大街 4 号
邮政编码 100120
印 刷 唐山市润丰印务有限公司
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 18.5
字 数 400 千字
购书热线 010-58581118
咨询电话 400-810-0598

网 址 <http://www.hep.edu.cn>
<http://www.hep.com.cn>
网上订购 <http://www.landaco.com>
<http://www.landaco.com.cn>

版 次 2008 年 6 月第 1 版
2013 年 11 月第 3 版
印 次 2013 年 11 月第 1 次印刷
定 价 32.80 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题，请到所购图书销售部门联系调换

版权所有 侵权必究

物 料 号 38321-00

第三版前言

本书第一版自 2006 年出版以来,已走过了 7 年。在此期间,为了适应国际贸易法律法规、国际贸易惯例,以及我国对外贸易实践的发展和变化,曾于 2009 年进行修订再版。如今,第二版出版已逾 3 年,国际贸易惯例和我国对外贸易政策又有了新的发展和变化。例如,国际商会新修订的《2010 年国际贸易术语解释通则》(2011 年 1 月 1 日正式实施);英国伦敦保险协会修订了自 2009 年 1 月 1 日生效的《协会货物条款》;2012 年 8 月 1 日起国家外汇管理局取消出口收汇核销单等。因此,有必要再次对教材进行修订,使之及时、充分地反映国际贸易领域的新知识、新惯例、新法规、新方法,更好地适应国际贸易的新发展。

当前,我国职业教育呈现迅速发展的态势。为了更好地适应高职学生的认知水平,编者从培养高职学生的学习能力和职业能力出发,按“理论与实践一体化”的模式,进行了本次修订。降低了现有知识的理论深度,加强了实践技能的训练,在实用性和适用性方面有所突破,体现了有理论、有案例、有分析、有应用的原则,使教材能够更好地满足高等职业院校、应用型本科院校涉外经济专业的师生和广大读者的需求。

本次修订时做了以下调整:

(1) 应用最新修订的国际贸易惯例。使用适用于国际贸易和国内贸易的《2010 年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2010),并对第一章关于贸易术语的内容进行了全面更新。

(2) 更新补充案例。每章开篇导入案例,激发学生的学习兴趣,引出后续的教学内容;章后附有一则经典案例,强调案例在说明知识点时的典型意义以及在实际业务中的普遍意义。

(3) 更新附件中的单证示例。采用真实的外贸单证,反映外贸业务原貌。

(4) 更新补充习题。根据本书修改的内容以及实际业务的发展,更新了思考与技能实训题,补充了业务综合题,将同步测试及其答案作为配套资源。

(5) 更新补充了 PPT 多媒体课件及 Frontpage 实务模拟操作课件的内容,使之更加方便专业教学和实践指导。

(6) 对教材内容进行整体精编,使语言表述更加精练,简明扼要,通俗易懂;对第三章、第四章、第九章及第十章的部分内容进行重新调整,使每章的结构更合理,层次

更分明;删除第四章第一节、第五章第六节、第六章第八节的内容,使重点更加突出。

(7) 每章补充“想一想”板块,提高学生发现问题、思考问题和解决问题的能力;
“专业词汇”对每章的专业用语进行汇总归类,方便学生更好地掌握。

(8) 删除“相关站点链接”,将其放至网络实验课件之中。

(9) 补充了五套实务试卷及参考答案作为配套资源以供考核。

与已有的教材相比,本书的创新和特色如下:

(1) 依据“易学、够用、实用”的原则,培养学生对岗位的适应能力。课程内容和要求充分考虑了外销员、单证员、货代员、报关员等职业资格考核标准的相关要求;注重学生实践技能的培养,精心整合理论课程,合理安排知识点、技能点;注重实训教学,突出对学生实际操作能力和解决问题能力的培养,突出“讲、学、练”一体的思想,充分体现学生为主体,教师引导、指导的作用。

(2) 贴近外贸业务实际。教材中所用案例以外贸企业中发生的实际案例为基础编写,所用合同、单证、票据等都是外贸企业的真实文件资料。

(3) 对于难度太大的内容,如运输费用计算、保险条款保险险别的承保范围、进出口货物报关程序等知识点,进行了适当删减;对于专业性太强的内容,如国际贸易术语、结算票据、结算方式、运输方式及其运输单据等,只提出了了解要求。

(4) 配套教学资源新颖丰富。教材配备了PPT电子教案便于教师授课;配备Frontpage实务模拟操作课件,提供适当的实训资料及单证示例,提高学生的实际操作能力;提供了每章同步测试及其答案;提供了五套实务试卷及参考答案。

(5) 体现教学的多元化评估。如通过问题陈述、案例评析、同步测试和实际操作(制单、审单)等环节,综合反映学生的知识水平和能力水平。

参加本次修订的有:张亚芬(绪论、第一、二、六章)、李红(第三、四、五章)、陈明(第七、九章)、简方(第八、十章)。张亚芬任主编,并负责全书的统稿工作以及同步测试、五套实务试卷、PPT课件及Frontpage实务模拟操作课件的整体编制工作。

本书在修订过程中,得到常州工学院经济与管理学院、北京化工大学经济管理学院、常州大华进出口(集团)有限公司、香港顺发行有限公司、常州科兴国际贸易有限公司等单位的大力支持,在此一并表示最诚挚的感谢。

对本书中可能存在的不妥之处,敬请使用本教材的老师、同学和广大读者批评指正。

编 者

2013年6月

第一版前言

中国加入世界贸易组织,将在更大范围和更深程度上融入经济全球化之中,全方位同国际接轨,参与国际竞争。入世后,大量外国企业在华投资和从事贸易活动,国内从事国际贸易的企业及就业人员越来越多,进出口贸易额越来越大,新的贸易方式、结算方式、融资方式及国际经济合作方式不断涌现,这些都对外经贸人才提出了新的更高要求。为了适应我国对外贸易快速发展和国际市场竞争的客观要求,迫切需要培养大批熟悉国际贸易规则、掌握国际贸易专业知识及专业技能的高素质实用型人才。针对高等职业教育国际贸易专业的教学特点和教学要求,在多年教学、科研和实践的基础上,我们编写了《国际贸易实务与案例教程》一书,以满足各高职院校国际贸易专业的学生和外贸工作者的需求。

在本书的编写过程中,我们本着科学性、系统性和实用性的原则,突出专业知识和基本技能,加强针对性和实用性。本书注重内容的新颖性、实践的可操作性和应用的综合性,使本书内容更适合现代国际商务活动的需要,对教研结合、教学结合、学用结合起到积极的推动、促进作用。

本书具有以下几个特点:

1. 完整性和系统性。本书教学内容和实践内容完整,从商品的数量、质量、包装、运输、保险、报验、报关到货款的结算直至贸易索赔,既关注理论的系统性和前瞻性,更关注理论对实践的指导性,简明扼要,详略得当,使学生能全面熟悉和掌握专业知识,并能应用专业知识解决实际问题,提高专业技能。

2. 新颖性和丰富性。书中采用多样化的板块设计,突出内容的丰富性;采用多种项目符号进行编排,版面活跃醒目;每章列出需要学生掌握的“知识点”、“能力点”、“重点内容”和“关键词”;在专业知识的讲述中辅以实例分析来加强对其应用;采用“相关链接”的形式补充信息,拓宽知识面;采用提要归纳和表格图文对比分析等方式加深学生对教材内容的理解;每章结束时都附有本章的“知识结构图”,以整理归纳主要内容;每章后面附有“思考与练习”和“同步测试”,有利于学生能更加系统完整地掌握并运用专业知识。

3. 创新性和实用性。与本书(纸质教材)相配套的还有多媒体课件等电子出版物。其中,用 PowerPoint 编制国际贸易实务电子教案;用 Frontpage 编制国际贸易实务

模拟操作课件,模拟操作课件提供了适当的操作训练资料,并附加参考答案,并提供大量的单证样例,更体现出本书现代化、多元化、系统性和实用性的特征,方便教学与实践。现代化教学手段的应用,增强了教学内容的针对性和实用性,提高了学生的学习兴趣。

4. 针对性和可操作性。高职教育的培养目标是以能力培养和技术应用为本位。本书内容尽量采用图表、案例及例题等形式进行阐述和解答,对比分析,突出重点,更加符合高职学生、社会从业者和爱好者的认知特点和阅读习惯。

本书共十一章,其中第一、二、五、六、七、八、九章由张亚芬(常州工学院工商管理学院)编写,第三、四、十、十一章由陈明(北京化工大学)编写。教学课件由陈明具体负责,实践课件由张亚芬具体负责。张亚芬任主编,并负责多媒体课件的整体编制、修订及定稿工作。本书由李红教授主审,提出了许多宝贵的建议,特此表示深切谢意。

在本书的编写过程中,我们参考了许多同类教材、论著和论文,特向这些作者表示由衷的感谢。本书同时得到常州大华进出口(集团)有限公司和香港顺发行有限公司的大力支持,在此一并表示真诚的谢意。

由于水平有限,书中错误、遗漏之处在所难免,敬请读者及各位同行批评指正。

编 者
2005 年 10 月

目 录

绪 论	1	思考与技能实训	56
第一节 国际贸易实务概述	1	第三章 进出口商品的价格	58
第二节 国际贸易销售合同概述	3	知识目标	58
本章知识结构图	7	能力目标	58
专业词汇	8	案例导入	58
思考与技能实训	8	第一节 进出口商品的价格	
第一章 国际贸易术语	9	确定	59
知识目标	9	第二节 佣金和折扣	62
能力目标	9	第三节 进出口商品成本核算	64
案例导入	9	第四节 买卖合同中的价格	
第一节 国际贸易术语概述	10	条款	69
第二节 六种主要贸易术语	13	本章知识结构图	70
第三节 其他五种贸易术语	24	专业词汇	71
第四节 贸易术语的选用	27	思考与技能实训	71
本章知识结构图	30	第四章 国际货物运输	73
专业词汇	31	知识目标	73
经典案例	31	能力目标	73
思考与技能实训	34	案例导入	73
第二章 进出口商品的名称、品		第一节 运输方式	74
质、数量与包装	35	第二节 主要运输单据	86
知识目标	35	第三节 买卖合同中的装运	
能力目标	35	条款	93
案例导入	35	本章知识结构图	98
第一节 商品的名称和品质	36	专业词汇	100
第二节 商品的数量	42	经典案例	100
第三节 商品的包装	48	思考与技能实训	101
本章知识结构图	54	第五章 国际货物运输保险	104
专业词汇	55	知识目标	104
经典案例	55	能力目标	104

案例导入	104	第二节 争议与索赔	194
第一节 保险原则与承保范围 ...	105	第三节 不可抗力	196
第二节 我国海运货物保险		第四节 仲裁	198
条款	108	本章知识结构图	203
第三节 我国陆、空、邮运输货物		专业词汇	203
保险条款	116	经典案例	204
第四节 伦敦保险协会海运货物		思考与技能实训	205
保险条款	119	第八章 交易磋商与合同签订 ...	207
第五节 国际货物运输保险		知识目标	207
实务	123	能力目标	207
本章知识结构图	128	案例导入	207
专业词汇	129	第一节 交易前的准备工作	208
经典案例	129	第二节 交易磋商	209
思考与技能实训	130	第三节 买卖合同的签订	216
第六章 国际货款结算	132	本章知识结构图	220
知识目标	132	专业词汇	221
能力目标	132	经典案例	221
案例导入	132	思考与技能实训	222
第一节 结算工具	133	第九章 进出口合同的履行	224
第二节 汇付与托收	143	知识目标	224
第三节 信用证	151	能力目标	224
第四节 银行保函与备用信		案例导入	224
用证	166	第一节 出口合同的履行	225
第五节 国际保理与出口信用		第二节 进口合同的履行	236
保险	172	本章知识结构图	241
第六节 支付方式的选用	176	专业词汇	241
第七节 国际贸易结算融资	178	经典案例	241
第八节 买卖合同中的支付		思考与技能实训	242
条款	181	第十章 国际贸易方式	244
本章知识结构图	183	知识目标	244
专业词汇	184	能力目标	244
经典案例	184	案例导入	244
思考与技能实训	185	第一节 经销与代理	245
第七章 检验、索赔、不可抗力与		第二节 寄售与展卖	249
仲裁	190	第三节 招标、投标与拍卖	251
知识目标	190	第四节 加工贸易	255
能力目标	190	第五节 对销贸易	257
案例导入	190	第六节 商品期货交易	261
第一节 进出口商品检验	191	本章知识结构图	263

专业词汇	265
经典案例	265
思考与技能实训	266

附录 单据样张	268
主要参考文献	282

绪 论

第一节 国际贸易实务概述

“国际贸易实务”是一门研究国际货物贸易的具体操作过程及操作技能的综合性运用课程。为了更好地学习这门课程,首先应了解国际货物贸易的特点及本课程所涵盖的基本内容,并掌握正确的学习方法。

一、国际货物贸易的特点

国际贸易包括货物贸易、技术贸易和服务贸易,其中货物贸易是国际贸易中最基本、最主要的组成部分。国际货物贸易具有国际性,与国内贸易相比,具有以下特点:

(一) 国际货物贸易具有涉外性质

在对外贸易中,不仅要考虑经济利益,还应配合外交活动,认真贯彻执行对外贸易方针政策,按国际惯例、国际规范行事,遵循“重合同、守信用”的原则,建立国际公信力,树立良好的企业形象和声誉。

(二) 国际货物贸易交易环节多、情况较复杂

在国际贸易中,交易双方相距遥远,交易过程中环节多,除进出口双方当事人之外,还涉及中间商、代理商以及为国际贸易服务的各个部门,如运输公司、保险公司、质量技术监督局、银行、外汇管理局、国家税务局、海关等。任何一个环节出

问题,都将影响交易的正常进行。加之交易双方在政治、经济、文化背景、民族宗教、风俗习惯、价值观念等方面均有很大差异,对商品种类、品质、花色、品种、规格等方面的要求千差万别,所涉及的政策措施、法律制度、贸易做法也不尽相同,使交易变得错综复杂。

(三) 国际货物贸易的风险较大

在国际货物贸易中,交易商品在远距离的运输过程中,可能会遇到各种自然灾害、意外事故和外来风险,加之国际市场情况复杂,千变万化,从而加大了国际货物贸易的风险程度。

(四) 国际货物贸易的方式多种多样

随着全球经济一体化进程的不断加快及国际分工、国际合作的深入发展,新的国际贸易方式不断涌现,除传统的逐笔售定交易外,还有经销、代理、寄售、展卖、招标、投标、拍卖、对销贸易、加工贸易和补偿贸易等许多灵活的贸易方式。

(五) 影响价格的因素和价格构成不同

国际市场上的商品价格,受商品质量和档次、运输距离、交货条件、季节变化、成交数量、支付条件、供求变化、价格走势、汇率变化等诸多因素的影响。

进出口商品价格构成远比国内商品价格构成要复杂得多,使用不同的贸易术语,其价格构成也不同。例如,FOB 价不包含装运港至目的港的运费和保险费;CFR 价包含装运港至目的港的运费,但不包含保险费;CIF 价包含从装运港至目的港的正常运费和保险费;DDP 价则包含了成本、运输、保险、进口关税等。有时价格中还包括佣金或折扣。这些都将给进出口企业的成本核算带来一定难度。

(六) 国际货物贸易使用多种计价货币

在国际贸易中,使用可以兑换的国际货币,主要包括美元、欧元、英镑、日元、港币等。这些国际货币时常会发生升值或贬值,因此,企业报价须考虑汇率变动因素。

(七) 进出口贸易双方均有融资需求

在国际贸易中,买卖货物的数量和金额一般都比较,生产周期加上国际长途运输的时间较长,卖方在收到货款之前,其前期成本很高;而买方在支付货款时,其一次性支出也很大。因此,买卖双方都会有融资的要求。

(八) 对国际商务人员的素质要求高

国际贸易易受政治、经济形势和其他客观条件变化的影响,对国际商务人员来说,保持对政治、经济形势以及各方面条件变化的警惕性和敏锐性就显得格外重要,一旦情况有变,需及时采取措施,最大限度地化解风险和减少损失。

二、国际贸易实务课程的基本内容

国际贸易实务这门课程涉及的内容十分广泛,涵盖了每笔进出口业务活动的

各个环节。这门课程主要以国际货物买卖合同为中心,结合有关国际惯例和法律,详细介绍国际货物买卖合同的条款、合同的商订和履行等基本环节以及相关的知识,并介绍各种贸易方式。

(一) 国际贸易的法律与惯例

国际贸易规则和国际贸易惯例,是开展国际贸易的基本条件。在交易洽商、合同订立、合同履行和处理贸易纠纷时,都离不开国际货物买卖的相关法律和惯例。如《联合国国际货物销售合同公约》、国际商会《2010 年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》、《国际备用证惯例》、《汉堡规则》、《华沙公约》等。这些相关的公约、惯例及规则,分别在有关章节中加以介绍、说明和运用。

(二) 国际货物贸易的合同条款

合同条款,也称商品的交易条件。国际贸易是围绕这些交易条件进行的,贸易商之间的谈判也主要针对这些交易条件进行,主要包括:合同标的、货物价格、运输及保险、货款支付、争议的预防与处理等。这些合同条款关系到买卖双方交接货物、收付货款以及解决争议等方面的权利和义务,也是交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件,因而,买卖双方在交易磋商中需反复洽谈。并且,各交易条件相互交叉,密不可分,共同体现在合同的各项条款中,这必然导致合同内容的多样性。因此,研究各种交易条件乃是本课程最基本的内容。

(三) 国际货物贸易的基本程序

在国际贸易中,一笔货物买卖的完整交易程序由交易的洽商、合同的签订和履行这三部分组成。交易洽谈是签订和履行合同的基础,签订合同是交易洽商的归宿,履行合同则是一笔进出口货物买卖的终结。整个交易程序都围绕合同这个中心进行,环节较多,程序复杂,情况多变,稍有不慎,或某环节出问题,或一方违约,都将影响合同的履行,甚至可能引起争议或法律纠纷。

(四) 国际贸易的方式

随着国际贸易的深入发展,国际贸易的方式和渠道日益多样化和综合化。除传统的贸易方式外,还出现了融货物、技术、劳务和资本移动为一体的新型的国际贸易方式。在国际贸易方式中,除单边进口和单边出口外,还包括经销、代理、寄售、展卖、招标、投标、拍卖、对销贸易、加工贸易、补偿贸易和电子商务等。这些灵活多样的交易做法,不仅是当代贸易方式的特点,也是当代贸易方式发展的基本趋势。

第二节 国际贸易销售合同概述

国际货物买卖不仅仅是一种买卖货物的商业行为,而且是当事人之间的一种法律行为。国际货物买卖是以合同为中心进行的,通过国际货物销售合同的签订,

明确订约双方各自所应承担的责任和义务,通过国际货物销售合同的履行,达到贸易双方各自所想达到的目的。因此,了解国际货物销售合同的形式、内容以及所适用的法律规范至关重要。

一、国际货物销售合同的形式、内容及作用

国际货物销售合同,又称国际货物买卖合同,是指不同国家或地区之间的买卖双方就货物交易条件达成利益一致的结果,即卖方转移标的物的所有权给买方,买方支付货物价款的合同。国际货物买卖正是以这种合同为中心进行的。

(一) 国际货物销售合同的形式和内容

在国际贸易中,买卖双方主要使用合同和确认书两种形式,也可采用协议、备忘录等形式。此外,还有订单和委托订购单等。

1. 合同

合同(contract)分为销售合同和购买合同,又称出口合同和进口合同,其格式和主要内容基本一致。其特点如下:内容较全面,对双方的权利、义务以及争议处理等均有较详细的规定。其包括主要交易条件(如品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付等)及一般交易条件(如商品检验、索赔、不可抗力、仲裁等)。大宗商品或成交金额较大的交易,多采用合同形式。

合同有正本和副本之分,正本通常一式两份,经双方签字后各执一份。合同副本无须签字,亦无法律效力,仅供交易双方参考之用。

2. 确认书

确认书(confirmation)是合同的简化形式,分为销售确认书(sales confirmation)和购买确认书(purchase confirmation),其格式基本一致。确认书的条款比合同简单,一般只对主要交易条件作出规定,对买卖双方的义务描述不是很详细。其适用于金额不大、批数较多的商品,或者已订有代理、包销等长期协议的交易。确认书双方签字后各执一份,无正副本之分。

上述合同和确认书,在法律上具有同等效力,对买卖双方均具有约束力。

3. 协议

在法律上,协议(agreement)一般与合同同义。书面文件冠以“协议”或“协议书”的名称,只要其内容对买卖双方的权利和义务都作了明确、具体的规定,就与合同一样对买卖双方具有法律约束力。但是,如果交易洽商的内容比较繁杂,双方商定了一部分条件,还有一部分条件有待进一步洽商,于是先签订一个“初步协议”,并说明协议属初步性质,则该协议不具有合同性质。

4. 备忘录

备忘录(memorandum)是进行交易洽商时用来记录洽商内容以备今后核查的文件。如果双方当事人把洽商的交易条件完整、明确、具体地记入备忘录,并经双

方签字,那么这种备忘录的性质和作用就与合同无异。如果双方洽商后,只是对某些事项达成一定程度的相互理解,并记入备忘录,或者直接冠以“理解备忘录”之名,则这种备忘录不具有法律约束力。

5. 订单

订单(order)是指进口商或实际买家拟制的货物订购单。在实际业务中,有的买方向卖方发出订单要求签回。这种经洽商成交后发出的订单,即国外客户的购买合同或购买确认书。

(二) 国际货物销售合同的作用

在国际贸易中,书面合同的作用是非常重要的,主要表现在以下几个方面:

1. 证据性

当事人通过书面文字将双方的权利、义务确定下来,发生争议时,书面合同是证明买卖双方之间存在合同关系最有效的方法,可作为强制执行的依据。

2. 合同履行的依据

国际货物买卖涉及面较广,履行合同的过程较复杂,中间环节较多,交易双方若以书面合同形式签约,既能明确双方的权利、义务,又为合同的顺利履行提供依据和保障。

3. 加强双方当事人的责任感

书面形式是一种较正规的形式,有告诫、提醒当事人行使权利、履行义务的作用,有助于增强当事人的责任感。

4. 公开性

相对于口头销售合同,书面销售合同更易使第三人了解合同权利、义务的存在,相关人可以检查合同对自己利益的影响;也使得合同管理机构、税务机关便于检查、监督,以保证正常的合同秩序。

5. 合同生效的条件

在实际业务中,如买卖双方约定以签署书面合同作为合同生效的条件,在此之前,即使双方对各项交易条件全部协商一致,但还未签订书面合同,则不能视作有效交易。另外,凡需经政府审核批准的合同,也必须是正式的书面合同。此类合同生效的时间是授权机构批准之日,而不是双方当事人签署合同的日期。

(三) 国际货物销售合同的内容

书面合同的基本格式分为约首(合同的首部)、正文(合同的主体)、约尾(合同的尾部)三个组成部分。

1. 约首

约首是合同的序言部分,一般包括合同名称、合同编号、缔约日期、缔约地点、缔约双方名称和地址等。

2. 正文

正文是合同的主体,详细列明各项交易条件,即主要交易条件(terms and con-

ditions)和一般交易条件(general conditions)两部分。从法律上讲,主要交易条件是指重要的、带有根本性的合同条款(包括品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付等条款)。如一方当事人违反这些条款,另一方有权提出索赔并解除合同。一般交易条件是指对于在该行业中任何一笔交易均可使用的条款,也称标准条款,是当事人预先与对方协商拟定的条款,通常是书面合同中印就的条款,包括检验检疫、索赔、罚金、不可抗力 and 仲裁等条款。一方当事人违反一般交易条件,受损方不可主张解除合同,但可以提出索赔。

3. 约尾

约尾是合同的最后部分,主要载明合同使用的文字及其效力、合同的份数以及缔约双方的签字和适用的法律、惯例等项内容。

合同除上述三个部分,合同附件(appendix)的效力也是合同不可分割的部分,与合同正文具有同等效力,须在合同的有关条文中加以明确,否则就不具备构成合同附件的内容。

二、国际货物销售合同适用的法律规范

国际货物销售合同适用的法律规范,主要包括当事人相关国家的国内法、有关国际贸易惯例及国际公约等。

(一) 国内法

国内法是指一个国家制定或认可并在本国主权管辖内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合某国制定或认可的法律。在国际贸易中,由于买卖双方往往处在不同国家或地区,而不同国家对同一问题的有关法律规定可能不相一致。为了解决这种“法律冲突”,以利于正常的贸易往来,通常规则是采用在国内法中规定冲突规范的办法。

(二) 国际贸易惯例

国际贸易惯例(international trade practice)是指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。国际贸易惯例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。国际贸易惯例本身并不是各国的共同立法,也不是某个国家的法律,它对贸易双方不具有强制性,它的使用以当事人的“意思自治”为基础,买卖双方有权在合同中作出与某项惯例不同甚至截然相反的规定。但它对国际贸易实践的指导作用是不容忽视的。一方面,若双方同意并在合同中明确采用某项国际惯例来约束该项交易,那么该惯例就具有强制力;另一方面,若双方对某一问题未作出明确规定,也未注明该合同适用某项惯例,在合同执行中发生争议时,受理该争议案件的司法机构或仲裁机构往往会引用某一国际贸易惯例来作出判决或裁决。

当前主要的国际贸易惯例有:《2010年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》、《国际备用证惯例》等。

(三) 国际公约

国际公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。其中约束国际贸易合同的国际公约主要是《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》),它是联合国国际贸易法委员会制定的与国际贸易有关的规约之一。根据《公约》的规定,国际货物销售合同有三个特点:① 国际性,即国际货物销售合同是营业地处于不同国家的当事人之间订立的货物销售合同;② 国际货物买卖的对象是货物;③ 国际货物销售合同的性质是买卖,卖方要将货物的所有权转移给买方,而买方必须以货币支付货款。

此外,国际上还就国际海运、空运、陆运、工业产权等订有国际公约,如《海牙规则》、《维斯比规则》、《汉堡规则》、《华沙公约》、《蒙特利尔公约》、《海牙议定书》等。

本章知识结构图

